

José Barea Tejeiro - José Luis Monzón (directores)

La Economía Social en España en el año 2000

Patrocina:

MINISTERIO DE TRABAJO
Y ASUNTOS SOCIALES

DIRECCIÓN GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DEL
FONDO SOCIAL EUROPEO

CIRIEC
españa

impulsado por CamScanner

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2000

DIRECTORES

José Barea Tejeiro

José Luis Monzón Campos

Patrocina:

CIRIEC españa

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES

DIRECCIÓN GENERAL DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

impulsado por CamScanner

EDITA
© CIRIEC-ESPAÑA (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa)
Avda. Los Naranjos. Facultad de Economía - Despacho 2p21
46022 Valencia - Tel.: 96/356.22.48

MAQUETACIÓN
Sergio Rubio

PORTADA
Estudio Gráfico de Publicidad S.L.
Játiva, 14-6°-60ª - 46002 Valencia - Tel.: 96/394 32 25

IMPRESIÓN
Gráficas Papallona
Pío XI, 40 bajo - 46014 Valencia - Tel.: 96/357 57 00

ISBN: 84-95003-21-X

DEPÓSITO LEGAL: V-4572-2002

impulsado por CamScanner

DIRECTORES

José BAREA TEJEIRO	Profesor emérito de la Universidad Autónoma de Madrid
José Luis MONZÓN CAMPOS	Profesor de la Universitat de València

EQUIPO INVESTIGADOR

Baleren BAKAIKOA AZURMENDI	Profesor de la Universidad del País Vasco
Inmaculada BUENDÍA MARTÍNEZ	Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid
Ángel CERVERA PAZ	Profesor de la Universidad de Cádiz
Rafael CHAVES ÁVILA	Profesor de la Universitat de València
Gemma FAJARDO GARCÍA	Profesora de la Universitat de València
Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO	Profesora de la Universidad Complutense de Madrid
José GALÁN PELÁEZ	Profesor de la Universitat de València
Juan Carlos GARCÍA VILLALOBOS	Profesor de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid
Pilar GÓMEZ APARICIO	Profesora de la Universidad Complutense de Madrid
Javier ITURRIOZ DEL CAMPO	Profesor de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid
Juan Francisco JULIÁ IGUAL	Profesor de la Universidad Politécnica de Valencia
Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS	Profesor de la Universidad Complutense de Madrid
Elena MELIÁ MARTÍ	Profesora de la Universidad Politécnica de Valencia
Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ	Profesor de ETEA de Córdoba
Ricardo J. PALOMO ZURDO	Profesor de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid
Gregorio RODRÍGUEZ CABRERO	Profesor de la Universidad de Alcalá
Antonia SAJARDO MORENO	Profesora de la Universitat de València
Joan Ramón SANCHIS PALACIO	Profesor de la Universitat de València
Jerónimo SANZ VALDÉS	Profesor de la Universidad Politécnica de Madrid

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

EQUIPO INVESTIGADOR

BALEREN BAKAIKOA AZURMENDI. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Master de Economía por la University of Illinois (USA). Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad del País Vasco y en la actualidad Director del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco-GEZKI. Miembro del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi en representación de la Universidad, así como miembro de los Consejos de Redacción de CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa y de Annals of Public and Cooperative Economics.

JOSÉ BAREA TEJEIRO. Profesor Emérito de Hacienda Pública de la Universidad Autónoma de Madrid y Presidente de la Comisión Científica del CIRIEC-España. Ha desempeñado los siguientes cargos en el Sector Público: Secretario de Estado para la Seguridad Social, Subsecretario de Presupuesto y Gasto Público, Director General del Tesoro y Presupuestos, Presidente del Banco de Crédito Agrícola, Consejero Delegado de Iberia y Vocal del Consejo de Administración del Instituto Nacional de Industria. Secretario de Estado, Director de la Oficina Presupuestaria de la Presidencia del Gobierno. Es Presidente de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Académico de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona, miembro del Instituto Europeo de Seguridad Social y miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Es Premio de Investigación del Instituto de Estudios Fiscales (1996), Premio CEOE de las Ciencias (1994), Premio de Investigación del Círculo de Empresarios (1994) y Premio Rey Jaime I de Economía (1998). Ha desarrollado su labor investigadora en los campos del análisis del comportamiento del sector público y privado, de la economía social y de la protección social.

INMACULADA BUENDÍA MARTÍNEZ. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. En el momento actual, es investigadora del Centre d'Études Desjardins en Gestion des Coopératives de Services Financiers, HEC Montreal (Canadá), de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense y del Centro Universitario de Investigación y Formación Empresarial (CUIFE) de la Universidad Autónoma, ambos de Madrid. Es autora de diversas publicaciones, artículos y libros, así como miembro en diferentes proyectos cooperativos tanto en el ámbito nacional como en el internacional. En este último caso, destacan la realización de diferentes estancias en centros de investigación cooperativa en Brasil, Canadá, Colombia e Irlanda.

ÁNGEL CERVERA PAZ. Profesor del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad de Cádiz. Miembro de la Escuela de Estudios cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. Línea de trabajo principal: Cofradías de Pescadores y sus vínculos con la Economía Social. Publicaciones relacionadas: "*Acuerdos pesqueros con el Reino de Marruecos*", Economía y Empresas de Andalucía, Semanario de Información Financiera, año 3, nº 119, Especial Premios Economía y Empresa 1999, Edita Prensa Andaluza de Información S.A., Sevilla, 1999; "*El factor medioambiental en la industria naval*", Cervera Paz, A. y Guil Marchante, C., Mar, nº 370, marzo, 1999; "*La economía social en la nueva Europa*", XXXII Congreso Universitario Internacional, Sevilla, marzo 1999; "*Nueve Siglos de Cofradías de Pescadores*", Revista de Historia Naval, año XVI, nº 61, Instituto de Historia y Cultura Naval, Madrid, 1998; "*La subasta de pescado en las lonjas*", Revista Mar, nº 342, 1996; "*La economía social*", Sociedad y Bienestar, nº 1, Escuela de Relaciones Laborales, Jerez de la Frontera, 1996.

RAFAEL CHAVES ÁVILA. Profesor titular de universidad en la Universitat de Valencia. Actualmente es Coordinador de la Unidad Docente de Política Económica de dicha universidad. Es también coordinador editorial de las revistas CIRIEC-España y Noticias de la economía pública, social y cooperativa. Sus trabajos recientes han sido publicados en las revistas Annals of Public and Cooperative Economics, CIRIEC-España, Revue Internationale de l'Economie Sociale, Review of International Cooperation, entre otras, así como en obras colectivas como: Holdings cooperativos, ¿evolución o transformación definitiva? Ed. De Boeck, 2001; Libro blanco de la Economía Social valenciana, Ed. Ciriec-España, 1998; Economía Social y empleo en la Unión Europea, Ed. Ciriec-España, 2000. Es uno de los dos coordinadores del grupo de trabajo 'Las estructuras de gobierno de las organizaciones de Economía Social y el papel de sus directivos' de CIRIEC-International.

impulsado por CamScanner

ISABEL-GEMMA FAJARDO GARCÍA. Doctora en Derecho y Profesora Titular de Derecho Mercantil en la Universidad de Valencia. Directora adjunta de "CIRIEC. Revista Jurídica de la Economía Social y Cooperativa" y miembro del Consejo Asesor de "CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa", y del Consello Científico de la revista "Cooperativismo e Economía Social" de la Universidade de Vigo. Directora del Curso de Postgrado: "Diploma de Derecho Cooperativo y de la Economía Social" de la Universidad de Valencia. Directora y colaboradora en diversos proyectos de investigación y tesis, sobre economía social, y trabajos prelegislativos sobre cooperativas. Autora de numerosos libros, artículos y conferencias sobre economía social, entre ellos destaca el libro: "La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios" (Tecnos 1997).

JOSEFINA FERNÁNDEZ GUADAÑO. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y es profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la misma universidad. Asimismo, es investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos adscrita a esa universidad. Desde 1998 es interventora de cuentas de Ciriec-España. Ha participado en diversos proyectos de investigación nacionales y a colaborado en la elaboración de la última edición del Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social. Entre sus más recientes artículos se encuentran: La realidad actual de las sociedades cooperativas en la educación, *Revista de Estudios Cooperativos*, 2000, y El análisis societario-laboral de las sociedades cooperativas de trabajo asociado en la educación de la Comunidad de Madrid, *AEDEM*, 2001.

JOSÉ GALÁN PELÁEZ. Profesor de Teoría Económica de la Universitat de València. Después de realizar sus primeros trabajos de investigación en Cooperativismo Agrario, sobre el que desarrolló su tesis doctoral, se ha especializado en Empresas de Trabajo Asociado. Entre los trabajos en los que ha participado destacan "El Libro Blanco de la Economía Social en España", "Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España" y "El Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana"

JUAN CARLOS GARCÍA VILLALOBOS. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, profesor adjunto del Departamento de Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad San Pablo-CEU, investigador de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid y experto en transportes terrestres por esta Universidad. Además de publicar artículos en revistas especializadas y científicas sobre transporte por carretera y sociedades cooperativas, forma parte del equipo galardonado con el Premio "Ángel Herrera" de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU a la mejor labor de investigación en el área de Ciencias Sociales en su convocatoria de 1999.

PILAR GÓMEZ APARICIO. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario y Profesora Titular de la Universidad Complutense de Madrid. Subdirectora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de esa misma universidad y Directora del Título de Experto. Autora de diversos artículos y libros así como directora y colaboradora en distintos proyectos de investigación sobre sociedades cooperativas. Actualmente miembro del Consejo de Dirección de AECOOP y del consejo de redacción de REVESCO.

JAVIER ITURRIOZ DEL CAMPO. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Secretario Académico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid, investigador de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. Además de distintas publicaciones científicas sobre sociedades cooperativas, forma parte del equipo galardonado con el Premio "Ángel Herrera" de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU a la mejor labor de investigación en el área de Ciencias Sociales en su convocatoria de 1999. IX Premio José Espriú Castelló Banco de Santander ASISA-LAVINIA con el trabajo "El cooperativismo sanitario integral en el sector de la salud: análisis de los flujos económico-financieros" 1995.

JUAN FRANCISCO JULIÀ IGUAL. Doctor Ingeniero Agrónomo. Catedrático de Universidad en el área de Economía Agraria en la Universidad Politécnica de Valencia. Ha sido Director de la Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica Agrícola de Valencia(1986-1993), Vicerrector de Estudios y Alumnado (1995-1999), y Vicerrector de Investigación y Desarrollo Tecnológico(1999). Ha sido también Consultor externo de la

impulsado por CamScanner

FAO en varias ocasiones, y consejero y vicepresidente de la empresa agroindustrial AGRICONSA. Tiene una amplia experiencia docente, participando como profesor invitado en cursos de postgrado de numerosas instituciones universitarias europeas y americanas.
Ha desarrollado una importante labor investigadora en los campos del asociacionismo agrario, la economía citrícola, y la contabilidad y fiscalidad agraria, con numerosas publicaciones en revistas científicas como, Food Policy, Annals of Public and Cooperative Economics, Journal of Agriculture in the tropics and Subtropics, Journal of Rural Cooperation, The World of Cooperative Enterprise, Acta Horticulturae, Papeles de Economía Española, Hacienda Pública Española, Información Comercial Española, CIRIEC-España, Estudios Agrosociales y Pesqueros, Investigaciones Agrarias, ,Agricultura Trópica et Subtrópica, REVESCO, y Georgica entre otras. Es a su vez miembro del consejo editorial y revisor en varias de ellas.
Actualmente es el Presidente del Consejo Científico del Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias (CEGEA) de la Universidad Politécnica de Valencia, y Director asociado de la revista CIRIEC-España.

GUSTAVO LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor Titular adscrito al Departamento de Economía y Administración Financiera de la Empresa de la Universidad Complutense de Madrid. Director de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la citada Universidad, de la que es Diplomado en Estudios Cooperativos. Director de tesis doctorales y autor de artículos y libros sobre empresas de participación (sociedades cooperativas y sociedades laborales). En la actualidad es miembro del Secretariado Permanente de CIRIEC-España, del Consejo de Dirección de AECOOP y del Consejo de Asesor de la revista CIRIEC-España.

ELENA MELIÁ MARTÍ. Doctora Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Valencia y es profesora del Departamento de Economía y Ciencias Sociales, impartiendo actualmente su docencia en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y en la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la misma Universidad.
Asimismo, es investigadora del Centro de Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias (CEGEA), adscrito a esa Universidad, en el que desempeña a su vez el cargo de Secretaria General.
Desarrolla su labor investigadora en el área del asociacionismo agrario y en especial en el campo de las fusiones de cooperativas, lo que le ha permitido participar en varios proyectos de investigación, así como presentar ponencias y comunicaciones en congresos de ámbito nacional e internacional. Es autora de diversas publicaciones en revistas científicas y especializadas, así como de varios capítulos incluidos en libros colectivos.

JOSÉ LUIS MONZÓN CAMPOS. Profesor de Política Económica y Economía Social en la Universitat de València, Presidente del CIRIEC-España y de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC para la economía social y cooperativa. Ha sido Director de la Escuela de Estudios Empresariales de la Universitat de València. Miembro de Consejos de Redacción de varias revistas científicas españolas y extranjeras y Director de la Revista CIRIEC-España, ha dirigido diversos proyectos de investigación, españoles e internacionales, en materia de economía social y cooperativa, formación profesional y mercado de trabajo. Es autor de numerosos artículos y libros, principalmente sobre Economía Social y empresas de trabajo asociado. En el Congreso del CIRIEC celebrado en Nápoles en Septiembre-Octubre de 2002 ha sido elegido Presidente del CIRIEC Internacional.

ALFONSO CARLOS MORALES GUTIÉRREZ. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Director del Departamento de Economía, Ciencias Jurídicas y Sociología la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales-ETEA adscrita a la Universidad de Córdoba. Profesor titular de Organización y Administración de Empresas. Desde 1990 dirige el grupo de investigación Estudios Cooperativos-ETEA subvencionado por la Junta de Andalucía. Miembro del Consejo de Redacción de diversas revistas nacionales (CIRIEC-España, REVESCO, y Fomento Social). Ha publicado diversos libros y artículos en revistas nacionales e internacionales relacionadas con el tema cooperativo y con la Economía Social. Premio Arco Iris del Cooperativismo a la mejor investigación (1990). Premio del Centro de Estudios Financieros 1999 en la modalidad de Recursos Humanos.

impulsado por CamScanner

RICARDO J. PALOMO ZURDO. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid en la que se licenció con Grado y Premio Extraordinario. Actualmente es Profesor Agregado de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad San Pablo-CEU, Investigador y Miembro del Comité Científico de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. Director de la Sección de Finanzas del Departamento de Empresa y Director del Master en Finanzas y Mercados Financieros del Campus Virtual de la Universidad San Pablo-CEU. Obtuvo el Premio de Investigación "Ángel Herrera" de la Universidad San Pablo-CEU a la mejor labor de investigación en el Área de Ciencias Sociales (III Edición, 1999) y el Premio Extraordinario de Cooperativismo de Crédito (III Edición, 1993). En el ámbito profesional, es Miembro del Consejo Asesor de ASECI (Asociación Española de Empresarios de Coleccionismo e Inversión) y fue Miembro del Consejo Rector y de la Comisión Ejecutiva de Caja Rural de Málaga (actual Cajamar) y de Caja Grumeco.

GREGORIO RODRÍGUEZ CABRERO. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y actualmente catedrático de sociología en la Universidad de Alcalá (Departamento de Fundamentos de Economía). Ha coordinado junto con Julia Montserrat la publicación "Las entidades voluntarias en España" en 1996 así como el nº 83 de la revista "Economistas" sobre "Economía del Tercer Sector". En la actualidad coordina un trabajo de Foessa sobre Las entidades voluntarias de acción social en España y codirige el master de la Universidad de Alcalá sobre Dirección y Gestión de Bienestar Social y Servicios Sociales" para la formación de directivos en la gestión de organizaciones voluntarias en cooperación con la Fundación Caja Madrid, la OISS y el MAS. Ha publicado diferentes trabajos sobre Estado de Bienestar y Tercer Sector en diferentes revistas científicas.

ANTONIA SAJARDO MORENO. Profesora titular de universidad en la Universitat de Valencia, Departamento de economía aplicada. Investigadora del CIRIEC-España. Es directora de investigaciones en el campo de la Economía Social y del Sector No Lucrativo. Es miembro del consejo asesor de las revistas CIRIEC-España y Noticias de la economía pública, social y cooperativa. Entre sus trabajos recientes se encuentran los libros 'Análisis económico del sector no lucrativo', Ed. Tirant lo blanc; 'El sector no lucrativo en el ámbito de los servicios sociales de la Comunidad Valenciana', Ed. Ciriec-España; 'Economía Social y servicios sociales', Ed. Ciriec-España, así como múltiples artículos en revistas como Annals of Public and Cooperative Economics, Nouvelles Pratiques Sociales, CIRIEC-España, Revista Valenciana de Hacienda Pública y Hacienda Pública Española.

JOAN RAMON SANCHIS PALACIO. Profesor Titular de Universidad del Departamento de Dirección de Empresas de la Universitat de Valencia y Profesor Tutor de la UNED. Ha participado en diversos proyectos de investigación sobre Economía Social y Cooperativas como el Proyecto trasnacional Clea de Iniciativas Sociolaborales de la Unión Europea (Iniciativa Horizon) dirigido por FVECTA. También ha colaborado como coautor en los libros editados por el CIRIEC-España: Libro Blanco de la Economía Social en España (1992), Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España (1996), Libro Blanco sobre la Economía Social en la Comunidad Valenciana (1997) y El crédito cooperativo en España (1997); y por la UNED: Manual de agentes de inserción sociolaboral (1997, 2001) y Manual de agentes de inserción sociolaboral II: Desarrollo local y creación de empresas (2002). Es autor de los libros Creación y Dirección de Pymes (Díaz de Santos, 1999), Dirección Estratégica de Empresas Cooperativas (Promolibro, 2001) y Dirección Estratégica Bancaria (Díaz de Santos, 2002), entre otros. Ha publicado numerosos artículos en revistas científicas nacionales e internacionales sobre Economía Social y Cooperativas, Dirección de Entidades Bancarias y Dirección Estratégica, entre los que conviene destacar "Panorama actual sobre la investigación en Economía Social y Cooperativas en España desde la perspectiva estratégica" en la Revista CIRIEC-España núm. 38 del año 2002.

JERÓNIMO SANZ VALDÉS. Ingeniero de Caminos y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Es profesor de Economía en la Universidad Politécnica de Madrid y ha desarrollado una intensa actividad docente en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Durante quince años ha sido secretario general de la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social (actual Confederación Española de Mutualidades) y vocal de las Juntas Directivas de la Asociación Internacional de la Mutualidad (A.I.M.) y del Comité Consultivo CMAF (Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) de la Comisión Europea. En los últimos cinco años ha sido vocal de la Junta Consultiva de Seguros del Ministerio de Economía por el Sector Asegurador. Con una larga experiencia y actividad empresarial, ha presidido diversas sociedades cotizadas en Bolsa, sociedades de capital-riesgo y una gestora de Fondos de Inversión Mobiliaria.

impulsado por CamScanner

ÍNDICE

Prólogo del Excmo. Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales..... 13
Presentación. José Barea y José Luis Monzón (Directores) 15

I. INFORME DE SÍNTESIS SOBRE LA ECONOMIA SOCIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2000

I.1. El ámbito de la Economía Social..... 19
I.2. El marco jurídico de la Economía Social 23
I.3. Las grandes cifras..... 29
I.3.1. Participación de la Economía Social en la Economía española..... 29
I.3.2. El subsector de mercado o empresarial 37
I.3.3. El subsector de productores no de mercado privados..... 46
I.4. Las políticas de fomento y las estructuras de apoyo..... 48
I.4.1. Medidas institucionales 48
I.4.2. Medidas financieras..... 49
I.4.3. Estructuras de apoyo a la Economía Social..... 52
I.5. Las cooperativas de trabajo asociado 58
I.6. Las sociedades laborales 61
I.7. Las cooperativas agrarias 68
I.8. Las cooperativas de consumo 72
I.9. Las cooperativas de crédito..... 76
I.10. Otras cooperativas..... 80
I.11. Las mutualidades 83
I.12. Las organizaciones no lucrativas de acción social 84
I.13. Grupos empresariales de la Economía Social..... 89

II. EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

II.1. Ámbito de la Economía Social 105
II.2. Marco jurídico de la Economía Social en España. 108
II.3. Políticas públicas de fomento y estructuras de apoyo a la Economía Social..... 128
II.4. Las grandes cifras de la Economía social 153

impulsado por CamScanner

III. LOS AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

III.1. Las Cooperativas Agrarias. 169
III.1.1. La evolución reciente de las cooperativas agrarias y de su entorno 169
III.1.2. Perspectiva macroeconómica de las cooperativas agrarias .. 176
III.1.3. Análisis empresarial de las cooperativas agrarias 182
III.1.4. Problemas y potencialidades de las cooperativas agrarias ... 187
III.1.5. Conclusiones..... 189
III.2. Las Cooperativas de Trabajo Asociado 195
III.2.1 La evolución reciente de las Cooperativas de Trabajo Asociado y de su entorno 195
III.2.2. Perspectiva macroeconómica de las Cooperativas de Trabajo Asociado 209
III.2.3. Problemas y potencialidades de las Cooperativas de Trabajo Asociado..... 213
III.3. Las Sociedades Laborales 219
III.3.1. La evolución reciente de las Sociedades Laborales y de su entorno..... 219
III.3.2. Perspectiva macroeconómica de las Sociedades Laborales... 226
III.3.3. Análisis empresarial de las Sociedades Laborales 246
III.3.4. Problemas y potencialidades de las Sociedades Laborales 255
III.3.5. Conclusiones..... 257
III.4. Las Cooperativas de Crédito 263
III.4.1. La evolución reciente de las Cooperativas de Crédito y de su entorno..... 263
III.4.2. Perspectiva macroeconómica de las Cooperativas de Crédito..... 267
III.4.3. Análisis empresarial de las Cooperativas de Crédito 278
III.4.4. Problemas y potencialidades de las Cooperativas de Crédito..... 286
III.4.5. Conclusiones..... 291
III.5. Las Cooperativas de Consumo 299
III.5.1. La evolución reciente de las Cooperativas de Consumo y de su entorno 299
III.5.2. Perspectiva macroeconómica de las Cooperativas de Consumo 302
III.5.3. Análisis empresarial de las Cooperativas de Consumo..... 305
III.5.4. Problemas y potencialidades de las Cooperativas de Consumo 311

impulsado por CamScanner

III.5.5. Conclusiones 317
III.6. Las Mutualidades 323
III.6.1. La evolución reciente de las Mutualidades y de su entorno .. 323
III.6.2. Perspectiva macroeconómica de las Mutualidades 325
III.6.3. Análisis empresarial de las Mutualidades 328
III.6.4. Problemas y potencialidades de las Mutualidades 333
III.6.5. Conclusiones 336
III.7. Otras cooperativas tradicionales de la Economía Social 339
III.7.1. Las Cooperativas de Vivienda 339
III.7.2. Las Cooperativas del Mar 346
III.7.3. Las Cooperativas de Transporte 352
III.7.4. Otras cooperativas de servicios 361
III.8. Las organizaciones no lucrativas de acción social 377
III.8.1. La evolución reciente de las organizaciones no lucrativas de acción social y de su entorno 380
III.8.2. Perspectiva macroeconómica de las organizaciones no lucrativas de acción social 383
III.8.3. Análisis empresarial de las organizaciones no lucrativas de acción social 394
III.8.4. Problemas y potencialidades de las organizaciones no lucrativas de acción social 403
III.8.5. Conclusiones 405

IV. ECONOMÍA SOCIAL: NUEVOS ESCENARIOS, NUEVOS DESAFÍOS

IV.1. La Economía Social y el empleo 415
IV.2. La Economía Social y el Estado del Bienestar 435
IV.3. Economía Social, cooperación y grupos empresariales 461
IV.4. Economía Social y desarrollo local 479

V. ANEXO ESTADÍSTICO 497

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

PRÓLOGO

Desde hace más de diez años, la asociación científica CIRIEC-España viene elaborando regularmente, con el patrocinio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, informes y análisis sobre la evolución de la economía social en España.

En esta ocasión, el libro que tengo la satisfacción de prologar es el resultado de la rigurosa investigación desarrollada por una veintena de expertos, de diferentes universidades españolas, dirigidos por los prestigiosos profesores Barea y Monzón.

Una investigación que confirma la importancia creciente de este sector en el conjunto del sistema productivo español, y su relevante incidencia en la creación de empleo.

Las cooperativas, las sociedades laborales, las mutualidades y las entidades sin ánimo de lucro vinculadas a la acción social están firmemente instaladas en la economía española, al contar con unas ventas superiores a los 50.000 millones de euros y ofrecer el 6% del total del empleo asalariado.

Pero, además, se trata de instituciones clave, que van a desempeñar un papel fundamental en los próximos años en la consolidación de la sociedad del bienestar en nuestro país.

Alcanzar una sociedad del pleno empleo, mejorar la calidad de vida y el bienestar de todas las mujeres y hombres de nuestro país son objetivos que compartimos poderes públicos y sociedad civil.

impulsado por CamScanner

Ofrecer nuevas y mejores oportunidades, asegurar la tranquilidad de los mayores, hacer frente a nuevos retos como la dependencia, encontrar nuevos yacimientos de empleo, especialmente para los más jóvenes, son campos de acción en los que será determinante la aportación del cooperativismo y del tercer sector.

Las entidades que integran el sector de la economía social en España nos muestran un camino: el camino de la responsabilidad compartida, que hace perfectamente compatibles la racionalidad económica y el compromiso con el bienestar social.

Esta es la senda por la debemos seguir avanzando.

Eduardo Zaplana Hernández-Soro
Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales

impulsado por CamScanner

PRESENTACIÓN

Hace ya 10 años que el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social publicó el **Libro Blanco de la Economía Social en España**. Dicho libro, que tuvimos el privilegio de dirigir, supuso el inicio de una nueva etapa en la investigación científica en materia de Economía Social en España. Por primera vez, mediante cuatro grandes encuestas nacionales con una muestra total de 6.584 empresas se estableció un balance inicial, completo y veraz, de cuatro grandes grupos de agentes de la Economía Social, a saber, las cooperativas agrarias, las cooperativas de consumidores, las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades anónimas laborales. El Libro Blanco también evaluó, con criterios científicos y rigurosos, las perspectivas de futuro de la Economía Social y el papel que dicho sector estaba llamado a desempeñar en las modernas economías de mercado.

Tres años más tarde, con el patrocinio del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, se publicó un nuevo libro que contenía los resultados de un trabajo de investigación que dirigimos por encargo de la Comisión Europea (Dirección General Política de Empresa, Comercio, Turismo y Economía Social). El libro se titulaba **Las cuentas satélite de la Economía Social en España. Una primera aproximación**, y tenía como finalidad conocer, en cuanto fuera posible, la realidad de la Economía Social española, efectuando un análisis económico de los agentes que la integran, presentándose los resultados en forma de Cuentas Satélite, de forma que constituyera una primera aproximación a la cuantificación económica del sector.

También en 1996, y de nuevo el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, publicó nuestro **Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España**. El Informe ponía al día los análisis y

impulsado por CamScanner

recomendaciones del Libro Blanco y evaluaba la situación del empleo en el ámbito de la Economía Social, en un contexto, el del período 1991-1995, caracterizado globalmente por la recesión económica, el aumento del paro y la disminución de la ocupación.

En la línea de los anteriores informes elaborados por el Ciriec-España, un amplio equipo de investigadores de diferentes universidades españolas a los que hemos tenido el placer de coordinar, hemos elaborado este informe sobre la situación de **La Economía Social en España en el año 2000**, centrado en la evolución reciente, situación actual y perspectivas de la Economía Social a comienzos del año 2001, con especial referencia a las principales clases de empresas de la Economía Social ubicadas en el sector de mercado (cooperativas, sociedades laborales y mutualidades) así como a las organizaciones no lucrativas de acción social, integradas en el subsector de productores no de mercado privados.

De este trabajo se publicó el pasado mes de mayo un **Informe de síntesis** en lengua española, francesa e inglesa, coincidiendo con la Conferencia Europea de Economía Social celebrada en Salamanca. Ahora, y de nuevo con el patrocinio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales se publica el trabajo completo, que pone de relieve el fuerte crecimiento de la Economía Social en la última década, con un porcentaje de empleo sobre el total del empleo asalariado del sector privado en el año 2000 superior al 6% y unas ventas en el mismo año próximas a los 50.000 millones de euros.

José Barea Tejeiro

José Luis Monzón

impulsado por CamScanner

I

INFORME DE SÍNTESIS SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2000

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

I.1. EL ÁMBITO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A pesar del auge y consolidación de la expresión *Economía Social*, su utilización no está exenta de ambigüedad, por cuanto convive con expresiones como *tercer sector, tercer sistema, economía del non profit, sector voluntario, economía alternativa, zona gris, economía de interés general* y otras que, aunque intentan describir realidades similares, no siempre delimitan el mismo campo de actividad.

Entre los enfoques y teorías elaboradas para identificar los rasgos comunes de las empresas y organizaciones que se integran en el denominado *tercer sector*, situado entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, destacan dos: El enfoque de Economía Social y el enfoque NPO (non-profit organizations). El primero de ellos, de ámbito continental europeo y de raíz francesa, se ha extendido en diversos países europeos, Canadá y amplias regiones latinoamericanas y se estructura en torno a tres grandes familias: *las cooperativas, las mutualidades* y las *asociaciones*.

El enfoque NPO es de raíz anglosajona y ha promovido desde hace un cuarto de siglo la literatura del *non-profit sector* o del *non-profit organziation* (NPO), considerando como tal a aquellas organizaciones privadas, formalmente organizadas, con capacidad de autogobierno, participación de voluntariado altruista en sus actividades y que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse o a la realización de sus objetivos o a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización.

El enfoque de Economía Social, que hunde sus raíces en el siglo XIX, ha sido objeto de diversas definiciones en los últimos 20 años, sobre todo en Francia, España y Bélgica. Recientemente, en 1999 el Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF), estableció la siguientes notas para subrayar las características comunes del conjunto de organizaciones de la Economía Social que permiten diferenciarlas de las empresas de capitales:

- Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital; a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas.

impulsado por CamScanner

- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros para la creación de empleo, de actividades de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, actividades socioculturales, etc.

El CMAF incluye de forma expresa entre las organizaciones integrantes de la Economía Social a las cooperativas, mutualidades, mutuas, asociaciones, fundaciones y sociedades laborales.

En la tradición del enfoque de Economía Social se ha desarrollado en España una nueva aproximación conceptual con el propósito de integrar dicho enfoque con el NPO. Desde 1989, la Comisión Científica del CIRIEC-España impulsó una nueva definición de Economía Social que se apoyaba en los Principios Cooperativos y en la metodología del Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC) y de la Contabilidad Nacional e identificaba dos subsectores de la Economía Social: a) **el subsector de mercado o empresarial**, integrado por las empresas con organización democrática (una persona, un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio y b) **el subsector de no mercado**, que integraría a las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares.

De acuerdo con dicha metodología se entiende por Economía Social al *conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados al servicio de los hogares, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.*

impulsado por CamScanner

Es decir, *el subsector de mercado o empresarial* está formado por aquellos agentes de la Economía Social cuyos recursos principales proceden de las ventas realizadas en el mercado que denominaremos *empresas*. En este subsector son muchas las diferentes clases de empresas que pueden ser incluidas. **Sin embargo, este Informe considera únicamente a las cooperativas de todas clases, las sociedades laborales y las mutualidades de previsión social**. Se han excluido del mismo las mutuas de seguros, las cajas de ahorro, las mutuas patronales de accidentes de trabajo, las sociedades agrarias de transformación y las sociedades mercantiles controladas por empresas de la Economía social.

El *subsector de productores no de mercado privados* está formado, de acuerdo con la metodología del SEC'95, por las Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH) dotadas de personalidad jurídica, que desarrollan una actividad productiva y no distribuyen beneficios, obteniendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias de los hogares, de pagos de las administraciones públicas no vinculadas al volumen o valor de la producción y de rentas de la propiedad. En este subsector existe una amplísima variedad de actividades productivas realizadas por las organizaciones no lucrativas al servicio de los hogares. No obstante, **este Informe considera únicamente a las denominadas organizaciones no lucrativas de acción social**, mayoritariamente asociaciones y fundaciones cuyas actividades están constituidas por los llamados "servicios sociales", o servicios de apoyo a los colectivos especialmente débiles y vulnerables de la sociedad (minusválidos, infancia, refugiados, minorías étnicas, ayuda al desarrollo, tercera edad, mujer, etc...). Se han excluido del Informe todas las demás entidades no lucrativas: culturales, recreativas, deportivas, políticas, religiosas, etc...

Las instituciones sin fines de lucro no están agrupadas en un único sector institucional por la Contabilidad Nacional sino que, además de las que se acaban de definir al servicio de los hogares (ISFLSH), existen otras muchas creadas y controladas por sociedades no financieras, instituciones financieras o administraciones públicas y que están clasificadas en los sectores institucionales correspondientes a las entidades que las han creado.

El hecho de que todas las instituciones sin fines de lucro no aparezcan agrupadas en un único sector institucional independiente ha dificultado hasta ahora la medición de su importancia económica. Junto a ello parece aconsejable desarrollar la adecuada metodología que impida contabilizar como entidades de la Economía Social aquellas instituciones sin fines de lucro que son

impulsado por CamScanner

productores de mercado dedicados a producir bienes y servicios no financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera, o bien aquellas asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por las mismas.

En este sentido, una nueva concepción del Sector "Instituciones sin fines de lucro" sería aquella que lo definiera como *el que agrupa entidades con personalidad jurídica propia que producen servicios no de mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.*

En suma, las ambigüedades y contradicciones existentes a la hora de ofrecer información cuantitativa del sector de la Economía Social se deben, en buena medida, a la ausencia de una delimitación conceptual rigurosa de su ámbito y al escaso rigor metodológico con que frecuentemente se elaboran las magnitudes agregadas correspondientes.

impulsado por CamScanner

I.2. EL MARCO JURÍDICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El enfoque tradicional de la Economía Social identifica tres grandes familias constitutivas de dicho sector: *las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones* a las que, en España, se añaden las sociedades laborales. Por su parte, El Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF) incluye de forma expresa, entre las entidades integrantes de la Economía Social, a las *cooperativas, mutualidades, mutuas, asociaciones, fundaciones y sociedades laborales*. En el Derecho español, la única referencia normativa al concepto de "Economía Social", más bien un concepto descriptivo, se encuentra en la Disposición Adicional 2ª de la Ley 27/1999, de Cooperativas, bien que señalando un ámbito más modesto que el preconizado desde los citados órganos consultivos de la U.E.

Forzosamente, el análisis de cualquier marco jurídico ha de iniciarse por el de sus bases fundamentales. En tal sentido, la Constitución Española (CE), tras definir a España como "un Estado social y democrático de Derecho" (art. 1.1), contiene importantes referencias a lo que, comúnmente, se entiende ya como ámbito propio de la Economía Social, a efectos de su reconocimiento e impulso, aún cuando el texto constitucional tan siquiera contenga la expresión "economía social".

Tal es el caso del artículo 22 de la Constitución, que reconoce el derecho de asociación, entre las que figuran las de acción social, derecho que ha sido desarrollado últimamente mediante Ley ordinaria; el artículo 34 del mismo texto fundamental reconoce el derecho de fundación para fines de interés general, a cuyo calor se han constituido y funcionan en España numerosas fundaciones de carácter social; y, por su parte, su artículo 129.2 proclama que los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y el acceso de los trabajadores a los medios de producción, y que, mediante una legislación adecuada, fomentarán las sociedades cooperativas, precepto en el que se insertan constitucionalmente las cooperativas, y particularmente las de trabajo, las sociedades laborales y las demás formas de cogestión y autoempleo colectivos.

Como es sabido, la Constitución Española de 1978, rompe con el tradicional modelo centralista, y consagra el principio del "Estado de las Autonomías" (art.

impulsado por CamScanner

2 y Título VIII CE), que supone una distribución de facultades y competencias entre el Estado y las Autonomías, tanto en el plano de la legislación como en el de su ejecución, pues aquellos principios constitucionales tienen su plasmación práctica en la normativa ordinaria y en la acción de los poderes públicos, según su régimen de competencias.

La regulación de las entidades de la Economía Social, por tanto, es en unos casos competencia estatal y en otros competencia de las Comunidades Autónomas, como efecto de aquel principio, lo que supone que el sistema jurídico español de la Economía Social es plurilegislativo, como corresponde a la organización territorial del Estado español en los referidos términos constitucionales.

Entre las materias cuya regulación puede ser, y ha sido, asumida de forma exclusiva por las Comunidades Autónomas están la de las cooperativas, la de mutualidades no integradas en el Sistema de la Seguridad Social, la de fundaciones y asociaciones de carácter benéfico-asistencial, todas ellas cuando desarrollen principalmente sus actividades en el territorio de una determinada Comunidad Autónoma, pues en otro caso es de aplicación la legislación y las competencias del Estado. Las entidades de crédito cooperativo, al tener que respetar las bases de ordenación de la actividad financiera y de la política monetaria del Estado, en su inmensa mayoría vienen rigiéndose por la legislación del Estado. En suma, estas empresas y entidades se rigen por la legislación autonómica y estatal, según su ámbito territorial de acción; y, en defecto de legislación autonómica, o cuando ésta resulte insuficiente, supletoriamente por la legislación estatal conforme prevé el artículo 149.3 de la Constitución Española.

Por su parte, la regulación legal de las sociedades laborales es de competencia estatal en España, por tratarse su materia de legislación mercantil y de legislación laboral, y ambas son competencia exclusiva del Estado (art. 149.6ª y 7ª CE), aún cuando las facultades de ejecución de la legislación laboral están conferidas a las Comunidades Autónomas, con la excepción de Ceuta y Melilla, en los términos de los respectivos Estatutos de Autonomía (art. 147.2 de la CE).

La labor de fomento e impulso de las empresas y entidades de la Economía Social, se ejerce también desde las Administraciones estatal o autonómica, en función del sistema de competencias antes esbozado. Particular interés en la función de fomento público a la Economía Social, es el régimen fiscal aplicable

impulsado por CamScanner

a cooperativas y sociedades laborales, que disfrutan de un importante cuadro de beneficios fiscales (Ley 30/1990), así como el aplicable a fundaciones y otras entidades no lucrativas (Título III de la Ley 30/1994) que alcanza a exenciones y bonificaciones en varios tributos, materia que corresponde íntegramente a la competencia del Estado (arts. 149.1.14ª y 134 CE), excepto en Navarra y en el País Vasco por sus regímenes forales propios (D.A.1ª CE).

Antes se ha dicho que, en el Derecho español, no existe una definición conceptual de la Economía Social. En efecto, se ha ido construyendo un concepto "operativo" de la Economía Social, desde el ámbito de la ciencia económica y desde la sociología; pero cuando economistas y sociólogos han configurado tal concepto, se han visto en la necesidad de apelar a figuras jurídicas concretas, creadas y reguladas por el Derecho[1], con su concreto y propio estatus jurídico (cooperativa, mutualidad, fundación, asociación, etc.), con diferente status –en lo que le es específico– al aplicable a las sociedades mercantiles.

Ello induce la necesaria existencia de algunas características comunes, también desde la consideración jurídica, que nos permitan calificar a determinado tipo de empresas y entidades como pertenecientes a lo que se entiende como Economía Social, ésto es, que posibilite una aproximación a la obtención de un concepto jurídico de la Economía Social en España, a pesar de las dificultades que pueda ofrecer tal empeño.

También aquí, en tal intento, la referencia constitucional es obligada. Ya no es sólo el carácter "social" del Estado con que se inicia la Constitución Española en su artículo 1.1, ni sólo la apoyatura que le presta la cláusula social de su artículo 9.2; ni sólo, tampoco, las expresas y abundantes referencias sociales contenidas en una multiplicidad de preceptos constitucionales (arts. 27, 28, 31, 34, 35, 37, 39, 40 a 51, 128 y otros). Es que, además la Constitución en sus artículos 129.2, 34 y 22, ya citados, encierra una línea inspiradora que parece resultar común al conjunto de las figuras jurídicas que comúnmente se etiqueta bajo el rótulo de "Economía Social", línea que se ofrece a la exploración de los juristas especializados en la materia.

De principio, el espectro conceptual de la Economía Social cabe situarlo en la producción de bienes y servicios, como actividad empresarial abierta a

---

1. J. Barea y J.L. Monzón. *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.
Es también el espacio definido por las Conferencias Europeas de la Economía Social de Birmingham (1998), de Gävle y de Gante (2001), al que se refieren los datos estadísticos de EUROSTAT.

impulsado por CamScanner

todos (art. 38 CE). Y a partir de aquí, a su específica forma de organización, por estar dirigida a que su actividad revierta muy especialmente en su entorno social (arts. 2 y 12 Ley 30/1994, 1 de la Ley 27/1999, 1 y 5 de la Ley de Sociedades Laborales, 33 y 34 de la nueva Ley de Asociaciones), lo que supone, como una constante común a tales figuras sociales, su adscripción al cumplimiento de fines de interés general, lo que conecta con las reglas de distribución y destino de los resultados económicos (arts. 55 y 56 Ley 27/1999, 14 de la de Sociedades Laborales, 21 y 25 de la de Fundaciones y 34 de la de Asociaciones), y con la existencia de determinados controles específicos desde la Administración.

La definición de la Economía Social, a la luz del Derecho español, parece que habrá que buscarla en su elemento teleológico, en el "interés social" de los fines de la correspondiente entidad o empresa que, por definición, constituye su "marca" distintiva, condicionando también su organización. El hilo conductor común a los entes de la Economía Social, por tanto, es el de constituir formas privadas instrumentales para la materialización del principio de "Estado social" de los artículos 1.1 y 9.2 de la Constitución, en el cumplimiento de los fines de política social que son implícitos a dicho principio constitucional, y esto es lo que, en definitiva, justifica la protección que les otorgan los poderes públicos. Llegados a este punto, y tras profundizar más aún en la cuestión, se plantearía la cuestión sobre la conveniencia de afrontar un "Estatuto Jurídico" de la Economía Social, cuya potencial transcendencia no requiere comentario.

Por último, no pueden desconocerse los trabajos de la Unión Europea para abordar la regulación jurídica de la Sociedad Cooperativa Europea, con lo que la normación legislativa europea entrará, así, plenamente en el ámbito de la Economía Social; a este respecto, parece que al próximo Reglamento de la Cooperativa, previsiblemente le seguirán los Estatutos europeos reguladores de las Asociaciones y de las Mutualidades, lo que permitirá el desarrollo de una red auténticamente europea de la Economía Social, mediante una normativa jurídica asentada en los principios fundamentales de la Economía Social que ya se vienen cultivando en los Estados miembros de la Unión.

impulsado por CamScanner

MARCO JURÍDICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Clase de entidad	Legislación estatal	Legislación autonómica
Cooperativas	- Constitución española de 1978, artículo 129.2 - Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas - Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito - Decreto 136/2002, de 1 de febrero, sobre Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas - Reglamento de la Ley de Cooperativas de Crédito (Real Decreto nº 84/1993, de 22 de enero). - Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Cooperativas. - Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados y Real Decreto nº 2486/1998, de 20 de noviembre, que regulan las **cooperativas de seguros.** - Normas que afectan a las **cooperativas de viviendas**: Decreto 3114/1968, de 12 de diciembre; Decreto 2028/1995, de 22 de diciembre y Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. - Normas que afectan a las **cooperativas de transportistas**: Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres; Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, Decreto 927/1998, de 14 de mayo y Decreto 1830/1999, de 3 de diciembre.	**Andalucía:** Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Cooperativas. **Aragón:** Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas. **Cataluña:** Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña. - Reglamento de las **cooperativas sanitarias** de segundo o ulterior grado (Decreto 176/1993, de 13 de julio). - Ley 4/1984, de 24 de febrero, del **Instituto Catalán de Crédito Agrario.** - Ley 6/1998, de 13 de mayo, de **Secciones de Crédito de las Cooperativas.** **Comunidad Valenciana:** Ley de Cooperativas (Decreto Legislativo 1/1998, de 23 de junio: Texto Refundido de la Ley de Cooperativas) - Ley 8/1985, de 31 de mayo, sobre las **Cooperativas con Sección de Crédito** (desarrollada y modificada por Decreto 151/1986, de 9 de diciembre, y Ley 11/2000, de 28 de diciembre). - Decreto 2/1997, de 7 de enero, sobre **Cooperativas de Crédito.** **Extremadura:** Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Cooperativas. - Ley 5/2001, de 10 de mayo, de **Crédito Cooperativo.** **Galicia:** Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas. **La Rioja:** Ley 4/2001, de 19 de julio, de Cooperativas. **Madrid:** Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas. **Navarra:** Ley Foral nº 12, de 2 de julio de 1996, de Cooperativas. Diversas normas de forales sobre fiscalidad. **País Vasco:** Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas, modificada por Ley 1/2000, de 29 de junio. Decreto 61/2000, de 4 de abril, regulador de las Cooperativas de Iniciativa Social. Diversas normas forales sobre fiscalidad. **Castilla y León:** Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas.

impulsado por CamScanner

Clase de entidad	Legislación estatal	Legislación autonómica
Economía Social	Decreto 219/2001, de 2 de marzo, regulador de la organización y financiamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social.	
Sociedades Laborales	Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. - Real Decreto 2114/1998, de 2 de octubre, regulador del Registro Administrativo de Sociedades Laborales.	
Mutualidades de Previsión Social	- Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados y normas que la desarrollan. - Reglamento de Entidades de Previsión Social aprobado por el Decreto 2615/1985, de 4 de diciembre, y normas que lo modifican.	**Cataluña:** Ley 28/1999, de 13 de diciembre, de Mutualidades de Previsión Social. **Comunidad Valenciana:** Ley 7/2000, de 29 de mayo, de Mutualidades de Previsión Social. **Madrid:** Ley 9/2000, de 30 de junio, de Mutualidades de Previsión Social, modificada por Ley 18/2000, de 27 de diciembre. **País Vasco:** Ley 25/1983, de 27 de octubre, de Entidades de Previsión Social Voluntaria.
Fundaciones	- Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones e Incentivos Fiscales a la participación privada en actividades de interés general, modificada por Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades. - Decreto 765/1995, de 5 de mayo. - Decreto 316/1996, de 23 de febrero, que establece el Reglamento de Fundaciones. - Decreto 384/1996, de 1 de marzo, que establece el Reglamento del Registro de Fundaciones.	**Canarias:** Ley 2/1998, de 6 de abril, de Fundaciones. **Cataluña:** Ley 5/2001, de 2 de mayo, de Fundaciones. **Comunidad Valenciana:** Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones. **Galicia:** Ley 7/1983, de 22 de junio, de Fundaciones de Interés Gallego, modificada por Ley 11/1991, de 8 de noviembre. **Madrid:** Ley 1/1998, de 2 de marzo, de Fundaciones, modificada por Ley 24/1999, de 27 de diciembre. **Navarra:** Ley 42 a 47 de la Compilación del Dcho. Civil Foral de Navarra aprobada por Ley 1/1973, de 1 de marzo. **País Vasco:** Ley 12/1994, de 17 de junio, de Fundaciones.
Asociaciones	- Arts. 35 a 39 del Código Civil y Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.	Normas de las Comunidades Autónomas que regulan el Registro de las Asociaciones establecidas en sus respectivos ámbitos.

impulsado por CamScanner

I.3. LAS GRANDES CIFRAS

Las cifras que se ofrecen a continuación hacen referencia a los dos grandes subsectores de la Economía Social que se han definido en el epígrafe 1 de este Informe: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado privados. En el primer bloque se incluyen exclusivamente a las **cooperativas de todas clases, las sociedades laborales y las mutualidades de previsión social.** En el segundo bloque se consideran tan sólo las **organizaciones no lucrativas de acción social.**

I.3.1. PARTICIPACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La Economía Social objeto de análisis en este Informe realizó ventas en el año 2000 por importe de 42.761 euros (7,11 billones de pesetas), cifra que, expresada en porcentaje del PIB de dicho año, supone un 7,1% del mismo.

Sin duda, la actividad económica de todo el conjunto de la Economía Social es mucho mayor de la que se ha señalado ya que, por insuficiente información, no se han incluido en la anterior cifra los datos correspondientes a otros importantísimos agentes como son las empresas mercantiles controladas por la Economía Social, las sociedades agrarias de transformación o las entidades sin ánimo de lucro situadas fuera del ámbito de la acción social. Tampoco se han incluido los datos de las cajas de ahorros (éstos sí, bien conocidos) para no proyectar unas cifras globales distorsionadas o borrosas, habida cuenta la extraordinaria importancia de estas instituciones financieras (2 billones de pesetas de producción, 1,7 billones de pesetas de valor añadido bruto y 102.989 empleados en el año 2000).

Los escasos estudios realizados sobre la totalidad del sector no lucrativo proyectarían unas cifras de producción y de valor añadido bruto del mismo en el año 2000 de 7,2 y de 4,8 billones de pesetas respectivamente, lo que supondría una cifra de ventas de la Economía Social de 13,5 billones de pesetas y un valor añadido bruto del 7% del PIB, incluyendo empresas mercantiles controladas por la Economía Social y sociedades agrarias de transformación y excluyendo las cajas de ahorro. No obstante, la mayor delimitación conceptual

impulsado por CamScanner

y rigurosa cuantificación del sector no lucrativo constituye una tarea pendiente, por lo que estas últimas cifras hay que tomarlas con cautela.

En cuanto al empleo, la década de los 90 ha conocido dos coyunturas económicas claramente diferenciadas: un primer quinquenio recesivo en el que se destruyeron quinientos mil empleos en la economía española y un último quinquenio fuertemente expansivo en el que la economía española ha creado dos millones y medio de empleos en términos netos, pasando de doce millones de empleos a 31-12-95 a catorce millones quinientos mil empleos a 31-12-00.

La evolución del empleo en el sector empresarial de la Economía Social en esta década presenta las siguientes características:

A. A lo largo de la década el empleo ha crecido en la Economía Social casi cuatro veces más de lo que lo ha hecho en el conjunto de la economía. En el año 2000 el empleo total en la economía española creció un 15% respecto al empleo existente en 1990, mientras que el empleo en la Economía Social creció en un 58% en el mismo periodo de tiempo.

B. En el quinquenio 91-95 las cooperativas mostraron una gran capacidad para mantener el empleo, a pesar de que en el conjunto de la economía se destruyeron 500.000 puestos de trabajo. En ese periodo el empleo cooperativo creció por encima del 18% y, aunque no viene recogido en los Cuadros adjuntos, creció más de un 32% el empleo en las cooperativas de trabajo asociado.

C. El quinquenio 91-95 también confirmó algunos de los temores expresados en el Libro Blanco de la Economía Social española sobre el incierto futuro que tenían ante sí cerca del 40% de las empresas de trabajo asociado, situadas en 1990 en subsectores de demanda débil, con muy baja competitividad. La realidad confirmó aquellos temores con un duro ajuste entre las sociedades anónimas laborales del sector industrial. En ese periodo, las sociedades laborales perdieron un 27% del empleo en dicho sector, si bien en su conjunto mantuvieron estable el empleo con una ligera disminución del 2,5%.

D. El empleo en las sociedades laborales ha conocido un espectacular auge en el quinquenio 1996-2000 debido a dos factores: el crecimiento general del empleo en la economía española y la aprobación en 1997 de la nueva ley de sociedades laborales que dio pié a un rápido desarrollo de las sociedades laborales limitadas.

impulsado por CamScanner

E. Por último, el sector empresarial de la Economía Social ha demostrado que está firmemente instalado en la economía española en términos de empleo ya que ha aumentado su peso relativo en el año 2000 respecto a 1990 a pesar del espectacular aumento del empleo asalariado en el último quinquenio.

En cuanto al sector no lucrativo, apenas existen estudios que permitan analizar la evolución del empleo en el mismo. Los datos disponibles para el año 1995[2] señalan una cifra de 475.179 empleos remunerados a tiempo completo equivalente, pero en dicha cantidad se incluye un número indeterminado de trabajadores de más de 7.000 cooperativas ya contabilizadas en el sector empresarial de la Economía Social, así como otros muchos trabajadores de entidades no lucrativas cuya inclusión en la Economía Social ha sido puesta en entredicho.

Los datos de empleo más recientes en el sector no lucrativo están referidos al año 1998 y corresponden a las organizaciones no lucrativas de acción social, estimándose en 215.307 el número de trabajadores asalariados a tiempo completo equivalente[3].

2. J. Ruiz Olabuénaga (Director): *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid, 2000.

3. M. I. Martínez et al: *Empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fundación Tomillo, Madrid, 2000.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 1
PARTICIPACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA(*). AÑO 2000

Empleo en la Eco. Social Española	Total empleos	% del empleo sobre el total del empleo asalariado del sector privado	% del empleo sobre el total de la población ocupada
Empleo en coop. y sociedades laborales	353.933	3,86%	2,44%
Empleo en mutualidades	1.178		
Empleo en organizaciones no lucrativas de acción social	215.307	3,1%	1,96%
Total Empleo	570.418	6,22%	3,94%
Ventas de las empresas y entidades de la Economía Social en % del PIB	7,1%		
Año 2000:			
Población ocupada	14.473.700		
Asalariados sector público	2.339.800		
Asalariados sector privado	9.169.200		
Ocupados por cuenta propia	2.964.800		

(*) Excluidas las empresas mercantiles controladas por la Economía Social, sociedades agrarias de transformación, cajas de ahorros y entidades no lucrativas al servicio de los hogares situadas fuera del ámbito de la acción social.

Fuente: CIRIEC-España. EPA, INE, Dirección General de FES y FSE. Fundación Tomillo.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 2
VENTAS DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA(*). AÑO 2000.

CLASES DE ENTIDADES	VENTAS		Ventas expresadas en % del Producto Interior Bruto (PIB)
	Euros	Pesetas	
Coop. Agrarias	10.218,64	1.700.238	1,70
Coop. Consumidores y Usuarios	4.354,99	724.610	0,72
Coop. Trabajo Asociado(1)	10.878,32	1.810.000	1,81
Coop. Enseñanza(2)	314,64	55.352	0,06
Coop. del Mar	N.D.	N.D.	N.D.
Coop. de Transportistas	190,06	31.624	0,03
Coop. Sanitarias	33,45	5.565	-
Coop. Viviendas	1.978,56	329.205	0,33
Sociedades Laborales	5.150,78	857.017	0,85
1. Total sociedades no financieras de la Economía Social	*33.137,47*	*5.513.611*	*5,50*
Cooperativas de Crédito	969,22	161.265(3)	0,16
Mutualidades Previsión Social	1.443,53	240.184(4)	0,24
2. Total instituciones financieras de la Economía Social	*2.412,75*	*401.449*	*0,40*
3. Organizaciones no lucrativas de acción social(5)	*7.211,03*	*1.199.815*	*1,20*
TOTAL ECONOMÍA SOCIAL (1 + 2 + 3)	**42.761,25**	**7.114.875**	**7,10**

Principales magnitudes monetarias en millones de euros y millones de pesetas.

(*) Excluidas empresas mercantiles controladas por la Economía Social, sociedades agrarias de transformación, cajas de ahorros y entidades no lucrativas al servicio de los hogares situadas fuera del ámbito de la acción social.
(1) Excluidas cooperativas de enseñanza de trabajo asociado
(2) Incluye las CTA de enseñanza
(3) Producción
(4) Primas
(5) Datos de la Fundación Tomillo. Las ventas corresponden a producción efectiva sectorial de 1998 expresada en unidades monetarias corrientes del año 2000.
N.D.: No Disponible

Fuente: CIRIEC-España. Fundación Tomillo.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 3
CONJUNTO DE EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA. AÑO 2000. PRINCIPALES MAGNITUDES(*).

Clases de Entidades	Nº de entidades	Socios	Empleos	Ventas		Valor añadido bruto	
				euros	pesetas	euros	Pesetas
Coop. Agrarias	3.915	1.098.089	24.934	10.218,64	1.700.238	1.008,21	167.752
Coop. Consu. y Usuarios	378	1.196.898	27.396	4.354,99	724.610	622,76	103.619
Coop. Trabajo Aso.(1)	14.658	121.129	162.685	10.878,32	1.810.000	4.503,62	749.340
Coop. Enseñanza(2)	613	14.712	21.026	314,64	55.352	147,70	24.576
Coop. del Mar	197	N. D	6.000	N. D	N. D	N. D	N. D
Coop. Transportistas	236	2.236	8.500	190,06	31.624	79,83	13.282
Coop. Sanitarias	2	170.643	808	33,45	5.565	14,71	2.448
Coop. de Vivienda	3.246	1.359.676	3.248	1.978,56	329.205	N. D	N. D
Soc. Laborales	11.935	64.954	84.870	5.150,78	857.017	2.415,71	401.940
1. Total Empresas no financieras de la E. S.	**35.180**	**4.028.337**	**339.467**	**33.137,47**	**5.513.611**	**8.792,55**	**1.462.957**
2. Coop. de crédito	**89**	**1.396.954**	**14.466**	**969,22**	**161.265(3)**	**782**	**130.053**
3. Mutualidades de previsión social	**443**	**2.050.000**	**1.178**	**1.443,53**	**240.184(4)**	**111,77**	**18.597**
4. Org. no lucrativas de acción social(5)	**11.268**	**N. D**	**215.307**	**7.211,03**	**1.199.815**	**4646,35**	**773.088**
TOTAL ECO. SOCIAL	**46.980**	**7.475.291**	**570.418**	**42.761,25**	**7.114.875**	**14.332,67**	***2.384.695***

Principales magnitudes monetarias en millones de euros y millones de pesetas

(*) Excluidas empresas mercantiles controladas por la Economía Social, sociedades agrarias de transformación, cajas de ahorros y entidades no lucrativas al servicio de los hogares situadas fuera del ámbito de la acción social.

(1) Excluidas Cooperativas de enseñanza de trabajo asociado (2) Incluye las CTA de enseñanza (3) Producción (4) Primas (5) Datos de la Fundación Tomillo. Cifras correspondientes a 1998. Ventas y valor añadido de 1998 expresadas en unidades monetarias corrientes del año 2000. Las ventas corresponden a producción efectiva sectorial. Las cifras de empleo son de trabajadores asalariados a tiempo completo equivalente.

N.D.: No disponible

Fuente: CIRIEC-España. Dirección General de Fomento de la Economía Social y FSE. Fundación Tomillo.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 4
VALOR AÑADIDO BRUTO (VAB) DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA POR SECTORES INSTITUCIONALES. AÑO 2000
(Magnitudes monetarias en millones de euros y millones de pesetas)

SECTORES INSTITUCIONALES	Millones euros	Millones Ptas.
A.- VAB DE SOCIEDADES NO FINANCIERAS	**303.577**	**50.510.963**
1.- VAB de COOPERATIVAS (excluidas las de crédito; sin contabilizar las de vivienda y del mar)	6.377	1.061.017
2.- VAB DE SOCIEDADES LABORALES	2.416	401.940
3.- VAB DE EMPRESAS NO FINANCIERAS DE LA ECO. SOCIAL (1+2) (excluidas empresas mercantiles controladas por la E. Social y sdes. agrarias de transformación)	8.793	1.462.957
4.- VAB DE EMPRESAS NO FINANCIERAS DE LA ECO. SOCIAL RESPECTO AL CONJUNTO DE EMPRESAS NO FINANCIERAS (3/A x 100)	2,9%	2,9%
B.- VAB DE INSTITUCIONES FINANCIERAS	**28.913**	**4.810.718**
5.- VAB DEL BANCO DE ESPAÑA	3.599	598.823
6.- VAB DE INSTITUCIONES FINANCIERAS MONETARIAS (bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito)(excluido el Banco de España)	21.198	3.527.050
7.- VAB DE INSTITUCIONES FINANCIERAS NO MONETARIAS (empresas de seguros y fondos de pensiones, otros intermediarios y auxiliares financieros)	4.116	684.845
8.- VAB DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO	782	130.053
9.- VAB DE CAJAS DE AHORRO	10.059	1.673.723
10.- VAB DE MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL	112	18.597
11.- VAB DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL RESPECTO AL CONJUNTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS (8 + 9 + 10/ B x 100)	37,8%	37,8%
12.- VAB DE INSTITUCIONES FINANCIERAS MONETARIAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL RESPECTO AL CONJUNTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS MONETARIAS (8 + 9/ 6 x 100) (excluido el Banco de España)	51%	51%
C.- VAB HOGARES E INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO AL SERVICIO DE LOS HOGARES	**166.048**	**27.628.063**
13.- VAB DE ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS DE ACCIÓN SOCIAL	4646,35	773.088
14.- VAB DE ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS DE ACCIÓN SOCIAL RESPECTO AL CONJUNTO DE HOGARES E INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO AL SERVICIO DE LOS HOGARES	2,8%	2,8%
D.- VAB DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	**70.987**	**11.811.243**
E.- VAB DE OPERACIONES NO SECTORIZADAS	**36.731**	**6.111.524**
15.- VAB ECONOMÍA DE MERCADO (A+ B)	332.490	55.321.681
16.- PIB ECONOMÍA ESPAÑOLA (A + B + C + D + E)	606.256	100.872.510
17.- VAB DE LA ECO. SOCIAL DE MERCADO CON RELACIÓN A LA ECONOMÍA DE MERCADO (3 + 8 + 9 + 10/ A + B x 100)	5,9%	5,9%
18.- VAB DE LA ECONOMÍA SOCIAL CON RELACIÓN AL PIB (3 + 8 + 9 + 10 + 13/ 16 x 100)	4,1%	4,1%
19.- VAB DE LA ECONOMÍA SOCIAL (EXCLUIDAS LAS CAJAS DE AHORROS) CON RELACIÓN AL PIB (3+ 8 + 10 + 13/ 16 x 100)	2,4%	2,4%
20.- VAB ESTIMADO DE LA ECONOMÍA SOCIAL CON RELACIÓN AL PIB (incluyendo empresas mercantiles controladas por la E.S., sociedades agrarias de transformación y totalidad del sector no lucrativo(*) y excluyendo cajas de ahorros)	7%	7%

(*) Datos de la totalidad del sector no lucrativo de J.I. Ruiz Olabuénaga y estimación del CIRIEC-España para empresas mercantiles controladas por la Economía Social y sociedades agrarias de transformación.

Fuente: CIRIEC-España; *Cuentas financieras de la economía española*; Fundación Tomillo
Memorias de la UNACC y Confederación Española de Cajas de Ahorros.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 5
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL (COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES) Y EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL PERIODO 1990-2000)
(Miles de personas y porcentajes de variación)

Situación profesional	1990	1995	Variación empleo 1995/1990 Miles	%	2000	Variación empleo 2000/1995 Miles	%	Variaciónempleo 2000/1990 Miles	%
Empleados por cuenta propia	3.305,20	3.103,50	-201,70	-6,10	2.964,80	-138,70	-4,47	-340,40	-10,30
Asalariados	9.273,50	8.942,70	-330,80	-3,57	11.508,90	+2.566,20	+28,69	+2.235,40	+24,10
Sector Público	2.106,10	2.121,60	+15,50	+0,07	2.339,80	+218,20	+10,28	+233,70	+11,10
Sector Privado	7.167,40	6.821,10	-346,30	-4,83	9.169,20	+2.348,10	+34,42	+2.001,80	+27,93
Total empleo en la eco. española	**12.578,70**	**12.046,20**	**-532,50**	**-4,23**	**14.473,70**	**+2.427,50**	**+20,15**	**+1.895,00**	**+15,06**
Empleo en cooperativas	169,73	201,25	+31,52	+18,57	269,06	+67,81	+33,69	+99,33	+58,52
Empleo en sociedades laborales	54,34	52,99	-1,35	-2,48	84,87	+31,88	+60,16	+30,53	+56,18
Total empleo en empresas de Eco. Social	**224,07**	**254,24**	**+30,17**	**+13,46**	**353,93**	**+99,69**	**+39,21**	**+129,86**	**+57,95**

Fuente: *Libro Blanco de la Economía Social en España.* (J. BAREA y J.L. MONZÓN, Dres.), MTSS, Madrid, 1992. INE Encuesta de Población Activa.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 6
EMPLEO EN COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES EN RELACIÓN AL EMPLEO ASALARIADO Y A LA POBLACIÓN OCUPADA. AÑOS 1999 Y 2000.

	% del empleo en cooperativas y sociedades laborales sobre el total del empleo asalariado del sector privado		% del empleo en cooperativas y sociedades laborales sobre el total de la población ocupada	
	1990	2000	1990	2000
Empleo en cooperativas y sociedades laborales	3,13%	3,86%	1,78%	2,44%

I.3.2. EL SUBSECTOR DE MERCADO O EMPRESARIAL

A 31 de diciembre de 2000, el número de empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) en situación de alta en la Seguridad Social y, por tanto, económicamente activas, asciende en España a 35.269 entidades; es decir, que, de las cerca de 2.600.000 empresas no agrarias existentes en España, el 1,2% son autogestionadas. Estas empresas generan 353.933 empleos directos, lo que representa un 2,4% del total de la población ocupada en la economía española en dicho año, que se corresponde con el 3,9% del empleo asalariado generado por el sector privado, siendo el volumen de facturación estimado de las empresas del sector no financiero de 5,5 billones de pesetas.

impulsado por CamScanner

EMPRESAS NO FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL (económicamente activas a 31/12/2000)

CLASE DE ENTIDAD	Nº ENTIDADES	SOCIOS	TRABAJADORES
Cooperativas	23.245	3.963.383	254.597
Sociedades - laborales	11.935	64.954	84.870
anónimas	4.154		51.971
limitadas	7.781		32.899
TOTAL	35.180	4.028.337	339.467

TAMAÑO

De entre los diferentes criterios generalmente utilizados en trabajos empíricos a la hora de estudiar el tamaño de las empresas componentes de una economía o de un determinado sector de la misma, la información disponible nos lleva a emplear el *número de trabajadores*, pese a ser conscientes de las diferencias de productividad del factor trabajo y su variable intensidad frente al factor capital.

NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES POR EMPRESA

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Cooperativas	10,5	10,5	10,6	11	11,5	11,5
Sociedades Laborales	9,8	10	9,9	8,8	7,9	7,1

Para el conjunto de los dos tipos de empresas, la media de trabajadores en el año 1999 fue de 10,4, cifra que adquiere gran relevancia si se tiene en cuenta que el Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España sitúa en 8 la media de trabajadores por empresa industrial, y en 3 para las empresas de servicios en España.

impulsado por CamScanner

A diferencia del conjunto de las empresas no agrarias de la economía española donde prácticamente no existen diferencias regionales en cuanto a la media de número de trabajadores por empresa, en el caso de las cooperativas éstas son muy acusadas, como se muestra para el año 2000.

NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES POR COOPERATIVA (TAMAÑO MEDIO: 11,5%)

Por debajo de la Media	En torno a la Media (10,5-12,5%)	Superior a la Media
Andalucía (9,7)	Baleares (12,1)	Asturias (12,9)
Aragón (10)	Cantabria (12,2)	Canarias (16,5)
Castilla La Mancha (9,2)	Galicia (10,6)	C. Valenciana (14,9)
Castilla y León (9,0)	Madrid (12,0)	Navarra (14,8)
Cataluña (7,6)	Murcia (10,7)	País Vasco (33,8)
Extremadura (9,2)	La Rioja (11,2)	
Ceuta y Melilla (8,3)		

La dispersión es menor en las sociedades laborales, en las que el País Vasco continua marcando una diferencia muy significativa con una media de 13,1 trabajadores por empresa.

Puede apreciarse que el 80% de las cooperativas españolas tienen menos de once trabajadores, de las cuales el 60,5% no sobrepasan los cinco. Ello se debe al gran peso que en el mundo de la cooperación tienen las Cooperativas de Trabajo Asociado y al tamaño cada vez menor de las mismas, atomización fomentada por medidas legislativas y por el deseo de los trabajadores de conseguir un autoempleo estable, lo que se traduce en la creación de empresas con un número cada vez menor de socios iniciales, que va de 11 en 1990 a 7,8 en 2000 para las cooperativas en general y de 6,8 a 4,9 socios si nos ceñimos a las Cooperativas de Trabajo Asociado.

Un panorama aún mayor de afianzamiento como microempresas lo encontramos en las sociedades laborales, donde las entidades de hasta cinco trabajadores ganan 14,9 puntos porcentuales (5.194 empresas), prácticamente todas ellas sociedades laborales limitadas, que en el año 2000 arrojaban una media de 4,2 trabajadores por empresa.

impulsado por CamScanner

DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES SEGÚN Nº DE TRABAJADORES ACTIVAS A 31/12/1997 y 31/12/2000 (excluido el rég. de autónomos)

Nº Trabajadores	Cooperativas		S. Laborales	
	1997	2000	1997	2000
0-5	62,9%	60,5%	53,9%	68,8%
6-10	18,9%	19,5%	22,4%	16,2%
11-25	11,8%	12,7%	16,6%	10,7%
26-50	3,6%	4,0%	4,8%	2,8%
51-100	1,5%	1,8%	1,6%	1,0%
101-150	1,0%	1,1%	0,5%	0,4%
> 250	0,3%	0,4%	0,1%	0,1%

En el cuadro puede apreciarse que los dos tipos de entidades, cooperativas y sociedades laborales, se mueven con tendencias opuestas: en las primeras el rango de 0-5 trabajadores disminuye un 2,4%, aumentando ligeramente todos los demás. En las segundas sólo este rango aumenta, perdiendo peso todos los demás y, con ellos, el peso relativo del sector industrial dentro de las sociedades laborales, ya que, como se verá, las nuevas micro empresas tienden a situarse en el sector servicios.

ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS

La base de datos de la Economía Social proporciona desde el año 1993 material suficiente para poder calcular tasas brutas de entrada y salida de cooperativas y sociedades laborales, así como la variación porcentual de las empresas existentes a treinta y uno de diciembre con respecto a la misma fecha del año anterior.

La metodología empleada es similar a la utilizada por el Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España para estudiar la creación de empresas no agrarias en la economía española, partiendo del Directorio Central de Empresas del INE, si bien debe salvarse mediante un sencillo cálculo aritmético la dificultad que supone el hecho de que en la base de datos de la Economía Social, a diferencia del INE, no figuren las entidades que causan baja anualmente, junto con las empresas entrantes cada año

impulsado por CamScanner

(cooperativas constituidas y sociedades laborales registradas) y el stock de empresas activas existentes.

La tasa de entrada bruta (TEB) muestra el porcentaje que representan las empresas constituidas o registradas a lo largo de un año *t* con respecto a las existentes al inicio del mismo, que se corresponden con el stock de activas a 31 de diciembre del año anterior.

La tasa de salida bruta (TSB) representa las empresas que cierran durante el año *t* en relación con las activas a 31 de diciembre del año *t-1*.

Finalmente, la tasa de entrada neta (TEN) muestra la variación porcentual neta en el número de empresas.

Para el total de Empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) estas tasas son las siguientes:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa Bruta de Entrada	17,2	11,5	15,0	22,2	22,1	22,8
Tasa Bruta de Salida	11,3	6,6	9,4	14,5	12,0	13,2
Tasa Neta de Entrada	5,9	4,9	5,6	7,7	10,1	9,6

Las empresas de la Economía Social tienen unas tasas de creación altísimas si las comparamos con las de creación de empresas en España, que se sitúa en el 13,3% como promedio para los cuatro últimos años, siendo esta tasa además muy estable a lo largo del tiempo, todo ello según el estudio de las Cámaras de Comercio al que venimos haciendo referencia.

Mucho más acorde con la tónica general de las empresas no agrarias de la economía española se muestra la tasa de salida bruta de empresas, que arroja un promedio de 11,2% para los años 1997-2000 frente al 12,3% de las cooperativas y sociedades laborales.

El cuadro muestra que las cooperativas han tenido bajas tasas de entrada y salida, creciendo durante el período considerado a un promedio de 3,4% anual, cifra significativa si tenemos en cuenta que el incremento para el conjunto de las empresas españolas para ese período ha sido del 2,1% anual.

impulsado por CamScanner

Es en la Ley 4/1997 de 24 de marzo, reguladora de las Sociedades Laborales donde se encuentra la explicación de las elevadísimas tasas de entrada. La creación de las Sociedades Laborales Limitadas ha propiciado la entrada de miles de micro empresas (en el año 2000 se crean 84 anónimas frente a 4.767 limitadas), que, pese a sus elevadas tasas de salida, han hecho pasar de una tasa de crecimiento neto negativa de -1,9% en 1996 a un crecimiento del 24,1% en el año 2000 con respecto al año anterior.

TASAS DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES. AÑOS 1997 A 2000

	COOPERATIVAS				SOCIEDADES LABORALES			
	1997	*1998*	*1999*	*2000*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*
Tasa de Entrada Bruta	10,4	9,5	8,8	11,1	24,7	70,8	63,8	50,4
Tasa de Salida Bruta	4,9	6,6	7,4	7,7	19,0	47,7	27,9	26,3
Tasa de Entrada Neta	5,5	2,9	1,8	3,4	5,7	26,1	35,9	24,1

Puede afirmarse que las medidas legislativas y políticas de fomento están teniendo una gran incidencia sobre las tasas de entrada bruta, mientras que, sobre las de salida, la tiene la coyuntura económica.

EDAD DE LAS EMPRESAS

El juego de entradas y salidas se saldó a 31/12/2000 con un stock de 35.269 empresas activas.

Estas empresas son mayoritariamente jóvenes, ya que tan sólo un diez por ciento de las cooperativas actualmente cotizantes a la Seguridad Social por el régimen general lo hacen desde antes de 1980; el 28,4% comenzaron a cotizaren la década de los ochenta; la década de los noventa nos aportó el 50,7%, y, finalmente, 1.814 han comenzado a cotizar en el año 2000. Se puede constatar, no obstante, que el 10,2% de las cooperativas maduras generan el 32,9% del empleo.

En el caso de las sociedades laborales, prácticamente el setenta por ciento (66,9%) cotizan desde 1998. Nos encontramos por tanto ante un universo de

impulsado por CamScanner

empresas mayoritariamente adolescentes que generan el 41,5% del empleo, mientras que las sociedades laborales maduras cotizantes desde 1986-1991 (11,4%), generan el 23,9% del empleo.

LOCALIZACIÓN SECTORIAL

La distribución sectorial de las empresas de la economía social a 31/12/2000 y el empleo generado es el siguiente:

	Empresas	***Empleo***
Agricultura	12,9%	7,4%
Industria	24,3%	31,1%
Construcción	14,0%	10,8%
Servicios	48,8%	50,7%

Estas cifras muestran que el nivel de terciarización de las empresas de la economía social es inferior al del conjunto de la economía española, aunque progresa lentamente. Si tomamos como referencia los últimos cinco años, hemos asistido a un aumento de ambas variables en cifras absolutas en todos los sectores, pero las empresas industriales han perdido 6,3 puntos porcentuales, lo que, junto con el 1,1% perdido por las agrícolas, ha propiciado que la construcción gane el 4,1% y los servicios el 3,3%.

El proceso de terciarización se puede apreciar en el siguiente cuadro de empresas constituidas o registradas

	Agrario	**Industria**	**Construcción**	**Servicios**
Empresas Economía Social. 1997	8,9%	19,9%	13,3%	57,9%
Empresas Economía Social. 1998	5,8%	17,7%	15,0%	61,5%
Empresas Economía Social. 2000	5,6%	18,5%	16,3%	59,6%
Sociedades mercantiles registradas. 1998	2,69%	13,44%	15,54%	68,33%

impulsado por CamScanner

La tendencia a crecer hacia el sector servicios se pone aún más de manifiesto si se considera que de las 6.634 empresas de trabajo asociado (CTA y sociedades laborales no agrarias) constituidas en el año 2000, el 62,2% pertenecen al sector servicios, el 20,1% al industrial y el 17,7% a la Construcción.

CUADRO Nº 7
EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. 1990-2000

Clase de Entidad	*1990*		*2000*	
	Nº de entid.	*Socios*	*Nº de entid.*	*Socios*
Coop. Agrarias	3.414	837.467	3.915	1.098.089
Coop. Consum. y usuarios	477	800.883	378	1.196.898
Coop. Trab. Asociado(1)	8.546	95.109	14.658	121.129
Sociedades Laborales	5.777	55.879	11.935	64.954
Coop. de Enseñanza(2)	580	8.430	613	14.712
Coop. del Mar	175	12.360	197	N.D.
Coop. de Transportistas	394	4.688	236	2.236
Coop. Sanitarias	122 (3)	184.493	2	170.643
Coop. de Vivienda	3.892	1.130.046	3.246	1.359.676
Coop. de Crédito	105	909.973	89	1.396.954
Mutualidades de Prev. Soc.	390	2.500.000	443	2.050.000
TOTAL	**23.872**	**6.539.328**	**35.712**	**7.475.291**

(1) Excluidas las cooperativas de enseñanza de trabajo asociado.
(2) Incluye CTA de enseñanza.
(3) Incluye CTA de actividades sanitarias
N.D.: No disponible
Fuente: Para 1990 Monzón-Barea, *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Para 2000 estimaciones CIRIEC-España a partir de la Base de datos de la Economía Social del Ministerio de Trabajo y las diferentes confederaciones.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 8
COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES: NÚMERO DE EMPRESAS Y TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL. EVOLUCIÓN EN EL PERÍODO 1993-2000

	Cooperativas	Empleo	Sociedades Laborales	Empleo	Total Empresas	Total Empleo
1993	15.452	176.588	5.069	48.010	20.521	224.598
1994	17.731	189.725	5.419	50.734	23.150	240.459
1995	19.096	201.251	5.413	52.995	24.509	254.246
1996	20.401	214.477	5.309	52.857	25.710	267.334
1997	21.531	227.609	5.613	55.784	27.144	283.393
1998	22.155	204.711	7.079	62.567	29.234	307.278
1999	22.564	259.757	9.620	75.606	32.184	335.363
2000	23.334	269.063	11.935	84.870	35.269	353.933

Source : Ministère du Travail et des Affaires Sociales. Secrétariat Général de l'Emploi. Direction Générale du Développement de l'Economie Sociale et du Fonds Social Européen.

CUADRO Nº 9
COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y DEL EMPLEO (variaciones %).

	94/93	95/94	96/95	97/96	98/97	99/98	2000/99	2000/93
Total empresas	12,8	5,9	4,9	5,6	7,7	10,1	9,6	71,9
Empleo	7,1	5,7	5,2	6,0	8,4	9,1	5,5	57,6
Soc. Laborales	6,9	-0,1	-1,9	5,7	26,1	35,9	24,1	135,5
Empleo	5,7	4,5	-0,3	5,5	12,2	20,8	12,3	76,7
Cooperativas	14,8	7,7	6,8	5,5	2,9	1,8	3,4	51,0
Empleo	7,4	6,1	6,6	6,1	7,5	6,2	3,6	52,4

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 10
POBLACIÓN OCUPADA EN LA ECONOMÍA SOCIAL RESPECTO A LA POBLACIÓN OCUPADA (EN TANTOS POR MIL)

	Todos los sectores	Sector Agrario	Sector Industrial	Sector Construcción	Sector Servicios
1995	20,9	17,8	36,7	18,3	16,5
1996	21,3	19,5	37,4	17,4	16,9
1997	21,9	21,1	37,2	18,4	17,5
1998	23,0	23,0	37,4	20,4	18,6
1999	23,9	25,1	38,8	21,9	19,3
2000	24,2	26,6	37,6	23,3	19,8

3.3. EL SUBSECTOR DE PRODUCTORES NO DE MERCADO PRIVADOS

Como se ha dicho con anterioridad aquí sólo se incluyen datos de las organizaciones no lucrativas de acción social, aunque el campo de las Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares es mucho más amplio, como ha quedado de manifiesto en el epígrafe 1 de este Informe.

El trabajo de campo más reciente sobre las Organizaciones no lucrativas de acción social pone de manifiesto un notable auge de este tipo de entidades, de modo que en 1998 existían 11.268 entidades de estas características con un volumen de empleo a tiempo completo equivalente de 445.663 personas, de las que 215.307 eran asalariados. El valor añadido bruto para el mencionado año era de 725.894 millones de pesetas.

impulsado por CamScanner

CUADRO N° 11
ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS DE ACCIÓN SOCIAL. AÑO 1998

Conceptos	Entidades Generales	Entidades Singulares(3)	Total
Empleos (TCE)(1)	379.727	65.936	445.663
Voluntarios (TCE)	196.555	33.801	230.356
Asalariados (TCE)	183.172	32.135	215.307
Valor Añadido Bruto(2)	637.291	88.603	725.894
Producción efectiva sectorial(2)	989.062	137.510	1.126.572

(1) TCE: tiempo completo equivalente
(2) Unidades monetarias en millones de pesetas
(3) Cáritas, Cruz Roja, Fundación ONCE y Obra Social de Cajas de Ahorro
Fuente: Fundación Tomillo

impulsado por CamScanner

I.4. LAS POLÍTICAS DE FOMENTO Y LAS ESTRUCTURAS DE APOYO

I.4.1. MEDIDAS INSTITUCIONALES

En España, auspiciadas por un marco constitucional benigno, y por u modelo descentralizado de gobiernos autonómicos con competencias en l materia, las medidas institucionales desplegadas hacia la Economía Socia han sido diversas y positivas.

En lo que se refiere al *reconocimiento de la identidad diferenciada* de estas organizaciones se ha producido una auténtica inflación normativa, especialmente para las formas cooperativa, de entidades previsión social y de fundación en el sentido de que un creciente número de Comunidades Autónomas han ido regulando estas entidades.

Las diferentes formas de Economía Social gozan de tratamiento fiscal favorable aunque muy diferentes según la forma jurídica. Las dos principales normas al respecto, a saber, la Ley 20/1990 de fiscalidad de cooperativas y la Ley 30/1994 de fiscalidad de las entidades sin fines de lucro, que confieren importantes ventajas fiscales, no se han concebido, empero, como mecanismos de compensación sino como medios de promoción. La Dirección General de Fomento de la Economía Social y del FSE estimaba en 453 millones de euros el coste del fomento de la Economía Social (incluyendo ONL de acción social) a través de exenciones y bonificaciones fiscales en el Impuesto sobre Sociedades (fuente: Cuestionario-CIRIEC).

Los poderes públicos han promovido la creación de órganos de encuentro y concertación, tanto a nivel nacional (Consejo de Fomento de la Economía Social y Consejo Estatal de Organizaciones No Lucrativas de acción social) como a nivel regional, con los Consejos Superiores de Cooperativas (o afines), contemplados en las respectivas leyes autonómicas de cooperativas. Sin embargo, la falta de acuerdo entre los interlocutores sociales ha dificultado hasta ahora una mayor presencia y participación de la Economía Social en los Consejos Económicos y Sociales y en los Pactos regionales por el empleo y el desarrollo económico.

impulsado por CamScanner

I.4.2. MEDIDAS FINANCIERAS

La Economía Social presenta problemas estructurales de índole financiera que se explican, por una parte, por sus reglas estatutarias específicas de funcionamiento interno (modo de reparto del poder de decisión y de distribución de beneficios, que tiende a desincentivar la implicación del inversor privado) y, por otra, por las dificultades existentes para acceder a los mercados financieros privados. Este factor de estrangulamiento puede atenuarse, incluso neutralizarse, con medidas financieras públicas.

En un primer grupo de medidas financieras se encuentran las que han sido arbitradas con la finalidad de *reforzar los fondos propios* de las cooperativas abriendo el capital social a inversores externos flexibilizando las reglas internas, con fórmulas como las de los miembros colaboradores y asociados, y a permitir la emisión al gran público por parte de las cooperativas de títulos de préstamos sin derecho a voto; todas ellas recogidas en la reciente legislación cooperativa española.

Otra medida financiera radica en la promoción de estructuras de apoyo financiero vinculadas al sector de la Economía Social. Así, en algunas leyes de cooperativas como la catalana o la gallega se regula una vía de financiación, de plena actualidad en otros países europeos como Italia, ligada a las Cajas de ahorros: éstas, en tanto que fundaciones financieras de interés social, habrían de destinar una parte de sus inversiones obligatorias al sector cooperativo. El fomento de la *financiación alternativa*, relacionada con la financiación ética y el microcrédito, es otra vía, de nuevo cuño, de apoyo financiero a la Economía Social, aún muy poco desarrollada.

Las medidas financieras pueden también situarse en el ámbito de la regulación laboral, donde la flexibilización o anulación, para trabajadores inmersos en la Economía Social, de ciertas normas que generan escollos económico-financieros ha permitido mejorar la dimensión financiera de este tipo de empresas. Es el caso de la recientísima modificación de la regulación ligada a las deudas con el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA), de los trabajadores de SLab y de Cooperativas, y de la *posibilidad de capitalizar en un pago único la prestación de desempleo* por trabajadores que decidan constituir una cooperativa de trabajo asociado (CTA) o una sociedad laboral. Respecto a esta última, el Ministerio de Trabajo, por medio del Instituto Nacional de Empleo, paga durante el periodo teórico de recepción del subsidio de desempleo las cotizaciones a la Seguridad Social de los trabajadores

impulsado por CamScanner

beneficiarios. Esta medida no excluye otras a las que los trabajadores o sus empresas tendrían eventualmente acceso. De 1985 (R.D. 1044/1985), año de activación de esta medida, a 1992 (Ley 22/1992), los trabajadores autónomos podían también beneficiarse de ésta. El impacto de este instrumento ha sido muy positivo (ver Cuadro 8). Desde 1992 aproximadamente 10.000 trabajadores de CTA y SLab se han beneficiado anualmente. Cerca de la mitad de los trabajadores miembros de las nuevas CTA han recurrido a la misma. En el caso de las SLab, hasta la reforma de la Ley de sociedades laborales de 1997 casi las _ partes de los trabajadores socios de las nuevas SLab se beneficiaban de esta medida pero esta tasa ha descendido sustancialmente a partir de esa fecha situándose en porcentajes similares a los de las CTA.

Las anteriores medidas están dirigidas a mejorar la posición financiera de la Economía Social apoyando directamente la estructura, no las actividades de ésta en base a mecanismos regulatorios y financieros poco intensivos en gasto con cargo a los Presupuestos Públicos.

La otra batería de medidas radica en los propios *fondos afectados por las Administraciones públicas a la promoción y desarrollo de la Economía Social.* En España el principal programa al respecto es el programa 'Desarrollo de la Economía Social', Programa presupuestario 322-C, bajo competencia del Ministerio de Trabajo, para fomento de cooperativas y sociedades laborales.

A diferencia de lo que sucede con el primer grupo de medidas, estas ayudas son principalmente de carácter condicionado, vinculadas al desempeño de ciertas actividades finalistas (incorporación de socios, etc., siendo algunas de las líneas financiables auténticas medidas innovadoras, como el fomento de la participación de los trabajadores en las empresas –País Vasco–, intercooperación, reestructuración cooperativa, otras..). Se hallan implicados los tres niveles de gobierno: estatal, autonómico y europeo (FSE), con esfuerzo presupuestario desigual. La magnitud de estos fondos públicos disponibles es limitada, si se les compara con otras políticas y sectores.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 12
EFICACIA DE LA MEDIDA 'CAPITALIZACIÓN EN PAGO ÚNICO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO' (CAPD)

AÑO	Cuantía Capitalizada				Trabajadores beneficiarios de la CAPD				Nº de socios trabajad. totales de las nuevas CTA y SLab constituidas		% de trabajadores beneficiarios de la CAPD	
	Por trabajador		Importe total		Autónomos	Socios de Coop	Socios Trab. de SLab	Total	Socios Trab de CTA	Socios Trab de SLab	Socios Trab de CTA	Socios Trab de SLab
	Miles euros	Miles pts.	Millones euros	Millones pts								
1991	8,01	1.332	653	108.575	75.444	2.485	3.584	81.513	6.261	4.473	39,7%	80,1%
1992	8,93	1.485	398	66.244	37.337	3.956	3.316	44.609	8.409	4.928	47,0%	67,3%
1993	9,99	1.663	108	17.957	613	5.298	4.887	10.798	12.188	6.336	43,5%	77,1%
1994	10,40	1.730	114	18.198	135	5.632	5.168	10.935	13.491	6.805	41,7%	75,9%
1995	10,41	1.732	85	14.157	86	4.785	3.303	8.174	12.449	4.930	38,4%	67,0%
1996	10,94	1.821	83	13.732	93	4.568	2.880	7.541	10.463	3.422	43,7%	84,2%
1997	10,67	1.775	76	12.681	38	3.927	3.179	7.144	9.375	4.779	41,9%	66,5%
1998	10,54	1.754	94	15.665	20	3.348	5.563	8.931	7.447	11.307	45,0%	49,2%
1999	10,49	1.745	98	16.375	38	3.432	5.914	9.384	6.870	11.814	50,0%	50,1%
2000	10,30	1.713	112	18.557	93	4.198	6.542	10.833	8.483	12.306	49,5%	53,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

impulsado por CamScanner

I.4.3. ESTRUCTURAS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL

Junto a las entidades públicas de apoyo a la Economía Social, en España existe un amplio abanico de estructuras federativas que, además de representar y defender los intereses de las empresas y entidades afiliadas, ofrecen a éstas diversos servicios de consultoría y apoyo técnico.

Por lo que respecta al sector empresarial de la Economía Social cabe decir que está organizado tanto a nivel autonómico como estatal por sectores de actividad. A su vez, las respectivas confederaciones sectoriales de ámbito estatal se agrupan en una única organización empresarial de estructura confederativa y de ámbito estatal de carácter intersectorial y que constituye la máxima institución representativa de la Economía Social en España: el CEPES (Confederación Empresarial Española de Economía Social). En el CEPES están integrados seis confederaciones estatales de cooperativas, siete grupos empresariales de la Economía Social, tres confederaciones autonómicas de cooperativas y de Economía social, la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social (CNEPS) y la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (CONFESAL). Por su parte, la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) agrupa a las federaciones regionales y autonómicas de esta clase de cooperativas, que dan empleo a cerca del 50% de los trabajadores del sector empresarial de la Economía Social.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 13
ÓRGANOS AUTONÓMICOS COMPETENTES EN MATERIA DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

CCAA	*DENOMINACIÓN*	*RANGO*
Andalucía	Dirección General de Eco. Social	D.Gral. de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico
Aragón	Instituto Aragonés de Empleo	Organismo autónomo
Asturias	Consejería de Trabajo y promoción de Empleo	D.Gral. de Promoción de Empleo y D.Gral. de Trabajo y Seg.Social
Baleares	Servicio de Fomento y Eco. Social	Servicio
Canarias	ICFEM, organismo adscrito	Org.Autónomo de carácter adm. (Consej. Empleo y Asuntos Soc.)
Cantabria	Jefe de Sección de Economía Social	Jefe de Sección
Castilla La Mancha	Dir.Gral. de Trabajo Dir.Gral. de Alimentac. y Coop.	Cons.de Industr.y Trab Cons.de Agricultura y Medio Ambiente
Castilla-León	Dir. Gral. de Trabajo	Dirección General
Cataluña	Instituto para la promoción y formación de Cooperativas	Org.autónomo (Direc.Gral.de Eco.Soc. Coop. y autoempleo)
C.Valenciana	SERVEF	Subsecretaría
Extremadura	Dir. Gral. de Trabajo	Dirección General
Galicia	Dir.Gral.de Fomento del Empleo Dir.Gral de RR.LL	Direcciones Generales
Madrid	Serv.de Reg. Entidades de Eco.Soc. Serv. Fomento Econ.Soc	Dirección Gral. (Dir. Gral. de Trabajo)
Murcia	Dir. Gral. de Trabajo	Dirección General
Navarra	Servicio Navarro de Empleo	
País Vasco	Dirección de Eco.Social Consejo Superior Coop. de Euskadi	
La Rioja	DG Empleo, comercio, consumo e ind. Agencia de desarrollo económico Conj.agr. ganadería y desarrollo rural	Adm. Autonómica Adm. Institucional Adm. Autonómica

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 14
OBJETIVOS DE LA POLÍTICA DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL SEGÚN LOS GOBIERNOS AUTÓNOMOS

CCAA	OBJETIVOS
Andalucía	•Fomento de la cultura emprendedora y empresarial •Contribuir a la distribución de rentas de forma más equitativa •Favorecer el desarrollo local, la estabilidad en el empleo y la integración lab de los colectivos con mayores dificultades en el acceso al empleo •Desarrollo de la solidaridad, la participación y la cohesión en términos económicos y de convergencia social
Aragón	•Apoyar la creación de pequeñas empresas para solucionar las carencias de empleo •Favorecer la implantación de las fórmulas asociativas y participativas de autoempleo
Asturias	*Mejorar la imagen del sector y contribuir a la modernizac. y competitividad de las emp. *Difundir el autoempleo en Eco.Soc.como alternativa para la incorporac.al empleo *Premiar iniciativas y empresas que son ejemplo para el resto del sector
Baleares	*Fomentar la creación de empleo a través de la creac. de emp. de ES y consolidar las existentes *Fortalecer las estructuras sectoriales y territoriales en esta materia.
Canarias	*Favorecer la generación de nueva actividad que permita la creación de empleo *Mejora de la competitividad y desarrollo del tejido productivo *Promoción de la constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes
Cantabria	*Fomentar esta vía de inserción laboral *Los del programa estatal transferido de "Desarrollo de la Economía Social"
Castilla La Mancha	*Autoempleo individual y asociativo como uno de los principales motores del desarrollo económico y social.
Castilla-León	*Contribuir a la mejor inserción laboral de ciertos colectivos;fijar la población al territorio *Desarrollo de recursos endógenos y desarrollo rural
Cataluña	*Reequilibrio territorial y difusión de este tipo de entidades
C. Valenciana	*Fomento de fórmulas asociativas generadoras de riqueza

impulsado por CamScanner

CCAA	OBJETIVOS
Extremadura	*Creación de empleo estable, asentamiento de la poblac.en su territorio, desarrollo sostenible *Dotar de cuadros técnicos y gerentes a Coop.y SSLL y fomento del asociacionismo *Cumplimiento de fines extrasocietarios de interés para la comunidad
Galicia	*Fomento del espíritu emprendedor mediante fórmulas de autoempleo *Promover iniciativas emprendedoras viables generadoras de empleo y activs.económicas complementarias de las rentas familiares rurales. *Establecer instrumentos de inserción sociolaboral de colectivos con dificultades de integración social.
Madrid	*Acudir a nuevas fórmulas de empleo dando cabida a colectivos desfavorecido
Murcia	*Creación de nuevas empresas *Potenciación de la economía regional
Navarra	Sin datos
País Vasco	*Prima el fomento de los ámbitos relativos a la creación y consolidación de emp. de ES *Extensión y difusión de los valores cooperativos a otras entidades, especialmente la participación de los trabajadores en la gestión y propiedad de sus empresas.
La Rioja	*Ofrecer un marco jurídico óptimo y favorable a las organizaciones de ES que facilite su despliegue y desarrollo *Apoyo del conocimiento y visibilidad social de este sector *Articular medidas de promoción material económico-financiero

Fuente: Cuestionario cumplimentado por los respectivos Departamentos de las Comunidades Autónomas. CIRIEC-España.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 15
MEDIDAS SIGNIFICATIVAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL SEGÚN LOS GOBIERNOS AUTÓNOMOS

CCAA	MEDIDAS DE FOMENTO
Andalucía	•Ley de Soc.Coop.Andaluzas de 1999 •Programa Escuelas Empresas de centros de apoyo a emprendedores de ES •Fomento Innovación Tecnológica a través de planes especificos •Diseño de la Red de Agencias para la Economía Social. •Premios Arco iris al Cooperativismo del Consejo Andaluz de Cooperación
Aragón	•Aparición anual de Decretos y Ordenes de Fomento de Empleo para apoyar la incorporación de socios trabajadores en Coop y SS.LL. •Financiación parcial gastos funcionamiento de asociaciones de emp. de ES. •Ley 9/1998 de Cooperativas de Aragón
Asturias	•Apoyo técnico a la creación de empleo autónomo y empresas de Economía Social •Subvenciones en apoyo a la Economía Social
Baleares	•Ley autonómica de Cooperativas (en trámite) •Elaboración de un Plan Director sobre Economía Social •Incorporac.de los Agentes representativos del sector a los orgs. de participación •Establecim.de un sist. de avales por la Adm.autonómica para emp.de Eco.Social.
Canarias	•Fomento incorporación de personas desempleadas en las empresas de Economía .Social como socios trabajadores. •Financiación de inversiones en capital fijo en empresas de Economía Social •Subvenciones financieras, asistencia técnica y formac.y promoc.de la Econ.Social
Cantabria	•Incorporación de socios trabajadores a las empresas de ES •Formación y difusión de la Economía Social •Subvenciones y asistencia técnica
Castilla La Mancha	•Se ha duplicado el presupuesto destinado al fomento y desarrollo de las Coop.y SSLL. •Puesta en marcha del Centro de Iniciativas Empresariales de Economía Social de Castilla-La Mancha (CIESS.C-LM)
Castilla-León	•Apoyo a la incorporac.de la mujer y de alumnos de FPO a empresas de ES •Apoyo a la creación de empresas de Economía Social.
Cataluña	•Acceso a nuevas tecnologías, internacionalización •Jornadas Consell Comarcal y premios Economía Social

impulsado por CamScanner

CCAA	MEDIDAS DE FOMENTO
C. Valenciana	•Fomento del sector mediante apoyo a las acciones de reestructurac.y racionalizac. •Apoyo a la consolidación de empresas mediante programas de fomento de la inversión. •Desarrollo de planes formativos
Extremadura	•Elaboración de una ley de Sociedades Cooperativas •Organización de un sistema extrajudicial de conflictos cooperativos •Creación del Consejo Superior del Cooperativismo •Aprobación de dos planes de Empleo: uno para 1996-1999 y otro para 2000-2003.
Galicia	*Establecimiento de una nueva ayuda para adquirir la condición de socio trabajador. *Inclusión de nuevos colectivos beneficiarios de las ayudas por incorporación de socios trabajadores e incremento de ayudas a favor de mujeres desempleadas. *Subvenciones para Coop. y SSLL que hayan generado empleo y realicen inversiones para introducir nuevas tecnologías de información y comunicaciones. *Reducción del nº de socios trabajadores a tres para crear una CTA.
Madrid	*Creación del Consejo de Promoción de la Eco.Soc., que vela por el crecimiento y desarrollo de la Eco.Soc., y del Consejo de Cooperativismo, que coordina el mov.coop. y la Administración regional
Murcia	*Capitalización de empresas e inversiones en materia de Economía Social
Navarra	Sin datos
País Vasco	*Ayudas a las estructuras asociativas y dotación de herramientas de gestión *Formación específica de Economía Social *Facilitación de la incorporación de nuevos socios y constitución de empresas de Economía Social en los Nuevos Yacimientos de Empleo. * Programas de fomento de la intercooperación empresarial entre empresas de Economía Social y de la participación de los trabajadores en empresas.
La Rioja	*Promoción de la creación y estabilización del empleo de nuevas empresas de Eco.Soc. o la incorporación de socios trabajadores a las mismas *Profesionalizar el nivel gerencial de las empresas de Economía Social *Incentivar la incorporac.de la mujer y de colectivos desfavorecidos al mundo laboral

Fuente: Cuestionario cumplimentado por los respectivos Departamentos de las Comunidades Autónomas. CIRIEC-España.

impulsado por CamScanner

I.5. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Tanto por volumen de empleo como de ventas y de valor añadido, las cooperativas de trabajo asociado constituyen el componente más importante de la Economía Social en España. Durante la década de los noventa las cooperativas de trabajo asociado han mostrado una tendencia ascendente sostenida aumentando tanto en número de entidades como en empleo: el aumento de trabajadores a finales de 2000 respecto a 1990 es de 31,2% (16,3% respecto a 1995)

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

A nivel sectorial destaca el peso significativo del sector servicios cuyo número de CTA existentes ha ido creciendo en términos absolutos y relativos hasta concentrar a algo más de la mitad de las CTA. Seguidamente resulta significativa la presencia de las CTA en el sector industrial con cifras que superan el treinta por ciento. El sector que ha experimentado un crecimiento relativo de CTA más significativo en el último quinquenio ha sido el de la construcción: un 65,1% más que en el quinquenio (1991-1995).

En el ámbito sectorial conviene destacar que una de cada tres cooperativas de trabajo asociado perteneciente al sector agrario es andaluza. Le siguen en importancia en este sector la Comunidad Valenciana y Castilla y León con cifras que giran en torno al diez y al siete por ciento a nivel de empleo.. A su vez más del sesenta por ciento de las entidades y del empleo en cooperativas de trabajo asociado industriales se concentran en cuatro comunidades: País Vasco, Cataluña , Andalucía y Comunidad Valenciana. Una de cada tres cooperativas pertenecientes al sector de la construcción es catalana. En el sector servicios destacan igualmente Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

A nivel autonómico las comunidades de Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana se consolidan como comunidades autónomas con mayor número

impulsado por CamScanner

de CTA. No obstante en función del empleo destaca el País Vasco junto con las comunidades anteriormente mencionadas. El empleo en las CTA ha crecido en todas las comunidades autónomas –con la excepción de Baleares-. Destacan en este nivel los incrementos experimentados en Murcia, Ceuta y Melilla, Navarra, Andalucía y Aragón.

EMPLEO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

El tamaño medio por número de trabajadores medio para el estado español es de 11,1 para el 2000. En general, el tamaño medio por entidad ha experimentado un ligero ascenso en el último quinquenio en todas las comunidades excepto en Cataluña donde continua la reducción del número de trabajadores por entidad existente a menos de la mitad de componentes que en 1990. El País Vasco continúa siendo la Comunidad Autónoma en donde las CTA tienen mayor tamaño por número de trabajadores (más de 31 trabajadores por entidad).

Por Comunidades Autónomas destaca la significación en términos de trabajadores en CTA respecto a la población ocupada del País Vasco que se sitúa con un 3,6%. También destacan con porcentajes superiores a la media las comunidades autónomas siguientes: Murcia (1,6%), Comunidad Valenciana (1,5%), Castilla La Mancha (1,4%), Andalucía (1,3%), Navarra (1,3%), La Rioja (1,2%), Extremadura (1,2%) y Cataluña (1,1%).

Igualmente conviene destacar las cifras significativas –en todo caso superiores a la media- a nivel sectorial de los trabajadores en CTA respecto a la población ocupada en el sector agrario para el País Vasco (2,7%), Comunidad Valenciana (0,9%), Navarra y Andalucía (0,7%); en el sector industrial para el País Vasco (5,0%), Castilla La Mancha (3,1%) y Andalucía (3,3%); en el sector de la construcción para País Vasco(5,5%), Murcia (2,5%), y Cataluña (2,0%); y en el sector servicios para el País Vasco (2,7%) y la Comunidad Valenciana (1,7%).

Entre las cooperativas de trabajo asociado destacan, por su especial relevancia, las pertenecientes al Grupo de Mondragón, MCC, en donde menos de un centenar de empresas emplean al 16% de los trabajadores de las CTA españolas y realizan el 29% del total de las ventas.

impulsado por CamScanner

Las cooperativas de trabajo asociado están organizadas en federaciones en la mayoría de Comunidades Autónomas existiendo una organización representativa única de todas ellas en el ámbito estatal: la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado.

CUADRO Nº 16
COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO[1] ACTIVAS A 31-12-2000. PRINCIPALES MAGNITUDES.

EMPRESAS ACTIVAS		**14.658**
Distribución sectorial:		
- en agricultura y pesca	6,2%	
- en industria	30,3%	
- en construcción	16,6%	
- en servicios	46,9%	
NÚMERO DE SOCIOS TRABAJADORES		**121.129**
EMPLEO TOTAL		**162.685**
Distribución sectorial:		
- Agricultura y pesca	3,4%	
- Industria	31,4%	
- Construcción	13,2%	
- Servicios	52,0%	
TAMAÑO MEDIO DE LA COOPERATIVA SEGÚN Nº TRABAJADORES		**11**
VENTAS ESTIMADAS		**10.878 mill. de euros**
Media por empresa	*740.000 euros* (123.500.000 pts.)	(1.810.000 mill. de pts.)
VALOR AÑADIDO BRUTO ESTIMADO		**4.504 mill. de euros** (749.340 mill. de pts.)
PRODUCTIVIDAD APARENTE (VAB / nº trabajadores)		**30.000 euros** (4.600.000 pts.)

(1) Excluidas Cooperativas de enseñanza de Trabajo Asociado
Fuente: CIRIEC-España

impulsado por CamScanner

I.6. LAS SOCIEDADES LABORALES

Después de las cooperativas de trabajo asociado, las sociedades laborales constituyen el sector empresarial más importante de la Economía social, tanto por volumen de empleo como por creación de valor añadido. Como es bien sabido, las sociedades laborales son sociedades mercantiles que pueden adoptar la modalidad de sociedad anónima o de sociedad de responsabilidad limitada y su diferencia esencial respecto a las demás sociedades mercantiles radica en que la mayoría de su capital social es propiedad de los trabajadores que prestan en ella servicios retribuidos en forma personal y directa con contrato por tiempo indefinido. Además, ningún socio puede poseer más de un 33% del capital social y existe un límite al conjunto de trabajadores no socios contratados por tiempo indefinido.

La realidad actual de la figura de la Sociedad Laboral se encuentra determinada por una compleja evolución histórica claramente condicionada por los cambios legislativos que la han afectado.

Son cuatro los períodos básicos en que puede dividirse su evolución en cada uno de los cuales han sido de aplicación normas diferentes y que han llevado consigo el que las Sociedades Laborales constituidas gozaran de características también diversas. Todo ello queda resumido en el cuadro adjunto.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 17
EVOLUCIÓN DEL CONTENIDO Y DE LAS NORMAS POR LAS QUE SE REGULAN LAS SOCIEDADES LABORALES

Periodo	Normas de aplicación	Características
Desde aparición de SALTUV* hasta promulgación de la 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales	- Ordenes Ministeriales aprobatorias de los planes de inversión del antiguo Fondo Nacional de Protección al Trabajo.	- Solo Sociedades Anónimas - Adquisición de empresas en crisis - Mediana dimensión - Sector industrial
Desde la aparición de la LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales hasta la publicación de la LEY 19/1989 de reforma de legislación mercantil y del REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989 por el que se aprueba el Texto Refundido de la LEY de Sociedades Anónimas	- LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales. - LEY de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas de 17 de julio de 1951.	- Solo Sociedades Anónimas - Empresas de nueva creación - Reducida dimensión - Sector servicios
Desde la aparición de la LEY 19/1989 y del REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989 por el que se aprueba el Texto Refundido de la LEY de Sociedades Anónimas hasta la aparición LEY 4/1997 de Sociedades Laborales	- LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales. - Texto Refundido de la de Sociedades Anónimas	- Solo Sociedades Anónimas - Empresas de nueva creación - Reducida dimensión. - Se crean menos por la mayor exigencia de capital social mínimo - Sector servicios
Desde la aparición de la LEY 4/1997 hasta hoy en día	- LEY 4/1997 de Sociedades Laborales, y - Si Sociedad Anónima: Texto Refundido de la LEY de Sociedades Anónimas - Si Soc. Limitada: LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada	- Sociedades Anónimas y - Sociedades de Responsabilidad Limitada - Empresas de nueva creación - Microempresas - Sector servicios

*SALTUV: Sociedad Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia, primera sociedad laboral creada en España en el año 1964.

impulsado por CamScanner

SOCIEDADES Y NÚMERO DE SOCIOS

Desde la promulgación de la actual Ley 4/1997 de 24 de marzo, de sociedades laborales, se ha producido un notable crecimiento de las mismas. En 1997 se crearon 1.315 Sociedades, un 86,26% más que en el año anterior, si bien el mayor impacto de entrada en vigor de la nueva ley se produjo en 1998, año en el que se crearon 3.979 empresas, lo que supuso un aumento de casi el 203% con relación al año anterior.

El crecimiento en número de socios es también importante, pero sensiblemente inferior, continuándose con una tendencia a la reducción del número de socios por empresa que en 1997 ya se situaba en 4,62 y que en 1998 está por debajo de 4.

Los años 1999 y 2000 son años de consolidación tanto del número de empresas creadas al año, que parece estabilizarse en 5.000, así como en el número de socios por empresa que tiende a 3,5.

En el año 2000, el 98,27% de las Sociedades Laborales constituidas fueron de Responsabilidad Limitada, valor superior, aunque aproximado, al que representa el conjunto de Sociedades de Responsabilidad Limitada constituidas en el periodo con relación al total de Sociedades mercantiles (95,65%).

La Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral tiene un peso específico superior que la Sociedad Anónima Laboral con relación a su forma jurídica de base. Mientras que en el año 2000 del total de Sociedades Anónimas constituidas en el periodo, un 1,72% eran laborales, las Sociedades Limitadas Laborales representaron el 4,40% del total de Sociedades de Responsabilidad Limitada constituidas.

A 31-12-2000 se contabilizan 11.935 Sociedades Laborales con actividad, de las cuales el 34,8% son Anónimas y el 65,2% son Limitadas, porcentajes que año tras año tienden a mostrarse más distantes.

EMPLEO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

El empleo generado por las Sociedades Laborales ha seguido una evolución similar, aunque más pausada, a la de las sociedades constituidas que es consecuencia de la paulatina reducción de la dimensión empresarial que ha

impulsado por CamScanner

pasado de 7,63 socios trabajadores por entidad en el año 1991 a solamente 2,54 en el año 2000.

El efecto inmediato derivado del descenso en el tamaño de las Sociedades Laborales constituidas es la reducción de la dimensión media del conjunto de Sociedades Laborales existentes que presumiblemente seguirá la misma tendencia.

Actualmente, las Sociedades Anónimas Laborales aportan el 61,2% del empleo generado, tratándose fundamentalmente de entidades de entre 11 y 25 trabajadores.

Por su parte, las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales concentran el empleo que generan en entidades de menos de 5 trabajadores, lo que las califica inequívocamente como microempresas.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

El sector servicios es el destino preferente de las Sociedades Laborales que se están constituyendo hoy en día (el 62,2% del total en el año 2000), si bien existen notables diferencias entre Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada. En las primeras no es nada desdeñable el porcentaje que vienen constituyéndose en el seno del sector industrial, el 28,57%.

En términos de empleo se constata la diferencia de tamaño entre las sociedades industriales y las localizadas en el sector servicios. Así, en un contexto de evidente consolidación del sector servicios como el destino de las actividades realizadas por estas entidades (en mayor medida en las Sociedades Limitadas), el empleo generado en el sector industrial es casi igual que el de servicios, lo que se justifica por el mayor tamaño de las Sociedades Anónimas Laborales industriales.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

La Comunidad Autónoma en la que tienden a constituirse mas Sociedades Laborales es Andalucía (15,63% del total en el año 2000), si bien en términos de número de entidades por extensión geográfica real ocupada es llamativo

impulsado por CamScanner

el caso de Madrid, donde se concentran el 14,64% de las entidades constituidas en el referido año.

Por término medio, las Sociedades Laborales que se están creando se integran por 3,59 socios, ofreciendo todas las Comunidades Autónomas, salvo el País Vasco (4,27), valores muy próximos a la media.

El País Vasco también tiene un comportamiento discordante en la distribución de las sociedades en función de su forma jurídica de base. Así se constata que las Comunidades en las que existen actualmente más Sociedades Limitadas Laborales son también aquellas con mayor representación en Sociedades Anónimas Laborales. El País Vasco, sin embargo, es la Comunidad Autónoma más representativa en Sociedades Anónimas Laborales (tiene el 15,82% del total), y muy escasa significación en Sociedades de Responsabilidad Limitada (el 4,51%).

Se trata, por otra parte de la Comunidad en la que se concentra el 14,91% del empleo generado como consecuencia de que sus Sociedades Anónimas Laborales, muchas de ellas históricas aportan el 20,43% del total del empleo generado por estas últimas empresas. Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid acompañan al País Vasco en el liderazgo del empleo generado.

Del análisis geográfico se constata también la llamativa dispersión existente en dimensión empresarial, ya que para un valor medio a nivel nacional de 7,05 trabajadores por Sociedad, en el País Vasco el tamaño es de 12,9, en Canarias no llega a los cinco y en Madrid se sitúa solo en 5,43.

Destacable asimismo es el hecho de que variabilidad existente con relación a la dimensión de las Sociedades Laborales según la forma jurídica que adopten, algo especialmente destacable en la Comunidad Autónoma de Cataluña. Así, mientras que las Sociedades Anónimas Laborales de mayor dimensión son las catalanas (17,36 trabajadores por empresa), sus Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales tienen una dimensión inferior a la media (solo 4 trabajadores por empresa).

impulsado por CamScanner

ANÁLISIS EMPRESARIAL

Desde comienzos de la década de los 90 se evidencia un progresivo aumento del peso de los socios capitalistas en la estructura de capital de las Sociedades Laborales, que dada la tendencia en dimensión empresarial lleva a concluir que en las Sociedades Laborales a medida que se reduce el tamaño aumenta el peso de los socios capitalistas.

En la actualidad, los elevados porcentajes de socios capitalistas tanto en las Sociedades Anónimas Laborales (25,67%) como en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales (29,38%) ponen de manifiesto el marcado carácter familiar de estas entidades.

La condición de microempresas de las entidades objeto de nuestro estudio determina la escasa profesionalización de la dirección que suele ser asumida por los propios socios trabajadores, recurriendo a la subcontratación en aquellos asuntos más técnicos para los que no se consideran preparados.

Finalmente y con relación a los motivos que justifican la constitución de Sociedades Laborales, hay que situar preferentemente la posibilidad de capitalizar desempleo a la que pueden optar los que se integren en una Sociedad Laboral o que promuevan la creación de una empresa bajo esta formas jurídicas.

PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES

La mayor parte de los problemas con que en el presente y a futuro se encuentran las Sociedades Laborales no son consecuencia de su condición laboral sino del contexto económico y de su dimensión empresarial. Entre los más evidentes se encuentran la financiación, la preparación de cuadros de dirección, la fiscalidad y la imagen que los agentes económicos pueden tener de estas empresas.

Su potencial deriva en gran medida de su capacidad de adaptación al entorno, de la propia identificación entre colectivos normalmente enfrentados, y también de las ayudas que la administración otorga a estas entidades por su especial naturaleza, tanto en términos financieros como fiscales.

impulsado por CamScanner

Las sociedades laborales están organizadas en estructuras federativas en la mayoría de las comunidades autónomas, existiendo en el ámbito estatal una organización que aglutina a todas ellas: la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales, CONFESAL.

CUADRO Nº 18

SOCIEDADES LABORALES A 31-12-2000. PRINCIPALES MAGNITUDES.

EMPRESAS ACTIVAS		**11.935**
Sectorización:		
- Anónimas	34,8%	
- Limitadas	65,2%	
NÚMERO DE SOCIOS		**64.954**
- Socios de trabajadores	78%	
- Socios de capital	22%	
EMPLEO		**84.870**
- En Anónimas	61,2%	
- En Limitadas	38,8%	

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO (%)

	Total Soc. Laborales	Total Soc. Anónimas	Total Soc. Limitad.
Agricultura y Pesca	1,6	1,4	1,9
Industria	39,8	51,3	21,6
Construcción	18,3	11,7	28,8
Servicios	40,3	35,7	47,7

TAMAÑO MEDIO DE LA S. LAB. SEGÚN Nº TRABAJADORES		**7,1**
En Anónimas	12,5	
En Limitadas	4,2	
VENTAS ESTIMADAS		**5.151 mill. de euros** (857.017 mill. de pts.)
VALOR AÑADIDO BRUTO ESTIMADO		**2.416 mill. de euros** (401.940 mill. de pts.)
PRODUCTIVIDAD APARENTE (VAB/nº trabajadores)		**30.000 euros** (4.700.000 pts.)

Fuente: CIRIEC-España.

impulsado por CamScanner

I.7. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

El cooperativismo agrario español presenta hoy una importante realidad, no solo social, sino también económica. De hecho, más de un millón de agricultores son socios de alguna de las cerca de 4.000 cooperativas existentes, y en torno al 30% de la Producción Final Agraria se comercializa a través de estas organizaciones, cuya cifra de facturación ha ido creciendo en los últimos años.

A su vez, el cooperativismo agrario tiene también un enorme peso en el conjunto de la agricultura europea, ya que representa más del 60% de la oferta agraria y es considerado como la fórmula empresarial que presenta una mayor sintonía con las demandas de la Poiítica Agraria Comunitaria, lo que la ha llevado a concederle un mayor papel institucional como instrumento de muchas de sus acciones.

Los retos a los que la agricultura y el cooperativismo agrario se enfrentan en el siglo XXI, tanto en España como en general en todos los países de la UE, no pueden sino abordarse desde la consideración y el diagnóstico del nuevo escenario económico y marco institucional en el que la agricultura se ubica.

Así, nos encontramos con una agricultura que produce excedentes ya de carácter estructural, una pérdida de la renta agraria, y con modelos productivos heterogéneos, coexistiendo países con una notable eficacia productiva en términos de Valor Añadido Neto a precios de mercado por explotación (VAN / explotación), como de VAN por Unidades de Trabajo Anuales (VAN / UTA), como es el caso de Holanda, Dinamarca, Reino Unido, Bélgica y Francia, frente a países con tasas sensiblemente inferiores a la media comunitaria, como ocurre en los países mediterráneos.

Por otro lado, es necesario plantear la fuerte concentración existente en las firmas de distribución alimentaria, que les otorga una posición muy favorable en las negociaciones de mercado, frente a una oferta agraria, que si bien también se ha concentrado de forma importante, está menos organizada.

Sin duda, la relevancia adquirida por los grandes grupos transnacionales de la distribución alimentaria, unida a los efectos de la globalización ha tenido

impulsado por CamScanner

gran influencia en la denominada tendencia a la *commoditización* de la producción agraria, que pasa a convertirse en simple materia de base de productos transformados en manos de empresas transnacionales del sistema agroalimentario, al servicio de unos mercados más globales y distanciando cada vez más al productor del consumidor.

Un último elemento de reflexión dentro de este cuadro macroeconómico, es la consideración de dos nuevos términos, la *multifuncionalidad* de la agricultura por un lado, como consideración de que junto a la función productora los agricultores desarrollan otros roles como son la defensa medioambiental (deseo plasmado en la Agenda 2.000) y gestión de recursos naturales, además de contribuir a una política territorial de conservación del llamado espacio rural, cada vez más revalorizadas, y el *multilateralismo* con el que nos referimos al desarrollo de acuerdos de orden multilateral entre los diferentes países que tienen como fin el incremento de los intercambios comerciales, y con él del desarrollo económico de las diferentes regiones.

La agenda 2.000 recoge ambos términos y reconoce que la única viabilidad de sostener ayudas al sector agrario vendrá de la mano de un apoyo a dicha agricultura multifuncional, y del alejamiento de un sistema de ayudas cuyo elemento determinante sea la producción. No obstante, la reciente reforma de la PAC no ha supuesto el cambio esperado, hacia una política más rural, y más comprometida socialmente, ya que sigue la inercia de la reforma del 92 manteniendo un sistema de ayudas basado en la capacidad de producción, con los riesgos de deslegitimación social que en lo referente a estas ayudas ello supone.

Establecido el marco macroeconómico, podemos ya analizar la realidad empresarial de las cooperativas agrarias españolas, análisis que se va a realizar por medio de un dafo, en el que se desarrollan sus amenazas y puntos débiles, sus fortalezas internas y las oportunidades que desde el entorno se presentan.

En este sentido, destacan en primer término los problemas derivados de la existencia de modelos productivos poco operativos, envejecimiento de la base social y estructuras productivas de dimensiones inadecuadas, que por otro lado dan lugar a unos costes de producción elevados, con escasa orientación al mercado de la producción, así como una escasa valoración del I+D. Se produce también un bajo nivel de servicios a socios, insuficiente formación de socios y rectores, especialmente si nos referimos a conocimientos de carácter económico y empresariales, lo que redunda a su vez en una baja

impulsado por CamScanner

participación del socio en la cooperativa, dificultando en muchos casos el desarrollo de procesos de integración.

En cuanto las amenazas que acechan al sector cooperativo, se corresponden en buena medida con el escenario anteriormente descrito, destacando la fuerte competitividad con países con menores costes, una política agraria cada vez menos proteccionista y menos subsidiadora, el descenso del consumo de productos frescos, que aleja más a los productores de los consumidores, la fuerte concentración de la demanda en manos de grandes organizaciones, y el envejecimiento de la población agraria, que se ve como una amenaza general, por la resistencia a los necesarios cambios que el sector debe emprender.

En el capítulo de fortalezas destacan la importancia económica y social que el cooperativismo tiene en el sector agrario en el conjunto de la UE. El conocimiento de las producciones de los socios, mejor que ningún otro operador, y la posibilidad de desarrollar estrategias de producción conjunta. La seguridad que supone el estar asociado, por el aumento de la capacidad de resistencia de los socios frente a problemas derivados de desastres agroclimáticos o de mercado frente a agricultores no asociados, siempre más indefensos. La más fácil asociación de la imagen de empresa cuya producción es más natural y respeta el medio, que entre sus principios introdujo el respeto al medioambiente (recordemos la nueva formulación de los principios cooperativos en Manchester en 1995).

Las oportunidades que el entorno ofrece a la empresa cooperativa van desde el convencimiento de que este sector, el agroalimentario, es básico en nuestra economía española, al creciente interés en nuestros mercados tradicionales por la producción orgánica, y a las nuevas demandas de ocio, como el agroturismo, que configuran esa multifuncionalidad. Cabe destacar como factor positivo la ampliación de mercados y un entorno legal más favorable, recordemos que las últimas reformas del derecho cooperativo en España han ido en la dirección de favorecer su desarrollo empresarial, flexibilizando su régimen económico cada vez más. También es alentador constatar el crecimiento de los procesos de concentración empresarial y los fenómenos de integración agroindustrial, como consecuencia del reconocimiento por parte de las propias organizaciones cooperativas de que un primer factor de debilidad es su escasa dimensión empresarial, lo que les permitirá aumentar su presencia y con ello su capacidad de influencia en el sistema agroalimentario. En último término señalar la posibilidad de desarrollar la intercooperación de una forma más activa con otros sectores más activos como son el crédito y el consumo, con los que ya se dan experiencias exitosas de relación.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 19
COOPERATIVAS AGRARIAS A 31-12-2000. PRINCIPALES MAGNITUDES

EMPRESAS ACTIVAS[1]	**3.915**
Actividad:	
- Ganadería	602
- Cultivos herbáceos	705
- Cultivos industriales	95
- Vitivinícolas	705
- Frutas y hortalizas	989
- Aceite de oliva	950
- Suministros	1.890
NÚMERO DE SOCIOS[2]	**1.098.089**
EMPLEOS EQUIVALENTES A CONTRATOS ANUALES A TIEMPO COMPLETO	**24.934**
VENTAS ESTIMADAS	**10.219 mill. de euros** (1.700.238 mill. de pts.)
CUOTAS DE MERCADO	
- General	40%
- Tabaco	100%
- Arroz	80%
- Aceite	75%
- Aceitunas, vino y fertilizantes	70%
- Cítricos, algodón y leche	45%
VALOR AÑADIDO BRUTO ESTIMADO	**1.008 mill. de euros** (167.752 mill. de pts.)

(1) La desagregación por actividades ofrece un número mayor de entidades debido a la multifuncionalidad de muchas cooperativas agrarias.

(2) Muchos socios no son agricultores y algunos de ellos son miembros de varias cooperativas.

Fuente: CIRIEC-España. Confederación Española de Cooperativas Agrarias.

impulsado por CamScanner

I.8. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Las Cooperativas de Consumo en España desempeñan una doble función, tal y como queda recogido en la legislación cooperativa. Por una parte, realizan una función económica, al encargarse del suministro y uso de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades básicas (de alimentación, vestidos, electricidad, educación, sanidad, etc.) de sus socios y de terceros no socios (clientes en general). Por otra, agrupan a los consumidores en asociaciones, para realizar una función de protección y defensa del consumidor ante el mal uso o suministro de dichos bienes y servicios. Es por ello que la legislación en materia fiscal de cooperativas considera a estas entidades como sociedades cooperativas especialmente protegidas, concediéndoles una serie de ventajas que no poseen otro tipo de entidades. Sin embargo, en algunos casos las cooperativas de consumo se ven perjudicadas por la legislación, como sucede con la normativa tan restrictiva que existe en materia de distribución eléctrica, que lejos de beneficiar a las cooperativas de electricidad, las sitúa en una posición de desventaja frente a los grandes grupos eléctricos.

Las Cooperativas de Consumo españolas alcanzaron en el año 2000 una cifra de facturación de más de cuatro mil trescientos millones de euros con casi treinta mil trabajadores, más de un millón de socios consumidores y casi cinco mil puntos de venta. Además, todas las variables consideradas muestran una evolución ascendente a lo largo de la década de los años noventa, debido en gran medida a la fuerte expansión llevada a cabo por el Grupo Eroski, la cooperativa de consumo de mayor tamaño con gran diferencia de España, y a la consolidación de la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (Hispacoop). No obstante, conviene señalar también la fuerte concentración geográfica, por actividad y por entidades existente, así como el hecho que la gran mayoría de las cooperativas presentan unos tamaños muy pequeños.

Para hacer frente a los desafíos del mercado europeo, las Cooperativas de Consumo españolas están asociadas a Eurocoop, entidad que agrupa a unas cuatro mil entidades, las cuales representan a más de veintitrés millones de socios consumidores, generan cerca de medio millón de empleos, tienen casi cincuenta mil puntos de venta y facturan unos cincuenta mil millones de euros. En términos relativos, las Cooperativas de Consumo españolas tienen mayor importancia que las portuguesas, las holandesas, las alemanas y las francesas,

impulsado por CamScanner

un peso similar a las inglesas, italianas y griegas y menor peso que las escandinavas (finlandesas, danesas y suecas) y suizas.

Las Cooperativas de Consumo forman parte, junto con otras formas comerciales, del sector del comercio minorista español, el cual ha sufrido variaciones de gran importancia a lo largo de la década de los noventa. El cambio en el comportamiento de los consumidores, la introducción de las tecnologías de la información y la concentración de la oferta son las tres características más destacadas de dicho cambio. Además, la labor de las Administraciones Públicas se ha dirigido hacia el fomento de una legislación nueva en el marco del comercio minorista español, mediante la regulación de los horarios comerciales y la aprobación de una Ley de Ordenación del Comercio Interior.

Todo ello ha influido sobre el comportamiento de las formas comerciales, el cual se ha centrado en tres aspectos fundamentales: su adaptación a los cambios de las necesidades de los consumidores facilitando las compras de los mismos, la modernización de la gestión comercial e introducción de nuevas técnicas de venta, y la apertura de establecimientos con mayores dimensiones. Este último aspecto ha repercutido sobre la estructura del sector de manera que durante los últimos diez años se ha producido un crecimiento considerable de los supermercados e hipermercados a la vez que perdían capacidad de venta las tiendas tradicionales.

La cuota de mercado de las Cooperativas de Consumo en España dentro del sector de la distribución comercial es baja aunque manifiesta una tendencia ascendente. No obstante, en algunos países europeos como Finlandia, Suecia o Suiza son líderes en el mercado de la distribución alimenticia. A pesar del apoyo jurídico y fiscal contenido en la Ley General de Cooperativas, la Ley de Régimen Fiscal y las leyes autonómicas, la mayor parte de las Cooperativas de Consumo españolas tienen una dimensión pequeña al centrar sus actividades en localidades y grupos de clientes muy concretos. Presentan, por tanto, un elevado grado de concentración, desde el punto de vista geográfico (se concentran en País Vasco, Comunidad Valenciana, Cataluña y Andalucía), desde el punto de vista económico (distribución comercial y en menor medida sanidad, actividades culturales y electricidad) y, sobre todo, según entidades (las cuatro entidades más grandes representan más del noventa por cien del total de facturación).

Además del Grupo Eroski, que representa algo más del noventa por cien del total de la facturación de estas entidades, existen otras tres cooperativas con

impulsado por CamScanner

cierta presencia en el mercado de la distribución: Bide Onera en la distribución comercial, Abacus en la distribución cultural y Scias en la sanidad. No obstante, este grupo de cooperativas de mediano tamaño se ha consolidado a lo largo de los noventa mediante un fuerte proceso de modernización. Por otra parte, la experiencia del Grupo Eroski (segunda empresa de distribución comercial en España detrás del Grupo Carrefour), constituido en 1991, muestra que las Cooperativas de Consumo también pueden alcanzar un peso significativo en el comercio español.

Por otra parte, la consolidación a lo largo de estos últimos años de las diferentes organizaciones de Cooperativas de Consumidores y Usuarios existentes (Hispacoop y UNCCUE), pueden favorecer la consolidación de las entidades de menor tamaño.

En todo caso, las Cooperativas de Consumo han de llevar a cabo procesos de integración que les permitan acceder a las ventajas propias del gran tamaño empresarial (economías de escala y de alcance, acceso a las nuevas tecnologías), bien mediante estrategias de concentración consistentes en fusiones y absorciones, bien mediante el desarrollo de alianzas estratégicas que faciliten la creación de redes de cooperación amplias y solventes. La colaboración con otras clases de cooperativas como las agrarias y las de crédito puede facilitar dichas acciones.

Pero la ventaja más destacada de las Cooperativas de Consumo sobre el resto de formas comerciales está en su labor consumerista, consistente en la promoción de la defensa de los consumidores organizándolos mediante su integración en la cooperativa como socios de consumo.

En última instancia, hay que insistir en la concepción de las Cooperativas de Consumo como entidades con una triple dimensión: como empresas distribuidoras, como empresas formadas por socios trabajadores y como empresas que agrupan en su seno a socios consumidores.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 20
COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES Y USUARIOS A 31-12-2000. PRINCIPALES MAGNITUDES

ENTIDADES ACTIVAS		**378**
SOCIOS		**1.196.898**
EMPLEO		**27.396**
-Socios trabajadores grupo Eroski	10.947	
-Otros trabajadores grupo Eroski	12.947	
-Trabajadores resto Cooperativas	4.079	
VENTAS ESTIMADAS		**4.355 mill. de euros** (724.610 mill. de pts.)
PUNT PUNTOS DE VENTA		**4.590**
VALOR AÑADIDO BRUTO ESTIMADO		**623 mill. de euros** (103.619 mill. de pts.)
PRODUCTIVIDAD APARENTE		**22.838 euros** (3.800.000 pts.)

Fuente: HISPACOOP y UNCCUE.

impulsado por CamScanner

1.9. LAS COOOPERATIVAS DE CRÉDITO

El sector de las cooperativas de crédito tiene un peso específico muy relevante en el conjunto de la Economía Social y de las empresas de participación.

Las cooperativas de crédito han desarrollado desde su origen un modelo de banca de proximidad muy unida a su base societaria y a su clientela, y comprometida con el ámbito económico y territorial en el que operan.

La globalización de la economía y las cada vez más intensas interrelaciones entre los diferentes sectores económicos han ido abriendo y ampliando el espacio de actividad tradicional de las cooperativas de crédito y, especialmente, de las cajas rurales, implantándose con fuerza en las nuevas ocupaciones del medio rural, en el sector del comercio, la pequeña y mediana industria, la empresa familiar y en el sector servicios en general.

La proyección estratégica de la actividad de las cooperativas de crédito y, en particular, del *Grupo Caja Rural*, que asocia a la mayoría de las cooperativas de crédito españolas (a 79 de las 82 cajas rurales sobre un total de 89 cooperativas de crédito), se centra en la consecución de una creciente cuota de mercado y en la reafirmación de su identidad y de su especialización (que evoluciona como lo hace su entorno), dando cabida a nuevas actividades que están revolucionando la percepción empresarial y social del medio rural, como ocurre con la construcción, el turismo rural, las actividades relacionadas con la ecología y el medio ambiente, las modernas e innovadoras explotaciones agropecuarias y forestales, las pymes de todo tipo, etc.

Desde un punto de vista social, se debe reconocer el importante papel que en el pasado desempeñaron las cajas rurales como pioneras en la financiación del desarrollo rural y como soporte de la construcción de su tejido empresarial, en una época en la que este ámbito no interesaba lo suficiente a otras entidades de crédito y quedaba financieramente desatendido. Lo mismo ocurría con otros sectores de actividad urbanos de carácter gremial que llegaron a constituir sus propias cooperativas de crédito (populares y profesionales).

Se trata, por tanto, de una apuesta consciente por adaptarse a la evolución de su entorno inmediato, que se traduce, además, en una forma de diversificación de su actividad que se sustenta en dos vías principales:

impulsado por CamScanner

- La orientación hacia actividades no relacionadas con las estrictamente agropecuarias aunque, dentro de determinadas proporciones, relativamente afines a las mismas; junto con la mayor participación en otros sectores de actividad.
- La creciente presencia en los núcleos urbanos de mediano tamaño y la progresiva entrada en algunas grandes y medianas ciudades.

Los motivos que han conducido a esta "diversificación relacionada", sin renunciar a la especialización tradicional del Grupo han sido principalmente dos:

- La necesidad de limitar una excesiva concentración de riesgos en el sector agropecuario, dada la rápida y a veces incierta evolución del mismo, condicionado por la política de la Unión Europea y por un constante cambio de parámetros sociales, demográficos y económicos del medio rural.
- La intención de actuar en nuevos sectores de actividad próximos al tradicional u originario, que generen operaciones rentables y cuyos resultados reviertan en parte a ese sector tradicional. Es decir, las cooperativas de crédito han desempeñado a menudo su función de intermediarios financieros contribuyendo al trasvase y canalización de los flujos financieros entre sectores de actividad con diferentes parámetros de financiación.

En todo caso, la especialización que puede utilizarse como ventaja y como estrategia competitiva es difícil de mantener frente a la presión de las grandes entidades. No es patrimonio vitalicio ni exclusivo de ninguna entidad financiera, por lo que precisa ser adecuadamente reforzada, actualizada y contrastada.

Durante los últimos años, la principal estrategia seguida mayoritariamente por las cajas rurales (al contrario que las cajas populares y profesionales) ha sido y continúa siendo el desarrollo de un modelo particular de grupo bancario con planteamientos cooperativos que han llegado a plantear la utilización del término "solidaridad eficiente".

Mediante la intercooperación, las cooperativas de crédito han avanzado en el propósito de cumplir los objetivos que el nuevo y globalizado entorno económico y social exigen a las empresas en el tercer milenio: crecimiento, aportación de valor, cumplimiento de principios ético-empresariales y función de desarrollo social, profesional y humano.

impulsado por CamScanner

Previsiblemente, durante los próximos años se asistirá a un necesario reforzamiento de la cohesión del grupo si desea seguir existiendo como tal, al tiempo que se producirán fusiones entre cajas, en un proceso que básicamente ha comenzado durante el año 2000.

Desde el punto de vista de su operativa, las cooperativas de crédito son entidades plenamente equiparadas a las restantes entidades de crédito, y durante los últimos años han incorporado y mejorado sus métodos operativos y comerciales ofreciendo en la actualidad toda la gama de productos y servicios del mercado.

Un análisis comparado entre las cooperativas de crédito, las cajas de ahorro y los bancos permite observar la capacidad competitiva de la mayoría de las cooperativas de crédito, tanto en los datos comparativos relativos a sus resultados, como en sus principales ratios de actividad. Destaca, especialmente, el crecimiento de la cuota de mercado a lo largo de los últimos años, la expansión de la red de oficinas (incluyendo la entrada en provincias que no contaban con cooperativas de crédito autóctonas), y el aumento del número de empleados.

Este peculiar modelo de banca que responde a los principios de ayuda mutua y de promoción de sus socios, se mueve hoy conforme a los esquemas de banca universal manteniendo un alto grado de especialización sectorial, y ofreciendo a sus clientes una gama integral de servicios y productos modernos y competitivos.

La aparente confrontación entre la actividad tradicional y la nueva o moderna actividad de un número creciente de cooperativas de crédito no existe realmente, pues no se ha producido abandono de los cometidos y funciones para los que fueron creadas estas entidades. Lo que sí ha ocurrido es que el peso específico y el volumen de actividad directamente relacionada con los sectores tradicionales parece reducirse (en términos relativos) ante el aumento de las operaciones en nuevos sectores. Este hecho, se ha producido con mayor intensidad en aquellas áreas geográficas que más han cambiado en su configuración económica y empresarial durante la última década.

La continuidad de la fórmula empresarial del crédito cooperativo en el seno de una economía de mercado precisa de la obtención de resultados suficientes que permitan la satisfacción eficiente, y en condiciones competitivas, de los cometidos encomendados por su base social.

impulsado por CamScanner

Para ello deberá crear valor para sus socios y clientes y gestionar adecuadamente ese valor creado. Al mismo tiempo, tendrá que ser capaz de reforzar su estabilidad a través de la capitalización de las entidades que la componen, y procurar revertir parte de los beneficios obtenidos a los ciudadanos y empresas de su territorio o ámbito de actividad.

CUADRO Nº 21
COOPERATIVAS DE CRÉDITO A 31-12-2000.
PRINCIPALES MAGNITUDES

ENTIDADES ACTIVAS		**89**
- Cajas Rurales	82	
- Cajas Populares	3	
- Cajas Profesionales	4	
SOCIOS		**1.396.954**
EMPLEADOS		**14.446**
OFICINAS		**3.947**
CUOTAS DE MERCADO DE LAS CAJAS RURALES		
- Cuota de Créditos	4,0%	
- Cuota de Depósitos	6,0%	
- Cuota de Oficinas	8,7%	
VALOR AÑADIDO BRUTO		**182 mill. de euros** (130.053 mill. de pts.)

Fuente: CIRIEC-España

impulsado por CamScanner

I.10. OTRAS COOPERATIVAS

Las cooperativas están presentes en todos los sectores de actividad económica y, además de las que ya se han considerado con anterioridad, cabe citar a otros importantes grupos de cooperativas, como son las de viviendas, mar, transporte, enseñanza, sanidad y servicios.

Las cooperativas de viviendas han desarrollado una importante tarea en las últimas décadas en España, construyendo cerca de un millón trescientas mil viviendas. En el año 2000 hay más de 3.200 cooperativas activas con 2.200 viviendas en promoción. Las cooperativas de viviendas están organizadas en el ámbito estatal en la CONCOVI, Confederación de Cooperativas de Viviendas, afiliada al CEPES, y que, a través de federaciones autonómicas o directamente, agrupa a 3.200 empresas cooperativas.

Las cooperativas del mar existen en un número próximo a las 200 y entre ellas se cuentan cooperativas de armadores, de trabajo asociado de mariscadores, de pertrechos, de servicios y de acuicultura. Están federadas en la Unión Nacional de Cooperativas del Mar de España (UNACOMAR), afiliada al CEPES.

Por otra parte, el cooperativismo sanitario está esencialmente representado por el Grup Cooperatiu d´Assistencia Sanitaria (SCIAS), creado en 1974 en Cataluña por un grupo de usuarios. SCIAS, a través de sus dos empresas asociadas, da cobertura sanitaria a 170.000 socios usuarios con una plantilla total de 800 trabajadores, la mayoría de los cuales son socios. SCIAS está afiliada al CEPES.

Las empresas de transportes de autónomos, pequeños y medianos transportistas han promovido la Unión de Cooperativas de Transporte de España (UCOTRANS), creada en 1985 para integrar y defender los intereses de los transportistas autónomos. Desde UCOTRANS se han promovido diversas cooperativas sectoriales de servicios entre las que cabe citar: Cooperativa de Transportistas Internacionales Discrecionales (ANTID), especializada en la gestión del transporte internacional; la Asociación de Transporte por carretera (AGTC); Autoconsumo de Transporte Profesional, CONSUTRANS, Soc. Coop., especializada en el suministro de bienes y servicios necesarios para el transporte; ACATRANS, Cooperativa de Trabajo Asociado, especializada en la

impulsado por CamScanner

gestión de vertederos de tierras y escombros. UCOTRANS está afiliada al CEPES.

Las cooperativas de enseñanza están constituidas en su mayor parte por cooperativas de trabajo asociado y, a través de más de 600 establecimientos, dan cobertura de enseñanza a cerca de 300.000 alumnos. En total emplean a 21.000 trabajadores y están afiliadas en su inmensa mayoría a la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza (UECOE), que forma parte del CEPES

CUADRO Nº 22
COOPERATIVAS DE VIVIENDA(1) A 31-12-2000.
PRINCIPALES MAGNITUDES

ENTIDADES ACTIVAS	3.246
SOCIOS	1.326.021
VIVIENDAS CONSTITUIDAS	1.261.081
VIVIENDAS EN PROMOCIÓN	21.947
EMPLEO DIRECTO (socios trabajadores)(2)	3.248
FACTURACIÓN	1.979 mill. de euros (329.205 mill. de pts.)

(1) Magnitudes correspondientes a las empresas miembros de CONCOVI.

(2) Empleo indirecto 65.841 (tres por vivienda).

Fuente: CONCOVI.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 23
COOPERATIVAS DE ENSEÑANZA(1) A 31-12-2000.
PRINCIPALES MAGNITUDES

ENTIDADES ACTIVAS	613
SOCIOS	14.712
EMPLEO	21.026
FACTURACIÓN ESTIMADA	333 mill. de euros (55.352 mill. de pts.)
VALOR AÑADIDO BRUTO ESTIMADO	148 mill. de euros (24.576 mill. de pts.)

(1) Incluye las CTA de enseñanza.
Fuente: CIRIEC-España.

impulsado por CamScanner

I.11. LAS MUTUALIDADES

Las mutualidades de previsión social constituyen la tercera de las grandes familias que, históricamente han conformado la Economía Social. Son entidades sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria del sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria.

En España existen 443 mutualidades de previsión social con más de dos millones de socios y unos ingresos por primas de 266.000 millones de pesetas. El 75% de las mutualidades está concentrada en Cataluña y País Vasco. La práctica totalidad de las mutualidades está encuadrada en la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social, afiliada al CEPES.

CUADRO Nº 24
MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL A 31-12-2000.
PRINCIPALES MAGNITUDES

ENTIDADES ACTIVAS	443
SOCIOS	2.050.000
EMPLEO	1.178
INGRESOS POR PRIMAS	1.539 mill. de euros (255.988 mill. de pts.)

Fuente: CNEPS.

impulsado por CamScanner

I.12. LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS DE ACCIÓN SOCIAL

Las "ONL de acción social" no constituyen una forma jurídica unívoca. Tampoco existe un consenso en el mundo científico a la hora de balizarlas o de utilizar una terminología común para referirse a ellas, aunque determinada propuestas comienzan a gozar de mayor aceptación.

En un sentido restrictivo las ONL quedan definidas como entidades privadas que no distribuyen beneficios entre las personas que las controlan, revirtiendo a los mismos a su actividad social, y que jurídicamente en nuestro país se concretan en asociaciones, fundaciones y ciertas entidades singulares como Cáritas, ONCE y Cruz Roja. Desde una óptica más amplia se conciben a las ONL como entidades sin ánimo de lucro, es decir que persiguen utilidad social, incluyéndose adicionalmente en este caso a las cooperativas, especialmente las de iniciativa social, y ciertas entidades mercantiles.

Por otro lado el ámbito de la acción social comprendería, de una manera restrictiva, únicamente a los llamados "servicios sociales", servicios generalmente competencia de las Carteras de "Bienestar Social" o de "Asuntos Sociales" de las diferentes Administraciones públicas españolas, mientras que desde una óptica más amplia la acción social comprendería aquellas actividades en las que las ONL, entendidas restrictivamente, despliegan principalmente su acción (el criterio anglosajón de clasificación internacional de ONL -ICNPO- respondería a esta óptica).

Con independencia del sentido amplio o restringido con que consideremos a las ONL, éstas vierten en las economías donde se insertan beneficios macro y microeconómicos de interés general. Desde una perspectiva económica desempeñan las tres funciones que tradicionalmente son asignadas al Estado, las funciones Asignativa, Redistributiva y Reguladora, en virtud de sus ventajas de eficiencia, eficacia y rapidez en la implementación de respuestas, en su capacidad para movilizar recursos voluntarios, y en su contribución para realizar tareas de inserción laboral de colectivos deprimidos y de creación de empleos emergentes (servicios de proximidad). Desde una óptica política estas entidades son capaces de crear y desarrollar patrimonio y capital socio-institucional, fomentar la participación social publica, ser portadores de cultura y valores de progreso, tolerancia y diálogo y vehículos de cohesión socioeconómica.

impulsado por CamScanner

No obstante estas contribuciones al interés general pueden verse mermadas debido a problemas intrínsecos al propio sector, en concreto en su estructural debilidad económico-financiera, su variable capacidad de movilización social y el sesgo particularista de sus actuaciones.

El despliegue y la naturaleza de las ONL de acción social se hallan íntimamente ligados a los problemas sustantivo y las necesidades de servicios de bienestar social expresadas por la sociedad en un determinado periodo histórico, así como al papel desempeñado por el Estado a la hora de implementar respuestas.

El Estado de bienestar español en el ámbito de los servicios sociales es joven, su edificación data de los últimos veinte años, y responde al modelo latino. En este modelo el sector institucional de las ONL se caracteriza por una intensa dependencia financiera pública, por una deficiente coordinación y concertación ONL-Sector público de la política social, fomentada por un distanciamiento interinstitucional, y una débil regulación del sector de ONL y de su papel en la política social, a pesar de su creciente asignación de responsabilidades en la oferta de servicios de bienestar social.

Dos etapas han marcado la evolución reciente del entorno de las ONL de acción social en España. La primera parte del advenimiento democrático hasta fines de los años ochenta, caracterizándose, desde la óptica económica, por un crecimiento acelerado de necesidades (viejas y nuevas), a las que de manera pionera, en un contexto de descentralización territorial de competencias, el Sector Público da respuestas, edificándose así un verdadero mosaico de *Estados de Bienestar* a escala regional en términos de regulación (leyes de servicios sociales), dedicación de medios y actitudes hacia las ONL de acción social. Durante este periodo se parte de alrededor de 1000 asociaciones anuales creadas ,entre 1968-1979, alcanzándose una tasa de generación del 500% durante 1977-1983, repitiéndose principios de los noventa. La tasa se estabiliza a mediados de los noventa, en torno a 13.000 asociaciones creadas anualmente. La insuficiencia de la red pública de servicios sociales y la existencia de un importante parque de ONL de acción social coadyuvaron la postulación, en la regulación pública autonómica, de la necesidad de colaboración pública-iniciativa social, aunque la institucionalización real, en particular por la vía de la regulación, ha sido escasa.

Desde fines de los ochenta, en un contexto de restricción presupuestaria, la actitud de los poderes públicos hacia los servicios sociales cambia

impulsado por CamScanner

significativamente, potenciando la flexibilidad (dado que la inseguridad financiera limita las posibilidades de compromisos futuros de ingresos) y la externalización (determinada por razones de coste de gestión y de conflictividad laboral). En este ámbito las diferentes Administraciones públicas van a continuar ampliando los recursos financieros destinados al sector de servicios sociales, mientras que la red pública apenas va a crecer, siendo las ONL de acción social las protagonistas ejecutoras de este nuevo despliegue. La capacidad pública para condicionar y definir el desarrollo y la naturaleza de las ONL de acción social es extraordinaria, siendo su principal cliente y regulador (leyes de fundaciones -estatal y autonómicas), leyes de voluntariado, ciertas leyes autonómicas de asociaciones, nuevo marco fiscal para las entidades sin fin de lucro, estabilización de recursos procedentes del 0,52% del IRPF, institucionalización de órganos consultivos -Consejo de ONG, fundaciones, de Economía Social-, cláusula social en la Ley de Contratos del estado y extensión fórmula contractual frente a la subvención. Pero esta actividad reguladora resulta insuficiente desde el punto de vista de la capacidad de las ONL de acción social para desplegar sus funciones.

Según los datos del Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior (RNA) existen en la actualidad (1999) 212.843 asociaciones censadas en todo el territorio español, concentrándose en Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana. La distribución por actividades económicas muestra que son los grupos de "Culturales e ideológicas" y "Deportivas, recreativas y juveniles", los más numerosos (débilmente federadas), seguidos a distancia de "Educativas" y de "Vecinos", situándose en el polo opuesto a las de "Disminuidos", "familiares, consumidores y tercera edad" y "Filantrópicas".

Por su lado los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) computan, para el mismo año, con actividad económica revelada oficialmente (poseen el número de inscripción fiscal y el de seguridad social), solo a 77.263 "Asociaciones y otros tipos de entidades", donde se incluyen además de las asociaciones, fundaciones, cofradías de pescadores, clubes deportivos y otras entidades no lucrativas, a empresas como "Agrupaciones temporales de empresas", Mutuas y Mutualidades de previsión social y Cajas de ahorro.

215.307 asalariados equivalentes a tiempo completo trabajan en el sector de ONL de acción social en sentido restrictivo, distribuidos en 11.268 entidades. En un sentido amplio, incluyendo a las cooperativas de iniciativa social, las ONL emplean a casi un tercio de millón de trabajadores remunerados.

impulsado por CamScanner

En términos de macromagnitudes económico-financieras las ONL de acción social contribuyen al Valor Añadido Nacional entre un 0,49% y un 1,1%, dependiendo de la concepción del campo.

A finales de 1999 existían 3122 ONL declaradas de utilidad pública acreditadas, es correspondientes al 1,45% del total de las asociaciones inscritas. Estas entidades se benefician de la ley de Fundaciones (Ley 30/1994 de 24 de noviembre) la cual contempla beneficios fiscales y privilegios extraordinarios.

Las 825 cooperativas de iniciativa social existentes en España se concentran en Cataluña, Andalucía y Valencia (representan el 58% del total) y emplean a 45.000 trabajadores, los cuales son mayoritariamente (77%) mujeres y en un 27% son socios trabajadores.

Desde una perspectiva empresarial, las ONL de acción social son mayoritariamente pequeñas empresas, dado que según el DIRCE el 50% de las asociaciones no tienen asalariados, y casi un tercio de las mismas sólo emplean 1 ó 2 trabajadores. Si nos circunscribimos al campo de las "Asociaciones con actividad económica", alrededor de 21.506 entidades, en un 72,6% serían microempresas, con 3 a 9 trabajadores, el 24,9% serían microempresas asociativas, con 10 a 99 trabajadores, 447 medianas empresas asociativas con 100 a 499 trabajadores, y las 95 restantes asociaciones de gran tamaño, con 500 o más trabajadores. Según los estudios más recientes, el 50% de las asociaciones presenta un presupuesto inferior a los 9 millones de pesetas, situándose la mediana de las mismas alrededor de esta cifra. Por lo que respecta a las fundaciones su mediana alcanza los 68 millones de pesetas; el 75% de ambos tipos de entidades no supera los 61 millones de presupuesto. Las cooperativas son más grandes facturando de media en 1999 en torno a los 176 millones de pesetas, aunque el 52% de las mismas se ubica en un nivel de facturación inferior a los 50 millones anuales.

Se está asistiendo a dos procesos de profesionalización y de mejora de la gestión económico empresarial de ciertos segmentos de ONL de acción social, uno, vía la edificación de estructuras reticulares (federaciones, grupos empresariales), otro, desarrollando procesos de desarrollo organizativo interno desde organizaciones de voluntariado hacia empresas sociales.

El fuerte crecimiento en el empleo en el sector de ONL de acción social tiene en la actualidad como asignatura pendiente la precariedad del mismo,

impulsado por CamScanner

hecho que se observa tanto en las asociaciones y fundaciones como en las cooperativas de iniciativa social.

Los recursos humanos no remunerados (voluntariado) son relevantes en las ONL (no en las cooperativas), especialmente en las más pequeñas. Son cerca de medio millón de españoles los que realizan tareas de voluntariado en los servicios sociales.

La fuente de financiación básica de las ONL de acción social es el Sector público. Las donaciones privadas presentan una importancia muy reducida. El 75% de la facturación global de las cooperativas de iniciativa social se realiza con las administraciones públicas mientras el 82'5% de las asociaciones y fundaciones tienen establecido convenio o acuerdo de gestión de servicios con algún organismo público.

Las expectativas de desarrollo futuro del sector de ONL de acción social dependen principalmente de la superación de importantes debilidades, entre las que debe ser destacada el modo de relación entre el Sector público y las ONL de acción social, pues es el principal elemento definitorio de la naturaleza y extensión de estas últimas. Su actual condición de clientes-brazo ejecutor de la política social de las administraciones públicas españolas le sitúa en una real posición de dependencia respecto de estas últimas. La naturaleza de la dependencia financiera y reguladora afecta al empleo, a la calidad del servicio y a las posibilidades de despliegue de las propiedades genéricas del sector.

impulsado por CamScanner

I.13. GRUPOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Algunos de los grupos empresariales de la Economía Social española más significativos son los siguientes:

MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA (MCC)

La andadura de MCC se inicia en 1956 y en la actualidad es un importante grupo empresarial vasco. A principios de los noventa MCC modificó su estructura organizacional, basada anteriormente en grupos comarcales, transformándola en una más acorde con criterios competitivos marcados por necesidades impuestas por los mercados internacionales. Así surgió el actual Grupo Financiero, el cual incluye la entidad de crédito cooperativo, Caja Laboral Popular, y la entidad de previsión social, Lagun-Aro; también el Grupo Industrial compuesto por siete Divisiones Sectoriales divididas en dieciséis Agrupaciones Sectoriales, y el Grupo de Distribución. Junto a estos tres grupos están los centros corporativos dependientes de la oficina matriz y la Mondragón Unibertsitatea.

La dirección estratégica de estos tres grupos es llevada a cabo por la oficina central después de un extenso debate entre las instancias de todos los niveles. El Congreso de MCC marca las líneas básicas de la política de la corporación en su conjunto. La Comisión Permanente de MCC es el órgano representativo entre congresos y el Consejo General el órgano ejecutivo del grupo.

A lo largo del ejercicio de 2000, MCC, además de seguir consolidándose como grupo empresarial, creó 6.713 puestos de trabajo netos, significando un incremento del 14,38% respecto al año anterior, por lo que la plantilla era de 53.377 personas de las cuales 28.889 personas estaban empleadas en la CAV, 20.147 personas en el resto del estado y 4.665 trabajaban en el extranjero.

La facturación de los grupos Industrial y de Distribución experimentó un considerable incremento, el 13,6%, durante el ejercicio del 2000, pasando de 6,27 mil millones de euros en 1999 a 7,06 mil millones de euros, habiendo realizado unas inversiones de 730 millones de euros con un crecimiento del 41%. Los resultados de dicho ejercicio alcanzaron la cifra de 405 millones de euros. El aspecto más destacado del Grupo de Distribución en el ejercicio de

impulsado por CamScanner

2000 fue la creación de más de 3.000 nuevos empleos de los cuales 600 corresponden al País Vasco.

La facturación total del Grupo Industrial en 2000 fue de 3.110 millones de euros lo que en conjunto, interno como externo, significó una expansión del 15% respecto al año anterior. Este crecimiento vino acompañada con una creación de empleo neto de 3.248 puestos de trabajo, llegando a emplear 25.161 personas de las cuales 3.314 personas están colocadas en el extranjero.

La internacionalización del Grupo Industrial es uno de sus principales objetivos. En este sentido, durante el ejercicio de 2000 se consiguió exportar casi la mitad del valor industrial, el 49%, y para el año 2004, de acuerdo con el Plan Estratégico de MCC, se espera llegar al 57%, sumando al valor de las exportaciones el valor generado en el extranjero.

Durante el ejercicio del año 2000 CLP cerró con un volumen de recursos intermediados de 7.030 millones de euros, pasando de tener por este concepto 5.700 millones de euros en 1998 y 6.330 millones de euros el año siguiente. Los resultados del referido ejercicio fueron 132,35 millones de euros, con un incremento del 8,1% respecto al año anterior. Es de destacar que CLP es la primera entidad europea que ha obtenido la "Q" de plata en el ámbito de la calidad.

El ejercicio de 2000 para Lagun-Aro puede decirse que ha sido positivo, más teniendo en cuenta que los fondos de inversión en España redujeron su patrimonio acumulado en un 11,3% con una rentabilidad negativa del 2,6%. En este marco de referencia Lagun_Aro obtuvo una rentabilidad del 8,1%. También es de destacar la incorporación de 1.590 nuevos mutualistas, experimentando así un incremento del 7% respecto a 1999. Así, el número de pensionistas a finales de 2000 era de 5.500 personas de las cuales 4.013 eran jubiladas, frente a 1.033 casos de viudedad y 454 de personas con incapacidad permanente.

En la actualidad el proyecto de mayor envergadura y más emblemático de MCC es el Polo de Inversión Garaia que está previsto que se lleve a cabo en ocho años. El proyecto contempla la creación de 20 centros de empresa con más de 500 investigadores. Estos centros se situarán frente a la sede de MCC y cerca de la Mondragón Unibertsitatea y del centro de investigación Ikerlan. La sociedad gestora se constituyó en diciembre de 2000 con un capital de 20 millones de euros aportados por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de

impulsado por CamScanner

Gipuzkoa y MCC. Por lo tanto, es un proyecto de carácter privado-público y significará la creación de una "ciudad de sabios". Este Polo junto con el Plan de Ciencia y Tecnología, la Mondragón Unibertsitatea y los actuales centros tecnológicos y de investigación constituirán los pilares del llamado Sistema Integrado de Innovación. En suma, este sistema será la base del futuro desarrollo tecnológico de las empresas de MCC, dotándoles a éstas de infraestructura física y humana, condición necesaria para la consolidación del grupo empresarial cooperativo.

CUADRO Nº 25
MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA (MCC).
PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Empresas	120
- Empleos	53.377
- Ventas	7.065 millones de euros (1.175.548 millones de pts.)
- Resultados	405 millones de euros (67.371 millones de pts.)
- Recursos propios	2.295 millones de euros (381.814 millones de pts.)
- Inversiones	738 millones de euros (122.836 millones de pts.)

Fuente: Mondragón Corporación Cooperativa (MCC).

EL GRUP EMPRESARIAL COOPERATIU VALENCIÀ (GECV)

El Grup Empresarial Cooperatiu Valencià (GECV) es un grupo cooperativo con presencia destacada de cooperativas de trabajo asociado. En cierta medida, el GECV es un grupo cooperativo con algunas similitudes con MCC.

Los orígenes este grupo hay que ubicarlos en 1969 cuando se constituyó la Cooperativa de Viviendas Populares (COVIP) y la Cooperativa Industrial de Servicios (COINSER) integrado por profesionales de la actividad inmobiliaria que realizaban la gestión de las cooperativas de viviendas. COINSER potenció

impulsado por CamScanner

la creación de otras cooperativas en Valencia las cuales adquirían cierto vínculos con el resto de cooperativas.

En 1978 se puso en marcha la Cooperativa de Crédito Popular que más tarde pasaría a llamarse Caixa Popular. COINSER se integró en Caixa Popular constituyendo hasta 1983 la llamada División Empresarial. Por su parte, Caixa Popular asumía los déficit que provocaba la División Empresarial y otorgaba cobertura institucional a lo que empezó a denominarse Grupo Cooperativo vinculado a Caixa Popular. Así, las cooperativas de nueva constitución utilizaban el crédito de Caixa Popular y los servicios de asesoramiento eran realizados por su División Empresarial.

Como se ha indicado, la estructura del grupo cooperativo valenciano al inicio de su andadura era similar a la de Mondragón. Así, la relación entre las cooperativas individuales con Caixa Popular se establecía en base a un contrato de asociación cuyos contenidos era similares a los recogidos por los contratos de CLP con las cooperativas industriales del Grupo de Mondragón. De esta forma, Caixa Popular asumía responsabilidades no acordes a una entidad de crédito, puesto que la propia normativa del Banco de España exigía no concentrar tantos riesgos y sí diversificarlos.

A principios de los ochenta, concretamente entre los años 82 y 83, este grupo cooperativo entra en crisis y después de realizar una reflexión profunda sobre el futuro, se decide romper con el modelo de Mondragón. Consecuencia de ello, en 1987, siete cooperativas crean el GECV y ésta es la denominación actual. Entre estas siete cooperativas fundadoras estaba Caixa Popular y Consum, como las de mayor entidad. En el año 2000, el GECV estaba formado por diez empresas: 5 cooperativas de trabajo asociado, 3 cooperativas mixtas (Caixa Popular, Consum y Assecoop—consumidores y socios de trabajo), una Sociedad Laboral y una de viviendas.

El GECV es una cooperativa de segundo grado cuya misión es fomentar y divulgar los valores y principios cooperativos. También pretende alcanzar unos objetivos económicos los cuales se concretan en: 1) crear empleo; 2) incrementar el grado de estabilidad económica y organizativa; 3) aprovechar las economías de escala o sinergias que se obtienen de la cooperación; 4) consolidar y desarrollar el espíritu cooperativo con una gestión adecuada y una ética y cultura empresarial propia; y 5) constituir un Fondo de Inversión Cooperativo.

impulsado por CamScanner

El Fondo de Inversión Cooperativo se constituyó en 1990 con una aportación al capital social inicial de 100 mil pesetas por cooperativa y en los siguientes ejercicios cada cooperativa contribuye con el 10% de sus resultados anuales. Este fondo permite abordar la financiación de nuevos proyectos u otros viables en marcha, todos ellos generadores de riqueza y empleo. Estos proyectos pueden ser propuestos por una cooperativa asociada o por varias pertenecientes al GECV. En el ejercicio de 2000, este fondo disponía de 4,75 millones de euros para financiar dichos proyectos. Las inversiones de este fondo, en su mayoría, se materializan en el propio grupo, el 73% en 2000, el 4% en otras cooperativas, y el resto en otras inversiones, algunas de ellas en las que participaba el GECV.

Cuando se constituyó el GECV, las siete cooperativas fundadoras empleaban 1.648 personas. Diez años más tarde, en el ejercicio de 2000, el grupo tenía 6.590 puestos de trabajo. Durante todos estos años ha habido creación de empleo neto, incrementándose en un 20% el último ejercicio.

Las ventas del GECV también crecieron durante el período 1990-2000, pasando de 107 millones de euros a 639 millones de euros. Estas ventas experimentaron crecimientos positivos durante todos los ejercicios, aumentando un 2,5% el año 2000. Algo similar aconteció con los resultados, los cuales también se incrementaron en un 2,5% en el último ejercicio.

CUADRO Nº 26

GRUPO EMPRESARIAL COOPERATIVO VALENCIANO (GECV)
PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Empresas	10
- Empleos	6.590
- Ventas	640 millones de euros (106.442 millones de pts.)
- Beneficios	12 millones de euros (1.978 millones de pts.)
- Recursos propios	100 millones de euros (16.617 millones de pts.)

Fuente: Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano (GECV).

impulsado por CamScanner

EL GRUPO ONCE

La Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE) es un grupo empresarial perteneciente a la Economía Social. Dicho grupo está dividido en dos subholdings, siendo en su conjunto uno de las principales entidades no lucrativas del estado español, que es por lo que forma parte de la Economía Social.

La ONCE nació en 1938 con la finalidad de dar asistencia, formación y mejorar las condiciones de vida de los ciegos. Así, al inicio de su andadura, la ONCE desarrollaba sus actividades exclusivamente para los ciegos. Más tarde orientó sus actividades, a través de la Fundación ONCE, a personas con algún tipo de discapacidad.

Como en todas las empresas de Economía Social, la democracia interna es un principio fundamental en el funcionamiento de la ONCE. Cada elector tiene un voto y en las elecciones celebradas en el año 2000, los 58 mil afiliados de la ONCE eligieron a los miembros del Consejo General y a los 17 Consejos Territoriales. Estos Consejos son elegidos en unas verdaderas elecciones políticas internas en las que intervienen varios partidos políticos los cuales no tienen reflejo alguno en las elecciones para el parlamento central, autonómico o entes locales. La persona con derecho a voto sólo puede optar por una lista y si ésta no obtiene, al menos, el 3% de los votos, no alcanza a tener representación alguna en el Consejo. Por último, señalar que el Consejo General es el órgano de gobierno de la ONCE.

Desde la perspectiva legal, la ONCE viene definida, en cuanto a naturaleza y fines, en los artículos 1 y 2 del RD 358/1991 modificado, en su caso, por el RD 1.200/1999. Estas normas reconocen que la ONCE es una Corporación de Derecho Público de carácter social, con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar, que desarrolla su actividad en todo el territorio español, bajo el Protectorado del Estado.

El grupo ONCE lo componen ONCE-matriz que es la encargada de diseñar la política de ventas del cupón. De todos los ingresos obtenidos de las ventas de cupón, el 3% se destina a la Fundación ONCE y así puede servir de apoyo financiero para la Corporación Empresarial ONCE, SA (CEOSA). ONCE-matriz en 2000 tenía 28 mil trabajadores de los cuales el 60% eran ciegos. Los ingresos obtenidos alcanzaron la cifra de 2,43 mil millones de euros.

impulsado por CamScanner

La Fundación ONCE es el instrumento operativo del grupo en el sector de la solidaridad con otros minusválidos. Dicha Fundación dispone de una estructura ágil, moderna y no forma parte de ONCE-matriz ni de otros órganos de gestión.

Para fomentar el empleo y formación de personas discapacitadas, en mayo de 1989 se creó Fundosa Grupo, SA, sociedad instrumental de la Fundación ONCE la cual participaba con el 100% de su capital. La función de Fundosa consistía en subvencionar puestos de trabajo en sociedades participadas, sin cuestionar la rentabilidad. Este planteamiento fue criticado dentro del grupo por lo que se decidió crear empleo directo, en lugar de hacerlo mediante sociedades participadas.

Por este motivo, en 1993 nació CEOSA donde ONCE-matriz posee el 100% del capital, convirtiéndose en holding empresarial. CEOSA actúa como corporación de control estratégico y, como consecuencia, las empresas del grupo disfrutan de una amplia autonomía con reconocimiento de las particularidades de cada negocio.

En la actualidad, el holding empresarial de la ONCE, CEOSA, cuenta con 15 empresa empleando a más de 15 mil trabajadores que operan en diversos ámbitos empresariales con criterios de rentabilidad como única manera de consolidarse como grupo. Estas empresas desarrollan sus actividades en el sector de la construcción, turismo, inmobiliario, hoteles, sector servicios, etc. En el año 2000, CEOSA facturó 680 millones de euros.

Por último, a largo plazo, con una perspectiva de 10 año, el Grupo ONCE pretende crear 20 mil puestos de trabajo para personas discapacitadas para lo que se diseñarán programas de formación. Se busca la plena integración laboral de estas personas discapacitadas, y para ello, durante todo ese período, se llevarán a cabo 40 mil acciones formativas. De esta forma, la ONCE se convertirá en el primer operador del estado en el ámbito de la formación y empleo de personas discapacitadas.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 27
ORGANIZACIÓN NACIONAL DE CIEGOS DE ESPAÑA (ONCE) Y FUNDACIÓN ONCE. PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

ONCE	
- Afiliados	58.500
- Trabajadores	28.000 (60% ciegos)
- Facturación	2.432 millones de euros (404.600 millones de pts.)
CORPORACIÓN EMPRESARIAL ONCE S.A.	
- Empresas	15
- Trabajadores	15.000
- Facturación	679 millones de euros (113.000 millones de pts.)
FUNDOSA GRUPO	
- Empresas	61 (más de 140 centros de trabajo)
- Trabajadores	11.299
* discapacitados	69%
* no discapacitados	31%
- Facturación	135 millones de euros (22.500 millones de pts.)

Fuente: Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE).

impulsado por CamScanner

GRUP COOPERATIU D'ASSISTENCIA SANITARIA (SCIAS)

El grupo SCIAS desarrolla en Cataluña un modelo cooperativo de medicina social integrado por cinco entidades: la **Cooperativa de Trabajo Autogestión Sanitaria**, que agrupa a más de 4.500 médicos. Esta cooperativa es propietaria de **Asistencia Sanitaria Colegial (ASC)** que ofrece asistencia médica y sanitaria a más de 200.000 asegurados. Otra entidad integrante de SCIAS es Montepío de Previsión Social de ASC, fundada en 1957. **CECOEL** (Centro de Coordinación Electrónica) ofrece cobertura informática a las empresas que participan en el grupo. CECOIDIM (Centre Cooperatiu D'Imatges Diagnóstiques) explota nuevas tecnologías de diagnóstico a través de imagen. Completa el grupo el **Laboratorio de Biología Molecular BIOPAT**. En el año 2000 el grupo contaba 170.443 socios-usuarios de los cuales 697 eran socios de trabajo y 111 trabajadores no socios. En ese año el grupo ingresó 41.618 millones de euros y obtuvo unos beneficios de 90.000 euros.

CUADRO Nº 28
GRUPO COOPERATIVO DE ASISTENCIA SANITARIA (SCIAS)
PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Empresas asociadas	2
- Empleos	808
- Facturación	33 millones de euros (5.565 millones de pts.)

Fuente: Grupo Cooperativo de Asistencia Sanitaria (SCIAS).

UNIÓN DETALLISTAS ESPAÑOLES, SOCIEDAD COOPERATIVA (UNIDE)

UNIDE es una cooperativa del sector de distribución que compra y distribuye mercancías para facilitar la actividad comercial de sus socios en el sector de supermercados y autoservicios. La sede central de UNIDE se encuentra en Madrid, además de contar con tres direcciones regionales en la Zona Centro (Madrid, Cáceres, Salamanca, Logroño y Segovia), Levante, con sede en Alicante y Canarias, con actividad en Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 29
GRUPO UNIDE. PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Empresas asociadas	8
- Empleos	531
- Socios cooperativistas	1.825
- Facturación	470 millones de euros (78.250 millones de pts.)

Fuente: UNIDE.

GRUPO ANECOOP

ANECOOP es un cooperativa de segundo grado constituida en Valencia en 1977 con la finalidad inicial de exportar frutos cítricos de sus cooperativas asociadas, si bien muy pronto diversificó su oferta exportadora de modo que, en la actualidad hay cuatro grandes grupos de productos que son objeto de su actividad comercializadora: cítricos, hortalizas, frutas y vinos.

Aunque en un primer momento la actividad comercial de ANECOOP se centró exclusivamente en la exportación, desde 1990 también ha orientado su actividad hacia el mercado interior que absorbe una cifra superior al 7% de su volumen total de ventas. La Unión Europea es la destinataria del 83% de las ventas, siendo Alemania y Francia los principales clientes.

ANECOOP posee una importante red comercial y ha creado o participa en diversas empresas mercantiles de comercialización situadas en Francia, Inglaterra, Alemania y Polonia, teniendo oficinas delegadas en Finlandia, Suiza y la República Checa.

En la actualidad, y desde 1995 ANECOOP es la primera empresa española de comercialización de frutas y hortalizas y una de las mayores de la Unión Europea en la comercialización de productos frescos agrarios.

impulsado por CamScanner

CUADRO Nº 30
ANECOOP. PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Nº empresas socias	111
- Ventas	362 millones de euros (60.213 millones de pts.)
- Fondos propios	16 millones de euros (2.598 millones de pts.)

Fuente: ANECOOP.

GRUPO CAJA RURAL

El Grupo Caja Rural tiene su origen en la Asociación Española de Cajas Rurales creada en 1989 por 24 cajas rurales que comenzaron a utilizar la actual denominación de **Grupo Caja Rural** en el año 1994. El sector de actividad de este grupo financiero cooperativo se concentra, principalmente, en el medio rural, fuertemente vinculado a las cooperativas y otras explotaciones agropecuarias y forestales y al tejido empresarial de las pymes radicadas en sus respectivos ámbitos territoriales. En los últimos años también se constata una creciente presencia en el medio urbano.

El **Grupo Caja Rural** ha desarrollado una estructura con una doble vertiente funcional, a saber, la función coordinadora-representativa y la función operativa:

- Las funciones de coordinación, dirección y representación recaen en la **Asociación Española de Cajas Rurales (AECR).**
- Las funciones operativas son competencia principal de las propias cajas rurales que originan el Grupo, así como de las entidades centrales especializadas en los cometidos que las cajas asignan a éstas.

De esta forma, la estructura asociativa-empresarial que en la actualidad da forma al Grupo Caja Rural se compone de tres elementos:

- Las 79 cajas rurales que constituyen el pilar económico y societario del Grupo.

impulsado por CamScanner

- **La Asociación Española de Cajas Rurales (AECR)**, como plataforma para el desarrollo y coordinación del Grupo y como punto de encuentro de los intereses comunes de las cajas rurales asociadas.
- El conjunto de entidades con cometidos operativos específicos y vitales para el Grupo que son: el **Banco Cooperativo Español (BCE)**; **Rural Servicios Informáticos (RSI) y Rural Grupo Asegurador (Seguros RGA)**.

CUADRO Nº 31
GRUPO CAJA RURAL
PRINCIPALES MAGNITUDES A 31-12-2000

- Nº de Cajas Rurales	79
- Nº de oficinas	3.531
- Socios (personas físicas)	1.247.635
- Socios (empresas)	56.457
- Total socios	1.304.092
- Empleados	12.021
- Activos	29.509 millones de euros (4.909.875 millones de pts.)
- Fondos propios	2.221 millones de euros (369.583 millones de pts.)
- Depósitos	24.122 millones de euros (4.013.541 millones de pts.)
- Créditos	20.310 millones de euros (3.379.369 millones de pts.)
- Cuota de mercado Depósitos	6,0%
- Cuota de mercado Créditos	4,3%

Fuente: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Asociación Española de Cajas Rurales.

impulsado por CamScanner

AN, SOCIEDAD COOPERATIVA

AN, Sociedad Cooperativa es una cooperativa de grado ulterior que aglutina a cooperativas de primer y segundo grado, sectoriales, locales, comarcales y provinciales. AN desarrolla una actividad multifuncional de producción, comercialización y servicios en el ámbito agropecuario y sus orígenes se remontan al año 1910, cuando se creó la Federación Agrosocial Navarra que, tras la guerra civil, tomó el nombre de UTECO Navarra, desarrollando sus actividades empresariales a partir de 1981 con el nombre de Agropecuaria Navarra.

AN tiene en la actualidad 142 cooperativas asociadas, la mayoría de las cuales están en Navarra, si bien una veintena de ellas pertenecen a Castilla-León, País Vasco y Aragón.

En el ejercicio 2000-2001 los ingresos ordinarios de explotación fueron de 247,42 millones de euros (41.167 millones de pesetas), la mayoría de los cuales correspondieron a la comercialización de cereales, frutas y hortalizas, productos ganaderos y a la venta a los socios de suministros agrícolas y ganaderos.

Para desarrollar toda esta actividad AN cuenta con fábrica de piensos, almacenes, secadero de cereales y planta de mezcla de abonos, almacén y tienda de repuestos, centro de grupaje y expedición hortofrutícola, etc.

CUADRO Nº 32
AN, SOCIEDAD COOPERATIVA.
PRINCIPALES MAGNITUDES EJERCICIO 2000-2001 (30-06-01)

- Cooperativas asociadas	142
- Ingresos de explotación	247,42 millones de euros (41.167 millones de pesetas)
- Gastos de personal	6,26 millones de euros (1.041 millones de pesetas)
- Resultados del ejercicio	3,14 millones de euros (522 millones de pesetas)

Fuente: AN, S. Coop.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

II

EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

impulsado por CamScanner

Escaneado con CamScanner

II.1. ÁMBITO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

José Barea Tejeiro (Universidad Autónoma de Madrid)
José Luis Monzón Campos (Universitat de València)

A pesar del auge y consolidación de la expresión *Economía Social*, su utilización no está exenta de ambigüedad, por cuanto convive con expresiones como *tercer sector, tercer sistema, economía del non profit, sector voluntario, economía alternativa, zona gris, economía de interés general* y otras que, aunque intentan describir realidades similares, no siempre delimitan el mismo campo de actividad.

Entre los enfoques y teorías elaboradas para identificar los rasgos comunes de las empresas y organizaciones que se integran en el denominado *tercer sector*, situado entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, destacan dos: El enfoque de Economía Social y el enfoque NPO (non-profit organizations). El primero de ellos, de ámbito continental europeo y de raíz francesa, se ha extendido en diversos países europeos, Canadá y amplias regiones latinoamericanas y se estructura en torno a tres grandes familias: *las cooperativas, las mutualidades* y las *asociaciones*.

El enfoque NPO es de raíz anglosajona y ha promovido desde hace un cuarto de siglo la literatura del *non-profit sector* o del *non-profit organziation* (NPO), considerando como tal a aquellas organizaciones privadas, formalmente organizadas, con capacidad de autogobierno, participación de voluntariado altruista en sus actividades y que, en virtud de sus reglas constitutivas no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse o a la realización de sus objetivos o a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización.

El enfoque de Economía Social, que hunde sus raíces en el siglo XIX, ha sido objeto de diversas definiciones en los últimos 20 años, sobre todo en Francia, España y Bélgica. Recientemente, en 1999 el Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF), estableció la siguientes notas para subrayar las características comunes del conjunto de organizaciones de la Economía Social que permiten diferenciarlas de las empresas capitales:

impulsado por CamScanner

- Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital; a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas.
- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros para la creación de empleo, de actividades de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, actividades socioculturales, etc.

El CMAF incluye de forma expresa entre las organizaciones integrantes de la Economía Social a las cooperativas, mutualidades, mutuas, asociaciones, fundaciones y sociedades laborales.

En la tradición del enfoque de Economía Social se ha desarrollado en España una nueva aproximación conceptual con el propósito de integrar dicho enfoque con el NPO. Desde 1989, la Comisión Científica del CIRIEC-España impulsó una nueva definición de Economía Social que se apoyaba en los Principios Cooperativos y en la metodología del Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC) y de la Contabilidad Nacional e identificaba dos subsectores de la Economía Social: a) **el subsector de mercado o empresarial**, integrado por las empresas con organización democrática (una persona, un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio y b) **el subsector de no mercado**, que integraría a las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares.

De acuerdo con dicha metodología se entiende por Economía Social al *conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercados privados al servicio de los hogares, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones*

impulsado por CamScanner

voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

Es decir, *el subsector de mercado o empresarial* está formado por aquellos agentes de la Economía Social cuyos recursos principales proceden de las ventas realizadas en el mercado que denominaremos *empresas*. En este subsector son muchas las diferentes clases de empresas que pueden ser incluidas. **Sin embargo, este Informe considera únicamente a las cooperativas de todas clases, las sociedades laborales y las mutualidades de previsión social**. Se han excluido del mismo las mutuas de seguros, las cajas de ahorro, las mutuas patronales de accidentes de trabajo, las sociedades agrarias de transformación y las sociedades mercantiles controladas por empresas de la Economía social.

El *subsector de productores no de mercado privados* está formado, de acuerdo con la metodología del SEC'95, por las Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH) dotadas de personalidad jurídica, que desarrollan una actividad productiva y no distribuyen beneficios, obteniendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias de los hogares, de pagos de las administraciones públicas no vinculadas al volumen o valor de la producción y de rentas de la propiedad. En este subsector existe una amplísima variedad de actividades productivas realizadas por las organizaciones no lucrativas al servicio de los hogares. No obstante, **este Informe considera únicamente a las denominadas organizaciones no lucrativas de acción social**, mayoritariamente asociaciones y fundaciones cuyas actividades están constituidas por los llamados "servicios sociales", o servicios de apoyo a los colectivos especialmente débiles y vulnerables de la sociedad (minusválidos, infancia, refugiados, minorías étnicas, ayuda al desarrollo, tercera edad, mujer, etc...). Se han excluido del Informe todas las demás entidades no lucrativas: culturales, recreativas, deportivas, políticas, religiosas, etc...

impulsado por CamScanner

II.2. MARCO JURÍDICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Gemma Fajardo García (Universitat de València)

A falta de una definición legal de economía social se utilizará aquí el concepto elaborado por los profesores Barea y Monzón que se ha expuesto en el anterior epígrafe. Partiendo de dicha definición los citados autores deducen que las organizaciones microeconómicas de la economía social española son fundamentalmente: las cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, mutuas de seguros, mutualidades de previsión social, cajas de ahorro, asociaciones y fundaciones.

Muchas de las anteriores organizaciones encuentran su reconocimiento y fomento en la propia Constitución Española de 1978 cuyos arts. 22 y 34 respectivamente, reconocen el derecho de asociación y de fundación; y el art. 129. 2 exige que los poderes públicos promuevan eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomenten mediante una legislación adecuada las sociedades cooperativas, lo que exige prestar una especial atención a las sociedades laborales y cooperativas, con el fin de fomentar su constitución y favorecer su desarrollo.

La regulación de estas entidades es en unos casos competencia estatal y en otros, competencia de las Comunidades Autónomas. En base al art. 149. 3 CE algunas Comunidades Autónomas asumieron competencias exclusivas y por tanto legislativas en la regulación de muchas de estas entidades. Otras comunidades las asumieron más tarde mediante ley orgánica de transferencia o delegación de competencias estatales, en base al art. 150. 2 CE o mediante la reforma de sus estatutos de autonomía, conforme prevé el art. 148. 2 CE.

Entre las materias cuya regulación ha sido asumida de forma exclusiva por las Comunidades Autónomas podemos señalar: las cooperativas y mutualidades no integradas en el sistema de la seguridad social; las fundaciones y asociaciones de carácter docente, cultural, artístico, benéfico-asistencial y similares que desarrollen principalmente sus funciones en la respectiva comunidad; y las instituciones de crédito cooperativo y cajas de ahorros respetando las bases de ordenación de la actividad económica y de la política monetaria del Estado.

impulsado por CamScanner

Como consecuencia de esta distribución competencial, las cooperativas, mutualidades de previsión social, asociaciones, fundaciones y cajas de ahorros, se rigen por la legislación autonómica y en su defecto por la legislación estatal conforme prevé el art. 149. 3 CE.

Por contra, la regulación de las sociedades laborales y sociedades agrarias de transformación, es competencia estatal por tratarse de sociedad mercantil la primera y sociedad civil la segunda, y ser la legislación civil y mercantil competencia exclusiva del Estado (art. 149. 6ª y 8ª CE).

El actual marco jurídico de las entidades de economía social en el Estado español se conforma por las siguientes disposiciones:

II.2.1. COOPERATIVAS

La regulación de las cooperativas es hoy en día competencia exclusiva de las Comunidades Autónomas, aunque no todas ellas se han ocupado de su regulación como luego se verá. Por otra parte, el Estado mantiene cierta competencia para regular aquellas cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla. A su vez, por razón de la actividad desarrollada o por ser disposiciones fiscales o de seguridad social, materias sobre las que tiene competencia exclusiva, el legislador estatal ha regulado diversos aspectos que afectan a las cooperativas. Para presentar este complejo conjunto normativo se diferenciarán según se trate de normas estatales o autonómicas.

LEGISLACIÓN ESTATAL

La vigente **Ley estatal de cooperativas nº 27, de 16 de julio de 1999** vino a derogar la Ley 3/1987 de 2 de abril y modificó el ámbito de aplicación que hasta el momento tenía la legislación estatal cooperativa.

La disposición final primera de la Ley 3/1987 establecía que dicha ley se aplicaría a todas las sociedades cooperativas con domicilio social en el territorio español, excepto aquellas cuya actividad cooperativizada se llevase a cabo dentro del territorio de una Comunidad Autónoma que en uso de su competencia hubiese legislado en materia de cooperativas. Este criterio de delimitación

impulsado por CamScanner

había sido determinado por el Tribunal Constitucional con anterioridad en las sentencias 72/83, de 29 de julio; 44/84, de 27 de marzo; 165/85, de 5 de diciembre y 88/89, de 11 de mayo.

Por contra, la vigente Ley 27/99 se aplica -conforme determina su art. 2- a las sociedades cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas, excepto cuando en una de ellas se desarrolle con carácter principal; y a las cooperativas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en las ciudades de Ceuta y Melilla. Criterio este último que reduce considerablemente el ámbito de aplicación de la ley estatal.

Para la Ley 27/99 la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos resultantes de la presente Ley. La definición de cooperativa destaca su fin mutualista y el respeto a los principios cooperativos, destacando el principio de puertas abiertas y el principio democrático.

Entre los objetivos de la nueva ley destaca la incorporación a la regulación cooperativa de medidas adoptadas por el moderno Derecho de sociedades como son la publicidad societaria, el depósito de cuentas anuales, la auditoría de cuentas, o la delimitación de competencias entre los órganos sociales; también se recogen las modificaciones habidas en los procedimientos jurisdiccionales de garantía e impugnación; se flexibiliza notablemente el régimen económico y societario para permitir una mayor autorregulación y se ofrecen nuevos instrumentos de financiación específicos para las cooperativas como son los títulos participativos o las participaciones especiales.

Entre las principales novedades que aporta la Ley pueden destacarse: la regulación de las secciones; la reducción a tres de los socios necesarios para constituir una cooperativa; la posibilidad de un administrador único en cooperativas con menos de diez socios; la ampliación de las operaciones con terceros; la regulación del socio colaborador en sustitución del asociado; se admiten los vínculos societarios de duración determinada; el voto plural ponderado en algunas cooperativas; se condiciona la retribución del capital a la existencia de resultados positivos; se eliminan las deducciones en el reintegro

impulsado por CamScanner

del capital obligatorio cuando el socio causa baja salvo por baja injustificada durante el periodo de permanencia mínimo; se permite no separar contablemente los resultados extracooperativos; se contempla la fusión especial y el grupo cooperativo, y nuevos tipos de cooperativas como las integrales, las de iniciativa social y las mixtas.

Por Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, se ha regulado el Registro de Cooperativas; y por Real Decreto 219/2001, de 2 de marzo se regula la organización y funcionamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social. También es de destacar el Real Decreto 1278/2000, de 30 de junio, por el que se adaptan determinadas disposiciones de Seguridad Social para su aplicación a las sociedades cooperativas.

La **Ley 20/1990, de 19 de diciembre regula el Régimen Fiscal de las Cooperativas**, y con ello mantiene una larga tradición en nuestro país que desde antiguo ha reconocido determinados beneficios fiscales en favor de las cooperativas; tradición que hoy en día se ha reforzado con el mandato constitucional de fomentar las cooperativas con una legislación adecuada (art. 129. 2 CE).

Pero en la Ley 20/1990 no sólo se encuentran normas incentivadoras sino también normas técnicas de ajuste, que adaptan las características de las cooperativas a las normas tributarias. Estas reglas técnicas son de aplicación a todas las cooperativas, tengan derecho o no a beneficios fiscales.

La Ley reconoce un doble nivel de protección para las cooperativas y distingue entre las protegidas y las especialmente protegidas. Las primeras son aquellas regularmente constituidas y que acomodan su funcionamiento a los requisitos exigidos legalmente al tipo cooperativo. El segundo nivel de protección se ha reservado a determinadas cooperativas de trabajo asociado, agrarias, de explotación comunitaria de la tierra, del mar y de consumidores y usuarios, caracterizadas por pertenecen a sectores económicos menos desarrollados; por ser menor la capacidad económica de sus socios o por su mayor acercamiento al principio mutualista. Estas cooperativas disfrutan de unos beneficios adicionales.

Una atención especial merece el régimen fiscal aplicable a las cooperativas de crédito, calificadas como protegidas pero con un tipo impositivo superior por los resultados cooperativos.

impulsado por CamScanner

En cumplimiento de un mandato explicitado en la anterior Ley 20/90, se dictó el Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, que tiene como objetivo adaptar las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado de los grupos de sociedades contenido en el Real Decreto-Ley 15/1977 a las especialidades de las sociedades cooperativas. Esta disposición define el grupo de cooperativas en torno a una entidad que ejerce poderes de decisión y de la que tienen la condición de socios o asociadas las cooperativas del grupo, vinculadas por un pacto de redistribución solidaria del excedente. Como consecuencia de las peculiaridades cooperativas, el sistema de consolidación que se adopta no es el de bases imponibles sino el de cuotas tributarias.

LEGISLACIÓN SECTORIAL

Entre las disposiciones sectoriales dictadas por el Estado español merece destacarse en primer lugar la **Ley 13/1989, de 26 de mayo reguladora de las cooperativas de crédito**, y el Real Decreto 84/1993, de 22 de enero que aprueba su reglamento.

Estas disposiciones tienen como objetivo dar cumplimiento a la competencia que el Estado tiene para desarrollar las bases de la ordenación del crédito y banca (art. 149. 1 CE) y aportar otros preceptos no básicos que sirvan como normas supletorias aplicables en defecto de legislación autonómica. No es objetivo de la Ley ofrecer una regulación completa y exhaustiva de las cooperativas de crédito pero regula entre otros aspectos, la publicidad de su constitución (en los Registros del Banco de España, Registro Mercantil y Registro de Cooperativas); la determinación y distribución de resultados económicos; los órganos sociales, la fusión y escisión, la contabilidad y el régimen disciplinario. La amplitud del concepto de norma básica presente en esta Ley fue corregido por el Tribunal Constitucional en sentencia 155/1993, de 6 de mayo.

La Ley 13/1989 define la cooperativa de crédito como sociedad cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. Cabe destacar de este tipo de cooperativas que rige para ellas un ámbito de aplicación legal diferente, ya que la Ley 55/1999, de 29 de diciembre modificó el art. 104 de la Ley 27/99 para establecer que las cooperativas de crédito se regirán por su ley específica y por sus normas de desarrollo, así como por la

impulsado por CamScanner

Ley de cooperativas estatal cuando su ámbito de actuación estatutario y real sea supraautonómico o estatal, con independencia de que pueda ser mayoritario en una Comunidad Autónoma.

Las **cooperativas de seguros** como entidades aseguradoras que son se rigen por la **Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados** y por su Reglamento aprobado por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre.

Las cooperativas de seguros se caracterizan por ejercer la actividad aseguradora y pueden adoptar la forma de cooperativas de trabajo asociado; de asegurados o consumo; y de servicios profesionales constituidas por corredores de seguros. No obstante esta tradicional tipología, la Ley 30/1995 derogó el art. 143. 1 de la LGC 3/87 prohibiendo de esta forma y sin justificación alguna la existencia de cooperativas de seguros de trabajo asociado.

La Ley 30/1995 exige la inscripción de las cooperativas en el Registro Mercantil y en el Registro de entidades aseguradoras de la Dirección General de Seguros, con posterioridad a su constitución en el Registro Cooperativo; y distingue entre cooperativas a prima fija y a prima variable. Entre las disposiciones que regulan este tipo de cooperativa destacan las que hacen referencia a su objeto social, al capital social y fondo mutual, a los socios, al órgano de dirección y administración; fondos de garantía, determinación y distribución de resultados; tomas de participación significativas, cesión de cartera, transformación, fusión, escisión y agrupación; así como, la disolución, liquidación de la cooperativa y procesos concursales aplicables.

En relación con **las cooperativas de viviendas** el legislador estatal se ha preocupado por establecer determinadas garantías en favor de los socios a los que califica como promotores de su propia vivienda en régimen cooperativo. Esas garantías afectan a la devolución de las cantidades anticipadas entregadas por el socio para la construcción de las viviendas cuando estas no se construyan o si pero extemporáneamente; y a determinadas medidas que deben adoptarse estatutariamente y registralmente cuando la cooperativa ha conferido su gestión a profesionales externos, con el fin de no desvirtuar el sentido solidario que caracteriza a estas entidades. Entre las normas dictadas con ese fin merece destacarse: el Decreto 3114/1968, de 12 de diciembre, que aplica la Ley 57/1968, de 27 de julio por la que se regula la percepción de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, a comunidades y cooperativas de viviendas; el Real Decreto 2028/1995, de 22 de diciembre,

impulsado por CamScanner

que regula las condiciones de acceso a la financiación cualificada estatal de las viviendas promovidas por cooperativas de viviendas y comunidades de propietarios al amparo de los planes especiales de vivienda; y por último, la **Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación**.

La **Ley 16/1987, de 30 de julio de Ordenación de los Transportes Terrestres** reconoce que la Administración debe promover y proteger las cooperativas; y distingue entre cooperativas de trabajo asociado y **cooperativas de transportistas** según que los títulos habilitantes para la realización de los servicios y actividades de transporte se otorguen a la cooperativa o a los cooperativistas. La normativa estatal dictada en relación con las cooperativas de transportistas tiene por objeto fijar el capital social mínimo que deben suscribir sus socios y regular el visado de sus estatutos por la Administración de Transportes y su inscripción en el Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte. Estas normas se contienen en el Reglamento que desarrolla la Ley 16/87 , aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre (modificado por RD. 927/1998, de 14 de mayo y RD. 1830/1999, de 3 de diciembre), y en la Orden de 23 julio 1997.

LEGISLACIÓN AUTONÓMICA

La regulación de las cooperativas, como ya se ha dicho anteriormente, es competencia exclusiva de las Comunidades Autónomas cuando la cooperativa desarrolle toda su actividad o la mayor parte de ella en una Comunidad Autónoma. De las 17 comunidades que han asumido esa competencia exclusiva, 11 han dictado su ley de cooperativas y dos están en estos momentos en un proceso avanzado de su elaboración (Canarias y Baleares). Además hay que tener en cuenta que las comunidades de País Vasco y Navarra tiene competencias propias en materia tributaria lo que ha permitido que dictasen normas tributarias aplicables a las cooperativas. Del conjunto de disposiciones dictadas por las Comunidades Autónomas en regulación de las cooperativas se destacan las siguientes:

En **Andalucía** se regularon por vez primera las cooperativas en la **Ley 2/1985, de 2 de mayo** que fue derogada por la posterior y hoy vigente **Ley 2/1999, de 31 de marzo**. En desarrollo de estas disposiciones se ha aprobado el Decreto 39/1997, de 11 de febrero que establece las normas reguladoras y procedimientos registrales del Registro de cooperativas andaluzas; y la Orden

impulsado por CamScanner

de 26 de julio de 1999, por la que se establece el calendario y los requisitos a los que deberá ajustarse la adaptación de los estatutos de las cooperativas andaluzas a la Ley 2/1999.

Aragón regula por vez primera las cooperativas con la Ley 9/1998, de 22 de diciembre.

Canarias todavía no ha regulado por ley las cooperativas pero aprobó una norma por **Ley 2/1999, de 4 de febrero**, de medidas urgentes económicas, de orden social y relativas al personal y a la organización administrativa de la Comunidad Autónoma de Canarias para el ejercicio 1999, por la que reducía a tres el número mínimo de socios para constituir cooperativas de primer grado en su territorio. El Registro Regional de Cooperativas de Canarias quedó regulado por el Decreto 785/1984, de 7 de diciembre.

Castilla- La Mancha no ha regulado por ley las cooperativas pero si su registro, por el Decreto 169/1995, de 7 de noviembre, por el que se crean los Registros de Cooperativas y Sociedades Laborales.

Castilla- León reguló su Registro de Sociedades Cooperativas por Decreto 208/1997, de 16 de octubre y acaba de aprobar la **Ley 4/2002, de 11 de abril, de cooperativas.**

Como normativa sectorial merece destacarse el Decreto 164/1988, de 27 de julio de regulación de las Cooperativas de crédito y Cajas Rurales domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Castilla-León.

Cataluña reguló por vez primera las cooperativas en la **Ley de Cooperativas de 17 de marzo de 1934** y de nuevo, tras la Constitución de 1978 con la **Ley 4/1983, de 9 de marzo**. Dicho texto fue modificado por la Ley 13/1991, de 1 de julio, lo que generó la aprobación por Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero de un Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña. En desarrollo de la anterior normativa sustantiva se aprobó por la Generalitat de Cataluña, la **Ley 7/1985, de 14 de mayo** por la que se crea y regula el Instituto para la Promoción y Formación de Cooperativas; el Decreto 33/1993, de 9 de febrero de estructura y funcionamiento del Registro General de Cooperativas de Cataluña y el Decreto 118/1993, de 6 de abril. que aprueba el Reglamento de Conciliación ante el Consejo Superior de la Cooperación. Recientemente se ha aprobado la **Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña.**

Como normativa sectorial merece destacarse: el Decreto 176/1993, de 13 de julio que publica el reglamento de las cooperativas sanitarias de segundo

impulsado por CamScanner

o ulterior grado; la Ley 4/1984, de 24 de febrero, del Instituto Catalán de Crédito Agrario, y la Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas.

La **Comunidad Valenciana** regula por vez primera las cooperativas con la **Ley 11/1985, de 25 de octubre**, que fue modificada posteriormente por la **Ley 3/1995, de 2 de marzo**, y que dio lugar al Texto Refundido actualmente vigente, aprobado por el **Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio**. En desarrollo de la anterior normativa se dictó el Decreto 136/1986, de 10 de noviembre, que regula el registro de cooperativas de la Comunidad Valenciana, modificado posteriormente por el Decreto 130/1988, de 16 de agosto y Decreto 41/1990, de 26 de febrero; el Decreto 99/1996, de 21 de mayo, por el que se crea y regula la Comisión Interdepartamental de Cooperativas; y el Decreto 228/1996, de 10 de diciembre por el que se regula el Consejo Valenciano del Cooperativismo.

Y como normativa sectorial merece destacarse la **Ley 8/1985, de 31 de mayo** sobre Cooperativas con sección de crédito, desarrollada por Decreto 151/1986, de 9 de diciembre y modificada por **Ley 11/2000, de 28 de diciembre de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat Valenciana**; y el Decreto 2/1997, de 7 de enero sobre Cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana.

Extremadura reguló las cooperativas con la **Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura**; desarrollada por diversas disposiciones, entre ellas: el Decreto 160/1995, de 3 de octubre que crea la sección central del Registro de cooperativas y el Registro de sociedades anónimas laborales de la Comunidad Autónoma de Extremadura; el Decreto 57/1998, de 5 de mayo, por el que se crea el Servicio Regional de Sociedades Cooperativas y Laborales; el Decreto 130/1998, de 17 de noviembre que dicta el Reglamento de Ordenación y Funcionamiento del Consejo Superior del Cooperativismo de Extremadura, reformado por Decreto 246/2000, de 5 de diciembre; y el Decreto 245/2000, de 5 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Arbitraje, Conciliación y Mediación Cooperativos.

Como normativa sectorial merece destacarse la **Ley 5/2001 de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo**. En esta materia, la Comunidad de Extremadura dictó la Ley 4/1995 de 20 de abril, de Crédito Cooperativo que fue objeto del recurso de inconstitucionalidad nº 2986/95 y derogada posteriormente por la Ley 2/1996, de 30 de mayo. El Decreto 19/1996, de 13 de febrero, regula el funcionamiento

impulsado por CamScanner

del Registro de Cooperativas de crédito y del Registro de Cooperativas con secciones de crédito de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Galicia ha regulado las cooperativas con la **Ley 5/1998, de 18 de diciembre de Cooperativas de Galicia**.

La Rioja ha regulado las cooperativas con la **Ley 4/2001, de 19 de julio de Cooperativas de La Rioja**.

Madrid reguló sus cooperativas con la **Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid**, desarrollada en parte por el Decreto 259/2000, de 7 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo de Cooperativismo de la Comunidad de Madrid.

Navarra reguló por vez primera sus cooperativas con la Ley 12/1989, de 3 de julio, derogada por la actual **Ley Foral 12/1996, de 2 de julio de Cooperativas de Navarra**; que ha sido desarrollada en parte por el Decreto Foral 112/1997, de 21 de abril que aprueba las normas reguladoras del régimen de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de Navarra.

Como normativa sectorial merece destacarse el Decreto Foral 351/1993, de 22 de noviembre que regula las cooperativas de utilización de maquinaria agrícola, desarrollado por la Orden Foral de 3 de marzo de 1997.

Como normativa fiscal de interés para las cooperativas cabe citar la Ley Foral 24/1996, de 30 de diciembre, del Impuesto de Sociedades y la **Ley Foral 9/1994, de 21 de junio**, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas, modificada en su art. 7. 3 por la **Ley 14/1999, de 6 de abril**.

El **País Vasco** reguló por vez primera sus cooperativas con la Ley 1/1982 de 11 de febrero, que fue recurrida ante el Tribunal Constitucional y modificada en parte por la sentencia 72/1983, de 29 de julio. La anterior Ley fue derogada por la vigente **Ley 4/1993, de 24 de junio**, de Cooperativas de Euskadi, modificada en parte por la **Ley 1/2000, de 29 de junio**. La anterior normativa ha sido objeto de desarrollo por el Decreto 189/1994, de 24 de mayo de organización y funcionamiento del registro de cooperativas de Euskadi; por el Decreto 213/1999, de 11 de mayo, por el que se regula el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, y por el Decreto 64/1999, de 2 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre los procedimientos y requisitos relativos

impulsado por CamScanner

a las Sociedades cooperativas de utilidad pública. La anterior normativa hay que completarla con el Decreto 61/2000, de 4 de abril, por el que se regulan las Cooperativas de Iniciativa Social.

Como normativa fiscal de aplicación a las cooperativas debe mencionarse: la Norma Foral 9/1991, de 19 de diciembre, Régimen Fiscal de las Cooperativas; la Norma Foral 9/1997, de 14 de octubre sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Bizkaia); la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Álava) y la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Guipúzcoa). En general sobre el Impuesto de Sociedades debe destacarse: la Norma Foral 24/1996, de 5 de julio, del Territorio Histórico de Álava; la Norma Foral 7/1996, de 4 de julio, del Territorio Histórico de Guipúzcoa; y la Norma Foral 3/1996, de 26 de junio, del Territorio Histórico de Bizkaia.

II.2.2. SOCIEDADES LABORALES

La sociedad laboral entendida como sociedad constituida por sus trabajadores, que pretende la integración como socios de todos sus trabajadores, sin que ninguno de ellos pueda alcanzar el control de la sociedad, surge en España en 1963 con la creación en Valencia de la SALTUV (Sociedad anónima laboral de los transportes urbanos de Valencia); y se regula por vez primera en la Ley 15/1986 de 25 de abril de Sociedades Anónimas Laborales.

La anterior legislación fue derogada por **la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.** Según esta Ley son sociedades laborales las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido cuando concurran los requisitos establecidos en la Ley.

Las notas esenciales que describen el régimen jurídico de estas sociedades son: que la mayoría del capital sea propiedad del conjunto de los socios trabajadores que presten en ella servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido; fijación de un límite al conjunto de los trabajadores no socios contratados por tiempo indefinido; fijación del máximo de capital que puede poseer cada socio; existencia de dos

impulsado por CamScanner

tipos de acciones o participaciones según sus propietarios sean trabajadores o no; derecho de adquisición preferente en caso de transmisión de las acciones o participaciones de carácter laboral; y constitución de un fondo de reserva especial destinado a compensar pérdidas.

Las sociedades laborales son sociedades mercantiles, ya que la sociedad anónima y la sociedad de responsabilidad limitada son siempre por su forma mercantiles con independencia de su fin y de su objeto social, constituyen legislación mercantil y su regulación es competencia exclusiva del Estado, sin perjuicio de las competencias de calificación y registro asumidas por las Comunidades Autónomas. Supletoriamente a esta Ley se aplicarán las normas de la sociedad anónima (RD Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre) y de la sociedad de responsabilidad limitada (Ley 2/1995, de 23 de marzo).

Las sociedades laborales en la medida en que hacen posible la participación de los trabajadores en la propiedad de los medios de producción son fomentadas como exige el art. 129. 2 de la Constitución, mediante una serie de beneficios fiscales que se concretan fundamentalmente en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

En cumplimiento del mandato establecido en la disposición final segunda de la Ley 4/1997 se aprobó por el Gobierno, el Real Decreto 2114/1998, de 2 de octubre que regula el Registro Administrativo de Sociedades Laborales.

II.2.3. SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN

La sociedad agraria de transformación es una sociedad civil de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrario y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad.

Las sociedades agrarias de transformación son sociedades civiles, y cualquiera que sea su ámbito de actuación se rigen por el RD. 1776/1981, de 3 de agosto, modificado por la Ley 20/1990 de 19 de diciembre, de Régimen fiscal de las cooperativas; y por la Orden de 14 de septiembre de 1982 que lo desarrolla en materia de registro administrativo y documentación social principalmente. Supletoriamente se aplicarán las normas del Código civil (arts. 1665 a 1708).

impulsado por CamScanner

Entre las principales características de esta figura podemos señala que: tiene personalidad jurídica pero sus socios responden subsidiariamente e ilimitadamente de las deudas sociales, salvo que los estatutos limiten esa responsabilidad; se constituyen mediante escritura (pública o privada) y su inscripción se realiza en el registro administrativo que corresponda, del Ministerio de Agricultura o de la Consejería competente en la materia. El criterio de adscripción al registro administrativo viene determinado por la ubicación de las explotaciones agrarias de la agrupación.

II.2.4. MUTUAS DE SEGUROS

Las mutuas de seguros se rigen por la **Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados**. Esta Ley tiene por objetivo tutelar a los asegurados, dar transparencia a la gestión y crear un mercado común de seguros en el Espacio Económico Europeo, garantizando el ejercicio de las libertades de establecimiento y de prestación de servicios. Su título primero delimita su ámbito de aplicación subjetivo, objetivo y territorial, y entre sus disposiciones, al regular las entidades aseguradoras distingue entre mutuas de seguros a prima fija y a prima variable.

Las mutuas a prima fija son entidades aseguradoras privadas, sin ánimo de lucro, que tienen por objeto la cobertura de sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante una prima pagadera al comienzo del periodo de riesgo. Las mutuas a prima variable son entidades aseguradoras privadas, sin ánimo de lucro, fundadas sobre el principio de ayuda recíproca, que tienen por objeto la cobertura, por cuenta común, a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante el cobro de derramas con posterioridad a los siniestros, siendo la responsabilidad de los mismos mancomunada, proporcional al importe de los respectivos capitales asegurados en la propia entidad y limitada a dicho importe.

Estas entidades se constituyen tras su inscripción en el Registro Mercantil, pero también deben inscribirse en el Registro de entidades aseguradoras de la Dirección General de los Seguros Privados.

La LOSSP ha sido desarrollada por el extenso Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados aprobado por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre que ha introducido un importante nivel de exigencias

impulsado por CamScanner

financieras. Por su parte, el Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre aprobó el Plan de Contabilidad para las entidades aseguradoras y normas para la formulación de cuentas de sus grupos.

II.2.5. MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL

Las mutualidades de previsión social son entidades que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria del sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras.

Las mutualidades de previsión social se rigen, como entidades aseguradoras por las mismas disposiciones generales que las cooperativas de seguros y mutuas de seguros, por tanto, por la Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados; por su Reglamento aprobado por Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, y por el Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre, que aprobó su Plan de Contabilidad. Y específicamente le es de aplicación el Reglamento de Entidades de Previsión Social, aprobado por Real Decreto 2615/1985, de 4 de diciembre, que desarrolló la Ley 33/1984; y que todavía está vigente bajo la Ley 30/1995 en lo que no se oponga a ésta y mientras el Gobierno no apruebe el correspondiente reglamento de desarrollo a que viene obligado según la disposición final segunda de la Ley 30/95.

Por otra parte hay que tener en cuenta que por la vía del art. 149. 3 CE y por las leyes orgánicas de transferencia de competencias, diversas Comunidades Autónomas asumieron competencia exclusiva en esta materia. Entre las Comunidades Autónomas que han ejercitado esa competencia podemos señalar:

Cataluña al aprobar la **Ley 28/1999, de 13 de diciembre de Mutualidades de Previsión Social de Cataluña**.

La Comunidad Valenciana con la **Ley 7/2000, de 29 de mayo de Mutualidades de Previsión Social de la Comunidad Valenciana**.

Madrid aprobó la **Ley 9/2000, de 30 de junio de las Mutualidades de Previsión Social de Madrid**, que fue modificada por **Ley 18/2000, de 27 de**

impulsado por CamScanner

diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas; y desarrollada por la Orden 766/1997, de 21 de febrero por la que se crea el Registro de Mutualidades de Previsión Social no integradas en la Seguridad Social de la Comunidad de Madrid.

País Vasco regula la materia en la **Ley 25/1983, de 27 de octubre de Entidades de Previsión Social Voluntaria del País Vasco.**

Otras Comunidades Autónomas no han legislado todavía sobre la materia pero si han regulado la creación y funcionamiento del Registro de Mutualidades de Previsión Social de su respectiva Comunidad.

II.2.6. FUNDACIONES

Las fundaciones son organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.

La regulación de las fundaciones es materia cuya competencia ha sido asumida como exclusiva por algunas Comunidades Autónomas.

El legislador estatal las ha regulado en la **Ley 30/1994, de 24 de noviembre de Fundaciones e Incentivos Fiscales** a la participación privada en actividades de interés general, modificada por Ley 43/1995, de 27 de diciembre del Impuesto de Sociedades; y en sus normas de desarrollo: RD. 765/1995, de 5 de mayo; RD 316/1996, de 23 de febrero que establece el Reglamento de fundaciones y el RD. 384/1996, de 1 de marzo, que establece el Reglamento del Registro de Fundaciones.

La Ley 30/1994, se aprueba con un doble objetivo: actualizar la legislación preconstitucional sobre fundaciones y estimular la iniciativa privada en la realización de actividades de interés general; con ella, el poder legislativo, consciente de que los poderes públicos difícilmente pueden atender plenamente ese interés general, fomenta las iniciativas de la sociedad civil y en particular las de las entidades sin ánimo de lucro.

Atendiendo a estos objetivos, el título primero de la Ley regula las fundaciones, sus fines y beneficiarios; reconoce su personalidad jurídica; regula su domicilio; su constitución, gobierno, patrimonio, funcionamiento y actividades;

impulsado por CamScanner

la modificación de sus estatutos, su fusión, extinción y liquidación; el protectorado y el registro de fundaciones, la intervención temporal y las funciones del Consejo Superior de Fundaciones.

El título segundo se destina a regular los incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general. Su objeto es regular el régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos en consideración a su función social, actividades y características, así como el aplicable a las aportaciones efectuadas a éstas por personas físicas o jurídicas y el correspondiente a las actividades de interés general contempladas en dicha ley.

La Ley entiende por entidades sin fines lucrativos a efectos de este título segundo, las fundaciones inscritas y las asociaciones declaradas de utilidad pública cuando cumplan determinados requisitos: perseguir fines de asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación; de promoción del voluntariado social, o de cualesquiera otros fines de interés general de naturaleza análoga; destinar a la realización de dichos fines el 70% de las rentas netas; rendir cuentas anualmente ante el órgano de protectorado o ante el Ministerio de Justicia e Interior o entidad que hubiese verificado su constitución y autorizado su inscripción; y aplicar su patrimonio en caso de disolución a la realización de fines de interés general análogos a los realizados por las mismas; en el caso de que dichas entidades sean titulares de participaciones mayoritarias en sociedades mercantiles, habrá que acreditar ante el Ministerio de Economía que tal titularidad contribuye al mejor cumplimiento de los fines objeto de la entidad.

Las Comunidades Autónomas que han asumido competencia legislativa en la materia y han dictado su ley son:

Canarias, que ha aprobado la **Ley 2/1998, de 6 de abril, de Fundaciones**.

Cataluña, con la **Ley 5/2001 de 2 de mayo, de Fundaciones**.

La **Comunidad Valenciana** con la **Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones**, y el Decreto 139/2001, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de Fundaciones.

Galicia, con la **Ley 7/1983, de 22 de junio de Fundaciones de Interés gallego**, modificada por **Ley 11/1991, de 8 de noviembre**; y el Decreto

impulsado por CamScanner

248/1992, de 18 de junio que aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del protectorado de las fundaciones de interés gallego. Posteriormente se dictó la **Ley 17/1993, de Fundaciones de interés gallego.**

Madrid aprobó la **Ley 1/1998, de 2 de marzo, de Fundaciones de la Comunidad de Madrid**, modificada en su disposición adicional 2ª por la Ley 24/1999, de 27 de diciembre; y el Decreto 26/1996, de 29 de febrero, que crea el Registro de Fundaciones de la Comunidad de Madrid. Desarrollado por la Orden 332/1996, de 6 de marzo.

Navarra regula las fundaciones en la **Ley 42 a 47 de la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra** aprobada por Ley 1/1973, de 1 de marzo; y en el Decreto Foral 613/1996, de 11 de noviembre, por el que se regula la estructura y el funcionamiento del Registro de Fundaciones. **Ley Foral 10/1996, de 2 de julio**, regula el régimen tributario de las fundaciones y de las actividades de patrocinio.

País Vasco aprobó la **Ley 12/1994, de 17 de junio, de Fundaciones** y el Decreto 404/1994, de 18 de octubre, sobre el Reglamento de Organización y funcionamiento del Protectorado y del Registro de Fundaciones.

Otras Comunidades Autónomas que no han legislado sobre fundaciones, han regulado su Registro y Protectorado, con normas como las siguientes: Orden de 16 de abril de 1996, por la que se regula el funcionamiento del Registro de Fundaciones de Aragón; Decreto 45/1998, de 14 de abril, de creación y regulación del Registro único de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares y de organización del ejercicio del Protectorado; Decreto 26/1997, de 11 de abril, por el que se crea y regula el protectorado y el registro de las fundaciones de la Comunidad Autónoma de Cantabria, modificado por el Decreto 33/1998, de 6 de abril; Decreto 121/1996, de 9 de mayo, crea el Registro de Fundaciones de la Comunidad de Castilla y León; Decreto 2/1987, de 27 de enero de regulación del Registro de Fundaciones y Asociaciones de Extremadura.

II.2.7. CAJAS DE AHORROS

Las cajas de ahorro son definidas en nuestro ordenamiento jurídico como entidades de crédito de naturaleza fundacional y carácter social que, sin ánimo de lucro mercantil, orientan su actividad la consecución de intereses generales.

impulsado por CamScanner

La regulación de las cajas de ahorro es materia asumida como exclusiva por algunas Comunidades Autónomas, de acuerdo con las bases y la ordenación de la actividad económica general y la política monetaria del Estado.

Ante la nueva organización territorial y competencial, el Estado se vio en la necesidad de establecer un marco básica para la representación, organización y funcionamiento de los órganos de decisión de las Cajas de Ahorro que pueda ser desarrollado por las Comunidades Autónomas. Con este fin se dicta **la Ley 31/1985, de 2 de agosto** de Regulación de las Normas Básicas sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro, que viene a derogar el anterior Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, y que posteriormente fue declarada inconstitucional en algunos de sus preceptos referentes a delimitación de competencias con las Comunidades Autónomas, por la STC 49/1988, de 22 de marzo. La Ley 31/85 fue desarrollada parcialmente por el Real Decreto 798/1986, de 21 de marzo.

La citada ley se propone un triple objetivo: democratizar los órganos de gobierno de las cajas de ahorro, conciliar esa democratización con las exigencias de una gestión eficaz, que debe cumplirse con criterios estrictamente profesionales, y establecer una normativa de acuerdo con los principios que inspira la nueva organización territorial del Estado, sentando al mismo tiempo las bases del régimen de disciplina, inspección y control de estas Entidades.

Como consecuencia de haber asumido competencias legislativas en la materia, diversas Comunidades Autónomas han dictado su ley de cajas de ahorros. En este sentido podemos citar:

Andalucía aprobó la **Ley 15/1999, de 16 de diciembre, de Cajas de Ahorro de Andalucía**.

Aragón la **Ley 1/1991, de 4 de enero reguladora de las Cajas de Ahorros** en Aragón, que ha sido modificada por **Ley 4/2000, de 28 de noviembre**.

Asturias aprobó la **Ley del Principado de Asturias 2/2000, de 23 de junio, de Cajas de Ahorros**; y con anterioridad, el Decreto 68/1996, de 6 de noviembre, primera modificación del Decreto 102/88 de 10 de noviembre, por el que se desarrollan las normas básicas sobre órganos rectores de las Cajas de Ahorro; y el Decreto 27/2000, de 16 de marzo, segunda modificación del Decreto 102/1988, de 10 de noviembre.

Canarias regula las cajas de ahorro en la **Ley 13/1990, de 26 de julio**, modificada por la **Ley 1/1995, de 30 de enero**.

impulsado por CamScanner

Cantabria dictó la **Ley 1/1990, de 12 de marzo** por la que se regulan los órganos rectores de las Cajas de Ahorro con sede social en la Comunidad Autónoma de Cantabria; modificada posteriormente por la Ley 2/1999, de 18 de febrero; y la Ley 8/1991, de 28 de noviembre de Cajas de ahorro.

Castilla-La Mancha dictó la **Ley 4/1997, de 10 de julio, de Cajas de Ahorro de Castilla-La Mancha.**

Castilla-León aprobó un Texto Refundido de la Ley de Cajas de Ahorro por Decreto 1/1994, de 28 de julio, que vino a derogar la Ley 26 de abril de 1990. Aquel texto fue desarrollado parcialmente en materia de órganos de gobierno por el Decreto 91/1995, de 19 de enero. La Orden de 12 de febrero 1996, regula normas de funcionamiento del Registro de Cajas de Ahorro; y la Orden de 16 de febrero de 1996, regula el Registro de Altos Cargos de las Cajas de ahorro de Castilla-León.

Cataluña. con el **Decreto-legislativo 1/1994, de 6 de abril de Cajas de Ahorros** refunde las Leyes de 1 de julio de 1985, 25 de mayo de 1989 y 25 de noviembre de 1993.

Comunidad Valenciana aprobó la **Ley 1/1990, de 22 de febrero, de Cajas de Ahorro**, modificada por **Ley 2/1993, de 6 de octubre** y **Ley 4/1997, de 16 de junio**; dando lugar al Texto refundido aprobado por **Decreto legislativo 1/1997, de 23 de julio**. Este texto ha sido desarrollado por el Decreto 212/1997, de 23 de julio.

Extremadura aprobó la **Ley 8/1994, de 23 de diciembre, de Cajas de Ahorro de Extremadura**; que ha sido desarrollada por el Decreto 18/1996, de 13 de febrero, que regula el funcionamiento del Registro de Cajas de Ahorro; el Decreto 26/1996, de 19 de febrero, sobre órganos de gobierno de las cajas de ahorro, y el Decreto 137/1996, de 17 de septiembre, que regula el Registro de Altos Cargos de las Cajas de Ahorro de Extremadura.

Galicia dictó la **Ley 4/1996, de 31 de mayo, de Cajas de Ahorro de Galicia**; que ha sido desarrollada por el Decreto 153/1989, de 27 de julio de órganos rectores de las Cajas de ahorro, modificado por Decreto 236/1996, de 14 de junio; y el Decreto 261/1999, de 17 de septiembre, por el que se desarrolla la regulación de la obra benéfico-social de las cajas de ahorro gallegas.

Madrid. regula las Cajas de Ahorro en la **Ley 5/1992, de 15 de julio**.

impulsado por CamScanner

Murcia aprobó la **Ley 3/1998, de 1 de julio**, de Cajas de Ahorro de la Región de Murcia.

Navarra regula las cajas de ahorro en la **Ley Foral nº 7 de 1987**.

País Vasco dictó la **Ley de cooperativas nº 3 de 8 de noviembre de 1991.**

II.2.8. ASOCIACIONES

Las asociaciones son personas jurídicas que se caracterizan por carecer de ánimo de lucro mercantil y por no distribuir entre sus asociados las ganancias eventuales obtenidas; no pudiendo ser su causa la obtención de ninguna ventaja económica para sus asociados. Se considera por otra parte que una asociación es de utilidad pública cuando, junto con otros requisitos, sus fines son: asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, o cualquiera otros fines de interés general de naturaleza análoga.

Las asociaciones, cualquiera que sea su domicilio en el Estado español se rigen por los **arts. 35 a 39 del Código civil** y, hasta mayo de 2002, por la **Ley 191/1964, de 24 de diciembre** de Asociaciones. La Ley 191/1964 fue modificada recientemente por la Ley 30/1994, de 24 de noviembre de fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general; y ha sido desarrollada entre otras por las siguientes normas: Decreto 1440/1965, de 20 de mayo, por el que se dictan normas complementarias de la Ley de Asociaciones; Orden de 10 de julio de 1965 que regula el funcionamiento de los Registros de Asociaciones; Real Decreto 713/1977, de 1 de abril, que regula las denominaciones de las asociaciones y el régimen jurídico de sus promotores; y el Real Decreto 1786/1996, de 19 de julio, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública. La **Ley 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación**, deroga la Ley 191/1964 y cuantas disposciones se opongan a la misma.

Paralelamente con la anterior normativa, las Comunidades Autónomas viene regulando el Registro de Asociaciones que deberá dar publicidad a las asociaciones establecidas en su respectivo ámbito.

impulsado por CamScanner

II.3. POLÍTICAS PÚBLICAS Y ESTRUCTURAS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Rafael Chaves Ávila (Universitat de València)

II.3.1. INTRODUCCIÓN

El espacio ocupado por la Economía social en los países desarrollados se sitúa en la actualidad en torno a la décima parte del total del sistema económico (CIRIEC-International, 2000). Esta amplitud de espacio sistémico contrasta con la correspondiente a los otros dos grandes sectores institucionales, a saber, el de la Economía Pública (25-30%) y el de la Economía Privada Capitalista (60-65%), si atendemos a variables como la participación relativa en el PIB o en el empleo. Este panorama no debe de sorprender dada la naturaleza del sistema en el que se desenvuelven las economías de referencia, en las cuales se encuentra la española: economías de mercado de base capitalista corregidas por la acción pública.

La amplitud del despliegue de la Economía Social en el sistema económico depende directamente de (1) la visión y actitud que hacia ella tienen el poder político y los otros agentes sociales, participantes en el proceso de elaboración y ejecución de las políticas públicas, (2) el papel que éstos le confieren en el sistema así como (3) los instrumentos urdidos en su favor, en otras palabras, se halla condicionada (que no determinada) por las políticas públicas y las estructuras de apoyo a la Economía Social (abreviado ES) existentes en un momento histórico.

Como se ha dicho, toda política pública se halla informada por un cuerpo teórico y unos valores y se halla condicionada por una estructura socioeconómica y unas instituciones determinadas. Los primeros, el marco teórico de referencia y los valores imperantes, definen los objetivos públicos a alcanzar por las políticas así como los instrumentos a priori susceptibles de manipulación. Las segundas, la estructura y las instituciones, definen en cambio los problemas socioeconómicos a atacar, los actores protagonistas del proceso político-económico y sus relaciones de poder, el marco cultural e ideológico, la priorización de objetivos y los instrumentos efectivamente utilizables. (Chaves

impulsado por CamScanner

y Monzón, 2000a:137).En este esquema, ¿qué lugar ocupa la Economía Social?, ¿qué modalidades teóricas de políticas públicas son susceptibles de serle arbitradas?

El plan del presente capítulo es el siguiente. Primero se ofrece un cuadro analítico que permita aprehender las diferentes políticas públicas susceptibles de incidir sobre la ES como sector institucional. A continuación, siguiendo el marco anterior, se valoran las principales medidas de políticas públicas desplegadas en los últimos años en nuestro país, enfocadas prioritariamente a la Economía Social en su sentido estrecho, es decir, cooperativas y sociedades laborales. Finalmente se analizan las otras estructuras no públicas de apoyo a la ES.

II.3.2. POLÍTICAS PÚBLICAS Y ECONOMÍA SOCIAL. UN MARCO ANALÍTICO

La articulación de políticas públicas ha dependido del grado de conocimiento y del reconocimiento por parte de los *policy makers* y los agentes sociales del Valor Añadido Social generado (Laville, Nyssens y Sajardo, 2001) por la Economía Social. Su despliegue ha sido pues lógicamente desigual dependiendo de los territorios.

La naturaleza de las medidas de política pública dirigidas a la ES es además muy diversa, con un nivel de impacto también desigual. En este epígrafe se presentan dos enfoques para analizar las políticas públicas. El primero está dirigido a aprehender los contenidos de esas políticas y su carácter transversal o sectorial. El segundo enfoque, compatible con el anterior, pretende categorizar globalmente el conjunto de políticas públicas hacia la ES implementadas en un territorio en función de su intensidad e institucionalización.

impulsado por CamScanner

II.3.2.1. POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL

POLÍTICAS TRANSVERSALES

CUADRO II.3.1.
POLÍTICAS DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL

Políticas de oferta sobre la ESTRUCTURA de las Organizaciones de Economía Social	
Medidas institucionales	- Reconocimiento como actor privado (*Agente Privado*) - Reconocimiento de libertad de este actor para actuar en todos los sectores económicos - Eliminación/compensación de trabas jurídicas por utilización de Estatutos Diferenciados (ej. medidas de tipo fiscal) - Reconocimiento como actor en la aplicación de Programas de Políticas Públicas (*Agente Ejecutor*) - Reconocimiento como actor en la elaboración de las Pol. Públicas (*Agente Co-decisor*)
Medidas financieras	- Cambios en la regulación dirigidos a reducir el coste de los factores productivos (capital y trabajo) y a mejorar el acceso a la financiación privada - Presupuestos públicos de promoción de la Economía Social
Medidas de apoyo con servicios reales	Existencia de organismos públicos de apoyo a la Economía Social con servicios de: -Información, - Formación, - Creación de redes - Asesoramiento –técnico, comercial,..- - Investigación
Medidas de índole cognitivo	- Creación de un clima de opinión pública conocedor y receptivo hacia esta realidad - Inserción de la ES en los programas formativos del sistema educativo en sus diferentes niveles y en los programas de investigación financiados con fondos públicos.
Políticas de demanda: sobre la ACTIVIDAD de las Organizaciones de Economía Social	
Medidas tendentes a mejorar la accesibilidad de la Economía Social a la condición de Cliente (directo o indirecto) de las Administraciones Públicas, como: - Menores exigencias financieras en cuanto a acceso a contrataciones públicas (fianzas, etc.) - Preferencia, en caso de empate, en las contrataciones públicas - Discriminación positiva hacia la ES en la contratación pública en base a Cláusulas sociales y de inserción - Modos de actuación de las Administraciones, en sus contrataciones públicas, no lesivos económico-financieramente a la ES, merced a prácticas del tipo: estabilidad de contratos / convenios de servicios, diligencia en los pagos de las Administraciones, establecimiento de significativos adelantos de pagos.	

impulsado por CamScanner

POLÍTICAS SECTORIALES

A diferencia de las políticas transversales, implementadas por las Administraciones públicas para mejorar en su conjunto la presencia y acción de las empresas de la ES en todo el sistema social y económico en sus múltiples dimensiones, las políticas sectoriales están enfocadas a incidir sobre una dimensión determinada de la realidad socioeconómica, p.ej. la política agraria, la política de empleo, la política de vivienda, la política social, la política educativa, la política regional, etc.. Lógicamente, en estas políticas sectoriales suele estar implicada generalmente una sola cartera ministerial / consellería y las formas de entidades de ES relevantes en la misma son únicamente una parte del total del sector de la ES, las más vinculadas a la problemática de ese ámbito sectorial. La mayor parte de las medidas de políticas públicas detalladas en la Cuadro II.3.1 son extrapolables al ámbito de las políticas sectoriales. La Cuadro II.3.2 recoge las principales medidas implementadas en nuestro país en el marco de la política de empleo y con efecto sobre las cooperativas y las sociedades laborales (en adelante SLab).

CUADRO II.3.2.
LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA POLÍTICA DE EMPLEO

Medidas de ayuda a la creación/estabilización de empleo en la Economía Social: - Creación directa de empleo vía costes laborales (generalmente en actividades de interés general) - Ayudas al autoempleo colectivo (en CTA y SLab) protagonizado por desempleados y colectivos con dificultades de inserción - Ayudas a la estabilización del empleo en la Economía Social (acceso a condición de socio)
Medidas de ayuda a la formación de trabajadores en las organizaciones de Economía Social: - Marco general, no medidas específicas de formación - Empresas de inserción socio-laboral - Escuelas de formación específicas de la ES
Otras medidas de políticas de empleo: - Servicios de orientación, colocación y asesoramiento del empleo (ETT de Economía Social, Agencias de colocación con forma de Economía Social) - Medidas de reparto del empleo (Trabajador socio a tiempo parcial)

impulsado por CamScanner

II.3.2.2. POLÍTICAS DE ORDENACIÓN VERSUS POLÍTICAS DE PROCESO

Globalmente, el conjunto de políticas públicas dirigidas a la ES pueden responder a dos tipos de concepciones políticas principales (Tomás-Carpi, 1990, Cuadrado, 1997: 133-177, Chaves, Monzón y Tomás-Carpi, 1999; Chaves y Monzón, 2000):

La primera concepción se halla en la base de las llamadas *'políticas de ordenación'*. Esta concepción reposa sobre una definida delimitación de esta realidad institucional y está basada en el reconocimiento amplio de sus virtudes en tanto que vector de acción positivo sobre el bienestar social y en tanto que portador de una cultura y valores socialmente deseables. Cuando prevalece una concepción de este tipo entre los protagonistas del proceso político, las políticas públicas implementadas son de *amplio alcance*: son políticas de ordenación dirigidas a instaurar un marco estructural institucional, cultural y material adecuado para el desarrollo de este sector. Su carácter es generalmente transversal. Se arbitran medidas estables y estructurales en el sistema socioeconómico, no sujetas a los ciclos políticos ni variables en función de la urgencia de los problemas de índole económica.

Las medidas de política de ordenación responden a la totalidad de las medidas detalladas en la Cuadro II.3.1. Están dirigidas a:

- Ofrecer un marco jurídico-fiscal óptimo y favorable a las organizaciones microeconómicas de Economía Social que facilite su eclosión, despliegue y desarrollo en la economía. Este marco puede plasmarse de diversos modos: en forma de reconocimiento de estas organizaciones en los Textos Constitucionales del país, en forma de normativa estatutaria adaptada a las necesidades de esta realidad (con las innovaciones jurídicas necesarias a cada momento histórico), en forma de normativa fiscal específica y favorable a este sector y, finalmente, en forma de normativa relativa a las relaciones entre Administraciones públicas y sector de la Economía Social;
- Apoyar el conocimiento, visibilidad y aceptación social de este sector y su papel en la sociedad a través de diferentes mecanismos institucionalizados (p.ej. inserción en el sistema educativo a diferentes niveles, difusión desde los medios de difusión genérica y medios específicos, objeto prioritario de interés científico);

impulsado por CamScanner

- Articular medidas de promoción material económico-financiera (dispositivos financieros, servicios reales a las entidades de la Economía Social, creación de departamentos de fomento de la Economía Social en el seno de las Administraciones públicas).

La segunda concepción se halla en la base de las denominadas *'políticas de proceso'*. Desde esta segunda concepción se concibe las propiedades de la Economía Social en un sentido más estrecho, reconociéndole sólo un reducido número de virtudes o contribuciones al interés general, en especial cuando estas propiedades son funcionales para la consecución de determinados objetivos específicos de política pública. Es el caso del reconocimiento de la utilidad de las cooperativas de trabajo como mecanismo corrector de desequilibrios en el mercado de trabajo y, por tanto, como un instrumento dentro de la política de empleo, pero obviando sus demás propiedades. En todo caso, las políticas de proceso quedan limitadas y condicionadas por el marco impuesto por las políticas de ordenación. Un marco muy restrictivo daría poco margen para establecer medidas del primer tipo.

Cuando prevalece esta concepción entre los *policy makers*, lo que sucede a menudo al diseñar políticas desde un único departamento / ministerio, las medidas tienden a ser generalmente transitorias y de carácter sectorial, permaneciendo activas mientras se confiere prioridad a una situación problemática determinada, p.e. el desempleo. Las medidas de apoyo al sector de la Economía Social tienden a ser en estos casos medidas de promoción material económico-financiera análogas a las señaladas en la concepción anterior y, en menor medida, de difusión genérica en el entorno socioeconómico donde se ubican los problemas pendientes de solucionar.

impulsado por CamScanner

CUADRO II.3.3.
TRATAMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR EL ESTADO

Consideración de la Economía Social	Tipos de Políticas Públicas	
Economía Social como OBJETIVO: (deseable en sí mismo, reconocimiento amplio de sus propiedades)	*Política de Ordenación*	• Las medidas de Política Económica dirigidas a entidades de Economía Social se sitúan en el marco institucional y estructural del país (*largo plazo*): - medidas de reconocimiento y apoyo legal (estatutos, fiscalidad, mejora accesibilidad a contratos públicos) - medidas de promoción material (ayudas financieras, servicios reales desde la administración pública) - medidas de índole cognitiva (difusión genérica, promoción a través del sistema educativo)
Economía Social como INSTRUMENTO: (deseable en tanto que instrumento para lograr otros fines, reconocimiento *estrecho* de sus propiedades)	*Políticas de Proceso*	• Las medidas de Política Económica dirigidas a entidades de Economía Social están ligadas a la consecución de objetivos específicos (*corto y medio plazo*) (p.ej. : - apoyo a CTA y SLab ligado a políticas de empleo; - apoyo a Asoc. y Coop.sociales ligado a políticas sociales)

Fuente: Chaves, Monzón y Tomás-Carpi (1999:161)

II.3.3. VALORACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DESPLEGADAS EN ESPAÑA HACIA LA ECONOMÍA SOCIAL

II.3.3.1. INTRODUCCIÓN. NOTAS METODOLÓGICAS Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Dada la naturaleza del presente trabajo, necesariamente sintético, el análisis de las políticas públicas desplegadas en España hacia la Economía Social se ha acotado atendiendo a un criterio jurídico, al objeto de delimitar el ámbito socioeconómico de estudio, y temporalmente. Se ha considerado aquí a la Economía Social en su sentido más restringido en España, es decir, incluyendo únicamente a Cooperativas y Sociedades Laborales (abreviado SLab). Esta concepción casa con la concepción dominante en la regulación existente, hoy por hoy, en las Administraciones públicas, pero contrasta con la visión dominante en el mundo académico – científico español (ver Barea y Monzón, 1992) e

impulsado por CamScanner

internacional (ver Ciriec-International, 2000), en la realidad viva de las empresas y organizaciones del sector (véase el campo abarcado por la Confederación CEPES) y con la de los principales *policy makers* responsables en la materia (como se desprende del Cuestionario-CIRIEC) en la que se observa una ampliación de su concepción en los últimos años, o cuanto menos un debate al respecto, aunque sin traducción, por ahora, en forma de normas. Ello no es óbice para analizar, cuando el ámbito a tratar lo exija, otros componentes de la ES en su sentido amplio.

El periodo de referencia es el más reciente, especialmente el ejercicio 2000, y adyacentemente los últimos cinco años.

Para la elaboración de este trabajo, además de la información existente en publicaciones oficiales (en papel y en red) y de documentos internos de las Administraciones, a través de CIRIEC se ha recabado información directa de los propios *policy makers* de las Administraciones autonómicas responsables en materia de fomento de la Economía Social a través de dos cuestionarios, el primero, también en el tiempo, abierto, en el que los entrevistados habían de indicar su valoración de su propia política reciente desplegada en la materia, y un segundo, que denominamos Cuestionario-CIRIEC, semi-cerrado, en el que se acotaron una serie de preguntas, homogéneas para todas las Comunidades Autónomas (abreviado CCAA) pero de respuesta libre.

La metodología y el enfoque utilizados tienen su referente en otro trabajo anterior cuyo campo de estudio espacial fueron los países de la Unión Europea (ver Chaves y Monzón, 2000a).

II.3.3.2. EL CONTEXTO: AMPLIACIÓN DEL ESPACIO SISTÉMICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Como se ha señalado en la introducción, el espacio sistémico de la ES en los países desarrollados representa aproximadamente la décima parte del sistema económico. En nuestro país esa magnitud, para 1995, asciende al 9,9% atendiendo al criterio de la participación en la población civil asalariada. Si nos ceñimos a la ES en su sentido restringido, es decir únicamente Cooperativas y SLab, ese espacio, que en términos relativos algunos denominan 'Índice de cooperativización del sistema', representa el 24,2 ‰ sobre el total de la población ocupada en el año 2000 (ver Cuadro 4), con un máximo en el País Vasco, con un 72,4 ‰ y un mínimo en las Islas Baleares, con un 9,2 ‰.

impulsado por CamScanner

La tendencia en el periodo reciente (1997-00) ha sido la de incremento neto del espacio sistémico de la ES, lo que, en un contexto económico expansivo indica que la ES ha crecido más de lo que lo ha hecho el resto de la economía. Los mayores incrementos absolutos en términos de empleos en la ES se han registrado en Andalucía (con 14.210 nuevos ocupados en el sector), País Vasco y Comunidad Valenciana mientras que los mayores incrementos relativos en el espacio sistémico se han producido en País Vasco (con una tasa de crecimiento de ese espacio en el periodo 1997-2000 del 17‰), Murcia, Navarra y Castilla La-Mancha.

Si bien el propio dinamismo del sector de la ES y de la sociedad civil han sido indudables factores determinantes de esta expansión (por otra parte reducida) en el sistema, no menos relevante ha sido el papel de las políticas públicas. En otras palabras, la naturaleza e intensidad del despliegue de estas políticas contribuyen a explicar dicha expansión, lo que es especialmente patente en un contexto de creciente heterogeneidad de las mismas en el territorio nacional, dado el carácter regionalizado del marco de éstas.

En los próximos epígrafes se analizan las políticas en base al marco teórico expuesto en la sección II.3.2 de este capítulo.

II.3.3.3. MEDIDAS INSTITUCIONALES

Este tipo de medidas van dirigidas a institucionalizar en el sistema económico unas formas organizativas específicas, en lo que nos ocupa, las integrantes de la ES, confiriéndoles una igualdad de condiciones en relación a las otras formas organizativas. Esta visión transversal, global en el sistema, implica: 1) reconocer la identidad diferenciada de éstas (p.ej. con leyes de cooperativas, de mutualidades de previsión social, de asociaciones, etc.) y su capacidad para actuar en cualquier sector de actividad económica, 2) eliminar o compensar sus dificultades de operar con ese estatuto diferenciado, las cuales las sitúan en posición de inferioridad de oportunidades, posición corregible, p.ej. con una fiscalidad favorable (nótese que la fiscalidad favorable se justifica aquí como mecanismo de compensación, no de promoción –ver Julià y Server, 1996), y finalmente 3) reconocer su condición de interlocutor en el proceso de elaboración y aplicación de las diferentes políticas públicas.

impulsado por CamScanner

CUADRO II.3.4.
CONTEXTO MACROECONÓMICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS
(AÑO 2000, EN MILES Y EN TASAS)

Año 2000	*Pobl. derecho (1-7-2000)*	*PO EPA*	*Parados EPA INE*	*Espacio Sistémico de la ES*		*Δ del Espacio Sistémico de la ES*		
				PO ES	*ES/PO (‰)*	*Δ Abs. ES 97-00*	*Δ% ES 97-00*	*Δ ES / PO*
CCAA Régimen común Art. 151								
C.A. Andalucía	7247,553	2195,000	715,700	59,386	27,1	14,210	31	0,006
C.A. Canarias	1616,205	622,000	93,600	10,215	16,4	2,131	27	0,003
C.A. Cataluña	6050,784	2493,600	224,100	53,236	21,3	5,165	11	0,002
C.A. Galicia	2708,972	987,400	168,700	12,409	12,6	3,235	36	0,003
C. Valenciana	3948,802	1576,400	194,100	48,739	30,9	7,152	17	0,005
CCAA Régimen Común Art. 143								
C.A. Aragón	1170,273	459,700	35,100	10,874	23,7	1,631	18	
P. Asturias	1049,355	332,700	61,800	5,931	17,8	1,167	25	0,004
C.A.Illes Balears	744,336	315,000	15,700	2,908	9,2	0,670	31	0,002
C.A. Cantabria	526,098	182,000	27,100	2,001	11,0	0,349	23	0,002
C.A. Castilla-La Mancha	1720,276	591,700	78,200	20,494	34,6	4,147	26	0,007
C.A. Castilla y León	2481,764	861,500	135,800	14,993	17,4	2,119	17	0,002
C.A. Extremadura	1085,609	344,000	101,000	9,119	26,5	1,724	24	0,005
C. Madrid	5038,536	2066,400	262,400	19,654	9,5	6,004	44	0,003
R. Murcia	1110,556	416,700	65,000	14,547	34,9	5,326	60	0,013
C.A. La Rioja	258,500	97,900	8,600	2,344	23,9	0,431	27	0,004
CCAA Régimen Foral								
C.F. Navarra	531,164	221,400	14,500	8,380	37,9	1,707	27	0,008
C.A. País Vasco	2037,900	802,700	109,100	58,116	72,4	13,254	29	0,017
TOTAL	*39326,683*	*14610,800*	*2323,600*	*353,933*	*24,2*	*70,541*	*25*	*0,005*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
Nota 1: Abreviaturas utilizadas: ES=Economía Social; EPA=Encuesta de Población Activa; INE=Instituto Nacional de Estadística; PO=Población Ocupada; CCAA=Comunidades Autónomas.
Nota 2: Δ Abs. ES 97-00 = *ES*= Incremento neto en el número de trabajadores de las Cooperativas y las SLab en el periodo de referencia.

impulsado por CamScanner

En España, auspiciadas por un marco constitucional benigno, el del Artículo 129.2 de la Constitución de 1978 que se cita al principio del presente capítulo, y por un modelo multinivel de gobiernos con competencias en la materia, las medidas institucionales desplegadas hacia la ES han sido diversas y positivas, aunque con insuficiencias.

En lo que se refiere al *reconocimiento de la identidad diferenciada* de estas organizaciones se ha producido una auténtica inflación normativa, especialmente para las formas cooperativa, de entidades previsión social y de fundación (ver Cuadro II.3.5), en el sentido de que un creciente número de Comunidades Autónomas han ido regulando estas entidades. Por otra parte se han alzado algunos obstáculos a la aparición de nuevas formas de entidades de ES como las empresas de inserción o las cooperativas sociales y de utilidad pública en su concepción amplia (como la italiana).

CUADRO II.3.5.
SELECCIÓN DE MEDIDAS INSTITUCIONALES DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL

AMBITOS	*Regulación de Cooperativas*	*Regulación de EPS*	*Regulación de Fundaciones*	*Consejo Superior de Cooperativas*	*Accesibilidad a Mercados Públicos*	*Cooperativas no lucrativas o afines*
Andalucía	X			CAC	X	X
Aragón	X			CAC	X	X
Cataluña	X	X	X	CSC		
Extremadura	X			CSC	X	
Galicia	X		X	CGC	X	X
Madrid	X	X	X	CCCM y CPES		X
Navarra	X		X	CCN		
País Vasco	X	X	X	CSC	X	X
C. Valenciana	X	X	X	CSC	X	X
La Rioja	X			OAC		X
Estado (resto CCAA*)	X	X	X	CFES	X	X

* Canarias también tiene Ley de Fundaciones. Abreviaturas: EPS=Entidades de Previsión Social; CSC/CAC/otros=Consejos Superiores de Cooperativas / de Economía Social.

impulsado por CamScanner

En lo que a *capacidad teórica de actuar en los diferentes sectores de actividad* económica se refiere persisten ciertas barreras en distintos sectores, especialmente para las cooperativas (ver Noticias del CIDEC nº 33), p.ej. en los sectores eléctrico y de distribución de hidrocarburos.

Las diferentes formas de ES gozan de tratamiento fiscal favorable aunque muy diferentes según la forma jurídica (ver Sajardo, 1996b). Las dos principales normas al respecto, a saber, la Ley 20/1990 de fiscalidad de cooperativas y la Ley 30/1994 de fiscalidad de las entidades sin fines de lucro, que confieren importantes ventajas fiscales, no se han concebido, empero, como mecanismos de compensación sino como medios de promoción. La Dirección General de Fomento de la Economía Social y del FSE estimaba en 75.299 millones de pts el coste del fomento de la ES (incluyendo ONL de acción social) a través de exenciones y bonificaciones fiscales en el Impuesto sobre Sociedades (fuente: Cuestionario-CIRIEC). Es importante señalar que se han producido ciertas incoherencias en este ámbito, en concreto al regular formas híbridas entre las cooperativas y las instituciones sin fines de lucro, como son las llamadas cooperativas no lucrativas, de utilidad social o de interés público; los requisitos organizativos que se les exige son análogos a los de las beneficiarias de la Ley 30/1994, la más generosa, pero no obstante no disfrutan de sus beneficios.

Las mayores carencias se observan en la institucionalización de la condición de la ES como *interlocutor en la concertación social para la elaboración y aplicación de las políticas*. Tanto en los Consejos económicos y sociales nacional y regionales como en los Pactos regionales por el empleo y el desarrollo económico, donde los hubiere, que son dos indicadores reveladores del grado de institucionalización de este tipo de política, la presencia de la ES es marginal y a menudo la canalización de sus intereses se realiza a través de alguno de los otros grandes interlocutores sociales. Este hecho minimiza consecuentemente las oportunidades de la ES para protagonizar importantes parcelas de la vida socioeconómica. Esta situación ha tratado de ser corregida en parte en los últimos años con la creación de órganos de concertación, tanto a nivel nacional (caso del Consejo de Fomento de la Economía Social y el Consejo Estatal de ONL de acción social) como a nivel regional con los Consejos superiores de cooperativas (o afines) contemplados en las respectivas leyes autonómicas de cooperativas (ver Cuadro II.3.5, 5ª columna). Su corta vida hace aún prematura su valoración.

impulsado por CamScanner

II.3.3.4. MEDIDAS FINANCIERAS

La Economía Social presenta problemas estructurales de índole financiera que se explican, por una parte, por sus reglas estatutarias específicas de funcionamiento interno (modo de reparto del poder de decisión y de distribución de beneficios, que tiende a desincentivar la implicación del inversor privado) y, por otra, por las dificultades existentes para acceder a los mercados financieros privados. Este factor de estrangulamiento puede atenuarse, incluso neutralizarse, con medidas financieras públicas.

Un primer grupo de medidas financieras han sido las arbitradas con la finalidad de *reforzar los fondos propios* de las cooperativas abriendo el capital social a inversores externos flexibilizando las reglas internas, con fórmulas como las de los miembros colaboradores y asociados, y a permitir la emisión al gran público por parte de las cooperativas de títulos de préstamos sin derecho a voto; todas ellas recogidas en la reciente legislación cooperativa española. Algunas de estas medidas han sido criticadas por el excesivo deterioro de la identidad cooperativa que han supuesto, al menos teóricamente.

Otra medida financiera radica en la posibilidad de crear y utilizar estructuras de apoyo financiero ligadas al sector de la ES. Un ejemplo tradicional eran las *secciones de crédito* en las cooperativas, que tienen como finalidad reforzar su posición financiera. La reciente normativa del Banco de España sin embargo ha perjudicado la actividad de estas secciones, incluso forzado su desaparición al exigirles ampliar el destino del crédito a otros sujetos ajenos a la cooperativa. El fomento de la *financiación alternativa* (ver Noticias CIDEC nº 33), ligada a la financiación ética y al microcrédito, es otra vía, de nuevo cuño, de apoyo financiero a la ES, aún con escaso eco.

Ligada a la anterior, en leyes de cooperativas como la catalana o la gallega se regula una vía de financiación, de plena actualidad en otros países europeos como Italia, ligada a las Cajas de ahorros: éstas, en tanto que fundaciones financieras de interés social, habrían de destinar una parte de sus inversiones obligatorias al sector cooperativo.

Las medidas financieras pueden también situarse en el ámbito de la regulación laboral, donde la flexibilización o anulación, para trabajadores inmersos en la ES, de ciertas normas que generan escollos económico-financieros ha permitido mejorar la dimensión financiera de este tipo de empresas. Es el caso de la recientísima modificación de la regulación ligada

impulsado por CamScanner

a las deudas con FOGASA, de los trabajadores de SLab y de Cooperativas, y de la *posibilidad de capitalizar en un pago único la prestación de desempleo* por trabajadores que decidan constituir una cooperativa de trabajo asociado (CTA) o una sociedad laboral. Respecto a esta última, el Ministerio de Trabajo, por medio del Instituto Nacional de Empleo, paga durante el periodo teórico de recepción del subsidio de desempleo las cotizaciones a la Seguridad Social de los trabajadores beneficiarios. Esta medida no excluye otras a las que los trabajadores o sus empresas tendrían eventualmente acceso. De 1985 (R.D. 1044/1985), año de activación de esta medida, a 1992 (Ley 22/1992), los trabajadores autónomos podían también beneficiarse de ésta. El impacto de este instrumento ha sido muy positivo (ver Cuadro II.3.6). Desde 1992 aproximadamente 10.000 trabajadores de CTA y SLab se han beneficiado anualmente. Cerca de la mitad de los trabajadores miembros de las nuevas CTA recurrido a la misma. En el caso de las SLab, hasta la reforma de la Ley de sociedades laborales de 1997 casi las æ partes de los trabajadores socios de las nuevas SLab se beneficiaban de esta medida pero esta tasa ha descendido sustancialmente a partir de esa fecha situándose en porcentajes similares a los de las CTA.

Se echa en falta en España ciertas medidas, con resultados muy exitosos en otros países, como la *promoción vía fondos mutualistas* (p.ej. Ley italiana 51/1992) y la activación de fondos dirigidos a reactivar empresas en crisis por cooperativas (p.ej. Ley Marcora de 1985, Italia).

La anterior batería de medidas está dirigida a mejorar la posición financiera de la ES apoyando directamente la estructura, no las actividades de ésta en base a mecanismos regulatorios y financieros poco intensivos en gasto con cargo a los Presupuestos Públicos.

La otra batería de medidas radica en los propios *fondos afectados por las Administraciones públicas a la promoción y desarrollo de la ES*. En España el principal programa al respecto es el programa 'Desarrollo de la Economía Social', Programa presupuestario 322-C, bajo competencia del Ministerio de Trabajo, para fomento de cooperativas y sociedades laborales.

A diferencia de lo que sucede con la anterior batería de medidas, estas ayudas son principalmente de carácter condicionado, vinculadas al desempeño de ciertas actividades finalistas (incorporación de socios, etc., siendo algunas de las líneas financiables auténticas medidas innovadoras, como el fomento de la participación de los trabajadores en las empresas –País Vasco-,

impulsado por CamScanner

intercooperación, reestructuración cooperativa, otras..). Se hallan implicados los tres niveles de gobierno: estatal, autonómico y europeo (FSE), con esfuerzo presupuestario desigual. La magnitud de estos fondos públicos disponibles es limitada, si se les compara con otras políticas y sectores, lo que suele ser denunciado desde el propio Sector. A tenor de las Cuadros II.3.7 y II.3.8 es posible constatar cómo el esfuerzo presupuestario autonómico es el mayor pero muy desigual entre regiones. Las CCAA que mayores esfuerzos presupuestarios realizan, con cargo a sus propios fondos, son Murcia, Extremadura, Comunidad Valenciana, Castilla La Mancha, Andalucía y Galicia (Navarra y País Vasco gozan de regímenes financieros especiales por lo que su esfuerzo sólo puede calcularse de modo indirecto).

No menos importantes que la existencia de este tipo de apoyos financieros son, por una parte, la regulación que al efecto desarrollan Estado y CCAA para acceder a dichos créditos, lo que en ocasiones genera problemas de incompatibilidad de acceso entre una y otra línea, incompatibilidad existente en unas CCAA (p.ej. en Canarias, Galicia y Castilla-León, ver Aragón, 2000) y no en otras), en segundo lugar, el grado de ejecución presupuestaria, que a tenor de la Cuadro II.3.7 adquiere un cariz preocupante el decreciente nivel de ejecución, y finalmente la diligencia de los poderes públicos para efectuar los pagos.

Recientemente se ha medido el impacto de estas líneas presupuestarias de apoyo para CTA y SLab para el caso de la Comunidad Valenciana (Tomás-Carpi y Monzón, 1998): el 57% de las CTA y el 77% de las SLab activas en 1995 reconocían haber recibido apoyo de la Administración Publica, sobre todo en el periodo de constitución de la empresa y en su primer año de actividad. Los apoyos más solicitados por las cooperativas de trabajo asociado han sido: ayudas financieras para la creación de empleo, ayudas financieras para objetivos diversos y ayudas financieras para realizar cambios técnicos.

impulsado por CamScanner

CUADRO II.3.6.
EFICACIA DE LA MEDIDA 'CAPITALIZACIÓN EN PAGO ÚNICO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO' (CAPD)

	Cuantía Capitalizada		Trabajadores beneficiarios de la CAPD				Nº de socios trabajadores totales de las nuevas CTA y SLab constituidas		% de trabajadores beneficiarios de la CAPD	
Año	(millones de pts /trabajador)	Importe total (millones pts)	Autónomos	Socios de Coop	Socios Trab. de SLab	**Total**	Socios Trab de CTA	Socios Trab de SLab	Socios Trab de CTA	Socios Trab de Slab
1991	1,332	108.575	75.444	2.485	3.584	81.513	6.261	4.473	39,7%	80,1%
1992	1,485	66.244	37.337	3.956	3.316	44.609	8.409	4.928	47,0%	67,3%
1993	1,663	17.957	613	5.298	4.887	10.798	12.188	6.336	43,5%	77,1%
1994	1,730	18.918	135	5.632	5.168	10.935	13.491	6.805	41,7%	75,9%
1995	1,732	14.157	86	4.785	3.303	8.174	12.449	4.930	38,4%	67,0%
1996	1,821	13.732	93	4.568	2.880	7.541	10.463	3.422	43,7%	84,2%
1997	1,775	12.681	38	3.927	3.179	7.144	9.375	4.779	41,9%	66,5%
1998	1,754	15.665	20	3.348	5.563	8.931	7.447	11.307	45,0%	49,2%
1999	1,745	16.375	38	3.432	5.914	9.384	6.870	11.814	50,0%	50,1%
2000	1,713	18.557	93	4.198	6.542	10.833	8.483	12.306	49,5%	53,2%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

impulsado por CamScanner

CUADRO II.3.7.
PRESUPUESTOS ASIGNADOS A FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DEL ESTADO

	1988	1999	2000
PRESUPUESTOS DEL PROGRAMA 322-C 'Desarrollo de la Economia Social' (Millones pts)			
Créditos Iniciales Totales	2.203,27	2.255,80	2.781,82
Transferencias a CCAA	* 1.637,303	* 1.666,774	1.667,77
Transferencias a CCAA / Créditos Iniciales Totales	74,30%	73,90%	60,00%
PRESUPUESTOS NO EJECUTADOS (%)			
CC.AA	24,95	23,28	39,25
ESTADO	21,26	22,74	41,24
DISTRIBUCIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS POR CCAA (pts)			
CCAA Régimen común Art. 151	365.665.082	381.025.846	410.072.262
C.A.Andalucía	91.884.469	95.401.435	101.648.547
C.A.Canarias	314.691.826	244.646.822	206.753.824
C.A.Cataluña	112.878.880	116.073.955	120.587.035
C.A.Galicia	173.454.721	172.829.435	180.415.863
C. Valenciana			
CCAA Régimen Común Art. 143	46.885.274	57.118.770	49.887.783
C.A.Aragón	45.704.985	51.335.839	51.630.370
P.Asturias	19.415.352	18.603.807	15.401.152
C.A.Illes Balears	16.967.021	19.185.645	18.255.676
C.A.Cantabria	74.425.178	88.192.600	103.957.774
C.A.Castilla-La Mancha	82.958.201	99.699.476	107.061.239
C.A.Castilla y León	48.723.388	50.341.692	54.468.298
C.A.Extremadura	160.382.001	181.649.509	159.753.757
C.Madrid	73.729.696	77.658.686	74.267.408
R.Murcia	6.063.843	7.403.338	7.269.078
C.A.La Rioja	3.473.083	5.607.145	5.343.934
Ciu. Aut. Ceuta y Melilla			
TOTAL	**1.637.303.000**	**1.666.774.000**	**1.666.774.000**

Fuente: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales del Estado (varios años), Información del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales – Dirección General de Fomento de la Economía Social y Fondo Social Europeo- y del BOE.

* Incluye la partida transferida ligada a FSE.

impulsado por CamScanner

CUADRO II.3.8.
PRESUPUESTOS Y ESFUERZO PRESUPUESTARIO DE LAS CCAA EN PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Año 2000	MAGNITUDES PRESUPUESTARIAS (Mill. Pts)				ESFUERZO PRESUPUESTARIO	
	PG-ccaa	PG ES total	PG ES transf	PG ES ccaa	EP s/ PG ccaa (‰)	EP s/ PG ES total
CCAA Régimen común Art. 151						
C.A.Andalucía	2.735.232	5.166,743	609,594080	4.557,153	1,7	0,882
C.A.Canarias	630.917	695,401	136,805523	558,595	0,9	0,803
C.A.Cataluña	2.161.651	661,773	321,461268	340,312	0,2	0,514
C.A.Galicia	1.039.904	3.248,000	231,390811	3.016,609	2,9	0,929
C. Valenciana	1.218.699	1.976,928	284,314393	1.692,614	1,4	0,856
CCAA Régimen Común Art. 143						
C.A.Aragón	350.906	350,000	76,931696	273,068	0,8	0,780
P.Asturias	204.764	355,389	83,423376	271,966	1,3	0,765
C.A.Illes Balears	147.686	55,000	20,830957	34,169	0,2	0,621
C.A.Cantabria	145.587	50,000	39,618171	10,382	0,1	0,208
C.A.Castilla-La Mancha	436.010	950,000	154,638220	795,362	1,8	0,837
C.A.Castilla y León	740.778	272,564	178,407870	94,156	0,1	0,345
C.A.Extremadura	289.029	659,617	71,094231	588,523	2,0	0,892
C.Madrid	1.078.478	623,108	242,186720	380,921	0,4	0,611
R.Murcia	260.660	1.014,000	133,639653	880,360	3,4	0,868
C.A.La Rioja	70.084	78,000	10,653978	67,346	1,0	0,863
CCAA Régimen Foral						
C.F.Navarra	357.673	287,609	*40,000000	247,609	0,7	0,861
C.A.País Vasco	869.694	615,000	*100,000000	515,000	0,6	0,837

Fuente: DG Fomento de la ES y del FSE, www.map.es, estimación propia –Navarra y País Vasco- y para PG ES total el Cuestionario-CIRIEC.
Interpretación: PG ccaa= Prespuestos Generales –iniciales- de las Comunidades Autónomas; PG ES total= Presupuesto total destinado por la ccaa a fomento de la ES, de éste 'transf' corresponde al presupuesto transferido (créditos finales) por la Administración Central y 'ccaa' corresponde a fondos propios de la ccaa; EP= Esfuerzo Presupuestario; EP s/ PG ccaa= (PG ES ccaa / PG ccaa); EP s/ PG ES total= (PG ES ccaa / PG ES total).
Homogeneizaciones () en relación a la información del Cuestionario-CIRIEC: Extremadura: Se han deducido las partidas destinadas a Autónomos; Madrid: Se han excluido las partidas destinadas a Minusválidos, CEE y Autónomos.
Andalucía: corresponde al Programa 67C 'Desarrollo cooperativo y comunitario' excluyendo las actividades de Formación Profesional Ocupacional; Galicia: Se han excluido las transferencias estatales para fomento del empleo autónomo. Para Navarra y Euskadi la partida 'PG ES transf' se ha estimado por procedimiento próximo al aplicado a las restantes ccaa.

impulsado por CamScanner

II.3.3.5. MEDIDAS DE APOYO CON SERVICIOS REALES

Las Administraciones públicas interesadas en fomentar las cooperativas y la ES tienen dos opciones: establecer un entorno, regulatorio, cognitivo y financiero, favorable a la eclosión y desarrollo de iniciativas de este sector (*environmental approach*, en la literatura anglosajona, ver Chaves, 1999) o, además de establecer este entorno, adoptar un papel proactivo, interviniendo en mayor o menor medida en la promoción del sector (*entrepreneurial approach*). Esta segunda concepción de la política económica se da especialmente cuando la iniciativa privada es especialmente débil y poco desarrollada, cuando ésta presenta serias carencias funcionales o cuando se desea acortar periodos de maduración de procesos económicos, lo que puede ser especialmente oportuno en contextos de acelerada transformación económica como el actual. En el marco de esta segundaopción los poderes públicos movilizan recursos materiales y humanos al objeto de ofrecer un elenco de servicios reales (no financieros) al·sector, siempre adaptándose a las necesidades reales del momento, servicios como: información, formación, investigación, asesoramiento, *networking*, reestructuración, etc.

Es esta segunda concepción la que ha imperado en España en el ámbito de la ES, como corresponde con el precepto constitucional citado. Las diferencias entre las Administraciones se han manifestado a la hora de operativizar o gestionar ese papel proactivo, tanto en la naturaleza institucional del actor como en el tipo de servicios ofrecidos. En efecto, en unos casos la iniciativa exclusivamente pública es la que ha imperado, p.ej. el IPFC –Instituto de Promoción y Formación Cooperativa- dependiente de la Generalitat de Cataluña, o también las iniciativas de las Escuelas de Empresas de la Junta de Andalucía y los Centros de Iniciativas Empresariales de la ES de Castilla La-Mancha; en otros casos, la mayoría, se ha buscado la implicación de la iniciativa privada, en ocasiones en concurrencia con otros actores, como los Sindicatos, caso de la FFES –Fundación para el Fomento de la ES- de Asturias, aunque en general se ha articulado a través de las estructuras representativas del sector (federaciones y confederaciones), las cuales, financiadas en buena parte con fondos públicos (casi todas las CCAA presentan una línea presupuestaria propia destinada a financiar el asociacionismo de la ES), no sólo han ido desempeñando su cometido representativo y político que les caracteriza sino también una función de prestación de servicios reales como los indicados más arriba.

impulsado por CamScanner

II.3.3.6. MEDIDAS DE ÍNDOLE COGNITIVA

El nivel de conocimiento, visibilidad y de aceptación social del sector de la ES y de sus aportaciones sociales, inscritos los tres en el ámbito cognoscitivo-cultural de la sociedad, es determinante tanto, desde el plano político, en la definición y despliegue de políticas públicas, como, desde el plano social, en la activación de iniciativas empresariales enmarcadas en este sector por parte de los grupos promotores.

En consecuencia, las medidas pergeñadas para aumentar dicho nivel cognitivo-cultural generarán un impacto directo en el sector. Entre estas medidas cabe destacar las siguientes:

1. La creación de un clima de opinión pública conocedor y receptivo hacia esta realidad, lo que parece ser una realidad en nuestro país, tanto para las 'ONG' como para las cooperativas (ver el estudio de la Confederación Valenciana de Cooperativas, Noticias del Cidec nº33);
2. La inserción de la ES en los programas formativos del sistema educativo, reglado y no reglado, en sus diferentes niveles (secundario, universitario, formación específica para grupos promotores), dimensión sobre la que las federaciones sectoriales han hecho un especial esfuerzo en comparación con el sistema educativo público dependiente de las Administraciones competentes en materia de educación (p.ej. existe, hoy por hoy, ausencia de materias obligatorias sobre ES en los planes de estudio universitarios, ver García y Julià, 2001);
3. La inscripción de la ES en la política investigadora del país, de modo que facilite la generación de conocimiento básico y aplicado directamente ligado al sector, superando los voluntarismos locales, ámbito donde aún existen grandes carencias a pesar del serio esfuerzo de institucionalización cristalizado en España en torno a la asociación científica CIRIEC (ver García y Julià, 2001);
4. La ampliación del impacto de los medios de difusión vinculados a este campo, generalistas con secciones especiales o especializados (revistas, publicaciones monográficas, programas de TV y radio, prensa nacional, red).

impulsado por CamScanner

II.3.3.7. POLÍTICAS DE DEMANDA

Las Administraciones públicas constituyen el principal cliente en las economías desarrolladas; las compras públicas (mercados públicos) representan en torno al 10% del PIB en los países europeos (AAVV, 2000).

En un contexto de libre mercado y libre competencia, lo mínimo que deben asegurar las Administraciones públicas es la igualdad de oportunidades de acceso de los distintos operadores a los mercados públicos, concepción por otro lado asumida desde la Unión Europea. Esta condición, en ausencia de regulación, no se da, pues las grandes empresas privadas tradicionales gozan de claras ventajas de acceso frente a las empresas de la ES. Esta situación puede corregirse mejorando su accesibilidad con medidas como una reducción de los costes de las fianzas necesarias, adaptando el modo de pago y estableciendo ciertas reglas especiales en los contratos.

Sobre este último aspecto, el de la regulación pública de la contratación, la Administración puede desempeñar un papel crucial. En efecto, desde la concepción basada en que las Administraciones Públicas han de actuar como un cliente–consumidor responsable orientado por el interés general, la elección de los oferentes no puede ser una cuestión neutral, luego, cumplidas las exigencias de calidad y precio, se ha de primar a aquellas modalidades organizativas que más funcionalidad presenten en relación a la satisfacción del interés social y la generación de valor añadido social (como empleo, equidad distributiva, cohesión social...). Es desde esta concepción desde la que se han arbitrado medidas, al menos sobre el papel, como la preferencia a las cooperativas en las contrataciones de las administraciones públicas en caso de igualdad (ver Cuadro II.3.5, 6ª columna) o las cláusulas sociales, poco y tímidamente desarrolladas en España (AAVV, 2000), aunque no inexistentes, como demuestra el programa catalán 'Posa't a punt' y la reciente Ley de contratos de las Administraciones Públicas.

II.3.4. ESTRUCTURAS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL

Como se ha indicado en el apartado 3.5. 'Medidas de apoyo con servicios reales', la existencia de organismos de apoyo a las entidades de la Economía Social es un factor determinante del éxito o fracaso de las iniciativas de este sector y de su consolidación.

impulsado por CamScanner

Tanto si estas estructuras son de naturaleza pública como de naturaleza privada, no existe un modelo único y estándar de estructuras de apoyo, éstas deben adaptarse a los contextos, los territorios y los ciclos de vida de las empresas de la Economía Social. A cada etapa de este ciclo corresponden necesidades específicas que deben ser correspondidas con apoyos adecuados. Las estructuras privadas, generalmente estructuras federativas prestan, en general, varios tipos de servicios. Los tipos de servicios prestados son:

1. Apoyo técnico a los factores de producción
   - Formación
   - Financiación
   - Marketing/Aprovisionamiento,

2. Apoyo económico y social para la sostenibilidad económica de las empresas
   - Desarrollo (económico/social)
   - Desarrollo de vínculos comunitarios
   - Apoyo administrativo y en la gestión
   - La consultoría y la investigación
   - Redes de relaciones e intercambio de información

3. Función política y representativa
   - Promoción (por ej. promoción del concepto de organizaciones de Economía Social)
   - Actividades políticas sensu stricto:
   - Autorregulación (p.ej. definiendo una identidad organizativa mutuamente aceptada en el sector).

El Informe-memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social en España (Barea, Julià y Monzón, 2000) ofrece un detalle de los servicios desplegados por la mayor parte de las estructuras de apoyo privadas existentes en España.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes de información estadística:

INE, BOE, INEM, Presupuestos General del Estado, Presupuestos de las CCAA, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CIRIEC-INTERNATIONAL (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, Ciriec-España edl – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia.

AAVV (2000): *La contratación pública como instrumento de inserción sociolaboral*, Instituto Navarro de Bienestar Social y Red Navarra de lucha contra la pobreza, http://www.terra.es/personal3/redpobreza.

ARAGÓN,J. et al. (dir) (2000): *Pactos y medidas de fomento del empleo en las Comunidades Autónomas*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

ARCHAMBAULT E., 1986, « L'Économie sociale est-elle associée aux grandes fonctions des pouvoirs publics? » , *RECMA - Revue internationale de l'Economie sociale*, nº 18, pp. 23-43.

BAREA,J. y MONZÓN,J.L. (dir) (1992*): Libro blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

BAREA,J. y MONZÓN,J.L. (dir) (1996): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales*, Ciriec-España edl – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia.

CHAVES,R. (1999): 'Tejiendo redes entre pymes. La política y las entidades de promoción de al cooperación', en Prieto,J.A. (coord): *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*, Ibidem et al, Madrid.

CHAVES,R. y MONZÓN,J.L. (1999): 'Las cooperativas en las modernas economías de mercado', *Economistas*, nº 83.

CHAVES,R. y MONZÓN,J.L. (2000a): 'Políticas públicas', En: CIRIEC-International, *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, Ciriec-España edl – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia.

CHAVES,R. y MONZÓN,J.L. (2000b): 'Empleo y Economía Social en la Unión Europea: una síntesis', en Faura,I., Julià,J.F. y Monzón,J.L. (dir): *Informe-memoria de la Economía Social – 1999*, Ciriec – Cepes – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia, pp. 61-80.

impulsado por CamScanner

CHAVES,R. y MONZÓN,J.L. (2001): 'Economía Social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas', *Ciriec-España*, nº 37.

CHAVES R., MONZÓN CAMPOS J.L. y TOMÁS-CARPI J.A. (1999): 'La Economía social y la política económica' , en Jordán J.M. et al. (coord), *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 143-170.

CORMAN,M. (2000): 'El Fondo Social Europeo y la Economía Social', *Ciriec-España*, nº 35, pp. 31-54.

CUADRADO,J.R. (coord.) (1997): *Introducción a la política económica*, McGrawHill, Madrid.

Dirección General de Fomento de la Economía Social y FSE (2001): *Información sobre Economía Social ante los PNA para el empleo y para la inclusión social*, fotocopiado.

JULIÁ,J.F. y SERVER,R. (1996): 'La fiscalidad de las cooperativas en el marco de la Unión Europea. Referencia especial al caso español', *Ciriec-España*, nº 23, pp. 47-70.

LAVILLE,J.L., NYSSENS,M. y SAJARDO,A. (ed) (2001): *Economía Social y servicios sociales*, Ciriec-España – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia.

LEJARRIAGA,G. (1996): 'La Unión Europea, la preocupación por el empleo y las empresas de participación', *Ciriec-España* – Revista de economía pública, social y cooperativa, nº 22, pp. 127-156.

GARCÍA,C. y JULIÁ,J.F. (dir) (2001): *Directorio nacional de investigadores en Economía Social*, Ciriec-España edl, Valencia.

REYNA,S. (1985): "Política de fomento del cooperativismo", *Anuario de Estudios cooperativos*, pp. 67-73.

ROJO E. y VIDAL I. (1998): *Medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

SAJARDO,A. (1996a): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo blanc, Valencia.

SAJARDO,A. (1996b): 'Una panorámica del tratamiento fiscal a la Economía Social en España', *Ciriec-España*, Revista de economía pública, social y cooperativa, nº 23, pp. 11-32.

TOMÁS-CARPI J.A. (1990): *Política económica: su lógica, estructuración y aspectos metodológicos*, Dpto Economía Aplicada - Política Económica, Universitat de Valencia, Valencia.

impulsado por CamScanner

TOMÁS-CARPI, J. A. y MONZÓN, J.L. (dir) (1998): *Libro blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Ciriec-España ed. Valencia.

VIENNEY C., 1985, « L'organisation coopérative comme instrument de politique économique » , *RECMA Revue internationale de l'Economie sociale*, nº 16, pp. 55-64.

WOLCH,J.R. (1990): *The Shadow State: Government and Voluntary Sector in transition*, The Foundation Center, New York.

impulsado por CamScanner

II.4. LAS GRANDES CIFRAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

José Galán Peláez (Universitat de València)

Intentar realizar un balance cuantitativo que permita mostrar la situación de la Economía Social implica fijar criterios claros sobre al menos tres cuestiones previas:

1. Delimitar el conjunto de empresas a las que se hace referencia de forma que el criterio utilizado goce de un reconocimiento generalizado tanto a nivel nacional como internacional.
   De esta cualidad goza la delimitación que a propuesta del profesor Barea aprobó la Comisión Científica de CIRIEC-España y que ha servido de base para acotar el campo de estudio de numerosos trabajos posteriores, entre los que cabe destacar una aproximación a las Cuentas Satélite de la Economía Social en España. En los trabajos referidos y sobre todo en las cifras clave de la Economía Social en España los agentes que la componen son identificados en los diferentes sectores establecidos por la Contabilidad Nacional agrupados en cuatro clases: empresas no financieras, instituciones de Crédito, empresas de seguros e instituciones privadas sin ánimo de lucro. De acuerdo con lo dicho se considerarán como empresas de la Economía Social clasificadas por sectores institucionales de acuerdo con la clasificación de Barea-Monzón expuesta en este estudio.
2. Delimitado el campo de estudio, cabe plantearse qué criterios utilizar a la hora de seleccionar variables, incluir entidades y obtener agregados significativos, al tratar con entidades tan distintas no sólo desde un punto de vista jurídico, sino también económico. Las opciones tomadas han sido las siguientes:
   a) Elección de un escaso número de variables que hagan posible que la agregación final pueda realizarse para el mayor tipo de entidades posible.
   b) Las cifras, tanto constatadas como estimadas, hacen referencia a entidades económicamente activas a 31 de diciembre de 2000 para cooperativas, sociedades laborales, mutualidades y fundación ONCE.

impulsado por CamScanner

c) Dadas las fuentes disponibles, no ha sido posible el total de las variables relacionadas para todos los tipos de entidades, siendo especialmente significativa la falta de datos en el caso de las instituciones privadas sin ánimo de lucro.

d) Se ha procurado, dentro de lo posible, que las cifras que se exponen presenten una cierta continuidad y posibilidad de relación con las del *Libro Blanco de la Economía Social en España* (1990), *Las cifras clave de la Economía Social en España* (Monzón, Barea. 1994), *Economía Social y Empleo* (Chaves, Monzón. 2000).

e) Al igual que en trabajos anteriores, excepto en *Las Cuentas Satélite de la Economía Social*, no han sido incluidos dos grupos de entidades de clara pertenencia a la Economía Social: las Cajas de Ahorro y las Sociedades Agrarias de Transformación.
Con la no inclusión de las Cajas de Ahorro evitamos que su enorme peso económico difumine las magnitudes clave del resto de las empresas de la Economía Social. Esta no inclusión dificulta comparaciones con respecto al grado de cooperativización en los países de la U.E., ya que en ellos los socios de la Banca Cooperativa representan un 40% del total de socios, de los cuales a España solamente le corresponden el 1,1%. De las Sociedades Agrarias de Transformación la única información disponible es que agrupan a socios.
En resumen, se han aplicado criterios restrictivos eliminando cierto tipo de empresas, bien sea por falta de información sobre ellas -concretamente las Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, las Sociedades Agrarias de Transformación y las empresas mercantiles no financieras controladas por agentes de la Economía Social-, bien porque su inclusión sesgaría extraordinariamente la imagen del sector.

3. La última cuestión está relacionada con las fuentes utilizadas, que se enumeran en el apéndice final, y con la utilización de las mismas, de manera que datos procedentes de fuentes tan diversas como son las ministeriales, Centros e Institutos de investigación universitarios, la Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Estudios patrocinados por determinadas autonomías, Informes y datos de las diferentes Confederaciones y Federaciones han sido tratados por el CIRIEC-España, logrando siempre no sólo no caer en estériles guerras de cifras, sino obtener un amplio reconocimiento a nivel nacional e internacional de la benignidad de las mismas.

impulsado por CamScanner

Si exceptuamos, por razones de ordenamiento jurídico, el mundo del cooperativismo de crédito y del mutualismo de previsión social, para poseer una visión de conjunto de las empresas mercantiles de la Economía Social en España, los fascículos que desde 1993 viene publicando la Dirección General de Fomento de la Economía Social se han transformado en una herramienta no sólo útil sino casi imprescindible, y esto fundamentalmente por dos razones:

Desde el punto de vista de variables registrales para las cooperativas constituidas y sociedades laborales registradas al finalizar 2000, todas las Comunidades Autónomas, a excepción de Asturias además de Ceuta y Melilla, tienen funciones transferidas en materia de Registro, siendo la Dirección General de Fomento de la Economía Social y Fondo Social Europeo quien centraliza los datos de los diferentes Registros de Cooperativas y Registros de Sociedades Laborales. En base a dicha información, que en el caso de la clase de cooperativas procedentes de Comunidades Autónomas con legislación específica debe ser homogeneizada -lo que se efectúa procediendo a una adaptación- lo más rigurosa posible, a la tipología que se establece en la Ley General de Cooperativas. Podemos por consiguiente tener la certeza de que nos encontramos ante series de datos homogéneos pese a la profusión legislativa.

La información sobre empleo es fundamental para establecer no solamente el empleo generado por las empresas de la Economía Social sino también para delimitar qué cuantía de las entidades registradas están económicamente activas. Transcribimos literalmente la metodología seguida por los encargados de elaborar las estadísticas que nos ocupan:

> «La presente información procede del fichero de Códigos de Cuenta de Cotización (C.C.C.) en situación de Alta en la Seguridad Social, a la fecha correspondiente, sobre el que se ha realizado un proceso informático de búsqueda de Sociedades Cooperativas y las Laborales.
>
> A partir de esta unidad registral (denominado en los cuadros como Centro de Cotización) se ha procedido a la agrupación de aquellos que tienen un mismo CIF y por tanto pertenecen a la misma sociedad, obteniéndose información agregada por empresa o sociedad para aquellas variables (tamaño, año de inscripción en la Seguridad Social) en que tal agregación no presenta incoherencias.
>
> En el ordenamiento por división y rama de actividad no ha parecido oportuna dicha agregación, ya que en muchos casos una misma sociedad

impulsado por CamScanner

aparece con centros de cotización con diferente código de actividad. Por ello en los cuadros por actividad sólo se ofrece información a nivel de centro de cotización.

Respecto a la distribución geográfica se ofrece la información tanto a nivel de sociedad como de Centro de Cotización. En el primer caso por el interés obvio de la misma y, en el segundo, porque recoge la provincia en la cual está ubicado realmente el Centro de Cotización y por tanto se realiza la actividad, al margen del lugar en que resida la sede central de la Sociedad.

A partir de la información suministrada por la Tesorería General de la Seguridad Social sobre el tamaño medio de las sociedades acogidas al régimen especial agrario de la Seguridad Social y que cotizan por jornadas reales, se ha podido estimar en 5 el número medio de trabajadores por sociedad. Este número de trabajadores es el que se ha imputado en cada centro de cotización, tanto de Sociedades Cooperativas como Laborales, cuyo régimen de cotización es el citado anteriormente.

La información sobre socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado que cotizan al régimen especial de autónomos procede del fichero correspondiente de la Seguridad Social, del que se han seleccionado aquellos que declaran ser socios de una cooperativa.

A partir de los nombres registrados de las sociedades en las que trabajan estos socios, y por medio de una muestra representativa del fichero, se ha podido estimar el número medio de trabajadores autónomos de cada sociedad cooperativa, diferenciando Cataluña (cuyo mínimo legal es de 3 socios por cooperativa) y el País Vasco (con un mayor número de socios por cooperativa) del resto del Estado.

A partir de una muestra, también representativa, se ha podido estimar en ° el número total de sociedades cooperativas que, figurando en el fichero de Autónomos, aparecen a su vez en el fichero de Cuentas de Cotización a la Seguridad Social, con lo que al número total de empresas estimado por los anteriores datos se le ha aplicado el coeficiente reductor igual a æ, obteniéndose de esta manera el número estimado de sociedades cuya plantilla íntegra está en el régimen especial de autónomos.

impulsado por CamScanner

La explotación de dicho fichero de Autónomos se realiza solamente a 30 de junio y 31 de diciembre de cada año, manteniéndose en el 1er y 3er trimestre los datos del trimestre anterior.»

Dada la metodología utilizada, se aprecia un ligero sesgo a la baja en cuanto al número de trabajadores cotizantes por el régimen de autónomos, si bien esta apreciación, puesta de manifiesto por algún estudio autonómico, puede no ser cierta a nivel nacional.

NIVEL DE COOPERATIVIZACIÓN DE LOS PAÍSES DE LA U.E.

A la entrada del nuevo milenio, más del 22% de los habitantes de la Unión Europea se benefician de su pertenencia a las entidades tradicionales de la Economía Social: Cooperativas y Mutuas.

En España el grado de cooperativización de la población se sitúa por debajo de la media alcanzando solamente un 11%.

Superior a la Media	En torno a la Media (Entre el 20-30%)	Inferior a la Media
Irlanda (58,1%)	Francia (29,8%)	Reino Unido (16,2%)
Suecia (55,3%)	Alemania (27,2%)	Italia (15,2%)
Austria (47,5%)	Dinamarca (26,6%)	España (11%)
Finlandia (45,6%)	Portugal (21,4%)	Grecia (9,9%)
Bélgica (35,5%)		Países Bajos (5,5%)
	Luxemburgo (4%)	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ACI.

El número de cooperativas españolas representa el 17,7% de las de la Unión Europea y el 5,2% de socios. En cuanto al empleo generado, se sitúa en torno al 17,6% de los dos millones doscientos ochenta y seis mil empleos cooperativos de la Unión Europea.

Sectorialmente la estructura del cooperativismo español con respecto a la Europa de los quince es la que muestra el siguiente cuadro:

impulsado por CamScanner

	ENTIDADES		SOCIOS		EMPLEO	
	España	U.E.	España	U.E.	España	U.E.
Agricultura, Pesca y Silvicultura	19,3	35,2	22,2	12,7	9,3	28,5
Industria	29,6	15,8	3,8	1,0	38,1	23,0
Servicios	24,9	44,4	74,0	86,3	52,5	48,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ACI. Resituando el 47% de las CTA españolas y sus socios en el sector servicios.

A. EL SUBSECTOR DE MERCADO O EMPRESARIAL

A 31 de diciembre de 2000, el número de empresas de la economía social (cooperativas y sociedades laborales) en situación de alta en la Seguridad Social y, por tanto, económicamente activas, asciende en España a 35.269 entidades; es decir, que de las cerca de 2.600.000 empresas no agrarias existentes en España (4) el 1,2% son autogestionadas. Estas empresas generarán 353.933 empleos directos, lo que representa un 2,4% del total de la población ocupada en la economía española en dicho año, lo que se corresponde con el 3,9% del empleo generado por el sector privado, siendo el volumen de facturación estimado de las empresas del sector no financiero de 5,5 billones de pesetas.

EMPRESAS NO FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL
(económicamente activas a 31/12/2000)

CLASE DE ENTIDAD	Nº ENTIDADES	SOCIOS	TRABAJADORES
Cooperativas	23.245	3.963.383	254.597
sociedades			
- laborales	11.935	64.954	84.870
- anónimas	4.154		51.971
- limitadas	7.781		32.899
TOTAL	**35.180**	**4.028.337**	**339.467**

impulsado por CamScanner

TAMAÑO

De entre los diferentes criterios generalmente utilizados en trabajos empíricos a la hora de estudiar el tamaño de las empresas componentes de una economía o de un determinado sector de la misma, la información disponible nos lleva a emplear el *número de trabajadores*, pese a ser conscientes de las diferencias de productividad del factor trabajo y su variable intensidad frente al factor capital.

NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES POR EMPRESA

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Cooperativas	10,5	10,5	10,6	11,0	11,5	11,5
Sociedades Laborales	9,8	10,0	9,9	8,8	7,9	7,1

Para el conjunto de los dos tipos de empresas, la media de trabajadores en el año 1999 fue de 10,4, cifra que adquiere gran relevancia si se tiene en cuenta que el Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España sitúa en 8 la media de trabajadores por empresa industrial, y en 3 para las empresas de servicios en España.

A diferencia del conjunto de las empresas no agrarias de la economía española donde prácticamente no existen diferencias regionales en cuanto a la media de número de trabajadores por empresa, en el caso de las cooperativas éstas son muy acusadas, como se muestra para el año 2000.

impulsado por CamScanner

NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES POR COOPERATIVA (TAMAÑO MEDIO: 11,5%)

Por debajo de la Media	En torno a la Media (10,5-12,5%)	Superior a la Media
Andalucía (9,7)	Baleares (12,1)	Asturias (12,9)
Aragón (10)	Cantabria (12,2)	Canarias (16,5)
Castilla La Mancha (9,2)	Galicia (10,6)	C. Valenciana (14,9)
Castilla y León (9,0)	Madrid (12,0)	Navarra (14,8)
Cataluña (7,6)	Murcia (10,7)	País Vasco (33,8)
Extremadura (9,2)	La Rioja (11,2)	
Ceuta y Melilla (8,3)		

La dispersión es menor en las sociedades laborales, en las que el País Vasco continua marcando una diferencia muy significativa con una media de 13,1 trabajadores por empresa.

Puede apreciarse que el 80% de las cooperativas españolas tienen menos de once trabajadores, de las cuales el 60,5% no sobrepasan los cinco. Ello se debe al gran peso que en el mundo de la cooperación tienen las Cooperativas de Trabajo Asociado y al tamaño cada vez menor de las mismas, atomización fomentada por medidas legislativas y por el deseo de los trabajadores de conseguir un autoempleo estable, lo que se traduce en la creación de empresas con un número cada vez menor de socios iniciales, que va de 11 en 1990 a 7,8 en 2000 para las cooperativas en general y de 6,8 a 4,9 socios si nos ceñimos a las Cooperativas de Trabajo Asociado.

Un panorama aún mayor de afianzamiento como microempresas lo encontramos en las sociedades laborales, donde las entidades de hasta cinco trabajadores ganan 14,9 puntos porcentuales (5.194 empresas), prácticamente todas ellas sociedades laborales limitadas, que en el año 2000 arrojaban una media de 4,2 trabajadores por empresa.

impulsado por CamScanner

DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES SEGÚN Nº DE TRABAJADORES ACTIVAS A 31/12/1997 y 31/12/2000 (EXCLUIDO EL RÉG. DE AUTONOMOS)

Nº TRABAJADORES	COOPERATIVAS		S. LABORALES	
	1997	2000	1997	2000
0-5	62,9%	60,5%	53,9%	68,8%
6-10	18,9%	19,5%	22,4%	16,2%
11-25	11,8%	12,7%	16,6%	10,7%
26-50	3,6%	4,0%	4,8%	2,8%
51-100	1,5%	1,8%	1,6%	1,0%
101-150	1,0%	1,1%	0,5%	0,4%
> 250	0,3%	0,4%	0,1%	0,1%

En el cuadro puede apreciarse que los dos tipos de entidades, cooperativas y sociedades laborales, se mueven con tendencias opuestas: en las primeras el rango de 0-5 trabajadores disminuye un 2,4%, aumentando ligeramente todos los demás. En las segundas sólo este rango aumenta, perdiendo peso todos los demás y, con ellos, el peso relativo del sector industrial dentro de las sociedades laborales, ya que, como se verá, las nuevas mini empresas tienden a situarse en el sector servicios.

ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS

La base de datos de la Economía Social nos proporciona desde el año 1993 material suficiente para poder calcular tasas brutas de entrada y salida de cooperativas y sociedades laborales, así como la variación porcentual de las empresas existentes a treinta y uno de diciembre con respecto a la misma fecha del año anterior.

La metodología empleada es similar a la utilizada por el Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España para estudiar la creación de empresas no agrarias en la economía española, partiendo del Directorio Central de Empresas del INE, si bien hemos de salvar mediante un sencillo cálculo aritmético la dificultad que supone el hecho de que en la base de datos de la Economía Social, a diferencia del INE, no figuren las entidades que causan baja anualmente, junto con las empresas entrantes cada año

impulsado por CamScanner

(cooperativas constituidas y sociedades laborales registradas) y el stock de empresas activas existentes.

La tasa de entrada bruta (TEB) muestra el porcentaje que representan las empresas constituidas o registradas a lo largo de un año *t* con respecto a las existentes al inicio del mismo, que se corresponden con el stock de activas a 31 de diciembre del año anterior.

La tasa de salida bruta (TSB) representa las empresas que cierran durante el año *t* en relación con las activas a 31 de diciembre del año *t-1*.

Finalmente, la tasa de entrada neta (TEN) muestra la variación porcentual neta en el número de empresas.

Para el total de Empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) estas tasas son las siguientes:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa Bruta de Entrada	17,2	11,5	15,0	22,2	22,1	22,8
Tasa Bruta de Salida	11,3	6,6	9,4	14,5	12,0	13,2
Tasa Neta de Entrada	5,9	4,9	5,6	7,7	10,1	9,6

Las empresas de la Economía Social tienen unas tasas de creación altísimas si las comparamos con las de creación de empresas en España, que se sitúa en el 13,3% como promedio para los cuatro últimos años, siendo esta tasa además muy estable a lo largo del tiempo, todo ello según el estudio de las Cámaras de Comercio al que venimos haciendo referencia.

Mucho más acorde con la tónica general de las empresas no agrarias de la economía española se muestra la tasa de salida bruta de empresas, que arroja un promedio de 11,2% para los años 1997-2000 frente al 12,3% de las cooperativas y sociedades laborales.

El cuadro muestra que las cooperativas han tenido bajas tasas de entrada y salida, creciendo durante el período considerado a un promedio de 3,4% anual, cifra significativa si tenemos en cuenta que el incremento para el conjunto de las empresas españolas para ese período ha sido del 2,1% anual.

impulsado por CamScanner

Es en la Ley 4/1997 de 24 de marzo, reguladora de las Sociedades Laborales donde se encuentra la explicación de las elevadísimas tasas de entrada. La creación de las Sociedades Laborales Limitadas ha propiciado la entrada de miles de micro empresas (en el año 2000 se crean 84 anónimas frente a 4.767 limitadas), que, pese a sus elevadas tasas de salida, han hecho pasar de una tasa de crecimiento neto negativa de -1,9% en 1996 a un crecimiento del 24,1% en el año 2000 con respecto al año anterior.

TASAS DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES. AÑOS 1997 A 2000

	COOPERATIVAS				SOCIEDADES LABORALES			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
Tasa de Entrada Bruta	10,4	9,5	8,8	11,1	24,7	70,8	63,8	50,4
Tasa de Salida Bruta	4,9	6,6	7,4	7,7	19,0	47,7	27,9	26,3
Tasa de Entrada Neta	5,5	2,9	1,8	3,4	5,7	26,1	35,9	24,1

Puede afirmarse que las medidas legislativas y políticas de fomento están teniendo una gran incidencia sobre las tasas de entrada bruta, mientras que, sobre las de salida, la tiene la coyuntura económica.

EDAD DE LAS EMPRESAS

El juego de entradas y salidas se saldó a 31/12/2000 con un stock de 35.269 empresas activas.

Estas empresas son mayoritariamente jóvenes, ya que tan sólo un diez por ciento de las cooperativas actualmente cotizantes a la Seguridad Social por el régimen general lo hacen desde antes de 1980; el 28,4% comenzaron a cotizaren la década de los ochenta; la década de los noventa nos aportó el 50,7%, y, finalmente, 1.814 han comenzado a cotizar en el año 2000. Se puede constatar, no obstante, que el 10,2% de las cooperativas maduras generan el 32,9% del empleo.

En el caso de las sociedades laborales, prácticamente el setenta por ciento (66,9%) cotizan desde 1998. Nos encontramos por tanto ante un universo de

impulsado por CamScanner

empresas mayoritariamente adolescentes que generan el 41,5% del empleo, mientras que las sociedades laborales maduras cotizantes desde 1986-1991 (11,4%), generan el 23,9% del empleo.

LOCALIZACIÓN SECTORIAL

La distribución sectorial de las empresas de la economía social a 31/12/2000 y el empleo generado es el siguiente:

	Empresas	*Empleo*
Agricultura	12,9%	7,4%
Industria	24,3%	31,1%
Construcción	14,0%	10,8%
Servicios	48,8%	50,7%

Estas cifras muestran que el nivel de terciarización de las empresas de la economía social es inferior al del conjunto de la economía española, aunque progresa lentamente. Si tomamos como referencia los últimos cinco años, hemos asistido a un aumento de ambas variables en cifras absolutas en todos los sectores, pero las empresas industriales han perdido 6,3 puntos porcentuales, lo que, junto con el 1,1% perdido por las agrícolas, ha propiciado que la construcción gane el 4,1% y los servicios el 3,3%.

El proceso de terciarización se puede apreciar en el siguiente cuadro de empresas constituidas o registradas

	AGRARIO	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS
Empresas Eco. Social. 1997	8,9%	19,9%	13,3%	57,9%
Empresas Eco. Social. 1998	5,8%	17,7%	15,0%	61,5%
Empresas Eco. Social. 2000	5,6%	18,5%	16,3%	59,6%
Socs. mercantiles registradas. 1998	2,69%	13,44%	15,54%	68,33%

impulsado por CamScanner

La tendencia a crecer hacia el sector servicios se pone aún más de manifiesto si vemos la distribución de las 6.634 empresas de trabajo asociado, cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales no agrarias que se han constituido en al año 2000:

Industria	Construcción	Servicios
20,1%	17,7%	62,2%

Dentro del sector servicios merece especial atención el crecimiento que están siguiendo, tanto en empleo como en número de entidades, los servicios sociales y de proximidad.

B. EL SUBSECTOR DE NO MERCADO

Finalmente se han incluido una serie de datos sobre las organizaciones no lucrativas de acción social, mayoritariamente asociaciones y fundaciones cuyas actividades están constituidas por los llamados "servicios sociales" o servicios de apoyo a los colectivos débiles y vulnerables de la sociedad (minusválidos, infancia, refugiados, minorías étnicas, ayuda al desarrollo, tercera edad, mujer, otros), servicios que, por lo general, son competencia de las Carteras de "Bienestar Social" o de "Asuntos Sociales" de las diferentes Administraciones Públicas. Integran básicamente los campos 7.3 "Acción social" y 3 "Disminuidos" de la clasificación sectorial del Registro Nacional de Asociaciones así como las Fundaciones de beneficencia y las de asistencia social. Quedan excluidas de este estudio todas las demás entidades no lucrativas: culturales, recreativas, deportivas, políticas, religiosas, etc...

A diferencia de las cifras del subsector de mercado, que tienen como fuentes la base de datos de la Economía Social del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la base de datos del CIRIEC-España y el Directorio General de empresas del INE, las de este apartado han sido tomadas de estudios de reconocido prestigio, cuyos autores e instituciones patrocinadoras figuran en los correspondientes cuadros.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III

LOS AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

impulsado por CamScanner

Impulsado por CamScanner

III.1 LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Juan F. Juliá Igual (Universidad Politécnica de Valencia)
Elena Meliá Martí (Universidad Politécnica de Valencia)

III.1.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS Y DE SU ENTORNO

La presentación de lo que es el cooperativismo agrario en España y de su evolución más reciente, nos obliga sin duda a referirnos a las dos pasadas décadas, de los años 80 y 90, en las que se produce la reforma de su marco normativo sustantivo, el ingreso en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE), y lo que podemos denominar la etapa del despegue empresarial de estas organizaciones. Con todo, debe indicarse previamente aunque de una forma muy breve que en España, el asociacionismo agrario y en particular las cooperativas agrarias, gozan de una larga tradición y ya a principios de siglo su implantación en muchos sectores era notoria.

Durante la etapa anterior a la guerra civil, el asociacionismo agrario se fue vertebrando en distintas organizaciones regionales a la vez que nacionales. Finalizada ésta, el asociacionismo agrario se reduce básicamente a las cooperativas y a los llamados grupos sindicales de colonización, que posteriormente darán lugar a las llamadas SAT.

En el caso de las cooperativas, que constituyen la forma asociativa más desarrollada, gozaron hasta los años 80 de un marco normativo que contribuyó, sin duda, a la vertebración del sector y a la configuración de las organizaciones representativas, a través de las llamadas UTECO y la Unión Nacional de Cooperativas, y se puede afirmar que su desarrollo social era importante, ya que la mayor parte de los agricultores estaban asociados ya en los años 70, a sociedades cooperativas. Al mismo tiempo, desde el punto de vista empresarial, era un cooperativismo poco evolucionado, a juzgar por su escasa significación en el entorno económico, con cuotas de mercado que se alejaban bastante de las presentadas por el cooperativismo agrario europeo.

La década de los 80, como se ha apuntado, tiene sin duda una notable importancia para el cooperativismo agrario español, por su aproximación a la realidad empresarial de la agricultura europea y por dos razones de carácter

impulsado por CamScanner

institucional. En efecto, en esta década se inicia la reforma del marco normativo del cooperativismo español, con la promulgación en 1987 de la nueva Ley General de Cooperativas, y la aparición de leyes de cooperativas de cinco comunidades autónomas (Euskadi en 1982, Cataluña en 1983, Andalucía en 1.985, Comunidad Valenciana en 1985 y Navarra en 1989), que suponen todas ellas una clara apuesta por el desarrollo empresarial de la sociedad cooperativa, que tendrán su continuación con las reformas de estas leyes y la promulgación de nuevas en otras Comunidades Autónomas durante la siguiente década.

Otro hecho histórico acaecido en esta década, es la incorporación de España a la entonces CEE, lo que supuso la adopción de una serie de Reglamentos, instrumentos de la Política Agraria Comunitaria (PAC), y entre ellos los que regulaban las llamadas Organizaciones de Productores (O.P.), con el consecuente desarrollo de normativa de adaptación de estos Reglamentos en España.

Las O.P. se configuran en nuestro país, al igual que en Europa, mayoritariamente desde la base empresarial cooperativa. Las atribuciones que algunas de estas organizaciones tienen en materia de regulación de mercados, tal es el caso de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (O.P.F.H.), a las que el Reglamento 1.035/72 les confiere la facultad de retirada de producto en los llamados calendarios de retirada, así como las ayudas que se otorgaban para su constitución y funcionamiento, constituyeron sin duda el mayor acicate para su desarrollo empresarial.

El caso de la citricultura es en este punto paradigmático, ya que con una cuota de mercado en torno al 10% en los años 70 y del 28% a finales de los años 80, llega a finales de los 90 a aproximarse al 40%, cuota que en su momento parecía inalcanzable.

Por otro lado, la incorporación de nuestra agricultura al mercado europeo supuso también la aproximación de nuestras estructuras comerciales y productivas a las del resto de países que conformaban la C.E.E. Este acercamiento se ha venido produciendo en las dos últimas décadas, aunque con una mayor intensidad en el plano comercial, en el que las organizaciones cooperativas han experimentado un fuerte crecimiento en su cuota de mercado, y han desarrollado procesos de agrupamiento, especialmente a partir de finales de los años 80 y durante la década pasada de los 90.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.1.
PRODUCCIÓN VENDIDA EN ESPAÑA POR MEDIO DE COOPERATIVAS. (%)

	Frutas	Hortalizas	Cereales	Leche
1986	26	12	10	10
1992	32	15	17	16
1996	45	15	20	27
1997	45	20	22	30

Fuente: Elaboración propia a partir de "La situación de la agricultura en la Unión Europea" Comisión Europea. Informes de 1987 a 1999.

El cooperativismo agrario español presenta hoy una importante realidad, no solo social, sino también económica, ya que como hemos adelantado ha experimentado un importante desarrollo empresarial. Baste señalar que más de un millón de agricultores son socios de alguna de las cerca de 4.000 cooperativas existentes, lo que significa que la mayor parte de los titulares de explotaciones agrarias en España son socios de cooperativas, y que en torno al 30% de la Producción Final Agraria se comercializa a través de estas organizaciones, cuya cifra de facturación ha ido creciendo en los últimos años hasta alcanzar los 1,7 billones de pesetas.

Estos hechos se han producido, al igual que en el resto de países europeos, en un contexto de progresiva reducción del número de cooperativas, como resultado de procesos de concentración e integración de diversa índole, que han fructificado en una mayor presencia en los mercados, gracias a su mayor tamaño empresarial, hecho que les ha permitido ser mucho más competitivas.

Las últimas cifras del sector (Cuadro nº III.1.2), ponen de manifiesto su consolidación en los términos referenciados y su grado de implantación en las distintas comunidades autónomas, que se corresponde obviamente con la caracterización agronómica de cada una de ellas. Así, en las comunidades con mayor implantación cooperativa, los sectores con una presencia cooperativa importante son los que tienen mayor peso en la Producción Final Agraria.

A modo de ejemplo, los sectores hortofrutícola y citrícola en la Comunidad Valenciana, donde el cooperativismo goza ya de un grado de implantación nada despreciable, o Andalucía y Cataluña con la ganadería, frutas y hortalizas y otros productos.

impulsado por CamScanner

Como conclusión, puede afirmarse que el cooperativismo agrario es representativo del sector agroalimentario en España, y que presenta por tanto los mismos atributos y deficiencias que el conjunto de empresas que lo conforman. Así, presenta un tamaño de empresa reducido, con necesidades de desarrollo tecnológico importantes en algunos subsectores, y con una clara falta de concentración e integración, si bien ha consolidado un merecido reconocimiento, y en algunos casos liderazgo, en algunos subsectores por la calidad de sus productos y capacidad de respuesta a las demandas de los grandes operadores de la distribución alimentaria, como es el caso de los cítricos y también, aunque en menor medida en vinos y aceites.

El cooperativismo agrario tiene un enorme peso en el conjunto de la agricultura europea, ya que representa más del 60% de la oferta agraria. Por ello, es considerado como un elemento inexcusable en cualquier desarrollo de la PAC, como de hecho su principal organización representativa, el COGECA, ha puesto de manifiesto en repetidas ocasiones.

No obstante, la realidad del cooperativismo agrario, si bien presenta denominadores comunes para el conjunto de los estados miembros, tiene a su vez marcadas diferencias. Así, desde el punto de vista meramente organizativo y jurídico, los distintos estados miembros han optado por modelos diversos, que en lo que se refiere a su regulación se pueden agrupar en tres:

- El de los países que han dotado a la sociedad cooperativa de un amplio marco normativo, con leyes propias específicas, como es el caso de Alemania, Francia, España, Grecia, Finlandia, Italia, Austria, Luxemburgo, Portugal, Suecia, y que en algunos casos incluso han complementado con leyes especiales para las cooperativas agrarias, como es el caso de Francia y Grecia.
- Un segundo modelo es el adoptado por países en los que el cooperativismo goza también de regulación especial, pero en el marco de otras normas de carácter general, como es el caso de Holanda y Bélgica.
- Un tercer grupo de países son los que no dan a la sociedad cooperativa ningún tratamiento normativo diferenciado, estando reguladas por el derecho de sociedades común. Este es el caso del Reino Unido, Dinamarca e Irlanda.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.2.
NÚMERO DE COOPERATIVAS, SOCIOS Y FACTURACIÓN DE LAS COOPERATIVAS EN 1999

	Nº de cooperativas			Nº de Socios			Facturación		
	1998	1999	%	1998	1999	%	1998	1999	%
Andalucía	795	792	20	235.574	235.346	21	362.522	413.885	24
Aragón	229	225	6	111.642	105.346	10	68.996	77.638	5
Asturias	74	72	2	20.485	20.479	2	92.630	103.767	6
Baleares	31	32	1	6.145	6.172	1	7.336	9.548	1
Canarias	55	55	1	12.291	12.289	1	17.602	19.404	1
Cantabria	20	20	1	7.682	7.740	1	6.402	7.448	0
Castilla-La Mancha	426	423	11	133.150	131.678	12	78.977	98.519	6
Castilla-León	364	363	9	138.272	132.453	12	98.454	122.024	7
Cataluña	446	441	11	81.939	80.214	7	258.648	274.758	16
Extremadura	367	362	9	49.163	49.180	4	57.505	67.007	4
Galicia	201	195	5	40.969	41.253	4	58.325	70.497	4
La Rioja	66	65	2	8.194	8.190	1	6.099	6.988	0
Madrid	39	39	1	15.364	14.630	1	10.004	11.514	1
Murcia	69	88	2	25.606	22.790	2	42.662	59.629	4
Navarra	137	137	3	24.582	24.362	2	76.116	87.769	5
País Vasco	70	70	2	14.339	14.425	1	23.191	28.221	2
C. Valenciana	541	536	14	194.603	191.542	17	229.532	241.623	14
TOTAL	3.930	3.915	100	1.120.000	1.098.089	100	1.495.001	1.700.238	100

Facturación en millones de pesetas.
Fuente: Informe económico del cooperativismo agrario en 1999. Confederación de Cooperativas Agrarias de España.

En cuanto a los modelos organizativos también nos encontramos con una realidad dispar. Así, hay países que tienen organizaciones representativas complejas y extensas, que van desde Organizaciones de carácter territorial (Federaciones regionales) a organizaciones sectoriales (Federaciones de productores de frutas y hortalizas, etc.), incluso con un elevado desarrollo de organizaciones intersectoriales

De este modelo tan complejo, sin duda el estado más representativo es Francia, que goza de un cooperativismo muy sólido empresarialmente, pero

impulsado por CamScanner

además muy bien organizado a nivel representativo. El modelo territorial ha prevalecido en la mayor parte de países en los que las regiones tienen un peso político importante, como es el caso de España, Alemania o Bélgica, mientras que en otros países como Holanda e Irlanda, la representación sectorial, por ramos de productos ha tenido un mayor calado.

En algunos países, la afiliación o proximidad ideológica o confesional ha creado también otra forma de agrupamiento organizativo, como es el caso de Italia y Bélgica.

En cuanto al nivel de desarrollo económico, también existen diferencias notables, observables en la significación que el cooperativismo agrario tiene en algunos sectores en los distintos países, y que suele seguir la pauta: mayor grado de desarrollo económico, mayor tamaño empresarial medio.

Así, el fuerte grado de implantación y peso del cooperativismo francés en sectores como los cereales y lácteos, se explica por la importante evolución que como empresa han tenido sus organizaciones cooperativas, que han experimentado notables procesos de agrupación e integración, constituyendo grupos cada vez mejor situados en la cadena agroalimentaria, y que se han configurado como líderes en algunos subsectores. El caso de SODIAL (primer grupo cooperativo francés), Socopa, UNCAA o CANA son magníficos ejemplos de lo expuesto.

Situaciones parecidas se han dado en Holanda, que a través de intensos procesos de concentración ha consolidado un fuerte sector cooperativo, sobresaliente en lácteos, flor cortada y frutas y hortalizas, y también en Dinamarca, especialmente en el subsector de carne de porcino, en el que la preeminencia del sector cooperativo es absoluta, ya que sólo 4 organizaciones cooperativas (mataderos) controlan más del 95% del mercado.

Así, aunque el cooperativismo agrario no presenta un desarrollo tan notorio en todos los países europeos, tiene un denominador común: el crecimiento experimentado en los últimos años y el hecho de que en muchos subsectores como el lácteo, frutas y hortalizas, cereales y algunas carnes, mantenga una presencia muy destacable.

La razón que explica el crecimiento e importancia que el cooperativismo europeo tiene hoy se puede resumir en una evolución empresarial cuya clave han sido los procesos de agrupamiento, bien por creación de grupos

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.3.
ESTADÍSTICAS SOBRE COOPERATIVAS EN LA UNIÓN EUROPEA

	Nº de cooperativas, Nº de socios y volumen de negocio					Cuota de mercado de las cooperativas por sector 1997				
	Nº de cooperativas	Nº de socios	Volumen de negocio[1]	Volumen negocio/ cooperativa[2]	Volumen negocio/ socio[3]	Leche	F y H	Carne bovino	Carne porcino	Cereales/ semilla
Bélgica (91)	1.265	397.915	6.214	4,91	15,62	53	75	0	20	30
Dinamarca (91)	214	113.000	12.100	56,54	107,08	94	70-80	66	91	60
Alemania (96)	3.950	3.280.000	39.300	9,95	11,98	52	40	28	27	45-50
Grecia (96)	6.919	782.000	850	0,12	1,09	20[5]	57[5]	2[5]	3	49
España (96)	4.350	950.000	6.300	1,45	6,63	30	45	9	8	22
Francia (96)	3.618	720.000	52.600	14,54	73,06	47	40	30	85	68
Irlanda (95)	128	186.000	9.590	74,92	51,56	99,5[6]	14,3[6]	15-20[6]	66[6]	57[6]
Italia (95)	8.850	1.124.900	16.450	1,86	14,62	40[4]	43[4]	12[4]	13[4]	20[4]
Luxemburgo (95)	25	113.200	120	4,80		81[6]	-	38[6]	37[6]	79[6]
Holanda (96)	251	273.000	22.400	89,24	82,05	83[6]	76	16[6]	34[6]	65[6]
Austria (96)	1.757	2.182.000	N.D.	-	-	90[5]	18[5]	5	15	60[5]
Portugal (96)	909	800.000	1.270	1,40	1,59	-	-	-	-	-
Finlandia (95)	403	1.228.500	7.590	18,83	6,18	97	-	65	68	46
Suecia (95)	50	300.000	8.240	164,80	27,47	100	20[6]	72,9	78	75[6]
Reino Unido (95)	506	271.000	7.660	15,14	28,27	67[6]	67[6]	-	28[6]	24[6]
TOTAL	33.195	10.539.515	190.684	5,744	18,09					

1. Millones de ecus. 2. Millones de ecus/cooperativa. 3. Miles de ecus/socio. 4. 1994. 5. 1995. 6. 1996
Fuente: elaboración propia a partir de El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI. COGECA. Julio 1997 y La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informe 1999. COMISIÓN EUROPEA.

impulsado por CamScanner

cooperativos, a través de cooperativas de segundo grado, mediante fusiones, o por medio de estructuras basadas en el partenariado con otro tipo de organizaciones empresariales, lo que les ha llevado a ser, sin duda, mucho más competitivas.

Sin embargo, la razón más importante probablemente haya sido el reconocimiento de que el cooperativismo agrario es la fórmula empresarial que presenta una mayor sintonía con las demandas de una política agraria, que necesita convertir a los agricultores en los propios protagonistas de su futuro, lo que la ha llevado a otorgarles un mayor papel institucional como instrumento de muchas de sus acciones.

III.1.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Los retos a los que la agricultura y el cooperativismo agrario se enfrentan en el siglo XXI, no pueden sino abordarse desde la consideración y el diagnóstico del nuevo escenario económico y marco institucional en el que la agricultura europea y española se encuentran. Por ello, la observación de algunos de los datos del cuadro macroeconómico que supone dicha actividad, tanto en España como en la Unión Europea se hace imprescindible.

Nos encontramos con una agricultura que produce excedentes ya de carácter estructural, con un incremento notable de la competencia de terceros, favorecida por un contexto de economía globalizada y abierta, y en el marco de unos acuerdos internacionales pro-liberación que han marcado el camino hacia una reforma de la PAC menos proteccionista. El resultado ha sido, como no podría ser de otra forma, una pérdida de la renta agraria (en los últimos años), que ya se anunciaba con la evolución de los precios agrarios claramente a la baja. Si bien, en el pasado ejercicio, esta tendencia aparentemente se ve modificada al registrarse un crecimiento de la renta agraria de un 1,9 en la UE y un 4,8 en España (año 2000), según la oficina estadística europea Eurostat, destacando que este incremento se ha debido a la disminución del volumen de mano de obra (- 3%), una escasa variación en la producción global y un leve incremento del 1,2% del coste de los insumos de la Unión Europea.

Un reciente informe de la OCDE presentado en París, señala la posibilidad de recuperación de los precios de los productos agrarios en los próximo años, que podría romper la tendencia actual de caída de precios, aún así y en todo

impulsado por CamScanner

caso, existen indicadores que como mínimo pueden poner en cuestión dicho vaticinio, como son la incorporación reciente de nuevas tecnologías, y de unas políticas agrarias que no se resisten a perder su marchamo productivista.

En todo caso, la tendencia mundial de descenso de los precios agrarios de los últimos años es clara. Según FAO, de 1.960 a 1.990 mientras la disponibilidad de calorías per cápita aumentó a nivel mundial un 35%, los precios de los alimentos bajaron en términos reales en un 50%.

CUADRO III.1.4
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS A LA PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LA UE (DEFLACTADOS)

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Índice	100	97,2	89,3	84,9	85,0	85,4	83,2	80,1

Fuente: Comisión Europea, 1999.

El modelo productivo de la agricultura europea es heterogéneo, coexistiendo países con una notable eficacia productiva en términos de Valor Añadido Neto a precios de mercado por explotación (VAN / explotación), como de VAN por Unidades de Trabajo Anuales (VAN / UTA), como es el caso de Holanda, Dinamarca, Reino Unido, Bélgica y Francia, frente a países con tasas sensiblemente inferiores a la media comunitaria, como ocurre en los países mediterráneos, que hacen que una producción agraria totalmente uniforme desde un punto de vista territorial no sea todo lo eficiente que debiera, y que de nuevo haga reivindicar un mayor peso de la política de estructuras dentro de la PAC.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.5
VALOR AÑADIDO NETO POR UNIDAD DE TRABAJO ANUAL Y POR EXPLOTACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

	VAN / UTA (1998)[1]	VAN / Nº de explotaciones[2] (1997)
Bélgica	25.01	30,63
Dinamarca	29.86	47,54
Alemania	17.91	23,62
Grecia	13.14	9,27
España	16.02	14,23
Francia	25.06	36,47
Irlanda	13.92	19,41
Italia	12.72	8,95
Luxemburgo	22.44	33,67
Holanda	27.04	64,11
Austria	11.83	5,56
Portugal	3.91	5,81
Finlandia	14.53	21,10
Suecia	11.20	9,48
Reino Unido	17.39	36,95

VAN: Valor añadido neto al coste de los factores a precios corrientes.
UTA: Volumen de la mano de obra agrícola en Unidades de trabajo anual (UTA)
1. Millones de ecus /UTA
2. Miles de ecus /explotación
Fuente: Elaboración propia a partir de "La situación de la agricultura en la UE. Informe 1998 y 1999".

Además, la PAC ha marcado en cuanto al nivel de apoyo a los distintos sectores, una manifiesta prevalencia hacia los productos continentales frente a los productos típicos de la agricultura mediterránea. Así, el equivalente de subsidio al productor (ESP) como porcentaje del VAB a precios de mercado en productos como la leche se sitúa en el 90%, en cereal y oleaginosas en un 60 y 70% respectivamente, en algunas carnes como la de bovino por encima del 100%, frente a productos como las frutas con un 10%, hortalizas 20%, aceite de oliva 33%, ovino 13%, que sitúan en un escenario más desfavorable

impulsado por CamScanner

aún a la agricultura propia de los países mediterráneos, ya que la mayor parte del presupuesto agrario se destina a tres subsectores: herbáceos, vacuno y lácteos.

Por otro lado, es necesario plantear los importantes cambios que en la demanda agroalimentaria se han producido en los últimos años. En primer término la fuerte concentración de las firmas de distribución alimentaria, que ha supuesto que en la mayor parte de países europeos la cuota de mercado de demanda alimentaria de los cinco primeros operadores de cada país sea superior al 50%, lo que les otorga una posición muy favorable en las negociaciones de mercado, frente a una oferta agraria, que si bien también se ha concentrado de forma importante, está menos organizada.

El tejido comercial agroalimentario ha variado de forma notoria con un claro predominio de los llamados hipermercados y supermercados frente a la tienda tradicional. Así, el caso español, puede ser representativo de este fenómeno, mientras en 1985, el 85% se configuraba en el llamado comercio tradicional o de pequeñas tiendas, en 1999 solo representaba el 17%.

Sin duda, la relevancia adquirida por los grandes grupos transnacionales de la distribución alimentaria, unidos a los efectos de la globalización ha supuesto también lo que se denomina la tendencia a la *commoditización* de la producción agraria, que pasa a convertirse en simple materia de base de productos transformados en manos de empresas transnacionales del sistema agroalimentario, al servicio de unos mercados más globales y distanciando cada vez más al productor del consumidor.

Así, puede entenderse que este fenómeno, unido a cambios de carácter sociocultural haya supuesto el crecimiento importante del consumo de transformados en la mayor parte de productos agrarios; el caso de las frutas y en particular de los cítricos es un magnífico ejemplo, ya que el crecimiento del consumo en este último caso, se ha derivado principalmente del incremento del consumo de transformados (zumos). Ello hace que el interés por la integración y por el desarrollo agroindustrial adquiera mayor atención.

Otro elemento a considerar, y no menos importante, es la creciente preocupación por los temas medioambientales y la salud alimentaria, de los que la Agenda 2.000 se ha hecho eco. La nueva PAC expresa claramente el deseo de una agricultura mucho más respetuosa con el medio ambiente, a la que dará un trato preferente a nivel de apoyos institucionales en los distintos

impulsado por CamScanner

reglamentos, y a su vez con mayores garantías de seguridad alimentaria a los consumidores.

El mercado está también dando muestras de un mayor interés por las formas de agricultura conformes con estos valores de respeto medioambiental y de seguridad alimentaria. La agricultura orgánica o biológica está teniendo un crecimiento importante, y si bien todavía su significación es escasa, los consumidores parecen apreciar esta práctica agrícola con una predisposición a una diferenciación en los precios claramente favorable a estos productos. Este hecho se pone de manifiesto en algunos estudios, que en algunos casos señalan que más de un 55% de los consumidores estaría dispuesto a pagar un 20% más por este tipo de productos, ahora bien, debe advertirse que paradójicamente todavía una buena parte de lo producido como cultivo orgánico se comercializa en los mercados como producto de la agricultura convencional, siendo la ausencia de unos canales de distribución propios y el escaso interés de los grandes operadores en algunos mercados las razones que pueden explicar dicha paradoja.

Un último elemento de reflexión dentro de este cuadro macroeconómico, es la consideración de dos nuevos términos, la *multifuncionalidad* de la agricultura por un lado, como consideración de que junto a la función productora los agricultores desarrollan otros roles como son la defensa medioambiental y gestión de recursos naturales, además de contribuir a una política territorial de conservación del llamado espacio rural, cada vez más revalorizadas, y el *multilateralismo* con el que nos referimos al desarrollo de acuerdos de orden multilateral entre los diferentes países que tienen como fin el incremento de los intercambios comerciales, y con él del desarrollo económico de las diferentes regiones.

La agenda 2.000 recoge ambos términos y reconoce el interés por una política agraria que contemple la *multifuncionalidad* como objetivo, como elemento que además da legitimidad al apoyo público al sector agrario, sustentándolo más que en la capacidad productiva, en los otros servicios que del ejercicio de una determinada forma de agricultura se derivan para la sociedad, aunque el desarrollo que este objetivo ha tenido en los acuerdos aprobados por el Consejo en marzo de 1.999 (Acuerdo de Berlín), hace pensar más en una declaración de intenciones, que permite una legitimación de una negociación europea más acorde con las necesidades de su agricultura, en el marco de la Organización Mundial del Comercio en la próxima Ronda que ya se conoce como Ronda del Milenio. Es conocido que la única viabilidad de

impulsado por CamScanner

sostener ayudas al sector agrario vendrá de la mano de un apoyo a dicha agricultura multifuncional, y del alejamiento de un sistema de ayudas cuyo elemento determinante sea la producción.

En este sentido, deben entenderse los intentos de establecer la entrada en la reforma de la PAC de 1999 de la llamada modulación de las ayudas, tanto la de carácter horizontal, basada en el establecimiento de unos umbrales progresivos a la baja en función del volumen de ayuda recibida por explotación (*plafonnement*), como la modulación medioambiental por aplicación de la *ecocondicionalidad,* relativa al cumplimiento de unas condiciones o prácticas medioambientales por los agricultores, que suponen en caso contrario la disminución o incluso la pérdida de las ayudas, y que en ambos casos ha quedado como de aplicación facultativa por los Estados Miembros. En definitiva, la reciente reforma de la PAC no ha supuesto un cambio como el que se esperaba, hacia una política más rural, y más comprometida socialmente, ya que sigue la inercia de la reforma del 92 manteniendo un sistema de ayudas basado en la capacidad de producción, con los riesgos de deslegitimación social que, en lo referente a estas ayudas, ello supone.

Aún así, debe plantearse que las ayudas que la agricultura europea recibe, superan ligeramente la media de la que reciben los países de la OCDE, y por otro lado, no puede hablarse de que exista la transparencia necesaria en este tema cuando algunas ayudas directas a la agricultura de otros países no aparecen como tales, por lo que las comparaciones pueden resultar no solo odiosas sino inapropiadas.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.6
EQUIVALENTE DE SUBVENCIONES A LA PRODUCCIÓN (ESP), 1997

	ESP por ATP (dólares)
Australia	4.400
Canadá	8.000
UE	18.000
Islandia	29.000
Japón	24.000
Nueva Zelanda	1.000
Noruega	34.000
Suiza	35.000
USA	13.000
OCDE 241	17.000

1. Media ponderada.
Fuente. Tamames R., 1999.

III.1.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Puede decirse que las empresas cooperativas agrarias españolas, atendiendo a su tamaño medio (número de socios y volumen de facturación medio), son empresas por lo general pequeñas y medianas, si bien muy extendidas en el sector agrario español, estando constituidas generalmente por pequeños y medianos agricultores.

Su cifra de facturación, que ha crecido de una forma importante en los últimos años, pese a la disminución del número tanto de cooperativas como en menor medida de socios, permite reflejar el hecho de que al igual que sus homólogas europeas, también ha experimentado procesos de concentración empresarial, eso sí, su tamaño empresarial medio (volumen facturado / cooperativa) dista bastante del de las cooperativas de algunos países de la UE, donde estas organizaciones cuentan con mayor presencia y arraigo (Dinamarca, Holanda, Francia, etc.). Así, de las 4.323 cooperativas, con 1.155.000 socios, y una cifra de facturación que apenas superaba el medio billón de pesetas. en 1986, se ha pasado a 3.915, con 1.098.000 socios, con una cifra de 1,7 billones de pesetas de facturación, según datos, éstos últimos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España.

impulsado por CamScanner

Un primer análisis sectorial nos lleva a señalar que es el sector hortofrutícola el que cuenta con mayor desarrollo, si atendemos al volumen de negocio y a su propia estructura comercial, de clara orientación exportadora, si bien es la actividad de suministros la más importante, aunque debe indicarse que la mayor parte de las cooperativas de comercialización cuentan con secciones de suministros, siendo predominantemente la actividad comercial frente a terceros la que caracteriza a la cooperativa.

CUADRO III.1.7
DIVISIÓN SECTORIAL (1999)

Sector	Cooperativas	Socios	Facturación[1]
Ganadería	602	80.000	326.954
Cultivos herbáceos	705	120.000	120.274
Cultivos industriales	95	18.500	72.174
Vitivinícola	753	160.000	107.043
Frutas y hortalizas	989	165.000	377.659
Aceite de oliva	950	295.000	216.000
Suministros	1.890	458.000	408.930

1. En millones de pesetas.
Fuente: Informe económico del cooperativismo agrario en 1.999. Confederación de Cooperativas Agrarias de España.

Por otra parte, si hablamos de cuota de mercado, además del tabaco y arroz, destacan el sector del aceite y del vino con cuotas de mercado superiores a las frutas y hortalizas, pero con un volumen de facturación y desarrollo empresarial como decíamos bastante inferior a éstas, además que sus porcentajes de cuota de mercado se reducirían bastante si hablamos de aceite y vinos de calidad.

En cuanto a su organización de actividades, las sociedades cooperativas agrarias españolas, presentan en muchos casos diversas secciones para la gestión de las diferentes actividades comerciales, transformadoras o de suministros, ya que a diferencia de otros países de la UE, como el caso holandés, está muy extendido el modelo de cooperativa plurisectorial, donde se realizan a veces varias actividades de comercialización, incluso alguna de transformación, y en la mayor parte cuentan además con una sección de

impulsado por CamScanner

suministros y servicios relacionados con la actividad agrícola a los socios. En algunas comunidades autónomas, incluso se cuenta con una sección de crédito dedicada fundamentalmente a facilitar financiación a los socios y a la propia cooperativa, partiendo de los ahorros que depositan los socios en dichas secciones, que si bien no han conseguido la consideración por el Banco de España de entidades financieras autónomas, como es el caso de la Comunidad Valenciana y Cataluña, Extremadura y Andalucía, cuentan con legislación específica que regula su función financiera.

CUADRO III.1.8
ORGANIZACIÓN MAS FRECUENTE DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS VALENCIANAS



Fuente: *Las cooperativas agrarias valencianas: un análisis empresarial.* Generalitat Valenciana. Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación. 1987.

El reconocimiento por parte de las propias organizaciones cooperativas, como más adelante veremos de nuevo, de que un primer factor de debilidad es su escasa dimensión empresarial, lo han ido tratando de corregir mediante diversas fórmulas de agrupamiento empresarial. Así, durante la década de los 80 y 90, se produjo una importante proliferación de estructuras de segundo grado (cooperativas de segundo grado), que en el año 2000, llegan a 186 cooperativas, con un volumen de facturación superior a los 700.000 millones de pesetas, que representan más del 40% de la facturación de todo el sector agrario español, estando integradas la mayor parte de cooperativas a alguna organización de este tipo, por lo que pueden ser consideradas como un

impulsado por CamScanner

elemento clave de representación social y económica del cooperativismo agrario español.

De la mano de algunas de estas organizaciones de segundo grado, se han iniciado a finales de los años 90 procesos de fusiones e integración en diversos sectores, así como la creación de grupos empresariales cooperativos, que liderados por una de estas cooperativas, y con la participación también de sociedades cooperativas de base y otros "partenaires", incluso en algunos casos la propia administración, han constituido diversas sociedades de carácter mercantil permitiéndoles aumentar su presencia en los mercados, y con ello situarse entre los líderes del sector para algunos productos. Este sería el caso de ANECOOP en frutas y vegetales, COREN en carnes y piensos, Agropecuaria de Navarra, con cereales y otros productos, ACOR con azúcar, y COPAGA en carne y piensos, todos ellos con cifras de facturación que en el último ejercicio se sitúan entre 200 y 500 millones de euros.

Los procesos de fusiones en estas empresas plantean sin duda más dificultades que en las sociedades mercantiles, dada la ausencia de un mercado de valores que pueda servir de referencia, tal y como sucede en las sociedades mercantiles a través de la bolsa, que les facilita el establecimiento de un valor de canje de acciones. En las sociedades cooperativas el proceso es más complejo y difícil, tanto por su propia normativa sustantiva, que en general y en lo referente a este aspecto no ha sido suficientemente desarrollada en su articulado, además de por las características de su propia base social, poco conocedora y habituada a estos procesos.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.1.9.
INTEGRACIONES Y FUSIONES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN EL AÑO 2000

Comunidad Autónoma	Nº de integraciones	Fórmula de integración
Andalucía	3	2 cooperativas de segundo grado 1 S.A. formada por cooperativas
Aragón	3	3 fusiones
Asturias	0	
Baleares	0	
Canarias	1	1 fusión
Castilla-La Mancha	3	3 fusiones
Castilla y León	1	1 cooperativa de segundo grado
Cataluña	7	7 fusiones
Euskadi	0	
Extremadura	2	2 cooperativas de ulterior grado.
Galicia	1	1 fusión
La Rioja	2	1 cooperativa de segundo grado 1 fusión
Murcia	3	3 fusiones
Navarra	1	1 cooperativa de segundo grado
Valencia	n.d.	Varias fusiones.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Revista *Cooperación Agraria*. Mayo de 2001. Confederación de Cooperativas Agrarias de España.

Pese a ello debe reconocerse que en este sector, que cuenta con una larga tradición, estando ampliamente vertebrado a través de sus Uniones, Federaciones y Confederación, y con un alto índice de asociación en estructuras de segundo grado, estas organizaciones han jugado un papel clave, ya que conscientes de la necesidad de desarrollar estos procesos, han actuado animándolos, y si bien todavía se está lejos de la situación de algunos países europeos, justo es reconocer que en los últimos años se ha puesto de manifiesto que la labor desarrollada en este sentido, ha concluido en un buen número de fusiones en la geografía española.

impulsado por CamScanner

En este sentido, la necesidad de desarrollar un modelo de agricultura deseable, como indicaba el profesor Tamames en el primer Congreso de Economía Agraria en 1992, que incorporara al sector agroalimentario en su conjunto con el fin de capturar valores añadidos, utilizando el asociacionismo para integrar los procesos de comercialización, transformación e intermediación, deja clara la necesidad del desarrollo agroindustrial del sector cooperativo.

Por ello, han sido los grupos cooperativos más importantes los dinamizadores durante esta última década de un proceso de creación de sociedades agroindustriales en diferentes sectores, conservas hortofrutícolas, zumos, productos cárnicos y cocinados, que han supuesto una importante presencia ya de los agricultores a través de la participación de sus cooperativas en estas sociedades, en el entramado agrolimentario español. Así, pueden citarse los casos de AGRICONSA, CORENGRILL S.A., CEVENASA, INTERMALTA, IVEXSA O COPROLIVA, vinculados en su mayor parte a los grupos cooperativos anteriormente señalados.

Por último, en el orden social, debe apuntarse que las empresas cooperativas han ido identificándose cada vez más con el nuevo marco conceptual que para ellas ha supuesto la economía social, pasando de una nueva aproximación al conocimiento del término y de su significado, a una identificación plena y activa con el mismo, conscientes de que constituyen la fórmula empresarial que mejor se identifica con los postulados que definen a este también llamado tercer sector de la economía.

De esta forma, las cooperativas entroncan mejor aún si cabe con el modelo europeo de agricultura, cuya identificación como a veces se ha señalado, frente a otros modelos de otras áreas del mundo, se basa en su íntima ligazón con la defensa de un modelo social de economía del bienestar o economía social de mercado, que requiere más de una forma de agricultura multifuncional, que exclusivamente productivista.

III.1.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Para exponer de forma breve pero precisa los problemas y potencialidades de las cooperativas agrarias españolas, nada mejor que tomar como referencia un dafograma del sector elaborado por los profesores Juan Francisco Juliá y Ricardo Server en 1999, tomando como partida un estudio realizado por la

impulsado por CamScanner

Confederación de Cooperativas Agrarias españolas en 1998, bajo el título "Análisis y propuestas de actuación del sector agrario". Así, los problemas identificados podrían quedar plasmados en el mencionado dafo, cuando se señalan las debilidades y las amenazas que supone el entorno.

En este sentido, destacan en primer término los problemas de un modelo productivo poco adecuado, envejecimiento de la base social y estructuras productivas de dimensiones inadecuadas, que por otro lado dan lugar a unos costes de producción elevados, con escasa orientación al mercado de la producción, así como una escasa valoración del I+D. Se produce también un bajo nivel de servicios a socios, en la dirección de corregir ineficiencias de su modelo productivo a través del desarrollo de formas de producción conjunta. También, un nivel insuficiente de formación de socios y rectores, especialmente si nos referimos a conocimientos de carácter económico y empresariales, ya que si bien conocen su oficio en la agricultura en mayor o menor medida, en general, poseen un bajo nivel de experiencia en la gestión de empresas de tipo participativo. Ello redunda a su vez en una baja participación del socio en la cooperativa, que repercute en un alojamiento de las bases en las grandes cooperativas, dificultando en muchos casos el desarrollo de procesos de integración y generando en ocasiones conflictos de poder entre los socios y la sociedad por falta de identificación entre ambos.

En cuanto las amenazas que se señalan en el citado dafo, se corresponden en buena medida con el escenario anteriormente descrito, destacando la fuerte competitividad con países con menores costes, una política agraria cada vez menos proteccionista y menos subsidiadora, la penetración de productos de países terceros, en un contexto liberalizador, el descenso del consumo de productos frescos, que aleja más a los productores de los consumidores, la fuerte concentración de la demanda en manos de grandes organizaciones, que no solo hacen disminuir el poder negociador de los productores, sino que además condicionan el futuro desarrollo de la oferta agraria. Los problemas climatológicos, de carácter imprevisible, que son un factor de riesgo permanente en esta actividad, y de nuevo el envejecimiento de la población agraria, que se ve como una amenaza general, por la resistencia a los necesarios cambios que el sector debe emprender.

Las potencialidades que la fórmula cooperativa presenta, también se recogen en el dafo cuando identifica las fortalezas internas o propias de esta fórmula empresarial y las oportunidades que desde el entorno se presentan.

impulsado por CamScanner

En el capítulo de fortalezas destacan la importancia económica y social que el cooperativismo tiene en el sector agrario en el conjunto de la UE. El conocimiento de las producciones de los socios, mejor que ningún otro operador, y la posibilidad de desarrollar estrategias de producción conjunta. La seguridad que supone el estar asociado, por el aumento de la capacidad de resistencia de los socios frente a problemas derivados de desastres agroclimáticos o de mercado frente a agricultores no asociados, siempre más indefensos. La más fácil asociación de la imagen de empresa cuya producción es más natural y respeta el medio, que entre sus principios introdujo el respeto al medioambiente (recordemos la nueva formulación de los principios cooperativos en Manchester en 1995).

Las oportunidades que el entorno ofrece a la empresa cooperativa van desde el convencimiento de que este sector, el agroalimentario, es básico en nuestra economía española, el creciente interés en nuestros mercados tradicionales por la producción orgánica, y las nuevas demandas de ocio, como el agroturismo, que configuran esa multifuncionalidad. La ampliación de mercados y un entorno legal más favorable, recordemos que las últimas reformas del derecho cooperativo en España han ido en la dirección de favorecer su desarrollo empresarial, flexibilizando su régimen económico cada vez más.

El crecimiento de los procesos de concentración empresarial y los fenómenos de integración agroindustrial, que les permitirán aumentar su presencia y con ello su capacidad de influencia en el sistema agroalimentario. En último término señala la posibilidad de desarrollar la intercooperación de una forma más activa con otros sectores más activos como son el crédito y el consumo, con los que ya se dan experiencias exitosas de relación.

III.1.5. CONCLUSIONES

El cooperativismo agrario español ha experimentado en las dos últimas décadas un importante crecimiento en términos económicos, asistiendo a un fuerte proceso de concentración empresarial acentuado en los últimos años, constituyendo grandes grupos empresariales cooperativos con sociedades que son líderes en la oferta de algunos productos alimentarios. Por esa razón, el enorme peso social y económico con que cuentan hoy las cooperativas agrarias en España, que se aproxima ya al de los países de la UE con una agricultura más desarrollada, les hace imprescindibles para el desarrollo de cualquier política en el sector agrario.

impulsado por CamScanner

Las cooperativas agrarias tradicionalmente han mostrado una clara sintonía con la Política Agraria Comunitaria de la UE desde sus inicios, que aumenta en el marco del nuevo escenario del siglo XXI, máxime si atendemos al deseo de configurar una nueva política europea agrícola y rural, que pretenda el modelo de una agricultura multifuncional, no solo comprometida con producir mejor, con calidad y seguridad alimentaria, con el medio ambiente, con el territorio, y con el desarrollo rural.

La formación de su base social es un objetivo obligado para las cooperativas, no sólo por su propia naturaleza cooperativa (principio cooperativo de formación) sino porque resulta necesario para desarrollar una verdadera participación y afrontar con éxito los nuevos retos que, como empresa participativa constituida por agricultores, para el desarrollo de una nueva agricultura se van a encontrar.

Ante el escenario descrito cabe plantear como conclusiones algunas acciones que deberían se abordadas por el cooperativismo agrario español con mayor premura.

En primer lugar y en relación con la actividad productiva, parece claro que deben ser las propias organizaciones cooperativas las que fomenten entre sus socios un compromiso con una nueva forma de producir más eficiente, que persiga la calidad y el respeto al medioambiente, a la vez que intente atender a las nuevas demandas de los consumidores. En el caso del cooperativismo agrario español, con un problema claro de estructura en su modelo productivo, se debe tratar de transferir tecnología y más aún, animar procesos que supongan reducción de costes, esto es, continuar facilitando el abaratamiento en la adquisición de imputs, pero racionalizando su empleo, con una asistencia técnica adecuada y favoreciendo el uso en común de algunos imputs (equipo, riego, etc.)

Las nuevas formas de agricultura, con canales comerciales todavía no muy desarrollados, y también porque no decirlo, con una práctica productiva escasa, hacen necesario que las organizaciones cooperativas vayan adquiriendo un mayor compromiso, ayudando al agricultor desde un punto de vista técnico, pero además intentando establecer canales de distribución que faciliten la salida de estos productos.

El aumento del consumo de transformados ha puesto de manifiesto la necesidad de un desarrollo industrial en la agricultura. Una muy buena parte de la producción agraria se ofertará, cada día más, como un producto

impulsado por CamScanner

agroalimentario transformado, y de ahí la necesidad de que las cooperativas agrarias estén presentes en el sector agroindustrial, garantizando así la participación de los productores en esta fase de la cadena agroalimentaria, que cada día va adquiriendo un mayor relieve.

La asunción de estos nuevos retos con los que se enfrenta la agricultura y el cooperativismo europeo, requieren inevitablemente unas organizaciones cooperativas eficientes, lo que significa la no renuncia al logro de aquellos elementos que constituyen las variables competitivas en un mercado globalizado y abierto como el actual, destacando entre éstas claramente la dimensión empresarial, que deben alcanzar mediante los diversos procesos de agrupamiento que ya han iniciado.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

CABALLER, V.; JULIÁ, J.F.; y SEGURA, B.,1987. *Las Cooperativas Agrarias Valencianas: un análisis empresarial.* III Premio Pascual Carrión 1987. Ed. Generalitat Valenciana. Conselleria d'Agricultura i Pesca. Valencia.

COGECA, 1997. *El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI.*

COMISIÓN EUROPEA, 1.987 a 1.999. *La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informes de 1987 a 1999.*

CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA, 1999. *Informe económico del cooperativismo agrario en 1999.*

GARCÍA ÁLVAREZ J.M., COMPES R., 1998. *Análisis de la política agraria en relación con los productos mediterráneos y sus consecuencias socioeconómicas y financieras.* Documento de trabajo AGRI-107 ES Dirección General de Estudios. Parlamento Europeo.

HARTMAN & NEW HOPE, 1997. *The evolving organic marketplace.* Hartman & New Hope. Washington, pp. 100.

JULIÁ, J.F.; MARÍ, S., 2000. *El comercio exterior agrícola en la Unión Europea. Especial referencia a la producción hortofrutícola integrada.* Rev. Fruticultura Profesional, núm. 112.

JULIÁ, J.F.; SERVER R.,1989. *Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la CEE.* Serie Comunidad Económica Europea. Ed. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

JULIÁ J.F., SERVER R.J., 1999. *Retos y praxis del cooperativismo agrario en la Unión Europea.* Cuadernos de desarrollo rural, nº42.

JULIÁ J.F., DEL CAMPO, J.F., 1999. *Relationships between a co-operative and its members producers, principles and practices.* Punklett Foundation. Oxford. The world of cooperative enterprise, pp. 87-94.

JULIÁ, J.F.; MELIÁ, E.,2000. *Informe-Memoria de la Economía Social en 1999.* Ed. CIRIEC-España.

JULIÁ, J.F.; SERVER R., (en prensa). Social economy companies in the agricultural sector. Delimitation and situation in Spain. Annals of public and cooperagive economics.

MASSOT A. 2000. *El modelo europeo de agricultura ante el desafío de la globalización.* Ed. Real sociedad económica de amigos del país.

impulsado por CamScanner

MICHELSEN J., HAMM U., WYNEN E., ROTH E., 1999. *The European Market for Organic Products: Growth and Development*. Universität Hohenheim, pp. 199.

MONTERO, A. 1999. *El cooperativismo agrario y formas de integración*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

PICCININI A., 2000. Politica e agricultura. Ed. FrancoAngeli.

PLANELLS J.Mª., MIR J., 2000. *Situación actual de la distribución actual de la distribución comercial europea*. Levante Agrícola, núm. 350.

TAMAMES, R., 1999. *El nuevo modelo de la agricultura europea*. Ed. Cuadernos de agricultura, pesca y alimentación.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III.2. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Alfonso Carlos Morales Gutiérrez (ETEA, Córdoba)

III.2.1.LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO Y DE SU ENTORNO

III.2.1.1. ELEMENTOS CUALITATIVOS EN SU EVOLUCIÓN RECIENTE

Las cooperativas de trabajo asociado constituye la manifestación más emblemática de la empresa autogestionada en España, y en consecuencia, del prototipo de organización del fenómeno de la economía social. La diversidad de su desarrollo en el territorio español y su extensa presencia en diversos sectores de la economía obligan –ante las limitaciones de espacio y tiempo- a asumir una perspectiva global y genérica de esta realidad, por una parte, y a cierta acotación más cuantitativa que cualitativa de los datos disponibles.

Estas limitaciones no son obstáculo para insistir en al menos dos aspectos diferenciadores, que podrían ser constatables con un análisis más cualitativo, respecto a otras realidades económicas cuantitativamente más numerosas. Por un lado, las cooperativas de trabajo asociado siguen creando un empleo diferente al resto de PYMES caracterizado, entre otros factores por un equilibrio entre viabilidad y solidaridad, y por una mayor tendencia a la creación de empleo indefinido y a la flexibilidad salarial.

Por otro lado, su impacto en el desarrollo rural es muy importante en algunas localidades: son muchos los municipios e incluso las comarcas donde las cooperativas de trabajo asociado constituyen el vehículo más importante para la creación de empleo. En cualquier caso este tipo de empresas han demostrado ser un medio eficaz para encauzar nuevas iniciativas de autoempleo, para colaborar con la Administración en la provisión de determinados servicios, para revitalizar una experiencia y para competir en posición de liderazgo como cualquier otra empresa (Monzón, Morales, 1999).

Considerando estas aportaciones significativas puede afirmarse que el fenómeno de las cooperativas de trabajo asociado en España ha estado

impulsado por CamScanner

marcado al menos por tres fases cronológicas que hemos sintetizado en tres palabras: utopía, remedio contra el paro, canalización de los yacimientos de empleo.

- **La cooperativa de trabajo asociado como utopía**. La primera fase comprendería dos periodos históricos tan relevantes como la etapa franquista y el comienzo de la democracia hasta finales de los ochenta. El número de cooperativas de trabajo asociado es insignificante en todo el territorio español -excepto en el País Vasco-. El cooperativismo de trabajo asociado se percibe como una fórmula utópica -de la que se pretende desprender su carácter progresista- o de emergencia -para salvar empresas en crisis-. Las pocas iniciativas se localizan en zonas urbanas y en algunos sectores industriales de la actividad económica intensivos en mano de obra. La administración controla verticalmente toda la posible articulación representativa que sólo existe a nivel clandestino, antes de la democracia, y de manera poco institucionalizada en los años posteriores amparada, en cierta forma, por las organizaciones políticas o sindicales. La política de fomento se circunscribe al famoso Fondo Nacional de Protección al Trabajo que posibilita el acceso al crédito en una época de elevados tipos de interés. La lógica que parece vislumbrarse tras estas escasa medidas podría formularse de la manera siguiente: las restricciones institucionales ocasionan un problema financiero lo que condiciona sustancialmente su desarrollo empresarial.
- **La cooperativa de trabajo asociado como remedio contra el paro.** La década de los ochenta supone una eclosión de las iniciativas autogestionadas. A nivel de entorno hay que destacar que la descentralización productiva y la industrialización difusa se constituye, en sectores muy significativo, como una de las estrategias para el abandono de las actividades intensivas en mano de obra y en donde las cooperativas pueden jugar un papel relevante. A su vez, el proceso de descentralización administrativa de las comunidades autónomas acelera exponencialmente la regulación específica de este tipo de entidades y convierte al territorio español como el país con más leyes de cooperativas por kilómetro cuadrado. Igualmente proliferan toda una serie de medidas de apoyo en todas las esferas de la actuación pública lo que propicia cierta descoordinación y excepticismo hacia este tipo de propuestas. El movimiento federativo se consolida en una sociedad marcada por un funcionamiento corporativo en donde la articulación de intereses constituye una garantía de legitimidad al amparo del apoyo de la administración y del isomorfismo de otras organizaciones representativas.

impulsado por CamScanner

La necesidad de crear empleo -por parte de la administración- y de destruirlo -por parte de las grandes empresas- propicia la creación en algunas ocasiones de pseudocooperativas (Morales, 1998) que trabajan en condiciones laborales muy precarias y altamente dependientes.

- **La cooperativa de trabajo asociado como canalización de los yacimientos de empleo**. En la década de los noventa comienzan explotarse los yacimientos de empleo que surgen en el ámbito local y rural. Además el sector público agobiado en la reducción de su déficit busca formas de colaboración público-privada. Surgen multitud de iniciativas en el sector servicios en donde sus componentes con una alta cualificación buscan el aprovechamiento de las oportunidades que surgen de la proximidad y del conocimiento específico de los recursos endógenos. Los instrumentos de apoyo se orientan más a medio y largo plazo y con una política de coordinación -acompañamiento empresarial de las iniciativas- con organismos públicos próximos a las iniciativas -ayuntamientos-. Se produce un ajuste legislativo que refuerza, por un lado, el carácter empresarial y el control social, y por otro, cierto riesgo de pérdida de especificidad en términos cooperativos. De alguna forma parecen emerger entidades que no precisan sacrificar lo económico por lo social. Serían las cooperativas de trabajo asociado compuestas por profesionales en donde se conjuga la participación y la eficacia empresarial sin contradicción interna. La homogeneidad del grupo, su reducido tamaño, la alta cualificación -por conocimientos o experiencia- de sus miembros serían factores de su éxito.

Estas tres etapas son el punto de partida en términos cualitativos, de la mayor parte de las experiencias de cooperativas de trabajo asociado existentes cuya evolución en la última década ha estado sometida a diversas oscilaciones. Analizaremos en primer lugar los datos de creación de entidades, y seguidamente la evolución de las entidades existentes a partir de una estimación realizada (ver Fuente de Datos) tanto a nivel nacional y autonómico como una aproximación en el ámbito europeo. Posteriormente realizaremos un análisis de los datos de empleo en cooperativas de trabajo asociado respecto a la población ocupada, finalizando con una propuesta de problemas y potencialidades para este tipo de entidades.

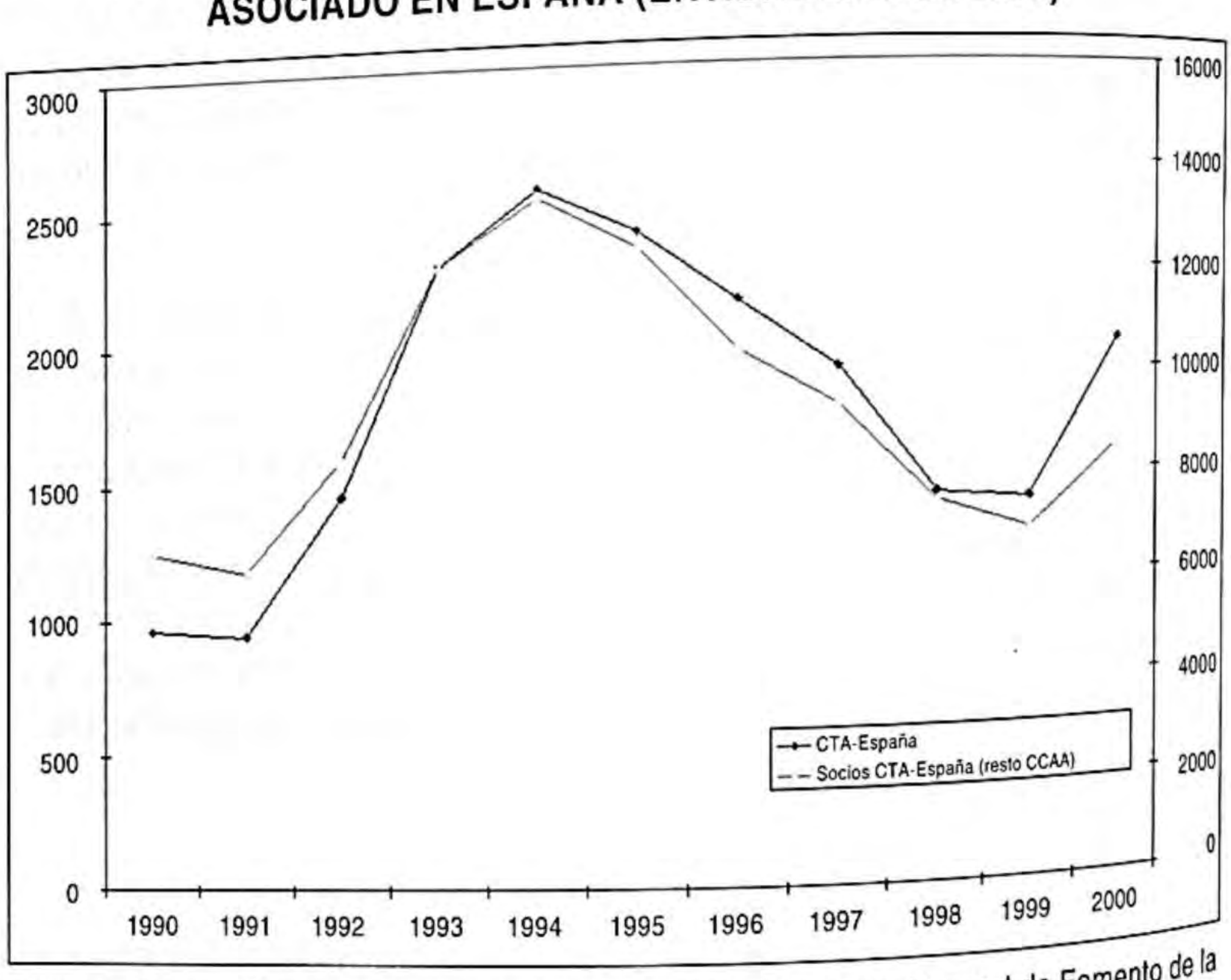
impulsado por CamScanner

III.2.1.2. EL RITMO DE CREACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Las principales tendencias que parecen desprenderse de su trayectoria reciente a partir del análisis de los datos de la última década son las siguientes:

1. Cierto declive del ritmo de creación de cooperativas de trabajo asociado (Gráfico III. 2. 1). El promedio de creación de este tipo de entidades alcanza las mil setecientas con un número de socios en su constitución próximo a los diez mil (9351). Sin embargo su ritmo de creación ha ido disminuyendo en la última década como demuestra el predominio de tasas negativas. Excepto el periodo comprendido entre 1992 hasta 1994, donde se alcanza el máximo número de entidades (2560) y de socios (13491), la evolución en la creación de las cooperativas de trabajo asociado ha ido en descenso hasta el repunte del año 2000 donde se alcanzan cifras muy próximas a las de 1996 en número de entidades (no así en número de socios donde tendríamos que remontarnos a 1992).

GRÁFICO III.2.1.
EVOLUCIÓN EN LA CREACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ESPAÑA (ENTIDADES Y SOCIOS)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

2. **El efecto "sustitución" de las sociedades laborales (C.III.2.1).** El promedio de creación de este tipo de entidades es prácticamente igual al de las cooperativas de trabajo asociado por número de socios (9386) y algo superior según el número de entidades (1887). No obstante el ritmo de creación de entidades sociedades laborales ha ido aumentando en la última década como demuestra el predominio de tasas positivas con una cota máxima precisamente en el último año tanto en número de entidades (4522) como de número de socios (16589). *El 84,5% de las sociedades laborales existente se ha creado a partir de 1992.* Nos encontramos por tanto con una fórmula joven y en expansión. Conviene precisar que si bien la sociedad anónima laboral aglutina el 47,4% de entidades y el 72% del empleo, *el crecimiento espectacular de sociedades laborales se debe a las sociedades limitadas: son el 90% de las creadas desde 1998.*

3. **Tendencia inexorable hacia la creación de *microempresas*.** Las cooperativas de trabajo asociado son en su inmensa mayoría pequeñas y medianas empresas. Los datos del Observatorio de Formación Continua de COCETA revelaban que hasta el 89% de las empresas cooperativas de trabajo asociado tenían menos de 25 trabajadores. Otros estudios han situado este porcentaje en niveles semejantes, siempre en torno al 80 o al 90%. Por el contrario las CTA que superan los 100 trabajadores rondan en todos los estudios entre el 1 y el 2%. El tamaño medio de las cooperativas se sitúa, pues, según los diversos estudios entre los 12 y los 16 trabajadores por cooperativa. El volumen medio de ventas de las CTA se corresponde a su con esta realidad microempresarial descrita. El Observatorio de Formación Continua de COCETA situaba el nivel de ventas en los 118 millones de media en 1997. Este valor medio sufre, no obstante, importantes variaciones según la región en que se sitúa, estando sometido a una fuerte dispersión: habría un 77% de CTA por debajo de los 100 millones de facturación en 1997. Este protagonismo microempresarial se acentúa si analizamos la evolución reciente a partir del tamaño medio de las entidades creadas (número socios de las cooperativas de trabajo asociado entre el número de entidades creadas). La tendencia en los últimos años es clara: *la dimensión media por entidad creada*, que se desprende de los datos aportados, *es cada vez menor* (Ver gráfico III.2.2). De esta forma en el período considerado casi se ha reducido casi a la mitad: *de siete socios de media por empresa de trabajo asociado creada en 1988 a cuatro socios por entidad constituida en el 2000.* Las modificaciones legislativas realizadas en las leyes cooperativas a nivel autonómico y nacional que disminuyen el número mínimo de

impulsado por CamScanner

CUADRO III.2.1
TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ESPAÑA

	COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO		TASA DE CRECIMIENTO		SOCIEDADES LABORALES		TASA DE CRECIMIENTO		TOTAL TRABAJO ASOCIADO		TASA DE CRECIMIENTO DEL TRAB. ASOCIADO	
	Sociedad	Socios	Socied.	Socios	Sociedad	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios
1988	1471	10969			2237	15005			3708	25974		
1989	1203	8499	-18,2%	-23%	1662	10265	-25,7%	-32%	2865	18764	-22,7%	-28%
1990	964	6642	-19,9%	-22%	572	4335	-65,6%	-58%	1536	10977	-46,4%	-41%
1991	937	6261	-2,8%	-6%	586	5132	2,4%	18%	1523	11393	-0,8%	4%
1992	1448	8409	54,5%	34%	820	5772	39,9%	12%	2268	14181	48,9%	24%
1993	2286	12188	57,9%	45%	1077	7493	31,3%	30%	3363	19681	48,3%	39%
1994	2560	13491	12,0%	11%	1318	8439	22,4%	13%	3878	21930	15,3%	11%
1995	2393	12445	-6,5%	-8%	888	5939	-32,6%	-30%	3281	18384	-15,4%	-16%
1996	2140	10463	-10,6%	-16%	706	4260	-20,5%	-28%	2846	14723	-13,3%	-20%
1997	1890	9375	-11,7%	-10%	1315	6071	86,3%	43%	3205	15446	12,6%	5%
1998	1426	7477	-24,6%	-20%	3979	15313	202,6%	152%	5405	22790	68,6%	-8%
1999	1401	6870	-1,8%	-8%	4522	16589	13,7%	8%	5923	23459	9,6%	3%
2000	1983	8483	41,5%	23,5%	4851	17405	7,3%	5%	6834	25888	15,3%	10,3%
Media	1700	9351,7			1887,1	9386						

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Fomento de la *Economía Social y del Fondo Social Europeo.*

impulsado por CamScanner

socios para constituir este tipo de entidades han acelerado significativamente este proceso.

4. ***Terciarización* de la empresa de trabajo asociado.** ***El 54,5% de las cooperativas creadas en el último quinquenio (1996-2000) se formaron en el sector servicios.*** Las crecientes oportunidades en este sector de la economía y las bajas necesidades de capital para crear empresas en este ámbito constituyen dos razones de peso para justificar este comportamiento. La fórmula de trabajo asociado como remedio para una empresa en crisis, como ocurría en la década de los ochenta, ha dejado de ser una razón significativa en su constitución.

GRÁFICO III.2.2
DIMENSIÓN MEDIA DE EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO
(1988-1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo .

III.2.1.3. BALANCE DE UNA DÉCADA

La década de los noventa se encuentra marcada por un primer quinquenio turbulento caracterizado por la recesión económica y una cierta recuperación

impulsado por CamScanner

a mediados del último. En este período las cooperativas de trabajo asociado han continuado constituyéndose a buen ritmo y el rasgo más significativo es que los puestos de trabajo directos en el conjunto de CTA han aumentado en términos netos: el aumento de trabajadores a finales del 2000 respecto a 1990 es de un 31,2% (un 16,3% respecto al quinquenio 1991-1995).

El cuadro II.2.2 permite constatar el número de CTA constituidas en la última década siendo el crecimiento en el último quinquenio (1996-2000) inferior en algo más de un 7% respecto al primero (1991-1995). A partir de estas cifras la tasa de supervivencia de este tipo de entidades se situaría en torno al 70% para el último quinquenio. El sector que ha experimentado un crecimiento relativo de CTA más significativo en este período ha sido el de construcción: un 65,1% más que en el quinquenio (1991-1995). Mientras, las CTA presentes en el sector agrario han disminuido en un 4,4%.

CUADRO III.2.2.
LAS CTA EN ESPAÑA. PRINCIPALES MAGNITUDES CONOCIDAS

Concepto	1990	1995	2000
C.T.A. constituidas desde 1991 a 1995 (ambos inclusive)		9550	
C.T.A. constituidas desde 1996 a 2000 (ambos inclusive)			8840
C.T.A. activas	6266	12067 (1)	14657 (1)
Trabajadores empleados	124032	139852 (1)	162685 (1)
Tasa de supervivencia del quinquenio		76,3%	70,1%
CTA en S. Agrario (2)	436	866	828
CTA en S. Industrial (2)	2217	3244	3447
CTA en S. Construcción (2)	592	969	1600
CTA en S. Servicios (2)	1948	4161	4948

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995, y de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades para la estimación realizada para el año 2000.
(1) Estimación realizada siguiendo la metodología *del Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. Ver apartado de **Fuente de Datos**.
(2). Excepto Cataluña a efectos de comparación con datos anteriores disponibles.

impulsado por CamScanner

A nivel sectorial puede observarse (ver cuadro Cuadro III.2.3) el peso significativo del sector servicios cuyo número de CTA existentes ha ido creciendo en términos absolutos y relativos hasta concentrar a algo más de la mitad de las CTA. Seguidamente resulta significativa la presencia de las CTA en el sector industrial con cifras que superan el treinta por ciento en los tres momentos considerados.

CUADRO III.2.3.
LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS CTA

Sector	Nº CTA		% de CTA sobre el total		Nº de trabajadores		% de trabajadores sobre el total	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Agrario	991	915	8,2%	6,2%	6000	5573	4,3%	3,4%
Industria	3987	4436	33,0%	30,3%	51853	51004	37,1%	31,4%
Construcción	1412	2435	11,7%	16,6%	11613	21560	8,3%	13,3%
Servicios	5677	6870	47,0%	46,9%	70233	84548	50,3%	52,0%
	12067	14657			139852	162685		

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995, y de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades para la estimación realizada para el año 2000.

En las anteriores cifras están incluidas las correspondientes a las CTA del Grupo Industrial de Mondragón Corporación Cooperativa cuyos datos más sobresalientes se contienen en el cuadro III.2.4 y que demuestran un crecimiento espectacular en todas las magnitudes en el último quinquenio considerado.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.2.4
LAS CTA DEL GRUPO INDUSTRIAL DE MCC (MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA) PRINCIPALES MAGNITUDES1

Año	Empleo	Ventas	Exportaciones	Inversiones
1987	16020	818,1	214,3	66,7
1995	15186	1573,1	592,0	86,5
2000	25593	3170,0	1567,4	

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1987 y 1995, y de los datos consultados a 19-09-01 en www.mcc.es
(1) Las cifras de ventas, exportaciones e inversiones en millones de euros.

III.2.1.4. PERSPECTIVA AUTONÓMICA DE LAS CTA

La evolución de las CTA españolas en el último quinquenio, desde una perspectiva autonómica, a partir de los datos estimados presenta como rasgos sobresalientes los siguientes (Cuadro III.2.5):

1. Las comunidades de Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana se consolidan como comunidades autónomas con mayor número de CTA. No obstante en función del empleo destaca sobre todo el País Vasco junto con las comunidades anteriormente mencionadas.
2. El número de entidades ha crecido en la mayoría de las C.C.A.A. excepto en Cantabría, Canarias, Baleares y Asturias, siendo esta última comunidad donde el descenso es más notable. El crecimiento más espectacular se produce en la Comunidad Murciana, Cataluña, Galicia, Aragón, Andalucía y Ceuta y Melilla.
3. El empleo en las CTA ha crecido en todas las comunidades autónomas –con la excepción de Baleares-. Destacan en este nivel los incrementos experimentados en Murcia (63,5%), Ceuta y Melilla (45,9%), Navarra (35,8%), por un lado, y Andalucía, Aragón y Asturias con porcentajes próximos al treinta por ciento.
4. El tamaño medio por número de trabajadores medio para el estado español es de 11,1. El País Vasco continúa siendo la Comunidad Autónoma en donde las CTA tienen mayor tamaño por número de trabajadores (más de 31 trabajadores por entidad). En esta cifra tan

impulsado por CamScanner

significativa hay que considerar la incidencia de Mondragón Corporación Cooperativa cuyas entidades en el grupo industrial emplean a más de 25.000 trabajadores. Tras el País Vasco son las comunidades de Canarias, Navarra y Comunidad Valenciana con cifras en torno a los quince trabajadores por entidad las que presentan un mayor promedio de trabajadores. En general, el tamaño medio por entidad ha experimentado un ligero ascenso en el último quinquenio en todas las comunidades excepto en Cataluña donde continua la reducción del número de trabajadores por entidad existente a menos de la mitad de componentes que en 1990.

5. A nivel sectorial (ver cuadro.III.2.6) conviene destacar que una de cada tres cooperativas de trabajo asociado perteneciente al sector agrario es andaluza. Le siguen en importancia en este sector la Comunidad Valenciana y Castilla y León con cifras que giran en torno al diez y al siete por ciento a nivel de empleo. A su vez más del sesenta por ciento de las entidades y del empleo en cooperativas de trabajo asociado industriales se concentran en cuatro comunidades: País Vasco, Cataluña , Andalucía y Comunidad Valenciana. Una de cada tres cooperativas pertenecientes al sector de la construcción es catalana. En el sector servicios destacan igualmente Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana.

III.2.1.5. UNA PERSPECTIVA EUROPEA DE LAS CTA

España es el país europeo con mayor número de entidades cooperativas de trabajo asociado y el tercero por número de socios en 1996 según la A.C.I (CEPES-CIRIEC, 1998). No creemos que estas cifras hayan variado sensiblemente para el 2000. Los escasos datos que manejamos sobre su evolución reciente -SCOP francesas y cooperativas italianas- al respecto indican que el crecimiento de este tipo de entidades es bastante superior en España que en el resto de países europeos. A tenor de estos datos puede afirmarse que las cooperativas trabajo asociado españolas constituyen el fenómeno de autogestión cuantitativamente más importante a nivel europeo. Cualitativamente la realidad italiana presenta elementos singulares y notables que conviene destacar. En cualquier caso muchas de las tendencias anteriormente apuntadas -como la terciarización o la paulatina reducción de tamaño- también parece manifestarse en el contexto europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.2.5.
DISTRIBUCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LAS CTA ACTIVAS Y DE LOS TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS MISMA
(1990, 1995 Y 2000)

	1990			1995			2000			Evolución (1995-2000)	
	Ent.	Trab.	Tam.	Ent.	Trab.	Tam.	Ent.	Trab.	Tam.	Ent.	Trab.
Andalucía	1997	37554	18,81	2423	21587	8,91	2987	28288	9,5	23,3%	31,0%
Aragón	158	2071	13,11	377	3567	9,45	474	4628	9,7	25,7%	29,7%
Asturias	121	1783	14,74	238	1650	6,93	179	2119	11,8	-25,0%	28,4%
Baleares	43	467	10,86	126	1252	9,95	105	1200	11,4	-16,9%	-4,2%
Canarias	67	814	12,15	280	4036	14,43	261	4165	15,9	-6,7%	3,2%
Cantabria	28	158	5,64	61	578	9,44	58	664	11,4	-5,6%	14,9%
C. La Mancha	307	4634	15,09	848	6911	8,15	890	8018	9,0	4,9%	16,0%
C.y León	514	6401	12,45	625	6105	9,77	721	6802	9,4	15,4%	11,4%
Cataluña	1073	17179	16,01	2826	24415	8,64	3835	27087	7,1	35,7%	10,9%
C.Valenciana	502	11371	22,65	1453	22325	15,37	1697	23976	14,1	16,9%	7,4%
Extremadura	219	4829	22,05	404	3399	8,42	456	4158	9,1	12,8%	22,3%
Galicia	149	1341	9,00	439	4835	11,02	567	5758	10,2	29,3%	19,1%
La Rioja	28	940	33,57	94	982	10,50	108	1200	11,1	15,5%	22,2%
Madrid	463	11267	24,33	483	5700	11,81	561	6137	10,9	16,2%	7,7%
Murcia	239	3106	13,00	414	4009	9,68	634	6555	10,3	53,2%	63,5%
Navarra	27	1157	42,85	176	2060	11,71	180	2798	15,5	2,4%	35,8%
P.Vasco	331	18960	57,28	782	26177	33,47	906	28833	31,8	15,9%	10,1%
Ceuta y Melilla				20	205		39	299	7,6	91,7%	45,9%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España para los años 1990 y 1995, y de una estimación realizada a partir de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades.*

impulsado por CamScanner

CUADRO III.2.6.
DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA ACTIVAS Y DE LOS TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS MISMA POR C.C.A.A. Y SECTORES

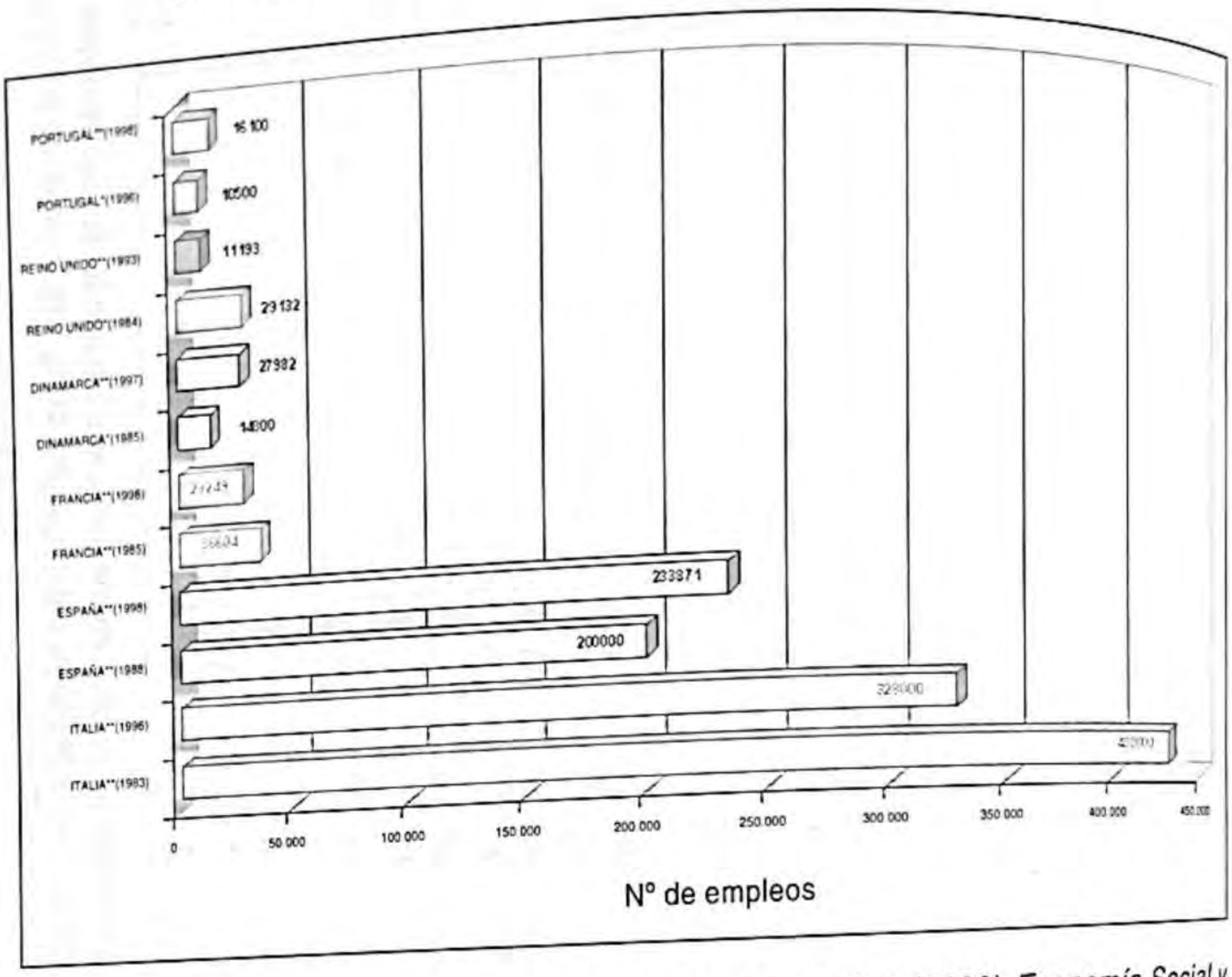
	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Ent.	Trab.	Ent.	Trab.	Ent.	Trab.	Ent.	Trab.	Ent.	Trab.
Andalucía	309	1875	989	9080	487	4166	1202	13167	2987	28288
Aragón	31	162	148	1550	68	534	227	2381	474	4627
Asturias	6	52	61	579	17	162	95	1326	179	2119
Baleares	4	22	15	126	13	110	73	941	105	1199
Canarias	22	218	40	713	28	291	171	2944	261	4165
Cantabria	1	6	14	168	5	50	38	440	58	664
C.La Mancha	79	414	412	3564	127	1102	272	2938	890	8018
C.y León	110	507	232	2879	83	628	296	2788	721	6802
Cataluña	88	449	989	7156	836	4834	1922	14647	3835	27087
C.Valenciana	100	601	490	4943	266	2486	842	15946	1697	23976
Extremadura	54	305	133	1234	70	685	201	1936	456	4160
Galicia	23	192	211	2861	55	475	278	2230	567	5758
La Rioja	8	44	50	623	8	56	42	478	108	1200
Madrid	7	80	112	995	70	559	372	4503	561	6137
Murcia	37	216	148	1856	142	1238	307	3245	634	6555
Navarra	20	112	61	1121	16	261	83	1303	180	2798
P.Vasco	16	318	326	11519	139	3874	425	13122	906	28833
Ceuta	0	0	1	21	0	0	7	40	8	61
Melilla	0	1	3	17	9	44	19	176	31	238
	915	5573	4436	51004	2435	21559	6872	84549	14658	162685

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995, y de una estimación realizada a partir de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades.

impulsado por CamScanner

Por tanto, aunque los datos disponibles para realizar una comparación de este tipo de entidades son muy escasos y heterogéneos, hemos realizado un intento de recopilación de aquellas cifras que aportan los estudios disponibles reflejándolas en el gráfico III.2.3. La principal conclusión que puede extraerse es que, a nivel general, España sigue siendo uno de los países de la Unión Europea tanto a nivel de mayor protagonismo –junto con Italia- como de evolución creciente del trabajo asociado si comparamos los datos disponibles de la última década en aquellos países donde este fenómeno presenta cierta significación.

GRÁFICO III.2.3.
EVOLUCIÓN DEL TRABAJO ASOCIADO EN EUROPA



Fuente: Elaboración propia a partir de CHAVES y otros (dir.) (2000) *Economía Social y Empleo en la Unión Europea. Acción Piloto "Tercer Sistema y Empleo" de la Comisión Europea*. CIRIEC-ESPAÑA, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Valencia.

impulsado por CamScanner

III.2.2. UNA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

III.2.2.1. LAS CTA Y LA CREACIÓN DE EMPLEO

En el quinquenio 1996-2000 la población ocupada ha crecido en un 21,2% mientras que en las cooperativas de trabajo asociado el crecimiento del empleo se ha situado en un 16,3%. En la última década el porcentaje de trabajadores en cooperativas de trabajo asociado respecto a la población ocupada se ha estancado en torno al 1,1%, si bien esta cifra se eleva al 1,8% cuando nos circunscribimos al sector industrial.

CUADRO III.2.7.
TRABAJADORES EMPLEADOS EN CTA Y POBLACIÓN OCUPADA TOTAL POR COMUNIDAD AUTÓNOMA 1990,1995 Y 2000

	1990	1995	2000
Andalucía	2,1%	1,3%	1,3%
Aragón	0,5%	0,9%	1%
Asturias	0,5%	0,5%	0,7%
Baleares	0,2%	0,4%	0,4%
Canarias	0,2%	0,9%	0,7%
Cantabria	0,1%	0,3%	0,4%
C. La Mancha	0,9%	1,4%	1,4%
C.y León	0,8%	0,9%	0,8%
Cataluña	0,8%	1,2%	1,11%
C.Valenciana	0,9%	1,8%	1,5%
Extremadura	1,6%	1,3%	1,2%
Galicia	0,1%	0,5%	0,6%
La Rioja	1,1%	1,2%	1,2%
Madrid	0,7%	0,3%	0,3%
Murcia	0,9%	1,3%	1,6%
Navarra	0,6%	1,1%	1,3%
P.Vasco	2,7%	3,9%	3,6%
Ceuta y Melilla		0,6%	0,7%
Media	1,0%	1,2%	1,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995, y de una estimación realizada a partir de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades. En negrita comunidades con cifras superiores a la media del 2000.

impulsado por CamScanner

Por Comunidades Autónomas destaca la significación en términos de trabajadores en CTA respecto a la población ocupada del País Vasco que se sitúa con un 3,6%. También destacan con porcentajes superiores a la media las comunidades autónomas siguientes: Murcia (1,6%), Comunidad Valenciana (1,5%), Castilla La Mancha (1,4%), Andalucía (1,3%), Navarra (1,3%), La Rioja (1,2%), Extremadura (1,2%) y Cataluña (1,1%) (Ver cuadro III.2.7).

Igualmente conviene destacar las cifras significativas –en todo caso superiores a la media- a nivel sectorial de los trabajadores en CTA respecto a la población ocupada en el sector agrario para el País Vasco (2,7%), Comunidad Valenciana (0,9%), Navarra y Andalucía (0,7%); en el sector industrial para el País Vasco (5,0%), Castilla La Mancha (3,1%) y Andalucía (3,3%); en el sector de la construcción para País Vasco(5,5%), Murcia (2,5%), y Cataluña (2,0%); y en el sector servicios para el País Vasco (2,7%) y la Comunidad Valenciana (1,7%) (Ver cuadro III.2.8).

III.2.2.2. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO Y SU PRESENCIA EN POLÍTICAS TRASNVERSALES: LA DINÁMICA URBANO-RURAL, LAS POLÍTICAS DE GÉNERO Y LA JUVENTUD

A) EL PROTAGONISMO DE LA COOPERATIVA COMO EMPRESA RURAL

Si consideramos las diferentes opciones jurídicas para constituir una empresa con personalidad jurídica a partir de los datos que García Sanz (2000) utiliza con datos no publicados del DIRCE de 1998, la forma jurídica de sociedad limitada y comunidades de bienes representan -con casi un 20% y un 3,39% respectivamente- las opciones más utilizadas. La forma cooperativa arroja una cifra próxima al 1,6% de representatividad en este ámbito (Gráfico III.2.4).

Sin embargo, utilizando estas mismas cifras referidas al porcentaje de empresas en municipios rurales (menos de 10.000 habitantes) sobre el total de empresas existentes, las cooperativas constituyen la forma jurídica de mayor protagonismo a nivel rural ya que una de cada tres empresas cooperativas existentes se localizan en zonas rurales. Le sigue en importancia la comunidad de bienes (una de cada cuatro empresas) (Gráfico III.2.5). No obstante este protagonismo puede irse debilitando a tenor de las tendencias anteriormente enunciadas –crecimiento de las sociedades laborales- tal y como demuestran los datos de evolución entre 1995 y 1998. En efecto en este período el número de empresas cooperativas se mantuvo estable mientras las sociedades laborales y las comunidades de bienes crecieron (más de un 30% y más de un 20% respectivamente).

impulsado por CamScanner

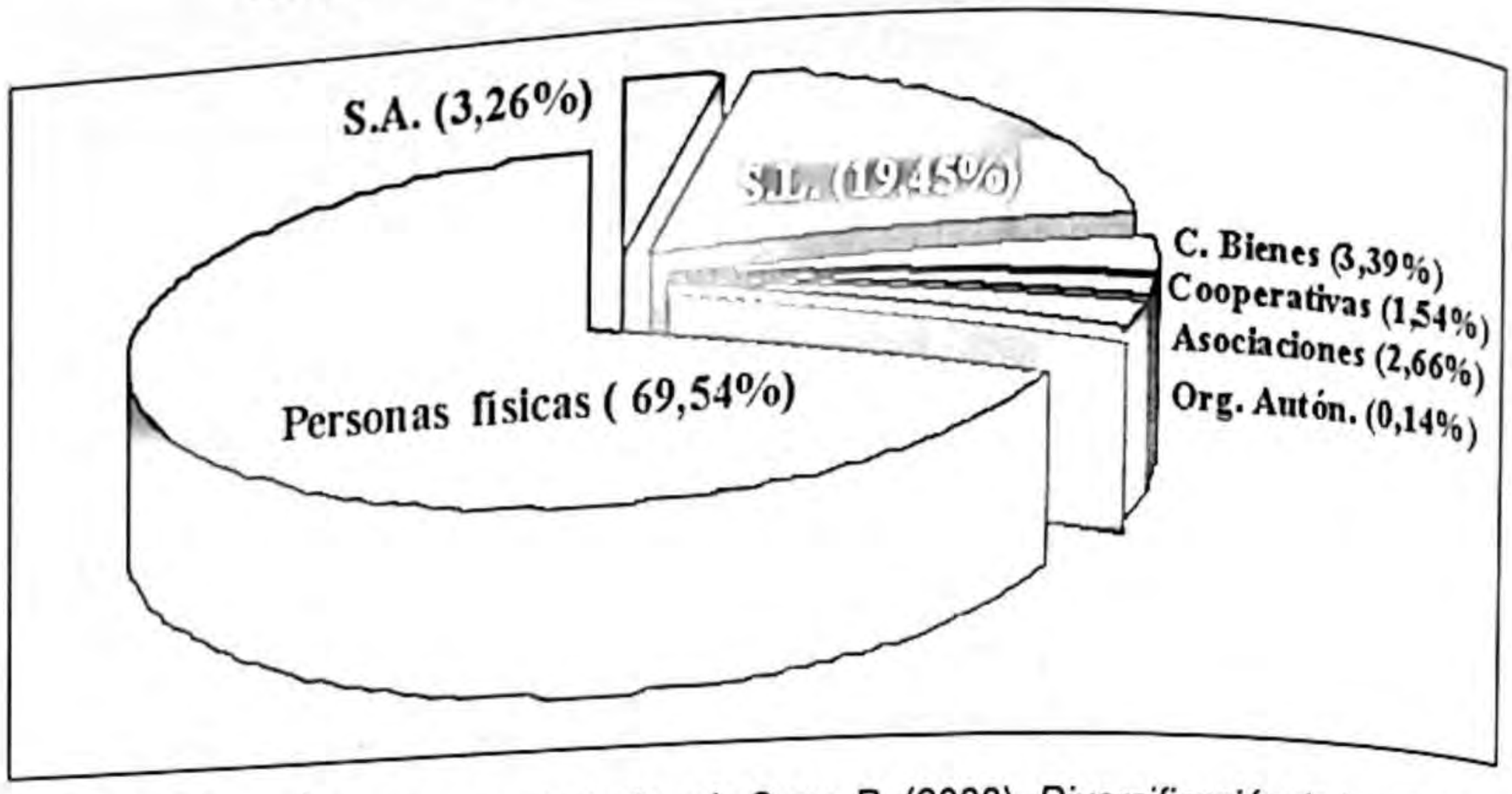
CUADRO III.2.8.
TRABAJADORES EMPLEADOS EN CTA SOBRE POBLACIÓN OCUPADA TOTAL DEL SECTOR POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

	Agrario	Industrial	Construcción	Servicios
Andalucía	**0,73%**	**3,30%**	**1,51%**	**0,95%**
Aragón	0,49%	1,24%	1,16%	0,93%
Asturias	0,17%	0,86%	0,45%	0,67%
Baleares	0,34%	0,41%	0,23%	0,41%
Canarias	0,53%	1,53%	0,35%	0,65%
Cantabria	0,05%	0,45%	0,23%	0,40%
C. La Mancha	**0,61%**	**3,15%**	1,30%	0,90%
C.y León	**0,58%**	1,70%	0,61%	0,56%
Cataluña	**0,68%**	1,00%	**1,99%**	**1,00%**
C.Valenciana	**0,90%**	1,30%	**1,40%**	**1,68%**
Extremadura	**0,60%**	**3,42%**	**1,39%**	0,93%
Galicia	0,11%	1,58%	0,41%	0,43%
La Rioja	0,44%	**2,09%**	0,52%	**1,01%**
Madrid	**0,64%**	0,29%	0,30%	0,30%
Murcia	0,48%	**2,49%**	**2,48%**	**1,31%**
Navarra	**0,74%**	1,70%	1,31%	**1,08%**
P.Vasco	**2,74%**	**5,02%**	**5,53%**	**2,67%**
Ceuta y Melilla	0,39%	**1,99%**	1,07%	0,56%
Media	0,56%	1,74%	1,32%	0,93%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995, y de una estimación realizada a partir de los datos proporcionados a 31-12-00 por la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades. En negrita comunidades con cifras significativas superiores a la media por sector en todo caso.

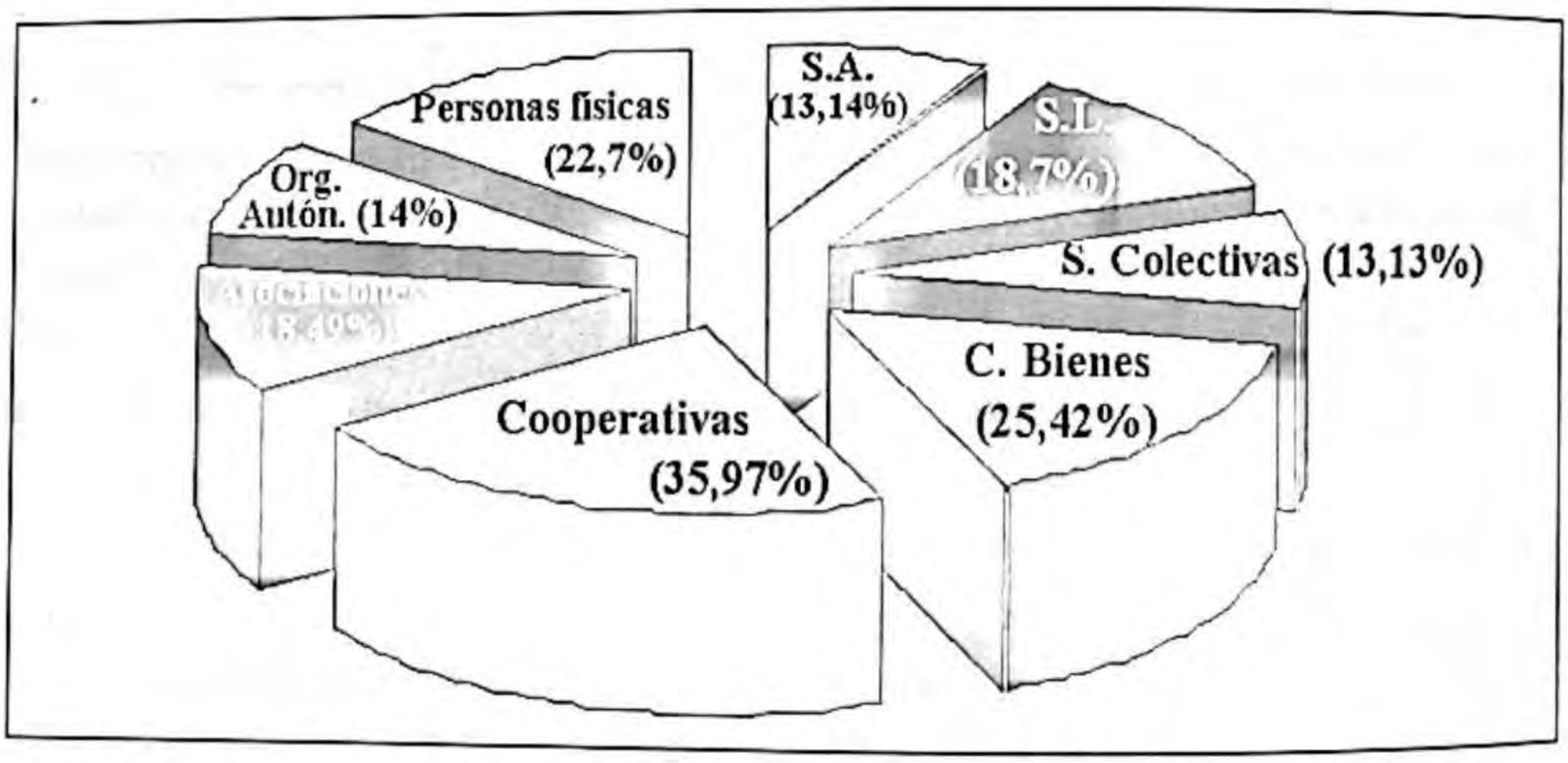
impulsado por CamScanner

GRÁFICO III.2.4.
LOCALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN MUNICIPIOS RURALES. ESTRUCTURA NACIONAL (AÑO 1998)



Fuente: Elaboración propia a partir de García Sanz, B. (2000). *Diversificación de la actividad rural. Tendencia en dos regiones.* **III Congreso de Ciencia Regional de Andalucía**. La Ciencia Regional en el Tercer Milenio. Crisis de Identidad Regional y Globalización Mundial. Huelva 14 a 16 de diciembre de 2000.

GRÁFICO III.2.5.
LOCALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN MUNICIPIOS RURALES. EMPRESAS RURALES SOBRE EMPRESAS NACIONALES (AÑO 1998)



Fuente: Elaboración propia a partir de García Sanz, B. (2000). *Diversificación de la actividad rural. Tendencia en dos regiones.* **III Congreso de Ciencia Regional de Andalucía**. La Ciencia Regional en el Tercer Milenio. Crisis de Identidad Regional y Globalización Mundial. Huelva 14 a 16 de diciembre de 2000.

impulsado por CamScanner

B) LAS POLÍTICAS DE GÉNERO

Según datos de COCETA para 1997, la mano de obra de las cooperativas está formada en un 35% por mujeres trabajadoras. Al mismo tiempo el número de cooperativas en el que las mujeres superan las tres cuartas partes de la plantilla alcanza el 20%, una cifra más que relevante. Estos datos demuestran la necesidad de contar con la fórmula cooperativa como instrumento para el fomento tanto del acceso de la mujer al mundo de trabajo como para su desarrollo como empresaria.

b) las políticas de juventud

Según datos de COCETA para 1997 aproximadamente uno de cada cuatro trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado tiene menos de 30 años. A su vez el porcentaje de cooperativas en las que más de la mitad de la plantilla tiene menos de 30 años asciende al 15% de dichas entidades. Estos datos reflejan la presencia de un cooperativismo juvenil, o de otro modo, la atracción que presenta el modelo cooperativo como forma de empresa alternativa. De ahí la necesidad de proponer este modelo en las tanto en las políticas de fomento del autoempleo entre los jóvenes en general como de inserción social para jóvenes con especial dificultad de acceso al mundo del trabajo.

III.2.3. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Las cooperativas de trabajo asociado, al igual que otro tipo de PYMES, tendrán que afrontar el nuevo escenario que supone el siglo XXI con los instrumentos disponibles para aumentar su competitividad frente a otro tipo de empresas y estos no son otros que:

1. LA DIGITALIZACIÓN COMO UNA ESTRATEGIA INELUDIBLE. Hay que estar presente en internet y aprovechar las oportunidades que este nuevo mercado supone y supondrá en un futuro. Las cooperativas de trabajo asociado han de incorporarse plenamente aprovechando las oportunidades para darse a conocer en un entorno más global e intercomunicado. Las federaciones están impulsando decididamente estos cambios y muchas administraciones autónomicas están incentivando los esfuerzos que se realicen en este sentido. El objetivo mínimo es claro: tener una presencia en los nuevos mercados *virtuales* semejante a la que se tiene en los mercados *reales*.

impulsado por CamScanner

2. LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL COMO UNA OPCIÓN NECESARIA. La realidad microempresarial del trabajo asociado constituye un problema para afrontar retos comerciales y tecnológicos. Muchos de estos desafíos del entorno globalizado sólo son asumibles para estas limitaciones de dimensión desde la asunción de cierto riesgo a nivel colectivo, desde la formación de alianzas estratégicas que consigan recuperar poder de mercado –cada vez más concentrado a través de procesos de fusión- y contemplar la posibilidad de emprender nuevas actividades y nuevos campos de acción.

3. LA SUPERACIÓN DEL GAP TECNOLÓGICO. Según el estudio de Hermosilla y Ortega (2001), la mejora de equipos y tecnologías constituye el principal factor explicativo del diferente crecimiento de la producción y del empleo en el sector industrial. En efecto, una infraestructura tecnológica modernizada, es condición para el éxito económico de las empresas; también para las cooperativas. Esto no significa que las cooperativas deban poseer el mejor equipo tecnológico posible y adaptar la última innovación más recientemente desarrollada, pero, sí obliga a la renovación periódica de los equipos y a la adaptación a las nuevas calidades exigidas por el mercado. Las cooperativas en este aspecto se mueven en las mismas contradicciones que las empresas convencionales, agravadas, tal vez, por las limitaciones a la inversión que suponen secularmente las dificultades de entendimiento entre las cooperativas y entidades financieras. Hay así elementos positivos, y elementos que no lo son tanto, constituyendo todo ello un reto que las CTA deben afrontar y superar. El Observatorio de Formación Continua de COCETA de 1997 detectó ciertos elementos positivos en los procesos de desarrollo tecnológico: el 47% de las cooperativas habían renovado en los últimos cinco años tanto sus equipos informáticos (soft y/o hard), como su maquinaria, como su equipo de telecomunicaciones; el 61% de las CTAs declaraba haber introducido nueva maquinaria en los últimos 5 años; el 73% de las cooperativas consideraba que sus equipos están actualizados o son de última generación (10%); el 63% de las CTAs valoraba positivamente los efectos de la introducción de nuevas tecnologías en sus sectores productivos.

4. UN ESFUERZO PARA INTRODUCIR LOS NUEVOS SISTEMAS Y TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN, PLANIFICACIÓN Y CONTROL DEL TRABAJO. Según el estudio antes citado de Hermosilla y Ortega (2001), la introducción de nuevos sistemas y técnicas de organización y planificación de la producción y control del trabajo constituye el segundo factor explicativo del diferente crecimiento de la producción y del empleo

impulsado por CamScanner

en el sector industrial. Las cooperativas no pueden quedarse al margen de las mejoras en estos procesos ya que en caso contrario quedarían relegadas a la periferia de las redes de producción. Los datos de COCETA al respecto son preocupantes: sólo el 7% de las CTA declaraban tener algún tipo de Certificación de Calidad y que sólo el 22% de las CTA declaraban haber realizado I+D de productos o procesos (en su mayor parte incorporación de productos no desarrollados por ellas mismas).

5. LA FORMACIÓN PERMANENTE COMO GARANTÍA DE SUPERVIVENCIA. La tradición cooperativa ya apostó de manera visionaria por la formación a todos los niveles. Hoy día lo específico del cooperativismo es genérico para todo tipo de empresas: hay que prepararse para sobrevivir en el largo plazo mediante el aumento de la capacidad de aprendizaje de los recursos humanos. De hecho los propósitos e intenciones originarias y esenciales contrastan con las realidades y posibilidades actuales. COCETA estima que sólo son formadas un porcentaje del 1% (a través de COCETA), y un 4% a lo sumo en total (a través de COCETA y por otros medios diversos) de las personas que forman las cooperativas. Estas cifras están muy lejos del 15% de trabajadores asalariados formados, según los datos de FORCEM referidos a 1995. Sin embargo las tres cuartas partes de las cooperativas que han formado a alguno de sus trabajadores afirman que esa formación ha originado un aumento de la productividad o la eficacia de los trabajadores formados, mientras la mitad de ellas han llegado a modificar la organización o los instrumentos de trabajo para poder aplicar la formación recibida. Luego sólo queda poner manos a la obra para que las insuficiencias de formación detectadas se cubran con unos procesos de formación eficaces.

6. LO RURAL, LAS POLÍTICAS DE GÉNERO Y DE JUVENTUD COMO ESPACIOS EN DONDE DESARROLLAR MAYOR PROTAGONISMO. Las cooperativas de trabajo asociado deben aprovechar y acrecentar su protagonismo en el espacio rural participando activamente –sobre todo a través de sus federaciones- en los grupos de acción local que canalizan los programas de desarrollo rural que se financian total o parcialmente con fondos europeos, en el desarrollo de políticas de género y de acceso a la igualdad de oportunidades, y de inserción social por el empleo de la juventud.

7. LA EMPRESA FAMILIAR COMO UN CONTEXTO INTERNO CADA VEZ MÁS COMÚN: La interrelación de lazos familiares y empresariales imprime ciertas peculiaridades en la gestión no exentas de ventajas pero también

impulsado por CamScanner

de inconvenientes. Las empresas de trabajo asociado en general, y las cooperativas en particular, se encuentran cada vez más influenciadas por estos dinamismos dado que constituye una opción asequible al pequeño negocio emergente.

Estos problemas y potencialidades han de ser desarrollados en un marco donde se afiance la identidad cooperativa como empresa eficaz pero también solidaria. Si bien las cooperativas de trabajo asociado constituye un motor de desarrollo de presencia en la sociedad de la economía social a nivel cuantitativo conviene estar atentos a otros indicadores más cualitativos. El reducido tamaño y carácter familiar de las empresas de trabajo asociado pueden originar que los principios básicos de la economía social queden relegados como cuestiones marginales en su funcionamiento ante la urgencia de respuestas que exige un mercado que no propicia estos valores, sino más bien los contrarios. Su nivel de intercooperación social y económica –afiliación a federaciones- puede indicarnos hasta que punto el crecimiento cuantitativo no se ha realizado a costa de cierta pérdida de especificidad como fórmulas que generan una cultura imprescindible para el éxito de las políticas de distribución equitativa de rentas y de crecimiento económico.

Paralelamente habrá que sensibilizar más a las instituciones públicas y privadas de estas tendencias para que reconozcan a los diversos interlocutores representativos de las cooperativas de trabajo asociado como referentes de una realidad social cada vez más amplia e insertada en el ámbito de la pequeña y mediana empresa.

FUENTE DE DATOS

La mayor parte de la información estadística que se ofrece citando como fuente la Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades procede los datos que dicho organismo elabora trismestralmente desde septiembre de 1993 a partir del fichero de Códigos de Cuenta de Cotización en situación de alta en la Seguridad Social, a la fecha correspondiente sobre el que se ha realizado un proceso informático de búsqueda de las sociedades cooperativas.

Estas estadísticas no ofrecen datos desagregados de las cooperativas de trabajo asociado en situación de alta en la Seguridad Social. Para obtener una aproximación al número de CTA y sus trabajadores por Comunidades Autónomas y actividades económicas a 31-12-00 se ha procedido del mismo

impulsado por CamScanner

modo que en el *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* para los años 1990 y 1995. A saber:

En primer lugar se elaborado un cuadro auxiliar con las cooperativas de todas clases por división de actividad y Comunidad Autónoma. Para ello los centros de cotización al Régimen de la Seguridad Social de cada actividad económica se han multiplicado por el correspondiente coeficiente de cada Comunidad Autónoma: número de cooperativas en el Régimen General respecto al número total de centros de cotización.

Así se obtienen para cada Comunidad Autónoma las cooperativas que cotizan al Régimen General en cada una de las divisiones de actividad. Para distribuir las cooperativas en régimen de Autónomos de cada Comunidad entre las diferentes divisiones de actividad se multiplica el total de las mencionadas cooperativas por un coeficiente reductos distinto para cada división de actividad. Dicho coeficiente se obtiene dividiendo el número de cooperativas constituidas en cada actividad económica entre 1996 y 2000 por el número total de cooperativas constituidas en el mismo período.

Una vez elaborado el cuadro auxiliar con las cooperativas de todas clases por división de actividad y por Comunidades Autónomas se puede obtener el cuadro de cooperativas de trabajo asociado, también por división de actividad y por Comunidades Autónomas. Para ello hay que multiplicar el número total de cooperativas en cada división de actividad y Comunidad Autónoma por coeficiente reductor distinto para cada actividad económica. Dicho coeficiente se obtiene dividiendo el número de cooperativas de trabajo asociado constituidas en cada actividad económica entre 1996 y 2000 por el número total de cooperativas constituidas en el mismo período y en la misma actividad económica. Por último se le aplica otro coeficiente reductor para ajustarlo con los datos relativos a la fecha del número total de cooperativas en función de las cifras que se manejan de entidades de otro tipo.

Para determinar el personal empleado en las cooperativas de trabajo asociado se utilizan los mismos coeficientes, aplicados al personal ocupado en el conjunto de las cooperativas.

A nivel comparativo se ha utilizado el estudio de Monzón, J.L. y Barea, J. (1996) *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. CIRIEC-ESPAÑA. INFES aplicándole uh coeficiente reductor del 0,85% para adecuarlo a los datos censales que se desprenden de los estudios realizados en algunas comunidades autónomas.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

COCETA (1998) *Observatorio de Formación Continua 1997* en www.coceta.com.

CHAVES y otros (dir.) (2000) *Economía Social y Empleo en la Unión Europea.* Acción Piloto "Tercer Sistema y Empleo" de la Comisión Europea. CIRIEC-ESPAÑA, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Valencia.

FAURA. I. y MONZÓN, J. L. (1999) *Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social* (1998). Valencia. CIRIEC-ESPAÑA.

GARCÍA SANZ, B. (2000) *Diversificación de la actividad rural. Tendencias en dos regiones.* III Congreso de Ciencia Regional de Andalucía. La Ciencia Regional en el Tercer Milenio. Crisis de identidad regional y Globalización Mundial. Huelva 14 a 16 de diciembre de 2000.

HERMOSILLA, A. y ORTEGA, N. (2001) *Crecimiento y empleo en las empresas industriales.* Colección de Estudios Económicos, nº 23, Servicio de Estudios de "La Caixa".

MONZÓN, J. L. y MORALES, A.C. (1996) *Las empresas de trabajo asociado* en Monzón, J.L. y Barea, J. *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España.* CIRIEC-ESPAÑA. INFES.

MONZÓN, J. L. y MORALES, A.C. (1999) Les instruments pour le developpement des cooperatives" en *L´entrepreneuriat coopératif dans l´Europe de l´an 2000, Actes Bologna*, CIRIEC. Publicado bajo el título los Instrumentos de desarrollo de las cooperativas en la Revista del CIDEC.

MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (1998*) Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado.* Valencia. CIRIEC-ESPAÑA.

MORALES GUTIÉRREZ (2001) *Las empresas de trabajo asociado en Andalucía*, en E. Moyano y M. Pérez Yruela (dir.) *Estructura social de Andalucía II*, IESA (en prensa)

Secretaría General de Empleo-Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo (2000) *Base de datos de la Economía Social.* Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

impulsado por CamScanner

III.3. LAS SOCIEDADES LABORALES

Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas (Universidad Complutense de Madrid)

III.3.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS SOCIEDADES LABORALES Y DE SU ENTORNO

En el contexto de la comúnmente denominada Economía Social, la Sociedad Laboral es una figura societaria propia del ordenamiento jurídico español que no ha tenido réplica en ningún otro país europeo. Desde su primera manifestación, a principios de los años sesenta, hasta hoy en día, ha ido evolucionando sustancialmente en contenido y en cuanto al marco legislativo que la regula. Así, pueden diferenciarse cuatro etapas, coincidentes con cambios jurídicos relevantes, en las que las Sociedades Laborales constituidas gozan de características sustancialmente distintas.

Primera etapa: desde la aparición de la primera Sociedad Anónima Laboral, SALTUV, hasta la promulgación de la LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales.

El proceso a través del cual se llega a la Sociedad Laboral como forma empresarial tal como se entiende hoy en día ha sido complejo, no exento de dificultades. En un primer momento y tras la primera experiencia en este sentido, la Sociedad Anónima Laboral de Transportes Urbanos de Valencia –SALTUV (1964)-, las experiencias de Sociedades Laborales pueden considerarse aisladas y poco significativas. Sin embargo, se sentaron jurídicamente las bases para la propagación de una forma empresarial que revestida de carácter indiscutiblemente mercantil habría de estar controlada mayoritariamente por los trabajadores.

La nueva realidad española fruto de la llegada de la democracia y de la crítica situación económica internacional derivada de las crisis del petróleo, determinó el que muchas empresas en crisis, abocadas al cierre, fueran asumidas por sus trabajadores en un intento de conservar sus preciados puestos de trabajo.

La Administración decide estimular a través de las Ordenes Ministeriales aprobatorias de los planes de inversión del antiguo Fondo Nacional de

impulsado por CamScanner

Protección al Trabajo el acceso de los trabajadores a otras formas asociativas distintas de las Cooperativas. En el XVIII Plan (1979) el Ministerio de Trabajo determinaba las condiciones o requisitos que deberían cumplir las Sociedades Anónimas para gozar del calificativo "laboral" y poder disfrutar así de un trato igual al recibido por las Sociedades Cooperativas de trabajo asociado. Se reserva así la posible condición laboral a las Sociedades Anónimas.

Pues bien, muchas Sociedades Anónimas prácticamente quebradas son adquiridas por sus trabajadores (lo que posteriormente fue origen de problemas ante las deudas con la Seguridad Social y la Hacienda pública contraídas por los antiguos propietarios), y otras son liquidadas dando origen a nuevas empresas que también optan por la forma de Sociedad Anónima Laboral.

Con todo, la mayoría de las Sociedades Anónimas Laborales existentes son consecuencia de la compra por parte de los trabajadores de las acciones de una empresa en crisis. Son las denominadas Sociedades Anónimas Laborales "históricas".

La Sociedad Anónima Laboral responde, en este periodo, a entidades de mediana dimensión, fundamentalmente de carácter industrial y localizadas en las Comunidades Autónomas en las que el peso de este sector es mayor (sobre todo País Vasco y Cataluña).

Los poderes públicos, ante el empuje demostrado por esta forma de organización empresarial, deciden dotarlas de una regulación específica con objeto de propiciar la consolidación de la figura societaria procurando las garantías para la existencia de un marco estable en que se desarrollaran. Así, se promulga la LEY 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales, que es el comienzo de la segunda etapa.

Segunda etapa: desde la aparición de la LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales hasta la publicación de la LEY 19/1989 de reforma de legislación mercantil en materia de Sociedades y del REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989 por el que se aprueba el Texto Refundido de la LEY de Sociedades Anónimas.

Las Sociedades Laborales son, con esta LEY, necesariamente anónimas. Sin duda, habría sido una buena oportunidad para abrir la posibilidad de optar a la condición laboral a las Sociedades de Responsabilidad Limitada, empresas que responden habitualmente a la consideración de microempresas o, en todo

impulsado por CamScanner

caso, pequeñas empresas, donde el capital suele estar controlado por los trabajadores y frecuentemente la toma de decisiones es democrática. Sin embargo, el legislador se limita a regular la realidad existente. Hasta ese momento la Sociedad Anónima Laboral es una vía de reconversión de Sociedades en crisis, sobre todo de carácter industrial.

La nueva la LEY de Sociedades Anónimas Laborales, equiparando en cierto modo a estas empresas con las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, se conviene fielmente con el artículo 129.2 de la Constitución Española, aprobada por las Cortes el 31 de octubre de 1978. Dicho artículo reza textualmente: "los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las Sociedades Cooperativas. *También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción*".

La entrada en vigor de la LEY supone un cambio sustancial con respecto al periodo precedente. Comienzan a crearse Sociedades Anónimas Laborales "ex novo", esto es, sin precedente en otra Sociedad ya existente. Se ha establecido el marco para regular unas empresas que ya existían y que se acogen a la nueva forma jurídica buscando el amparo de las ventajas fiscales y otras posibles ayudas de la Administración: Sociedades que, aún siendo anónimas, son de reducida dimensión, están controladas por los propios trabajadores que a su vez son empresarios, y normalmente con actividad en el sector servicios. Poco tienen que ver estas nuevas Sociedades Anónimas Laborales con las "históricas", con las que coexisten. En breve, estas últimas, van a pasar claramente a un segundo plano.

Según lo dispuesto en la LEY 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales (L.S.A.L.), estas empresas deben regirse subsidiariamente por la LEY de Sociedades Anónimas vigente. En consecuencia, desde la publicación de la L.S.A.L. y en lo no dispuesto por la misma es aplicable la entonces vigente LEY de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas de 17 de julio de 1951. Pero esto cambia con la promulgación y entrada en vigor de la LEY 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades, que abre paso a una tercera etapa.

Tercera etapa: desde la publicación de la LEY 19/1989 de reforma de legislación mercantil en materia de Sociedades y del REAL DECRETO

impulsado por CamScanner

LEGISLATIVO 1564/1989 por el que se aprueba el Texto Refundido de la LEY de Sociedades Anónima hasta la aparición de la actual LEY 4/1997 de Sociedades Laborales.

La LEY 19/1989 y el REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989 introducen importantes novedades que afectan sustancialmente a la naturaleza de las Sociedades Anónimas Laborales que se constituyen y sirve de comienzo de una nueva etapa que tiene su fin en otro cambio legislativo de gran entidad: la aparición de la actual LEY de Sociedades Laborales.

Sería prolijo enumerar las modificaciones introducidas en la LEY de Sociedades Anónimas con objeto de adaptarse la legislación española a la normativa comunitaria, si bien entre las más destacables se encuentran las siguientes:

- La exigencia de un capital social mínimo para constituir la Sociedad de 10 millones de pesetas, íntegramente suscrito y desembolsado al menos en un 25% (las Sociedades de Responsabilidad Limitada tienen que tener un capital no inferior a 500 mil pesetas totalmente desembolsadas).
- Mayores requisitos contables con carácter obligatorio.
- Se rebajan los "quorum" de asistencia a juntas.
- Se endurece el régimen de responsabilidad de los administradores sociales.

Todo lo anterior, y sobre todo la mayor exigencia de capital, tiene una consecuencia inmediata: se crean muchas menos Sociedades Anónimas y, como no podía ser de otro modo, también se reduce muy sensiblemente el ritmo de constitución de Sociedades Anónimas Laborales. Con todo, siguen siendo entidades de reducido tamaño y preferiblemente con actividad vinculada al sector servicios aunque el sector industrial sigue teniendo un peso considerable.

Cuarta etapa: Situación actual.

En este contexto normativo, se han movido las Sociedades Anónimas Laborales hasta la aparición de la LEY 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. La nueva LEY surge en un momento coyuntural caracterizado por altas tasas de desempleo.

impulsado por CamScanner

La precariedad del trabajo asalariado

El carácter estructural del desempleo en la década de los años noventa en la Unión Europea ha sido una de las preocupación fundamentales en el marco de la construcción de un espacio europeo común. Ya en el Libro Blanco de la Comisión sobre "Crecimiento, competitividad y empleo" y en la Recomendación de la Comisión sobre Orientaciones Generales de Política Económica para los Estados Miembros y la Comunidad, de fecha 1 de junio de 1994, se proponen una serie de medidas de carácter estructural para la creación de empleo entre las que destaca el explotar plenamente el potencial generador de empleo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

La gran empresa y el Estado como empleador se han mostrado incapaces de generar empleo en términos netos. Son las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y quizás no tanto estas sino las que podrían denominarse micro y pequeñas empresas (MYPES), las capaces de contribuir a crear empleo. En los últimos años se ha producido una toma de conciencia y un reconocimiento de la importancia de las empresas de reducida dimensión en la solución de este problema.

Pero no se trata tanto de que empresas ya existentes contraten más trabajadores; la solución ante el problema actual de desempleo pasa por una actitud empresarial de los desempleados que creen empresas de reducida dimensión en actividades de futuro y con fórmulas empresariales participativas. Bajo estos supuestos las Sociedades Cooperativas y las Sociedades Laborales, que normalmente responden a empresas de pequeña o muy pequeña dimensión, pueden desempeñar un papel determinante en el proceso.

Las Sociedades Laborales y la creación de empleo estable

Las Sociedades Anónimas Laborales han evidenciado su capacidad de creación de empleo estable. Sin embargo, su ritmo de creación se ha ralentizado por la exigencia legal del capital social mínimo. La realidad empresarial es que el 92% de las Sociedades que se constituyen no alcanzan dicho capital, son de responsabilidad limitada, y de entre ellas un porcentaje muy significativo cumpliría los requisitos ya establecidos para acceder a la consideración de laboral.

Todo ello justifica la aparición de esta nueva LEY en la que la novedad más importante es la posibilidad de que también las Sociedades Limitadas puedan

impulsado por CamScanner

gozar de la condición laboral. La implicación inmediata es que, siendo limitada la Sociedad Laboral le resulta aplicable, en lo no expreso por la LEY 4/1997, la legislación vigente para las Sociedades de Responsabilidad Limitada; en concreto la LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Rasgos definitorios de las Sociedades Laborales en la actualidad

La principal justificación de la aparición de la LEY 4/1997, es que la Sociedad de Responsabilidad Limitada es una fórmula especialmente adecuada para la participación de los trabajadores en la empresa.

Sin ánimo de exhaustividad, los rasgos definitorios básicos de las Sociedades Laborales son los siguientes:

1. La mayoría del capital ha de ser propiedad del conjunto de los socios trabajadores que presten en ella servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea, además, por tiempo indefinido.
2. Ningún socio puede tener más de un tercio del capital social, salvo que exista un socio público (es el caso de Sociedades Laborales participadas por el Estado, las Comunidades Autónomas, las Entidades locales o las Sociedades públicas participadas por cualquiera de tales instituciones), que podrá superar este límite pero sin llegar en ningún caso al 50%. Se da un plazo de año para regularizar la situación, en caso de incumplimiento transitorio de este precepto. La consecuencia asociada es que desde la promulgación de la nueva LEY pueden existir Sociedades Laborales con solamente tres socios de los cuales dos necesariamente han de ser trabajadores.
3. Existe un límite al conjunto de los trabajadores no socios contratados por tiempo indefinido. El número de horas-año trabajadas por trabajadores contratados por tiempo indefinido no socios no puede ser superior al 15 ó 25% del total de horas-año trabajadas por socios trabajadores, dependiendo de si la empresa tiene más o menos de veinticinco socios-trabajadores. Se establece un plazo de tres meses para cumplir estos límites en caso de incumplimiento temporal de los mismos.
4. Pudiendo existir acciones o participaciones de clase laboral (reservadas exclusivamente a trabajadores a tiempo indefinido) y de clase general, debe ocurrir que:

impulsado por CamScanner

- Los títulos de la clase laboral no han de estar privados de derecho de voto.
- En la transmisión de títulos laborales a tercero, existe un derecho de adquisición preferente, que sigue el orden: trabajadores indefinidos no socios, trabajadores socios, titulares de títulos de clase general y trabajadores no indefinidos. Los administradores comunicarán a cada colectivo la posibilidad de ejercer su opción de compra de los títulos. En última estancia existe la posibilidad de que la propia Sociedad adquiera los títulos para integrar su autocartera (en los límites contemplados para las Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada en general).
- No existe libertad para transmitir los títulos de la serie general. También están sometidos al mismo régimen que los de la clase laboral, salvo que la notificación del órgano de administración comenzara por los socios trabajadores.

5. Existe un régimen de transmisibilidad restringida de los títulos reservados a los trabajadores (serie laboral).
6. El consejo de administración debe constituirse por el método proporcional salvo en el caso de que no existan títulos de la clase general. Existe la posibilidad de administrador único.
7. Además de las reservas legales o estatutarias que procedan, las Sociedades Laborales están obligadas a constituir un Fondo Especial de Reserva, que se dotará con el 10 por 100 del beneficio líquido de cada ejercicio.
8. Dispone de unos beneficios tributarios, en atención a su finalidad social, además de la económica, que su creación **y** existencia lleva consigo. Básicamente se trata de exenciones y bonificaciones de un 99% de las cuotas devengadas por determinadas operaciones sujetas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Para disfrutar de estos beneficios fiscales es preciso destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, el 25 por 100 de los beneficios líquidos.

Para todo aquello no contemplado en la LEY de Sociedades Laborales se estará a lo dispuesto en la vigente LEY 19/1989, de 25 de julio, de Sociedades Anónimas o, en su caso, en la LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

La calificación de una Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada como laboral corresponde al Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales o, en

impulsado por CamScanner

caso de haberse realizado el traspaso de competencias correspondiente, a la Comunidad Autónoma en que realice la actividad la Sociedad. En consecuencia, coexisten registros administrativos de Sociedades Laborales en determinadas Comunidades Autónomas y en el propio Ministerio.

III.3.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS SOCIEDADES LABORALES

Los sustanciales cambios legislativos contemplados en el epígrafe precedente y, sobre todo, la posibilidad de que las Sociedades de Responsabilidad Limitada puedan ser laborales, han llevado consigo el que la realidad representada por las Sociedades Laborales en términos de Sociedades constituidas, de empleo y tamaño empresarial y de distribución sectorial y geográfica haya cambiado significativamente con el paso del tiempo.

Todo ello es objeto de análisis a continuación:

Sociedades y número de socios

Sociedades constituidas y número de socios de las mismas

La existencia de los Registros Administrativos para las Sociedades Laborales nos permiten conocer la evolución en el ritmo de creación de estas empresas. El Cuadro III.3.1 recoge la constitución de Sociedades Laborales, el número de socios de las mismas y la relación socio por empresa, así como las variaciones relativas anuales en el periodo 1991-2000.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.1
SOCIEDADES LABORALES REGISTRADAS Y SOCIOS EN EL PERIODO 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sociedades	586	820	1.077	1.318	888	706	1.315	3.979	4.522	4.851
Variac. relativa		39,93%	31,34%	22,38%	-32,63%	-20,50%	86,26%	202,59%	13,65%	7,28%
Socios	5.132	5.772	7.493	8.439	5.939	4.260	6.071	15.313	16.589	17.405
Variac. relativa		12,47%	29,82%	12,63%	-29,62%	-28,27%	42,51%	152,23%	8,33%	4,92%
Socios p. Empr.	8,76	7,04	6,96	6,40	6,69	6,03	4,62	3,85	3,67	3,59
Variac. relativa		-1,72	-0,08	-0,55	0,29	-0,65	-1,42	-0,77	-0,18	-0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Lo más destacable del cuadro anterior puede resumirse en lo que sigue:

- En la década de los años 90 se han pasado de registrar menos de 600 Sociedades anuales (91) a casi 5.000 (2000). La cifra, en número de socios ha pasado de 5.132 a 17.405 en los mismos años. Evidentemente se pone de manifiesto un descenso más que notable de la relación socios por empresa (de 8,76 en el 91 a 3,59 en el 2000).
- Hasta 1994 se mantiene una tendencia creciente en cuanto al número de Sociedades registradas con variaciones relativas anuales superiores al 22% (del 91 al 91 el crecimiento fue cercano al 40%, en concreto del 39,93%). En socios ocurre algo parejo, variaciones relativas superiores al 12% llegando a ser del 29,83% en el paso de 1992 a 1993.
- Los años 1995 y 1996 suponen un punto de inflexión, con una ralentización acusada del ritmo de creación de empresas (solo se constituyen 888 en 1995 y 706 en 1996). En estos años la relación socios por empresa se mantiene en 7-6.
- En 1997 se publica la nueva ley de Sociedades Laborales. Aún entrando en vigor en mayo, el estimulo en la creación de Sociedades es muy importante. Se crean 1.315 Sociedades, un 86,26% más que en el año anterior. El crecimiento en número de socios es del 42,51%, porcentaje bastante inferior al anterior, lo que evidencia la progresiva reducción de

impulsado por CamScanner

la dimensión de estas empresas (el número medio de socios por empresa pasa a 4,62).

- Con todo, es el año 1998 en el que la Ley ya es más conocida y donde se ve más claramente su impacto. Se crean casi 4.000 empresas (3.979), lo que implica una variación relativa de casi el 203%, reduciéndose aún más la relación socio por empresa situándose ya por debajo de 4.
- Los años 1999 y 2000 son años también de crecimiento pero ya más sostenido. Empieza a ponerse el límite en el número de Sociedades creadas al año que parece estabilizarse en un número próximo a las 5.000. En 1999 se crean 4.522 y en el año 2.000 4.851 (lo que ya supone un crecimiento de solo el 7,28% sobre el año precedente). El número de socios por empresa parece también estabilizarse en torno a 3,5.

La constitución de Sociedades Laborales según su forma jurídica de base.

El último dato disponible de Sociedades Laborales constituidas correspondiente al año 2000 es de 4.851. Su distribución en Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada y la comparación de esta distribución con el conjunto de Sociedades mercantiles, arroja datos de interés (Cuadro III.3.2).

CUADRO III.3.2
SOCIEDADES LABORALES CON RELACIÓN AL TOTAL DE MERCANTILES CONSTITUIDAS EN EL AÑO 2000

Tipo de Sociedad	Sociedades registradas
Sociedad Anónima Laboral (SAL)	84
Sociedad Limitada Laboral (SLL)	4.767
Sociedad Laboral (SL=SAL+SLL)	4.851
Sociedad Anónima (SA)	4.881
Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	108.242
Sociedades Mercantiles (SM=SA+SRL+Otr.)	113.168

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo y del Boletín mensual de estadística del Banco de Datos de Series Tempus. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001. Instituto Nacional de Estadística, www.ine.es.

impulsado por CamScanner

Resumidamente se desprende lo siguiente:

- La relación entre Sociedades Anónimas y Sociedades mercantiles constituidas se sitúa en el 3,58%. En otros términos, prácticamente un 96% de las Sociedades mercantiles creadas son de responsabilidad limitada. Son datos prácticamente estables desde 1992. Pues bien, las Sociedades Anónimas Laborales representan solo el 1,73% del total de Sociedades Laborales constituidas en el periodo, lo que significa que en las Sociedades Laborales la tendencia a la constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada es aún mayor que en el conjunto de Sociedades mercantiles.

- Por otra parte, del total de Sociedades Anónimas constituidas en el periodo, un 1,72% eran laborales. Las Sociedades Limitadas Laborales representan el 4,40% del total de Sociedades de Responsabilidad Limitada constituidas. Este diferencial permite concluir que la Sociedad de Responsabilidad Limitada es una forma empresarial más próxima a la democracia en toma de decisiones en virtud de la distribución de capital, que la Sociedad Anónima. Y esto es así aunque sigue siendo para muchos una figura relativamente desconocida que, sin embargo, tiene en muchas Sociedades Limitadas existentes candidatas a optar a la condición laboral.

Sociedades existentes y número de socios de las mismas

Para conocer la realidad actual de las Sociedades Laborales, desde un punto de vista cuantitativo, la fuente registral se muestra muy limitada al no recoger adecuadamente la mortandad de estas empresas; así, la Base de Datos de la Economía Social, con datos procedentes del fichero de Códigos de Cuenta de Cotización (C.C.C.) en situación de alta en la Seguridad Social, y que publica el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pasa a ser la que ofrece la información más fiable al respecto.

El Cuadro III.3.3 muestra, con datos de cada año considerado, las Sociedades Laborales en situación de alta en la Seguridad Social, en el periodo 1994-2000.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.3
SOCIEDADES LABORALES EXISTENTES EN EL PERIODO 1994-2000

	94	95	96	97	98	99	0
Sociedades	5419	5413	5309	5613	7079	9620	11935
Var. Relat.		-0,11%	-1,92%	5,73%	26,12%	35,89%	24,06%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Del análisis del cuadro III.3.3 se desprende que las Sociedades Laborales existentes han mantenido una tendencia relativamente estable entre 1994 y 1997. Se han movido entre 5.419 en 1994 y 5.613 en 1997 –año para el cual el crecimiento no es nada desdeñable-. A partir de este año aumento de número de entidades existentes es más que significativo: un 26,12% en 1998, un 35,89% en 1999 y un 24,06% en el año 2000.

Si bien el cuadro recoge solamente hasta el año 2000, se dispone de los datos correspondientes al primer trimestre del año 2001. Actualmente se contabilizan 12.614 Sociedades.

Pues bien, de las 12.614 Sociedades Laborales con actividad en el año 2001, 4.052 son anónimas (un 32,12%) y 8.562 laborales (el 67,88% restante), porcentajes que de año en año se distancian más.

Empleo y dimensión empresarial

El empleo y la dimensión en la constitución de Sociedades Laborales.

La evolución del empleo generado por las Sociedades Laborales ha seguido una tendencia similar a la de la creación de entidades, aunque el ritmo de crecimiento ha sido sensiblemente inferior como consecuencia de la progresiva reducción del tamaño empresarial (de 7,63 socios trabajadores por entidad en el año 1991 a solamente 2,54 en el año 2000).

impulsado por CamScanner

La tendencia a la disminución del tamaño empresarial se estaba produciendo antes de la posibilidad de que las Sociedades de Responsabilidad Limitada fueran laborales. Realmente, esto pone de manifiesto la oportunidad en la aparición de la LEY para recoger una realidad evidente: las empresas que se están creando en los últimos años son casi exclusivamente Sociedades de Responsabilidad Limitada (como ya se ha argumentado anteriormente) con tamaños empresariales cada vez más reducidos.

Con base en datos registrales y bajo la consideración de que en el momento de la constitución la cifra de socios trabajadores suele coincidir, sobre todo en empresas de muy reducido tamaño, con la de total de trabajadores, las cifras ofrecidas en el Cuadro III.3.4 dan una idea de la evolución del empleo que generan las nuevas Sociedades constituidas y así como del tamaño de las mismas.

Como ya se ha comentado anteriormente, es destacable el importante crecimiento en la creación de empleo consecuencia de la aparición de la nueva LEY que acompaña al brusco incremento del número de Sociedades constituidas.

CUADRO III.3.4
SOCIOS TRABAJADORES DE SOCIEDADES LABORALES REGISTRADAS EN EL PERIODO 1991-2000

	Total Sociedades	Total socios trabajadores	Socios trabajadores por Sociedad
1991	586	4.473	7,63
1992	820	4.928	6,01
1993	1.077	6.336	5,88
1994	1.318	6.805	5,16
1995	888	4.930	5,55
1996	706	3.422	4,85
1997	1.315	4.779	3,63
1998	3.979	11.307	2,84
1999	4.522	11.814	2,61
2000	4.851	12.306	2,54

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

La evolución del empleo y la dimensión de las Sociedades Laborales existentes.

La progresiva reducción de la dimensión de las Sociedades Laborales creadas ha provocado una disminución del tamaño medio empresarial del conjunto de Sociedades Laborales existentes que, evidentemente, seguirá en la misma línea con el paso del tiempo. El Cuadro III.3.5 pone de manifiesto esta realidad.

CUADRO III.3.5
EMPLEO DE LAS SOCIEDADES LABORALES EXISTENTES EN EL PERIODO 1994-2000

	94	95	96	97	98	99	00
Sociedades	5419	5413	5309	5613	7079	9620	11935
Var. Relat.		-0,11%	-1,92%	5,73%	26,12%	35,89%	24,06%
Trabajadores	50.734	52.995	52.857	55.783	62.567	75.606	84.870
Var. Relat.		4,46%	-0,26%	5,54%	12,16%	20,84%	12,25%
Trabajadores por sociedad	9,36	9,79	9,96	9,94	8,84	7,86	7,11
Var. Relat.		0,43	0,17	-0,02	-1,10	-0,98	-0,75

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Como aspectos de interés derivados del análisis del Cuadro anterior, destacar:

- Si bien en los años 1995 y 1997 se produjo una variación significativa del empleo creado, en el año 1996 no hubo cambio al respecto (la creación compenso la destrucción por empresas cerradas).
- Ya en vigor la Ley de Sociedades Laborales y consecuencia del importante crecimiento del número de entidades constituidas, a pesar de la reducción del tamaño empresarial, el empleo generado por esta figura se incrementa progresivamente en tasas que van desde el 12,16% en 1988 hasta el

impulsado por CamScanner

20,84% en el año 1999, año en el que el crecimiento ha sido especialmente fuerte, significando un incremento de 13.039 empleos.

Aún no contemplados en el cuadro anterior, se dispone de los datos correspondientes al año 2001. Las 12.614 Sociedades Laborales existentes dan trabajo a 88.867 trabajadores, cifra ya cercana al doble d el número de trabajadores que empleaban las Sociedades Laborales, entonces solo anónimas, en el año 1994, que era de 50.734.

La dimensión media sigue su tendencia decreciente situándose en el año 2000 en 7,11 trabajadores por empresa.

La distribución por tamaños de las Sociedades Laborales existentes según forma jurídica de empresa en el primer trimestre del año 2001 es la que se recoge en el Cuadro III.3.6.

CUADRO III.3.6
DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES POR FORMA JURÍDICA Y TAMAÑO

	SAL	% sobre total	SLL	% sobre total	Total	% sobre total
De 0 a 5 trab.	1.765	43,56%	6.918	80,80%	8.683	68,84%
De 6 a 10 trab.	994	24,53%	1.084	12,66%	2.078	16,47%
De 11 a 25 trab.	879	21,69%	449	5,24%	1.328	10,53%
De 26 a 50 trab.	265	6,54%	75	0,88%	340	2,70%
De 51 a 100 trab.	107	2,64%	24	0,28%	131	1,04%
De 101 a 250 trab.	37	0,91%	10	0,12%	47	0,37%
Más de 250 trab.	5	0,12%	2	0,02%	7	0,06%
TOTAL	4.052	100,00%	8.562	100,00%	12.614	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

Con todo, siguen siendo las Sociedades Anónimas Laborales las que concentran el grueso del empleo generado, tratándose fundamentalmente de entidades de entre 11 y 25 trabajadores. Evidentemente, son las Sociedades Anónimas Laborales "históricas" las que, por su tamaño, consiguen que la mayor parte del empleo total generado sea responsabilidad de Sociedades Anónimas.

Las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales concentran su empleo en las microempresas, sobre todo en aquellas de menos de 5 trabajadores. Habida cuenta de que estas empresas se crean a un ritmo cercano a las 5.000 entidades anuales y no existiendo estudios rigurosos con relación a la mortandad de las Sociedades Laborales en general, cabe prever que las diferencias en aporte al empleo entre Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada tiendan a igualarse y, progresivamente la balanza se incline a favor de las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales.

Todo lo anterior se justifica por los datos expuestos en el Cuadro III.3.7.

CUADRO III.3.7
DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES DE LAS SOCIEDADES LABORALES POR FORMA JURÍDICA Y TAMAÑO

	SAL	% sobre total	SLL	% sobre total	Total	% sobre total
De 0 a 5 trab.	5.403	10,47%	16.282	43,72%	21.685	24,40%
De 6 a 10 trab.	7.586	14,69%	7.966	21,39%	15.552	17,50%
De 11 a 25 trab.	14.026	27,17%	6.819	18,31%	20.845	23,46%
De 26 a 50 trab.	9.120	17,67%	2.528	6,79%	11.648	13,11%
De 51 a 100 trab.	7.375	14,29%	1.560	4,19%	8.935	10,05%
De 101 a 250 trab.	5.762	11,16%	1.410	3,79%	7.172	8,07%
Más de 250 trab.	2.353	4,56%	677	1,82%	3.030	3,41%
TOTAL	51.625	100,00%	37.242	100,00%	88.867	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

Distribución sectorial

Distribución sectorial de las Sociedades Laborales constituidas

Las Sociedades Laborales que se están constituyendo son mayoritariamente del sector servicios (el 64,22% del total en el año 2000), siendo el peso de las vinculadas al sector agrario prácticamente insignificante (el 1,77%). Existen, sin embargo, diferencias notables dependiendo de sí se trata de Sociedades Anónimas o de Responsabilidad Limitada: el sector industrial tiene bastante mayor peso en las Sociedades Anónimas (hay una diferencia del 10,2%) en perjuicio del sector servicios fundamentalmente (Cuadro III.3.8).

CUADRO III.3.8
SOCIEDADES LABORALES REGISTRADAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y FORMA JURÍDICA EN EL PERIODO 1999-2000

	1999	2000	Variac. relativa	Socied. Anón. (2000)	Socied. de Respons. Limitada (2000)	Relación Socied. en sector con respecto a total SA	Relación Socied. en sector con respecto a total SL	Dife-rencia en peso
AGRARIO	80	99	23,75%	1	98	1,19%	2,06%	-0,87%
INDUSTRIA	806	900	11,66%	24	876	28,57%	18,38%	10,20%
CONSTRUCCIÓN	732	815	11,34%	12	803	14,29%	16,84%	-2,56%
SERVICIOS	2.904	3.037	4,58%	47	2.990	55,95%	62,72%	-6,77%
TOTAL	4.522	4.851	7,28%	84	4.767	100,00%	100,00%	0,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Si se considera el conjunto de Sociedades mercantiles, y con base en la información del Instituto Nacional de Estadística para el año 1998, los pesos de las Sociedades creadas en los diferentes sectores son muy próximos a los que presentan las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales (Cuadro III.3.9), algo que se justifica, evidentemente, por el hecho de más del 95% del total de entidades constituidas adoptan la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada. En consecuencia puede afirmarse que no existen diferencias significativas en la distribución de Sociedades sectorialmente entre las Sociedades Laborales y las Sociedades mercantiles no laborales.

impulsado por CamScanner

Solamente existe una salvedad: en las Sociedades Laborales el peso del sector industrial está un par de puntos porcentuales por encima del sector de la construcción que es justo lo contrario de lo que sucede en el conjunto de Sociedades mercantiles.

CUADRO III.3.9
SOCIEDADES MERCANTILES REGISTRADAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD EN EL AÑO 1998

Año	Total	Agrario	Industria	Construcción	Servicios
1998	100,00%	2,69%	13,44%	15,54%	68,33%

Fuente: Directorio Central de Empresas. Instituto Nacional de Estadística. www.ine.es.

En términos de empleo, medido en este caso por los socios trabajadores de las empresas registradas para el año 2000, se observan diferencias significativas entre la contribución de cada sector en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales (o lo que viene a ser prácticamente lo mismo, el conjunto de Sociedades Laborales), y las Sociedades Anónimas Laborales (Cuadro III.3.10).

Mientras que en las Sociedades Limitadas Laborales el empleo se concentra en el sector servicios (60%) equidistribuyéndose el porcentaje restante entre industria y construcción, en las Sociedades Anónimas Laborales el sector industrial gana protagonismo en detrimento fundamentalmente de los servicios.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.10
SOCIOS DE SOCIEDADES LABORALES REGISTRADAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y FORMA JURÍDICA EN EL AÑO 2000

	Total socios . traba.j	Peso de sector	Sociedades Anónimas	Peso de sector	Soc. Responsa-bilidad Limitada	Peso de sector
AGRARIO	249	2,02%	2	0,66%	247	2,06%
INDUSTRIA	2.614	21,24%	125	41,12%	2.489	20,74%
CONSTRUCCIÓN	2.104	17,10%	41	13,49%	2.063	17,19%
SERVICIOS	7.339	59,64%	136	44,74%	7.203	60,01%
TOTAL	12.306	100,00%	304	100,00%	12.002	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Distribución sectorial de las Sociedades Laborales existentes

La información disponible con relación a la distribución de las Sociedades Laborales por sectores de actividad no agrupa los diferentes centros de cotización que puede tener una misma empresa sino que metodológicamente se ha considerado preferible ofrecer la información desagregada. Esto es así porque en muchos casos una misma Sociedad aparece con centros de cotización con diferentes códigos de actividad.

Partiendo de esta premisa, los Cuadros III.3.11 y III.3.12, recogen la distribución por sectores de las Sociedades Laborales y del empleo que generan respectivamente.

Considerando lo contemplado en el epígrafe anterior con relación a la distribución sectorial de las Sociedades Laborales que comienzan su actividad, se explica fácilmente el contenido de ambos cuadros. En esencia, se va consolidando el sector servicios como el destino de las actividades realizadas por estas entidades (en mayor medida en las Sociedades Limitadas), si bien en términos de empleo el sector industrial tiene un aporte casi igual que el de servicios por su importante contribución en las Sociedades Anónimas Laborales.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.11
SOCIEDADES LABORALES (CENTROS DE COTIZACIÓN) POR FORMA JURÍDICA Y SECTOR DE ACTIVIDAD

	SAL	% sobre total	SLL	% sobre total	Total	% sobre total
Agrario	129	2,55%	163	1,58%	292	1,90%
Industria	1.904	37,70%	1.830	17,73%	3.734	24,30%
Construcción	564	11,17%	2.314	22,42%	2.878	18,73%
Servicios	2.453	48,57%	6.012	58,26%	8.465	55,08%
TOTAL	5.050	100,00%	10.319	100,00%	15.369	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

CUADRO III.3.11
TRABAJADORES DE SOCIEDADES LABORALES (CENTROS DE COTIZACIÓN) POR FORMA JURÍDICA Y SECTOR DE ACTIVIDAD

	SAL	% sobre total	SLL	% sobre total	Total	% sobre total
Agrario	718	1,39%	717	1,93%	1.435	1,61%
Industria	26.321	50,98%	7.872	21,14%	34.193	38,48%
Construcción	6.248	12,10%	11.125	29,87%	17.373	19,55%
Servicios	18.338	35,52%	17.528	47,07%	35.866	40,36%
TOTAL	51.625	100,00%	37.242	100,00%	88.867	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

Distribución geográfica

Las Sociedades Laborales, en su evolución, y como ya ha sido objeto de atención, se han ido adaptando al entorno y respondiendo a necesidades muy diversas. Mientras que en un determinado momento histórico fueron un instrumento para la continuidad de empresas en crisis fundamentalmente de carácter industrial, en la actualidad son un vehículo para que vean la luz iniciativas empresariales localizadas preferentemente en el sector servicios. Evidentemente, lo anterior, condiciona la localización geográfica de estas empresas: su localización de ha desplazado desde Comunidades Autónomas con fuerte carácter industrial a otras en las que el sector servicios es predominante.

Distribución geográfica de las Sociedades Laborales constituidas

La afirmación anterior se hace patente al observar la distribución de las Sociedades Laborales constituidas en el año 2000. La Comunidad Autónoma de Madrid, que es una Comunidad uniprovincial, concentra el 14,64% de las entidades creadas, solo superada por la Comunidad Autónoma de Andalucía, con el 15,63%, cuya extensión es al menos ocho veces mayor (Cuadro III.3.12).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.12
SOCIEDADES Y SOCIOS REGISTRADOS POR CCAA EN EL AÑO 2000

Sociedades	Sociedades	Peso con relación a total 2000	Socios	Peso con relación a total 2000	Socios por Sociedad	Variación absoluta
Andalucía	758	15,63%	2.746	15,78%	3,62	
Aragón	227	4,68%	811	4,66%	3,57	0,01
Asturias	114	2,35%	412	2,37%	3,61	0,07
Baleares	73	1,50%	259	1,49%	3,55	-0,19
Canarias	307	6,33%	1.061	6,10%	3,46	0,16
Cantabria	28	0,58%	103	0,59%	3,68	-0,03
Castilla-La Mancha	431	8,88%	1.513	8,69%	3,51	-0,56
Castilla y León	248	5,11%	884	5,08%	3,56	-0,01
Cataluña	552	11,38%	1.908	10,96%	3,46	-0,01
C. Valenciana	478	9,85%	1.693	9,73%	3,54	-0,10
Extremadura	100	2,06%	378	2,17%	3,78	0,08
Galicia	296	6,10%	1.145	6,58%	3,87	-0,17
Madrid	710	14,64%	2.428	13,95%	3,42	0,14
Murcia	193	3,98%	696	4,00%	3,61	-0,11
Navarra	113	2,33%	429	2,46%	3,80	0,07
País Vasco	205	4,23%	876	5,03%	4,27	-2,22
La Rioja	14	0,29%	48	0,28%	3,43	-0,50
Ceuta-Melilla	4	0,08%	15	0,09%	3,75	-0,26
TOTAL	4.851	100,00%	17.405	100,00%	3,59	-0,25
						-0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

La distribución de socios entre las diferentes Comunidades Autónomas es casi idéntica a la de Sociedades. Solo es reseñable el caso del País Vasco cuya contribución es socios se encuentra bastante por encima que su aportación en número de entidades. Esto pone de manifiesto que las Sociedades que se constituyen en este territorio tienen mayor dimensión.

En efecto, siendo la media de socios por Sociedad creada en el año 2000 de 3,59, y mostrándose casi todas las Comunidades Autónomas en cifra muy próxima, el País Vasco muestra la mayor dispersión alcanzando 4,27 socios por entidad.

impulsado por CamScanner

Por su parte, la Comunidad de Madrid, es la que ofrece la menor relación en este sentido: 3,42 socios por Sociedad.

Distribución geográfica de las Sociedades Laborales existentes

El hecho de que determinadas Comunidades Autónomas, como es el caso de Andalucía y Madrid, estén constituyendo por encima de 700 Sociedades Laborales al año, determina en gran medida la distribución geográfica de las Sociedades Laborales con actividad actualmente.

El Cuadro III.3.13 refleja esta realidad en la se aprecia que las Comunidades Autónomas con mayor representación actualmente de Sociedades Laborales son Madrid, Andalucía y Cataluña. Son las Comunidades en las que, como se ha visto en el epígrafe precedente, se están creando actualmente más Sociedades Laborales, lo que evidencia el hecho de que la realidad actual se está imponiendo rápidamente a las ya cuatro décadas de existencia de estas empresas.

Por otra parte, es destacable una notable dispersión con relación a los valores medios totales de la distribución de las Sociedades Laborales en virtud de la forma jurídica. Así, mientras que en términos medios las Sociedades de Responsabilidad Limitada representan el 67,88% de las entidades con actividad, en el País Vasco (donde se contabilizan 1.027 Sociedades Laborales), Andalucía, Navarra y Ceuta y Melilla el porcentaje anterior es inferior al 46%, lo que significa que existen más Sociedades Anónimas Laborales que de Responsabilidad Limitada.

Por el contra, en Comunidades como Galicia, Murcia o Canarias las Sociedades Limitadas representan porcentajes cercanos al 80% de todas las Sociedades Laborales existentes.

Finalmente, en el análisis del peso que cada Comunidad Autónoma tiene en Sociedades vivas se observa igualmente gran variabilidad, si bien no tanto en el hecho de que las Comunidades más representativas en Sociedades Limitadas Laborales lo son también en Sociedades Anónimas Laborales. Solamente hay una excepción muy significativa: el País Vasco, con la mayor representatividad en Sociedades Anónimas Laborales (el 15,82%) y un peso muy reducido en Sociedades de Responsabilidad Limitada (el 4,51%).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.13
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE SOCIEDADES EXISTENTES SEGÚN FORMA JURÍDICA A PRIMER TRIMESTRE 2001

	SALs	SLLs	Total	Relación SALs/ Total	Relación SLL/Total	SALs CCAA con respecto a total	SLLs CCAA con respecto a total	SLs CCAA con respecto a total
Andalucía	404	1.277	1.681	24,03%	75,97%	9,97%	14,91%	13,33%
Aragón	141	425	566	24,91%	75,09%	3,48%	4,96%	4,49%
Asturias	120	258	378	31,75%	68,25%	2,96%	3,01%	3,00%
Baleares	40	99	139	28,78%	71,22%	0,99%	1,16%	1,10%
Canarias	93	522	615	15,12%	84,88%	2,30%	6,10%	4,88%
Cantabria	50	56	106	47,17%	52,83%	1,23%	0,65%	0,84%
Castilla-La Mancha	359	774	1.133	31,69%	68,31%	8,86%	9,04%	8,98%
Castilla y León	238	448	686	34,69%	65,31%	5,87%	5,23%	5,44%
Cataluña	362	977	1.339	27,04%	72,96%	8,93%	11,41%	10,62%
C. Valenciana	329	835	1.164	28,26%	71,74%	8,12%	9,75%	9,23%
Extremadura	208	131	339	61,36%	38,64%	5,13%	1,53%	2,69%
Galicia	128	465	593	21,59%	78,41%	3,16%	5,43%	4,70%
Madrid	549	1.216	1.765	31,10%	68,90%	13,55%	14,20%	13,99%
Murcia	123	469	592	20,78%	79,22%	3,04%	5,48%	4,69%
Navarra	225	189	414	54,35%	45,65%	5,55%	2,21%	3,28%
País Vasco	641	386	1.027	62,41%	37,59%	15,82%	4,51%	8,14%
La Rioja	31	31	62	50,00%	50,00%	0,77%	0,36%	0,49%
Ceuta-Melilla	11	4	15	73,33%	26,67%	0,27%	0,05%	0,12%
TOTAL	4.052	8.562	12.614	32,12%	67,88%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

En términos de empleo, destacan las Comunidades Autónomas de Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y sobre todo el País Vasco, que concentra el 14,91% del empleo generado que se justifica por que sus Sociedades Anónimas Laborales, muchas de ellas históricas aportan el 20,43% del total del empleo generado por estas últimas empresas.

Por otra parte, vuelve a evidenciarse gran dispersión por razón geográfica (Cuadro III.3.14) en la distribución del mismo entre Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada. Determinadas Comunidades Autónomas.

CUADRO III.3.14
DISTRIBUCIÓN DE TRABAJADORES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS SEGÚN TIPO DE EMPRESA A PRIMER TRIMESTRE 2001

	Trabajadores en SALs	Trabajadores en SLLs	Trabajadores en Total	Relación trabajadores SALs en total	Relación trabajadores SLLs en total
Andalucía	5.635	5.708	11.343	49,68%	50,32%
Aragón	1.616	1.577	3.193	50,61%	49,39%
Asturias	1.445	1.045	2.490	58,03%	41,97%
Baleares	423	576	999	42,34%	57,66%
Canarias	674	2.370	3.044	22,14%	77,86%
Cantabria	842	173	1.015	82,96%	17,04%
Castilla-La Mancha	4.203	3.474	7.677	54,75%	45,25%
Castilla y León	1.823	1.600	3.423	53,26%	46,74%
Cataluña	6.283	3.908	10.191	61,65%	38,35%
C. Valenciana	4.926	3.783	8.709	56,56%	43,44%
Extremadura	1.448	451	1.899	76,25%	23,75%
Galicia	1.438	2.050	3.488	41,23%	58,77%
Madrid	5.165	4.420	9.585	53,89%	46,11%
Murcia	1.952	2.160	4.112	47,47%	52,53%
Navarra	2.842	1.134	3.976	71,48%	28,52%
País Vasco	10.548	2.705	13.253	79,59%	20,41%
La Rioja	276	98	374	73,80%	26,20%
Ceuta-Melilla	86	10	96	89,58%	10,42%
TOTAL	51.625	37.242	88.867	58,09%	41,91%

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001.* Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

Así, para unos valores medios relativamente próximos entre sí (el 58,09% del empleo generado por las Sociedades Laborales se concentra en Sociedades Anónimas y el 41,91% restantes en Sociedades Limitadas), existen Comunidades Autónomas en las que el empleo se concentra en Sociedades Anónimas (es el caso del País Vasco y Cantabria, por ejemplo, con porcentajes cercanos al 80%), mientras que en otras ocurre lo contrario (Baleares o Galicia, en las que el empleo generado por las Sociedades Anónimas apenas supera el 40%).

Esto se explica también por la dispersión existente en el tamaño empresarial: el tamaño medio de las Sociedades Laborales en su conjunto es de 7,05 trabajadores por Sociedad, pero mientras que en el País Vasco es de 12,9 o en Cantabria de 9,58, en Canarias no llega a los cinco y es Madrid se sitúa solo en 5,43 (Cuadro III.3.15).

Atendiendo al tamaño dentro de cada forma jurídica resulta llamativo el que mientras que una Sociedad Anónima Laboral en el País Vasco tienen una dimensión de 16,46 trabajadores (en Cataluña 17,36), en Madrid solo tiene 9,41 (en Extremadura 6,96). Sin embargo estas relaciones no se mantienen, al menos estrictamente, cuando analizamos las Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales. En el País Vasco la dimensión de las Sociedades Laborales Limitadas se encuentra muy por encima de la media (7,01) pero no ocurre lo mismo con Cataluña que pasa a situarse por debajo (4,00). En el otro extremo Madrid y Extremadura siguen teniendo un comportamiento acorde con la situación relativa de su dimensión en las Sociedades Anónimas Laborales.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.15
DIMENSIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES SEGÚN DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y FORMA JURÍDICA DE EMPRESA

	Trabajadores por Sociedad en SAL	Trabajadores por Sociedad en SLL	Trabajadores por Sociedad en SL
Andalucía	13,95	4,47	6,75
Aragón	11,46	3,71	5,64
Asturias	12,04	4,05	6,59
Baleares	10,58	5,82	7,19
Canarias	7,25	4,54	4,95
Cantabria	16,84	3,09	9,58
Castilla-La Mancha	11,71	4,49	6,78
Castilla y León	7,66	3,57	4,99
Cataluña	17,36	4,00	7,61
C. Valenciana	14,97	4,53	7,48
Extremadura	6,96	3,44	5,60
Galicia	11,23	4,41	5,88
Madrid	9,41	3,63	5,43
Murcia	15,87	4,61	6,95
Navarra	12,63	6,00	9,60
País Vasco	16,46	7,01	12,90
La Rioja	8,90	3,16	6,03
Ceuta-Melilla	7,82	2,50	6,40
TOTAL	12,74	4,35	7,05

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos de la Economía Social. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

impulsado por CamScanner

III.3.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES

La distribución del capital social en las Sociedades Laborales

Como ya se expuso en el primer epígrafe, el que podría considerarse primer requisito esencial para que una Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada sea laboral es que la mayoría del capital este en poder de trabajadores de la empresa. Este requisito lleva consigo el que otra parte del capital, minoritaria a efectos de control, pueda estar en poder de terceros no vinculados por una relación laboral contractual de carácter personal e indefinido. Así, se distingue entre socios trabajadores (que tienen en su poder títulos reservados al primer colectivo –serie denominada laboral-) y socios capitalistas (a los que puede acceder cualquiera –serie no laboral-).

En las Sociedades mercantiles, los socios persiguen maximizar la rentabilidad de su inversión. Esta viene dada por el eventual aumento del precio de los títulos, así como por la posible distribución de beneficios.

En las Sociedades Laborales concurren dos circunstancias que desincentivan la existencia de socios capitalistas: la falta de liquidez del mercado secundario o mercado de negociación de los títulos ya existentes y la posibilidad de que los socios trabajadores puedan optar por una doble vía como contraprestación a su participación laboral y financiera en la empresa.

Respondiendo la Sociedad Laboral a entidades de muy reducidas dimensiones, la compra-venta de títulos y la fijación de precio entre las partes no resulta sencilla. Así, un socio capitalista puede tener serias dificultades para enajenar su participación en una Sociedad Laboral a un precio justo. La vía de retribución del socio por la ganancia de capital queda pues cuestionada.

Por otra parte, no es fácil que una Sociedad Laboral reparta beneficios. Los socios trabajadores, si prevén beneficio contable en un determinado periodo buscarán las alternativas posibles para evitar el pago fiscal derivado de reconocer dicho beneficio y siempre que la retribución a su aportación en conjunto se vea compensada. Una posibilidad, que requiere un estudio fiscal adecuado, es aumentar la retribución del socio vía salarios –el socio trabajador no percibirá dividendo pero se verá compensado por el mayor salario-, que minorará el beneficio y el pago fiscal. De ocurrir esto, el socio capitalista no tendrá ninguna contraprestación por su aportación.

impulsado por CamScanner

En virtud de lo anterior cabe pensar que en las Sociedades Laborales el papel del socio capitalista, de existir, quedará reservado a instituciones y no a personas físicas.

Sin embargo, la realidad empresarial no responde en absoluto al planteamiento anterior. Si se observa el Cuadro III.3.16, con datos de Sociedades registradas en el año correspondiente, llama poderosamente la atención el progresivo aumento del peso de los socios capitalistas en la estructura de capital de las Sociedades Laborales, algo íntimamente vinculado con la reducción del tamaño empresarial: a medida que se reduce el tamaño aumenta el peso de los socios capitalistas.

CUADRO III.3.16
EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN LAS SOCIEDADES LABORALES EN EL PERIODO 1991-2000

	Relación socios trabajadores/total socios	Relación socios capitalistas /total socios
1991	87,16%	12,84%
1992	85,38%	14,62%
1993	84,56%	15,44%
1994	80,64%	19,36%
1995	83,01%	16,99%
1996	80,33%	19,67%
1997	78,72%	21,28%
1998	73,84%	26,16%
1999	71,22%	28,78%
2000	70,70%	29,30%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Las cifras no son muy distintas sean Sociedades Anónimas o de Responsabilidad Limitada: en las Sociedades Anónimas Laborales los socios capitalistas son el 25,67% del total (año 2000) y en las Sociedades Limitadas Laborales 29,38% (Cuadro III.3.17).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.17
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN FUNCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES REGISTRADAS EN EL AÑO 2000

En-dic 2000	Relación Socios Trabajadores sobre total socios	Relación Socios capitalistas sobre total socios	Relación socios trabajadores por Sociedad	Relación socios capitalistas por Sociedad	Relación total socios por Sociedad
SALs	74,33%	25,67%	3,62	1,25	4,87
SLLs	70,62%	29,38%	2,52	1,05	3,57
TOTAL	70,70%	29,30%	2,54	1,05	3,59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Esto invita a pensar que, teniendo en cuenta el dato de que actualmente la media de socios trabajadores por Sociedad creada está en torno a 2,54, y dado que para poder ser Sociedad Laboral se exige un mínimo de tres socios, las entidades que se están creando son mayoritariamente de dos trabajadores que necesitan de un tercer socio, en este caso capitalista, para poder ser Sociedad Laboral.

Pues bien, esto parece incluso más evidente si se toma como referencia la variable sexo en el estudio de la distribución del capital.

Según se desprende del Cuadro III.3.18, en las Sociedades Laborales la mujer se ha ido incorporando progresivamente como socio trabajador, algo acorde con lo ocurrido en la Sociedad en general, y siempre ha jugado un papel especialmente destacado como aportante simplemente de capital.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.18
DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL SEGÚN NATURALEZA DEL SOCIO Y SEXO

	Relación socios trabajadores varones / total socios trabajadores	Relación socios trabajadores mujeres / total socios trabajadores	Relación socios capitalistas varones / total socios capitalistas	Relación socios capitalistas mujeres / total socios capitalistas
1991	84,93%	15,07%	53,57%	46,43%
1992	82,37%	17,63%	48,46%	51,54%
1993	84,42%	15,58%	43,65%	56,35%
1994	85,48%	14,52%	36,29%	63,71%
1995	81,91%	18,09%	45,09%	54,91%
1996	81,21%	18,79%	43,20%	56,80%
1997	76,21%	23,79%	38,85%	61,15%
1998	73,92%	26,08%	39,49%	60,51%
1999	72,07%	27,93%	38,99%	61,01%
2000	70,37%	29,63%	40,03%	59,97%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Administrativo. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

Todo lo anterior permite concluir que en las Sociedades Laborales existe un importante aporte de capital familiar como consecuencia de la imposibilidad de índole legal de que ningún socio posea más de un tercio del capital social. Integrándose gran parte de las Sociedades Laborales que se están constituyendo por solamente dos socios trabajadores, surge la necesidad de aportantes exclusivamente de capital que normalmente se encuentran en el seno familiar.

Debido a lo anterior, la Seguridad Social interpreta que no pueden encuadrarse en el Régimen General de la Seguridad Social los socios trabajadores de una Sociedad Laboral que posean relación familiar (hasta segundo grado), existiendo convivencia y siempre que sus participaciones sumen un 50% o más. En tal caso habrían de acogerse al Régimen de Autónomos.

impulsado por CamScanner

Estructura organizativa

Las relaciones entre los diferentes colectivos integrantes de la organización interna en la Sociedad Laboral o figuras representantes de los mismos -capitalistas, trabajadores y directivos-, se plasman en una estructura análoga a la existente para cualquier Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada, esto es la Junta General de Socios (accionistas o poseedores de participaciones), los administradores (en consejo o individualmente), y la dirección, fundamentalmente.

La Junta General, en la que concurren todos los socios, es el máximo órgano decisorio de la Sociedad Laboral. Los acuerdos tomados en la Junta serán vinculantes para todos los socios, aunque no hubiesen asistido en el momento de su celebración.

El carácter laboral no influye en absoluto sobre el funcionamiento de este órgano deliberante, por lo que se estará a lo dispuesto para las Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada ordinarias a este respecto. Solo es destacable la prohibición expresa de la Ley de Sociedades Laborales de que existan acciones de la clase laboral privadas del derecho de voto.

En la Sociedad Laboral, la asistencia a las Juntas -o en su caso el estar representados en las mismas- adquiere mayor relevancia, si cabe, por la conocida composición del accionariado. Así, en Sociedades Laborales en las que el capital se encuentra muy repartido y la participación de los trabajadores es próxima al 51%, la inasistencia de estos últimos puede conducir a que en las decisiones tomadas primen los intereses del capital sobre los del trabajo, perdiéndose así parte de la esencia de esta figura societaria.

La representación y gobierno de la Sociedad, extendiéndose aquella a todos los actos comprendidos en el objeto social delimitado en los Estatutos corresponde a los administradores.

La Sociedad puede contar con uno o varios administradores. Cuando son varios los administradores estos pueden ejercitar su función solidaria o conjuntamente, es decir, con capacidad para ejercer sus facultades individualmente, o sin ella; en este segundo caso, siendo más de dos los administradores, podrá constituirse la figura del Consejo de Administración.

La Ley de Sociedades Laborales introduce una variación importante con relación a lo establecido en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada

impulsado por CamScanner

y es que el órgano de administración ha de ser nombrado por el sistema proporcional y no por el de mayoría que rige en estas últimas Sociedades. En el supuesto de que solo existiesen acciones o participaciones de clase laboral si pueden nombrarse los miembros del consejo por mayoría.

En cualquier caso, en Sociedades Laborales de reducidas dimensiones, que es la realidad existente, en las que el capital pertenece íntegramente a trabajadores o son de capital familiar, es preferible en razón de su flexibilidad, la figura del administrador único.

En los últimos años el régimen de responsabilidad de los administradores ha sufrido notables variaciones, estableciéndose una responsabilidad mucho más amplia tendiendo a profesionalizar la figura del administrador. La inclusión de profesionales puede resultar ciertamente positiva para muchas Sociedades Laborales de mediano tamaño en las que se evidencia un inadecuado funcionamiento del órgano de administración, consecuencia fundamentalmente de la carencia del grado de experiencia y conocimientos técnicos precisos para ejercer esta delicada función.

Aspecto especialmente conflictivo, aún con la promulgación de la nueva LEY, ha sido el régimen de afiliación a la Seguridad Social de los socios-trabajadores-administradores. La interpretación de la Seguridad Social, con base en lo establecido en la legislación mercantil ordinaria, ha sido siempre que debían incluirse en el régimen de autónomos, lo que provocaba situaciones de desigualdad - el socio administrador no tendría acceso a una plena cobertura social, incluido el desempleo y el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA)- entre socios trabajadores cuando alguno de ellos se encargaba de las tareas de administración (siendo esto lo más frecuente).

Este problema ha encontrado solución en la LEY de Acompañamiento a los Presupuestos Generales del Estado de 1999, en la que se modifica el artículo 21 de la LEY 4/1997. En su apartado primero se dice que "los socios trabajadores de las Sociedades Laborales, cualquiera que sea su participación en el capital social dentro del límite establecido en el artículo 5 de la presente LEY, y aún cuando formen parte del órgano de administración social, tendrán la consideración de trabajadores por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen General o Especial de la Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad, y quedarán comprendidos en la protección por desempleo y en la otorgada por el Fondo de Garantía Salarial, cuando estas contingencias estuvieran previstas en dicho Régimen". Evidentemente esto

impulsado por CamScanner

será así siempre que los administradores no se encuentren ligados a la empresa por un contrato de alta dirección.

Así, parece solucionado un tema conflictivo que ha sido caballo de batalla durante los últimos años por parte de las organizaciones representativas de estas empresas y, en concreto, por su Confederación: la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (CONFESAL).

Finalmente, con relación a la gerencia, y dada la dimensión de estas empresas, lo habitual es que se asuma por los propios socios trabajadores, limitándose la contratación de profesionales solamente a aquellas de mediana dimensión.

Asociacionismo empresarial

Ya la Disposición Final Segunda de la derogada Ley 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales establecía que, "a efectos de ostentar representación ante la Administración Pública y en defensa de sus intereses, las Sociedades Anónimas Laborales podrán organizarse en Asociaciones o Agrupaciones específicas de acuerdo con la Ley 19/1977, reguladora del Derecho de Asociación Sindical".

Con esta disposición la Ley se sensibiliza ante una realidad patente en aquella época: la necesidad de agruparse como medida de fuerza ante los problemas comunes de estas Sociedades, y para crear economías de escala en el acceso a determinados servicios e información a los que difícilmente podrían acceder de forma individualizada por su elevado coste.

Y entonces existía un problema común a gran parte de las Sociedades Anónimas Laborales existentes: el denominado "pasivo histórico". Las mayores de estas empresas con actividad procedían de Sociedades en crisis que fueron adquiridas por sus propios trabajadores. Pero se trataba de adquisiciones, quizás en ocasiones sin ser conscientes de las consecuencias, en las que se estaba asumiendo el pasivo, esto es, tratándose de empresas en dificultades, con grandes deudas con la Seguridad Social y la Hacienda Pública. En un primer momento estas Instituciones no exigieron el pago de la deuda, pero cuando las empresas se mostraron viables demandaron la satisfacción de la deuda que había generado la propiedad anterior y que los nuevos propietarios no asumían como propia.

impulsado por CamScanner

Así, a comienzos de la década de los ochenta y en gran medida para intentar solventar el problema referido, surgen las primeras asociaciones de Sociedades Anónimas Laborales en las Comunidades más industrializadas donde la implantación de esta figura societaria era mayor; esto es, Cataluña, País Vasco y Navarra. Así, en 1981, se crea la Unión de Sociedades Anónimas Laborales de Cataluña (USALC), que dos años más tarde se disolvería para dar origen a la Federación de Sociedades Anónimas Laborales de Cataluña (FESALC); en 1982, nacen la Asociación Navarra de Empresas Laborales (ANEL) y la Asociación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE), y así sucesivamente hasta completar el panorama actual.

En el año 1987, promovida por las siete primeras organizaciones representativas creadas, nace la Confederación Empresarial de Sociedades Anónimas Laborales (CONFESAL) con la máxima de servir de elemento de cohesión de este movimiento empresarial y de prestigiar y divulgar la fórmula jurídica que representa. Todo ello pasa por una adecuada coordinación con las Federaciones y Asociaciones arriba mencionadas. Sus puntos de actuación prioritarios, según se establece en su propio Programa, giran en torno a la consecución de mayores facilidades de acceso a los mercados financieros, el establecimiento de cordiales relaciones con las diferentes Instituciones Públicas y Sociales -Administración Central, Partidos políticos y Sindicatos, Instituciones de Crédito, Movimiento Cooperativo y Organizaciones Empresariales, básicamente-, poniendo especial énfasis en la apertura de vías de negociación con la Administración en búsqueda de la resolución de problemas diversos.

En definitiva, parece evidente que el colectivo empresarial de las Sociedades Laborales ha asumido la necesidad de crear canales de representación y asesoramiento conjuntos, tanto a nivel de Comunidades Autónomas -a través de las diferentes Asociaciones y Federaciones-, como a nivel nacional -CONFESAL-. De este modo, a pesar de que el porcentaje de empresas asociadas a algunas Agrupaciones es aún bastante bajo, lo cierto es que la tendencia es hacia una mayor participación de las empresas en las mismas.

La batalla por la condonación de parte de los pasivos históricos se soluciono en gran medida gracias al movimiento asociativo. En la actualidad, el mapa asociativo de las Sociedades Laborales está prácticamente completo con representación en todas las Comunidades Autónomas (Cuadro III.3.19).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.3.19
ASOCIACIONES REPRESENTATIVAS DE LAS SOCIEDADES LABORALES INTEGRADAS EN CONFESAL

ASOCIACIÓN	SIGLA
ORGANIZACIÓN DE SOCIEDADES LABORALES DE CASTILLA LEON	
ASOCIACION DE EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL DE LA REGION DE MURCIA	AEMTA
ASOCIACIÓN NAVARRA DE EMPRESAS LABORALES	AMUSAL
ASOCIACIÓN ARAGONESA DE SOCIEDADES LABORALES	ANEL
AGRUPACION DE SOCIEDADES LABORALES DE MADRID	ASES
AGRUPACION DE SOCIEDADES ASTURIANAS DE TRABAJO ASOCIADO	ASALMA
AGRUPACION RIOJANA DE EMPRESAS LABORALES Y DE ECONOMIA SOCIAL	ASATA
AGRUPACION DE EMPRESAS LABORALES DE CANTABRIA	ARES
AGRUPACION DE SOCIEDADES LABORALES DE EUSKADI	ACEL
FEDERACIÓN EMPRESARIAL ANDALUZA DE SOCIEDADES LABORALES	ASLE
FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE ECONOMIA SOCIAL DE CASTILLA-LA MANCHA	FEANSAL
FEDERACIÓN DE SOCIEDADES LABORALES DE CATALUÑA	FECMES
AGRUPACIÓN GALLEGA DE EMPRESAS LABORALES	FESALC
FEDERACIÓN EMPRESAS VALENCIANAS DE ECONOMÍA SOCIAL	AGALLEL
ECONOMÍA SOCIAL DE CANARIAS	FEVES
ASSOCIACIÓ D'EMPRESES LABORALS DE LES ILLES BALEARS	ASESCAN
AGRUPACION EXTREMEÑA DE EMPRESAS LABORALES	AELIB
	AEXEL

Fuente: Elaboración propia a partir de www.confesal.es.

La capitalización del desempleo como vía de creación de las Sociedades Laborales

La capitalización del desempleo o modalidad del pago único de la prestación consiste en dar a un trabajador desempleado de una sola vez el valor total actualizado de las cantidades a que tiene derecho por su condición de desempleado y en virtud de las cotizaciones efectuadas.

Esta posibilidad tiene su origen en el Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio. La finalidad perseguida es propiciar que los trabajadores desempleados utilicen la vía del autoempleo como salida a su situación.

Actualmente, puede acogerse a esta modalidad aquellos desempleadosque se integren en una Cooperativa de Trabajo Asociado o Sociedad Laboral o

impulsado por CamScanner

que promuevan la creación de una empresa bajo alguna de estas formas jurídicas.

Pues bien, esta opción es, sin duda, uno de los motivos fundamentales que propician la constitución de microempresas bajo la forma de Sociedad Laboral.

III.3.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS SOCIEDADES LABORALES

Las Sociedades Laborales no se enfrentan a problemas derivados de su condición laboral sino más propios del contexto general y de su carácter generalizado de pequeñas y medianas empresas. Quizás la afirmación anterior podría ser matizada relativamente en el sentido de que, para muchos, las connotaciones inherentes al calificativo laboral de estas empresas que las asemeja e incluso identifica con las Sociedades Cooperativas, deteriora su imagen frente a muchos agentes económicos. Aún no existiendo un contraste riguroso de la mala imagen referida, existe una percepción bastante generalizada de que esto es así lo que agudiza los problemas comunes de las Sociedades de pequeña dimensión.

Las Sociedades Laborales, como microempresas que son, se enfrentan con problemas diversos que, sin ánimo de exhaustividad pueden resumirse en tres:

- Financiación, sobre todo en el momento inicial, en la puesta en marcha de la empresa.
- Preparación de cuadros de dirección; como consecuencia de su tamaño no suele existir una dirección profesionalizada y en consecuencia se toman decisiones técnicas por parte de personas no cualificadas para ello (aunque se tiende a la contratación de profesionales externos).
- Fiscalidad; aunque las pequeñas y medianas empresas tienen un tratamiento fiscal favorable con relación a las de mayor tamaño, la carga fiscal sigue siendo considerada por el sector excesiva. En este sentido, las Sociedades Laborales mantienen desde hace muchos años abierta la reivindicación de tener un régimen fiscal similar a las Sociedades Cooperativas especialmente protegidas con relación al impuesto sobre el beneficio de las Sociedades, algo que les permitiría tributar al 20% en vez de al 30% que es el tipo aplicable actualmente.

impulsado por CamScanner

Frente a los problemas referidos, la figura de la Sociedad Laboral se muestra como una forma de organización de gran potencial futuro por muy diversos motivos.

En primer lugar, la posibilidad de que las Sociedades de Responsabilidad Limitada sean laborales abre un campo de gran extensión que estaba muy limitado anteriormente. La Sociedad Limitada presenta una serie de claras ventajas frente a las Sociedades Anónimas; entre otras:

- la exigencia de un capital social mínimo de solo 500 mil pesetas;
- menores exigencias formales, sobre todo desde un punto de vista contable y fiscal;
- significativamente inferiores gastos de constitución y puesta en marcha;
- un carácter marcadamente personalista.

Por otra parte, los problemas de financiación y de gerencia referidos tienen respuesta privilegiada en las Sociedades Laborales por las ayudas que la administración otorga a estas entidades.

Así, su condición laboral les permite acceder, junto con las Sociedades Cooperativas a líneas de ayuda de la administración tales como:

- Ayudas para la realización de inversiones en forma de subvención de intereses de préstamos.
- Avales en garantía para la obtención de financiación crediticia.
- Ayudas por creación de empleo.
- Financiación de estudios de viabilidad y de mercado.

En relación con los problemas de gerencia, aquellas entidades que tengan capacidad de contratación de un gerente profesional pueden optar a diversas ayudas destinadas al efecto así como a la contratación de técnicos, especialistas, etcétera.

Con todo, existen otros argumentos que ponen de manifiesto la conveniencia de considerar la Sociedad Laboral como forma societaria en el proceso de puesta en marcha de una actividad empresarial. Algunas de ellas son las siguientes:

impulsado por CamScanner

- La posibilidad de que los desempleados puedan acogerse a la modalidad de pago único de la prestación por desempleo en el momento de la creación o integración en la empresa.
- Los beneficios fiscales propios de las Sociedades, básicamente la exención del pago del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, en gran parte de los hechos gravados por dicho tributo.
- La cobertura total por parte de la Seguridad Social al encuadrarse todos los socios trabajadores en el Régimen General.
- La naturaleza del capital social. Las Sociedades Laborales son Sociedades de capital fijo (frente a las Sociedades Cooperativas de capital variable), y por tanto la totalidad del capital suscrito actúa como garantía frente a las deudas sociales.

Todo lo anterior se añade a que se trata de empresas que además pueden acogerse a las numerosas ayudas que, en la actualidad, pueden disfrutar la pequeñas y medianas empresas en general así como las dirigidas a las empresas de la "economía social".

Pero sin duda su mayor potencial radica en que se trata de empresas con gran capacidad de adaptarse a un entorno que en la actualidad se muestra muy cambiante y en las que se produce la identidad entre dos colectivos que en las sociedades mercantiles en general suelen estar claramente enfrentados por perseguir intereses de distinta naturaleza: los propietarios y los trabajadores. La identificación de propiedad y trabajo evita conflictos de intereses, ahorra costes e invita a mayor productividad. El aprovechamiento de lo anterior, sin duda un gran potencial de estas empresas, es un reto a asumir por las mismas que siempre ha de saber aprovecharse.

III.3.5. CONCLUSIONES

La Sociedad Laboral es una figura ciertamente compleja por su doble condición: se trata de una sociedad mercantil que además goza de un calificativo que le otorga su esencia, laboral.

Como sociedad mercantil tiene además una doble vía de concreción, la sociedad anónima o de responsabilidad limitada, siendo esta última el principal

impulsado por CamScanner

instrumento para la constitución de empresas bajo forma societaria en nuestro país.

La naturaleza laboral permite que una clásica sociedad de capitales adquiera un tinte personalista otorgando el control societario al colectivo de trabajadores. De algún modo la Sociedad Laboral supone la aceptación de las reglas del mercado por parte del trabajador.

Se trata de una forma empresarial que ha sufrido una compleja evolución, dando muestra en cada momento de su enorme capacidad de adaptación al entorno, así como de su flexibilidad para dar respuesta a realidades muy diversas. Siendo en un primer momento un instrumento para la continuidad de empresas en crisis, fundamentalmente de carácter industrial, en la actualidad son un vehículo para que vean la luz nuevas iniciativas empresariales localizadas preferentemente en el sector servicios.

Del análisis sectorial y geográfico realizado se deduce que la evolución actual se está imponiendo rápidamente a la historia de estas empresas, pues son las empresas constituidas recientemente las que explican cada vez en mayor medida la realidad representada por las mismas.

Lo anterior se justifica por que la forma de sociedad laboral es elegida cada año para crear cerca de 5.000 nuevas empresas con características muy similares en relación con el tamaño (extremadamente reducido), composición del capital (con aporte en gran medida de capital familiar), sector de actividad (servicios), etcétera.

Es la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral el destino preferente de las nuevas iniciativas empresariales, y además se da la circunstancia de que en las Sociedades Laborales la tendencia a la constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada es aún mayor que en el conjunto de Sociedades mercantiles. Lo anterior se explica fundamentalmente porque la Sociedad de Responsabilidad Limitada es una forma empresarial más próxima a la democracia en la toma de decisiones en virtud de la distribución de capital, que la Sociedad Anónima. En consecuencia, la decisión del legislador de permitir que las Sociedades de Responsabilidad Limitada sean laborales hay que celebrarla por la sensibilidad mostrada ante una realidad evidente.

Sin duda, el marco socio-económico ha propiciado en gran medida el que se preste atención a la Sociedad Laboral como instrumento para la creación de

impulsado por CamScanner

las nuevas microempresas. En un contexto en el que la gran empresa y el Estado se muestran incapaces para generar empleo en términos netos, las microempresas ya llevan mucho tiempo demostrando su capacidad en este sentido. No en vano, según datos del Directorio General de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística, del total de empresas activas en España a fecha 1 de enero de 2000 (2.595.392), un 93,95% son microempresas (menos de 10 trabajadores).

Pues bien, la Sociedad Laboral, al igual que la Sociedad Cooperativa de Trabajo Asociado es una fórmula idónea para canalizar actitudes empresariales de desempleados que ven posibilidades de actividad en sectores con insuficiente desarrollo (gestión del ocio y tiempo libre, entre otros) y atraídos por fórmulas empresariales participativas.

Como reto fundamental, estas entidades han de mostrar su competitividad en un mercado globalizado en el que la dimensión reducida puede resultar inconveniente. Sin duda, los acuerdos de intercooperación y, sobre todo, la creación de redes de microempresas, son vías naturales que pueden consolidar su viabilidad futura.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

Normas legales

LEY de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas de 17 de julio de 1951, *B.O.E:* de 18 de julio.

REAL DECRETO 1044/1985, de 19 de junio que regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe como medida de fomento de empleo, *B.O.E.*, del 2 de julio, C.E. BC del 26 de julio.

LEY 15/1986, de 23 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales, *B.O.E.* de 30 de abril.

LEY 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades, *B.O.E.* de 27 de julio.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, en virtud de las modificaciones introducidas por la LEY 19/1989, de 25 de julio, *B.O.E.* de 27 de diciembre.

LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, *B.O.E.* de 24 de marzo.

LEY 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales, *B.O.E.* de 25 de marzo

REAL DECRETO 2114, de 2 de octubre de 1998, que regula el Registro Administrativo de Sociedades Laborales, *B.O.E.* de 14 de octubre.

Libros, artículos y otros

ARAGONÉS, J.R.; GÓMEZ, A.P. y LEJARRIAGA, G. El derecho a la actualización del subsidio de desempleo: una aproximación analítica. Actualidad Financiera, Nº 37. semana del 10 al 16 de octubre de 1994. p.459-480.

BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (Directores). *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1992.

BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (Directores). *Cuentas Satélites de la Economía Social en España*. Valencia: CIRIEC. 1995.

impulsado por CamScanner

COMUNIDAD EUROPEA. *Libro Blanco de la Comisión sobre "Crecimiento, competitividad y empleo"*. Boletín de las Comunidades Europeas. Suplemento 6/93. 1993.

GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Las empresas de participación de trabajo asociado (las Sociedades Cooperativas de trabajo asociado, las Sociedades Anónimas Laborales, y las Sociedades de Responsabilidad Limitada de trabajo asociado): manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero, en VARIOS: *Inquirens, docens, ducens (homenaje al Prof. Dr. EMILIO SOLDEVILLA GARCIA)*, Milladoiro, 1996, pp. 217-230.

GARCIA-GUTIÉRREZ, C.; LEJARRIAGA, G., "et alii". *Sociedades Anónimas Laborales: análisis societario-laboral y económico-financiero*: Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1997.

LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. La necesaria redefinición del contenido de la denominada "Economía Social" ante la aparición de la figura de la Sociedad Limitada Laboral: implicaciones en términos de empleo. En: PRIETO JUÁREZ, J.A. (Coordinador): *Sociedades Cooperativas: Régimen jurídico y gestión económica*. 1999. Madrid: Ibídem ediciones, p.395-408.

LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. La Unión Europea, la preocupación por el empleo y las empresas de participación. *CIRIEC España*, nº 22. julio 1996. p. 127-154.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Sociedades Laborales Registradas. Año 2000*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de Marzo de 2001*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades, 2001.

OIT. *Promoción de empleo por cuenta propia. Informe VII 1989-90*: Ginebra, Ediciones OIT, 1990.

RIFKIN, J. *El fin del trabajo*, Barcelona: Paidos, 1997.

SCHUJMAN, L. *El Microemprendimiento*, Buenos Aires: ALCECOOP, 1992.

SCHUMACHER, E.F. *Lo pequeño es hermoso*, 2ª ed., Madrid: Hermann Blume, 1990.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III.4. LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Ricardo J. Palomo Zurdo (Universidad San Pablo-CEU)

III.4.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO Y DE SU ENTORNO

Las cooperativas de crédito son entidades bancarias privadas que se rigen por los métodos operativos y las normas comunes a todas las entidades de crédito pero que se diferencian de ellas en su forma jurídica, en la finalidad perseguida y en su sistema y procedimiento de gobierno. Son sociedades de personas que participan como socios en su capital social, como empresarios en su dirección/gestión y como clientes en su actividad.

En cuanto a su misión, la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito y las disposiciones posteriores sobre la materia, señalan que "su objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito". De esta forma se reconoce su función específica como modalidad cooperativa proveedora de servicios financieros, al tiempo que se equipara su actividad con la desarrollada por sus homólogos: los bancos y las cajas de ahorros.

Por lo que respecta a su evolución y a la de su entorno, la actividad de las cooperativas de crédito ha variado de forma sustancial a lo largo de las dos últimas décadas. Ello es consecuencia de los cambios vividos en el sector agropecuario (por su especial relación con las cajas rurales) y en otros sectores de actividad, como el comercio, la industria o la distribución en el medio urbano (que también han contado con la presencia de otras cooperativas de crédito no rurales -denominadas cajas populares y profesionales-). A esto se añade la alteración en las pautas demográfica, social y económica, como se percibe en la trayectoria de redistribución territorial de la población -con la masiva migración desde el campo hacia los grandes núcleos urbanos-, el creciente grado de envejecimiento de la población, la llamada globalización económica y social, etc.

En este sentido, el sector de actividad de la mayoría de las cajas rurales se ha concentrado tradicionalmente en el medio rural, vinculado con las cooperativas agrarias y con otras explotaciones agropecuarias y forestales,

impulsado por CamScanner

aunque en los últimos años añade su interés por el tejido empresarial formado por las pymes. En este contexto, cabe señalar que la participación actual del sector agrario en el PIB es sólo del 3%, razón por la cual las cajas rurales se habrían visto limitadas en su crecimiento si no hubiesen ampliado y diversificado su actividad (además de la necesidad de evitar los efectos de la concentración sectorial de los riesgos bancarios).

Un dato destacable en relación con su ámbito de especialización tradicional es que las cajas rurales canalizan un 35% de las ayudas que proceden de la Política Agraria Comunitaria, y proporcionan en torno al 40% de la financiación que recibe el sector agropecuario español.

A este respecto, hay que tener en cuenta el impacto de la Política Agraria Comunitaria, la sustitución o aparición de nuevos cultivos, la mecanización de las labores agrícolas, la creación de grandes cooperativas y de otras empresas en el sector con amplios requerimientos financieros, el desarrollo del sector servicios en el medio rural, el turismo rural, la sustitución de tierras de cultivo por terrenos para la construcción, etc.

En determinadas cooperativas de crédito, la evolución de los sectores económicos en los que se han implicado ha conducido a un giro radical en cuanto a los sectores primordiales de actividad. En un creciente número de cajas rurales una parte cada vez mayor de la cuenta de resultados proviene de actividades no relacionadas con el sector agropecuario, entre los que destaca el sector de las promociones inmobiliarias y los préstamos-vivienda, la operativa con pymes, el sector del pequeño y mediano comercio, el turismo (en sus nuevas manifestaciones de turismo rural y/o ecológico), así como una creciente actividad en relación con productos de intermediación financiera como los fondos de inversión, los planes de pensiones, el mercado bursátil, etc.

A diferencia de las cajas rurales, las denominadas cajas populares y cajas profesionales (también conocidas como "cooperativas de asfalto"), se vinculan con determinadas actividades empresariales y profesionales en un ámbito de actuación urbano. Suelen surgir o formar parte de grupos empresariales, muchas veces grupos cooperativos, relacionados con la industria, los colectivos profesionales, el comercio, y otras actividades de esta índole. En este segmento o subsector de cooperativas de crédito se incluye a entidades como la *Caja Laboral Popular*, el exponente financiero de *Mondragón Corporación Cooperativa*.

impulsado por CamScanner

Aunque sólo hay un pequeño número de cajas populares y profesionales en España (9 en total), su presencia en actividades industriales y profesionales y en determinadas ramas del sector servicios constituye otra faceta de la múltiple especialización y variedad que tiene lugar dentro del sector de las cooperativas de crédito.

Por tanto, se puede afirmar que las cooperativas de crédito mantienen su vocación y especialización originaria y tradicional, pero también se han abierto en los últimos años a la participación en las nuevas actividades empresariales de las provincias, comarcas y municipios en las que están presentes, todo lo cual a contribuido a la creciente heterogeneidad que caracteriza al sector. Dicha variedad comprende a su múltiple especialización, a sus diferentes ámbitos de actuación territorial y a su diversa dimensión.

Aunque se aprecia una transición desde un modelo de banca especializada hacia el modelo de banca universal, la especialización que mantienen estas entidades se manifiesta en una doble dirección:

- la especialización geográfica o territorial, que identifica a cada cooperativa de crédito con su territorio de origen. Hay que tener en cuenta que la perspectiva territorial es un rasgo principal de su identidad, dado que la práctica totalidad de estas entidades operan, casi de forma exclusiva, en demarcaciones geográficas concretas. Sólo algunas cooperativas de crédito (las de mayor tamaño) han extendido de forma patente su actividad comercial hacia otras provincias diferentes a las de origen.
- la especialización sectorial, que la identifica con sus sectores preferentes de actividad económica y empresarial; a saber: la agricultura, las pymes, los colectivos profesionales, etc.

En cualquier caso, la finalidad principal de la banca cooperativa continúa siendo la prestación de servicios financieros a sus socios y clientes -primando esa vocación de servicio frente al mero ánimo de lucro-.

Esta actividad se enmarca en el cumplimiento de los principios cooperativos y de los principios empresariales, de lo que resulta una modalidad específica de banca que combina una identidad particular (cooperativa) con una actividad de intermediación financiera (la bancaria) caracterizada por ser una de las actividades económicas más supervisadas por razón de su papel estratégico en la economía de todos los países.

impulsado por CamScanner

Por otra parte, el progreso económico y social ha relegado al olvido las condiciones que se dieron para la creación de las primeras cooperativas de crédito en Europa a mediados del siglo pasado -y en España a comienzos del siglo XX-. Es decir, estas entidades han cubierto sus fines originarios y desde hace tiempo han tenido que adaptarse a las nuevas condiciones de su entorno. Han pasado de prestar en exclusiva servicios financieros para determinados segmentos de la población que no podían acceder a los servicios bancarios de la época, a una nueva situación en la que, desde hace ya algunas décadas, compiten con otros intermediarios financieros en un negocio con productos y servicios muy poco diferenciados.

Ahora bien, en los últimos años la liberalización de la economía, la eliminación progresiva del proteccionismo y la evidente polarización de la riqueza parece dotar de mayor atractivo a determinadas regiones económicas y ciudades, lo que está empezando a provocar cierto fenómeno de "exclusión financiera" en regiones "menos favorecidas". Este fenómeno reciente daría a las cooperativas de crédito situadas en estas zonas un renovado objeto social. En este sentido, se constata la existencia de diferencias muy significativas entre las distintas regiones españolas, y entre éstas y las más avanzadas de Europa.

En otro orden de cosas, la doble condición de las sociedades cooperativas de crédito (como cooperativas y como entidades financieras), supone que se rijan por una normativa que incide desde diferentes ángulos y que permite distinguir un triple ámbito jurisdiccional: el mercantil, el financiero, y el cooperativo; sobre el que incide también una triple regulación geográfico y/o jurisdiccional, emanada de la Unión Europea, del Gobierno español y de las Comunidades Autónomas con competencias en la materia.

A este respecto, hay que tener en cuenta la introducción de una enmienda de modificación del artículo 104 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en lo referente al ámbito estatutario de actuación de cada cooperativa de crédito, y que fue aprobado por medio de la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social. En consecuencia, dicho artículo 104 quedó finalmente redactado del siguiente modo: "las cooperativas de crédito se regirán por su Ley específica y por sus normas de desarrollo. Asimismo, les serán de aplicación las normas que, con carácter general, regulan la actividad de las entidades de crédito, y con carácter supletorio la presente Ley de Cooperativas cuando su ámbito de actuación estatutariamente reconocido, conforme a su Ley específica, sea supra-

impulsado por CamScanner

autonómico o estatal, siempre que realicen el citado ámbito actividad cooperativizada de manera efectiva".

Por último, un aspecto significativo en la evolución reciente del sector, es el inicio, en el año 2000, de un proceso de fusiones entre cooperativas de crédito que, hasta la fecha, cuenta con varios casos entre entidades de primer orden: la fusión anunciada en abril de ese año, y consumada a efectos oficiales en noviembre, entre las cajas rurales de Almería y de Málaga (con nombre comercial: *Cajamar*) y el posterior anuncio, en septiembre de 2000, de la fusión entre las cajas rurales de Sevilla y de Huelva (dando lugar a la *Caja Rural del Sur*, con personalidad jurídica propia desde el 30 de abril de 2001). El 4 de mayo de 2001 las cajas rurales de Huesca y Zaragoza aprobaron su proyecto de fusión para constituir la *Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos* (que operará con la marca comercial "multicaja"). En Agosto de 2001 se anuncia la creación de la segunda caja rural española mediante la fusión de las tres cajas rurales provinciales valencianas (*C.R. Valencia, C.R. Alicante* y *Credicoop* de Castellón), así como un serie de cajas rurales de ámbito local)

En cuanto a la creación de nuevas cooperativas de crédito, durante el año 2000 no se ha constituido ninguna, pero han causado baja *Caja Grumeco* (absorbida por *C.R. Málaga*); *Caja Rural de Málaga* (por fusión-absorción con *C.R. de Almería*); y *Caja Rural de Cabanes* (por cesión de sus activos a *C.R. Credicoop*). A estas habrá que añadir las extinguidas en los recientes procesos de fusión anunciados en 2001 pero no concluidos en el momento de redactar estas líneas.

III.4.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Un primer apunte sobre la perspectiva macroeconómica de las cooperativa de crédito es la propia perspectiva de la situación económica general, dado el importante efecto de los ciclos económicos sobre la actividad bancaria. En este sentido el ejercicio 2001 se caracteriza por representar el primer año de una clara desaceleración económica. Según la OCDE se estima que el crecimiento de la economía mundial no superará el 3,2%, y en la Unión Europea es posible que no alcance el 3%. La inversión muestra signos de debilidad, si bien, en España, el consumo privado ha sido mayor del esperado. En cuanto a la inflación está aumentando.

impulsado por CamScanner

En este contexto, una desaceleración larga e intensa de la economía mundial obligaría a una paulatina reducción de los tipos de interés por parte de las autoridades monetarias europeas y/ norteamericanas que afectaría de forma negativa a los márgenes de intermediación bancaria (con un efecto más acusado sobre las cooperativas de crédito, dada su mayor dependencia comparativa de este margen por motivo de su más acusado perfil de actividad bancaria tradicional).

Desde otro punto de vista, la perspectiva macroeconómica de las cooperativas de crédito requiere su comparación con sus competidores. En este sentido, los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito están sometidas a las mismas normas de supervisión de su actividad y están legalmente equiparadas en cuanto a su capacidad operativa, aunque se rijan por leyes societarias diferentes. La principal diferencia morfológica entre ellas es su forma jurídica y su consecuente finalidad, de lo que se derivan sus diferentes características en cuanto a órganos de gobierno, propiedad y control.

La realidad de la fortaleza de la banca cooperativa en muchos países del mundo y, en particular, en muchos de los que conforman el llamado primer mundo, confirma la plena capacidad de desarrollo y de coexistencia de la fórmula del crédito cooperativo en una economía abierta y dominada por el sistema de participación accionarial o mercantilista.

Según el *Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU)*, hay alrededor de 60.000 sociedades cooperativas de crédito presentes en más de 100 países, que reúnen a 150 millones de socios.

En la *Unión Económica y Monetaria Europea (UEME)*, y según la *Asociación Europea de Bancos Cooperativos*, hay un censo (a 31 de diciembre de 1999) de 4.529 cooperativas de crédito, con una red comercial de 50.885 oficinas que atienden a 38 millones de socios y 104 millones de clientes. Su activo total es de 2,2 billones de euros, con un volumen de depósitos de 1,3 billones de euros y un volumen de créditos de un billón de euros. Este conjunto de entidades emplean a 527.219 personas y cuentan con una cuota media de mercado del 17% de los depósitos de la "Europa de los 15".

Desde otro punto de vista, la perspectiva macroeconómica de las cooperativas de crédito en España requiere la comparación de las mismas con las otras dos categorías de entidades bancarias: los bancos propiamente dichos y las cajas de ahorros.

impulsado por CamScanner

Un dato comparativo que cabe subrayar es que, desde 1996 hasta 2000, el balance agregado de las cooperativas de crédito ha registrado un crecimiento medio del 13,4%, frente al 14,3% de las cajas de ahorro y el 8,4% de la banca.

En el mismo período su plantilla ha crecido en 2.514 trabajadores, alcanzando un total de 14.466 a 31 de diciembre de 2000. A este respecto, cabe indicar que en este último cuarto de siglo la banca ha reducido empleo mientras que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito lo han creado.

El porcentaje de beneficios netos sobre activos totales medios (ROA) en el ejercicio 2000 se ha situado en el 1,1%, por encima de las cajas de ahorros (0,9%) y los bancos (0,8%).

La red comercial ha aumentado en 634 oficinas durante los últimos cinco años, quedando únicamente la provincia de Pontevedra sin presencia de cooperativas de crédito.

El crecimiento medio de la inversión crediticia durante los dos últimos ejercicios ronda el 20%; y del total de la financiación recibida por el sector agropecuario, el 35% procede de las cajas rurales.

A 31 de diciembre de 2000, el resultado después de impuestos aumentó el 2,2% respecto al ejercicio 1999 (Debe tenerse en cuenta el efecto de la aplicación de la nueva normativa sobre la dotación del Fondo Estadístico de Cobertura de Insolvencias, exigido por el Banco de España a todas las entidades bancarias.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.1.
MAGNITUDES COMPARATIVAS ENTRE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS (31-12-2000)

CONCEPTO	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	CAJAS DE AHORRO	BANCOS
Numero de entidades	89	47 + CECA	148
Balance (ATM) y % sobre el total(*)	36.323,6 (3,5%)	407.486 (38,6%)	610.628 (57,9%)
Nº de oficinas	3.947	19.297	15.811
Empleados	14.466	101.673	127.582
Empleados por oficina	3,66	5,26	8,07
Resultados netos(*)	394,06	3.330,90	4.631,35
ROA (Rentab. económica o de los Activos)	1,1%	0,9%	0,8%
ROE (Rentabilidad financiera) (**)	12,3%	15,3%	12,2%

Fuente: elaboración propia con la colaboración de Carmen Conde, a partir de AEB, CECA y UNACC.
(*) millones de euros.
El dato de ROE se ha obtenido como Beneficio Neto / Recursos Propios.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.2.
EVOLUCIÓN COMPARATIVA DEL NÚMERO DE EMPLEADOS, OFICINAS Y EMPLEADOS POR OFICINA

	BANCOS			CAJAS DE AHORROS			COOP. DE CRÉDITO		
	EMPL.	OFIC.	EMPL./OF.	EMPL.	OFIC.	EMPL./OF.	EMPL.	OFIC.	EMPL./OF.
1994	150.624	17.469	8,62	84.552	14.595	5,79	11.037	3.034	3,64
1995	147.452	17.841	8,26	84.866	15.010	5,65	11.472	3.141	3,65
1996	141.640	17.657	8,02	88.081	15.874	5,55	11.952	3.313	3,61
1997	138.386	17.727	7,81	90.853	16.647	5,46	12.747	3.493	3,65
1998	135.164	17.480	7,73	93.812	17.582	5,33	13.292	3.606	3,68
1999	128.000	16.869	7,58	99.823	18.640	5,35	13.848	3.801	3,60
2000	127.582	15.811	8,10	101.673	19.297	5,30	14.466	3.947	3,70

Fuente: elaboración propia a partir de: AEB, CECA y UNACC.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.3.
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEADOS, SOCIOS Y OFICINAS DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN LA DÉCADA 1990-2000.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EMPLEADOS	9.849	10.378	10.653	10.946	11.037	11.472	11.952	12.747	13.271	13.848	14.466
OFICINAS	2.855	2.895	2.937	3.032	3.034	3.141	3.313	3.493	3.668	3.801	3.947
SOCIOS	909.973	944.980	932.920	957.349	982.245	979.929	1.027.130	1.106.504	1.155.460	1.244.253	1.396.954

Fuente: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

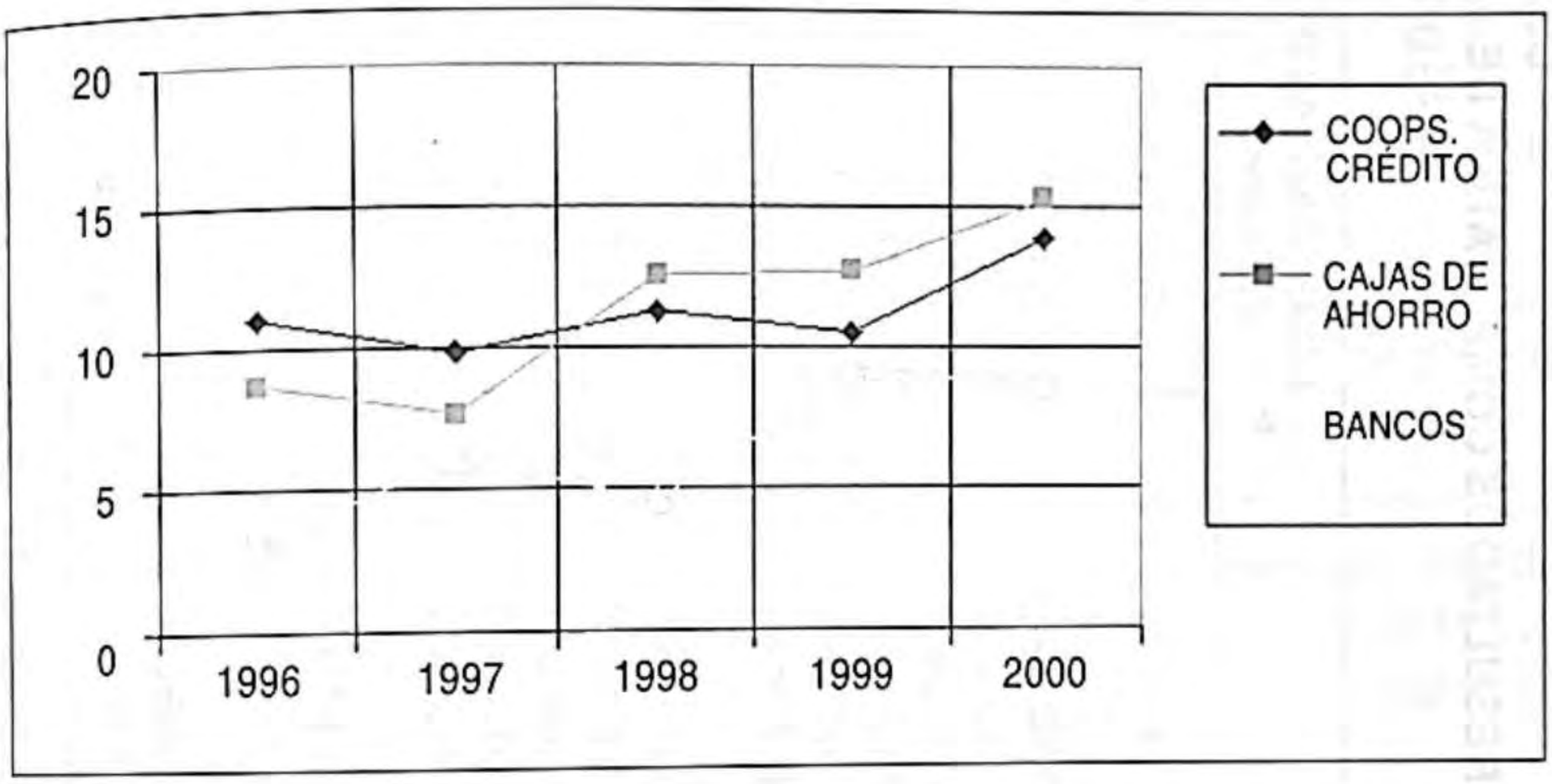
impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.4.
CRECIMIENTO DEL BALANCE DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO
(TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL EN %)

	1996	1997	1998	1999	2000
COOPS. CRÉDITO	11,0	9,9	11,3	10,5	13,8
CAJAS AHORROS	8,7	7,7	12,6	12,7	15,3
BANCOS	3,1	6,1	4,6	9,1	8,7

Fuente: UNACC, CECA, AEB.

CRECIMIENTO DEL BALANCE %



impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.5.
CUENTA DE RESULTADOS COMPARATIVA DE LOS BANCOS, CAJAS DE AHORRO Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO. (31-12-2000)

	COOPERATIVAS DE CRÉDITO		CAJAS DE AHORROS		BANCOS	
	Mill. euros	%Variac./99	Mill. euros	%Variac./99	Mill. euros	%Variac./99
Productos Financieros	1.950,0	19,1	19.224	21,5	5.180.653	21,7
Costes Financieros	-698,2	40,2	-9.210	39,4	-3.356.408	31
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	**1.251,8**	**9,9**	**10.013**	**8,6**	**1.824.245**	**7,7**
Otros Productos de Servicios Netos	227,0	14,2	2.364	10,3	751.667	9,4
Resultados de Operaciones Financieras	6,5	-81,5	569	-24	200.201	114,1
MARGEN ORDINARIO	**1.485,2**	**8,2**	**12.946**	**6,9**	**2.776.113**	**12,2**
Otros Productos de Explotación	6,1	-3,6	102	17	10.663	-13,7
Gastos Generales de Administración	-790,4	7,6	-7.187	7,6	-1.525.308	2,3
De Personal	-516,5	8,3	-4.869	8	-1.026.902	0,6
Otros Gastos Administrativos	- 273,9	6,4	-2.318	6,8	-498.406	5,9
Amort. y Saneam. de act. Mat. e Inmat.	-83,1	4,4	-884	5,6	-134.781	6,7
Otras cargas de Explotación	-31,8	-16,1	-48	3,3	-49.343	18,3
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	**586,0**	**11,1**	**4.929**	**6,3**	**1.077.344**	**30,1**
Amort. y Prov. para Insolvencias	-114,0	739,1	-959	85,6	-163.336	40,9
Otros Resultados	-9,2	82,9	106	-142,4	-15.095	-138,2
RESULTADO ANTES IMPUESTOS	**462,7**	**0,6**	**4.076**	**5,3**	**898.913**	**19,6**
Impuesto sobre Beneficios	-68,6	-7,6	-736	-14,7	-87.457	-39,7
Otros Impuestos	-	0	-9	249,2	-40.864	202,7
RESULTADO DEL EJERCICIO	**394,1**	**2,2**	**3.331**	**10,9**	**770.592**	**29,9**
ACTIVO TOTAL MEDIO	**36.323,6**	**12,6**	**372.075**	**12,4**	**96.221.280**	**7,3**

Fuente: Anuario UNACC (2000). *Cifras en millones de euros.*

impulsado por CamScanner

Con independencia de estos datos comparativos, pueden indicarse los siguientes factores comunes en las tres formas bancarias consideradas, que inciden de forma directa sobre su actividad en el seno de una economía globalizada:

- Exceso de capacidad del sector: sobrebancarización o sobredimensionamiento.
- Proceso de reducción del margen financiero o típico de la actividad de intermediación bancaria tradicional.
- Aumento del grado de concentración en el sector, ejerciendo fuerte presión los 4-5 grandes bancos y las 2-3 principales cajas de ahorro.
- Presencia de nuevos competidores no financieros: centros comerciales y otros.
- Fuerte política expansiva de las cajas de ahorro y, en menor medida, de las cajas rurales.
- Mayor intervención de entidades financieras no bancarias: sociedades y agencias de valores, gestoras, compañías de seguros y pensiones, que provocan un claro proceso de desintermediación reduciendo la hasta hace poco indispensable intermediación de los bancos.
- Aceptables tasas de rentabilidad, fuerte nivel de capitalización y balances saneados.
- Realización de importantes esfuerzos para contener los costes de explotación.
- Muy notable expansión exterior de los grandes bancos (Iberoamérica, Portugal, Italia.) e interior (en este ámbito destacan las cajas de ahorros y, a considerable distancia, las cajas rurales).
- Aumento del grado de concentración y de competencia interna o nacional y externa favorecida por la desregulación y la liberalización. Puede tomarse como dato significativo que, en Europa, se ha pasado de 11.000 entidades bancarias (finales de los años 80) a las 8.000 de finales de los 90.
- Importante desarrollo del sector de banca-seguros.
- Reasignación funcional de empleados desde puestos administrativos a funciones comerciales y tendencia a la reducción de empleo en el sector, con evidentes signos de continuar en los años futuros.

impulsado por CamScanner

- Incorporación de nuevas tecnologías para gestión (interna) y distribución externa (vía internet, teléfono fijo/móvil, etc.).

En este contexto competitivo las tendencias y los retos del conjunto de la banca y, por supuesto, también de la banca cooperativa o cooperativas de crédito, son las siguientes:

- Reconversión de la industria bancaria y reorientación de los planteamientos tradicionales de negocio.
- Logro de mayor eficiencia y mejora en la gestión del riesgo.
- Mayor uso y asimilación de tecnología.
- Desarrollo de capacidades para crear y gestionar el valor creado para socios y accionistas.
- Aumento de la diversificación para compensar el evidente descenso del margen financiero y mantener o aumentar los márgenes ordinario y de explotación.
- Desarrollo de cierta especialización compatible con la universalización.
- Tendencia al establecimiento del modelo de "supermercado financiero", que permite a las entidades financieras comercializar productos desarrollados o gestionados por otras.
- Apuesta por la reducción prioritaria de los gastos de explotación.
- Racionalización de redes operativas (especialmente en la banca y en modo más acentuado en las entidades fusionadas). A este respecto, se aprecia un fuerte crecimiento en la apertura de oficinas por parte de las cajas de ahorros y, en menor medida, por parte de las cooperativas de crédito. Esta tendencia contrasta con el proceso inverso de reducción de la red comercial por parte de los bancos que, sólo en el ejercicio 2000, han cerrado 920 oficinas (hay que remontarse hasta 1983 para encontrar este mismo número de sucursales en el sector de los bancos).
- Reducción del peso de los servicios centrales.
- Aumento de la contratación externa ("outsourcing"), que ahora es más notable en los "nuevos e-bancos".
- Aplicación de nuevos diseños organizativos con estructuras más planas y menos burocráticas.
- Apuesta clara por el crecimiento interno y externo (fusiones y alianzas). Cabe destacar que, desde 1995, una de cada 4 fusiones realizadas en

impulsado por CamScanner

Europa se ha producido en el sector financiero. A pesar de ello, todavía parece haber mucho recorrido para las fusiones bancarias en Europa, pues en términos comparativos las cinco mayores entidades bancarias europeas sólo representan el 20% de los activos totales del sistema en la UEME más Reino Unido, frente al 40% de EEUU.

- Aumento de toma de participaciones empresariales, que fue más fuerte entre los años 1995 y 1999, muy favorecido por el espectacular comportamiento bursátil de ese período y el necesario posicionamiento en los sectores de tecnología, medios y telecomunicaciones.
- Orientación clara y decidida hacia el cliente (actitud proactiva).

La influencia del nuevo entorno competitivo sobre el cooperativismo de crédito se deja sentir en que el principal tema de actualidad en el conjunto de la banca cooperativa europea es cómo afrontar los retos competitivos que configuran el presente y que marcarán su futuro, sin olvidar el protagonismo de su base societaria como principal elemento diferenciador con respecto a sus competidores.

La doble necesidad de obtener economías de escala mediante una mayor dimensión y de tener mayor presencia internacional intenta hacerse compatible con la consecución de un mejor servicio y mayor beneficio para los socios.

Para ello, en la evolución más reciente de las cooperativas de crédito españolas procede destacar el desarrollo de la vía de la cooperación para acceder a su internacionalización. Concretamente, el *Banco Cooperativo Español*, además de la proyección internacional derivada de la participación en su capital (15%) por parte del banco cooperativo alemán *DG BANK*, participa, en representación del *Grupo Caja Rural*, en el Grupo Bancario UNICO, integrado por los principales bancos cooperativos europeos. Cabe añadir que, entre los proyectos más recientes de esta cooperación se encuentra el abanderamiento conjunto con el *DG BANK* de oficinas en la costa española.

Otras áreas de actividad que se han potenciado en los últimos años en las cajas rurales asociadas a través del *Banco Cooperativo Español* son la denominada Unidad de Banca Privada y el Servicio de Gestión de Activos y Pasivos. Asimismo, también se ha ampliado la operativa en banca a distancia a través de Internet.

En resumen, el medio bancario actual se encuentra ante la dificultad de conjugar su actividad financiera tradicional basada en la proximidad al cliente

impulsado por CamScanner

con la visión global que requiere el negocio bancario actual; es decir, se trata del reto de conjugar la gestión local con la perspectiva global.

III.4.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Al cierre del ejercicio 2000, el numero de sociedades cooperativas de crédito en España asciende a 89 (82 cajas rurales, 3 cajas populares y 4 cajas profesionales). Todas ellas están representadas, a efectos institucionales, por la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC),* con sede en Madrid.

Un hecho destacable es que, aunque las cajas populares y profesionales no han desarrollado formas de intervinculación empresarial, a 31 de diciembre de 2000, la práctica totalidad de las cajas rurales (79 de las 82 existentes) se encuentran agrupadas en el único modelo de grupo bancario cooperativo de ámbito nacional que hay en España: el llamado *Grupo Caja Rural.*

Por esta razón, no puede entenderse el cooperativismo de crédito español sin hacer la adecuada referencia a este grupo bancario que aglutina al componente más importante en términos numéricos y económicos de la banca cooperativa española..

impulsado por CamScanner

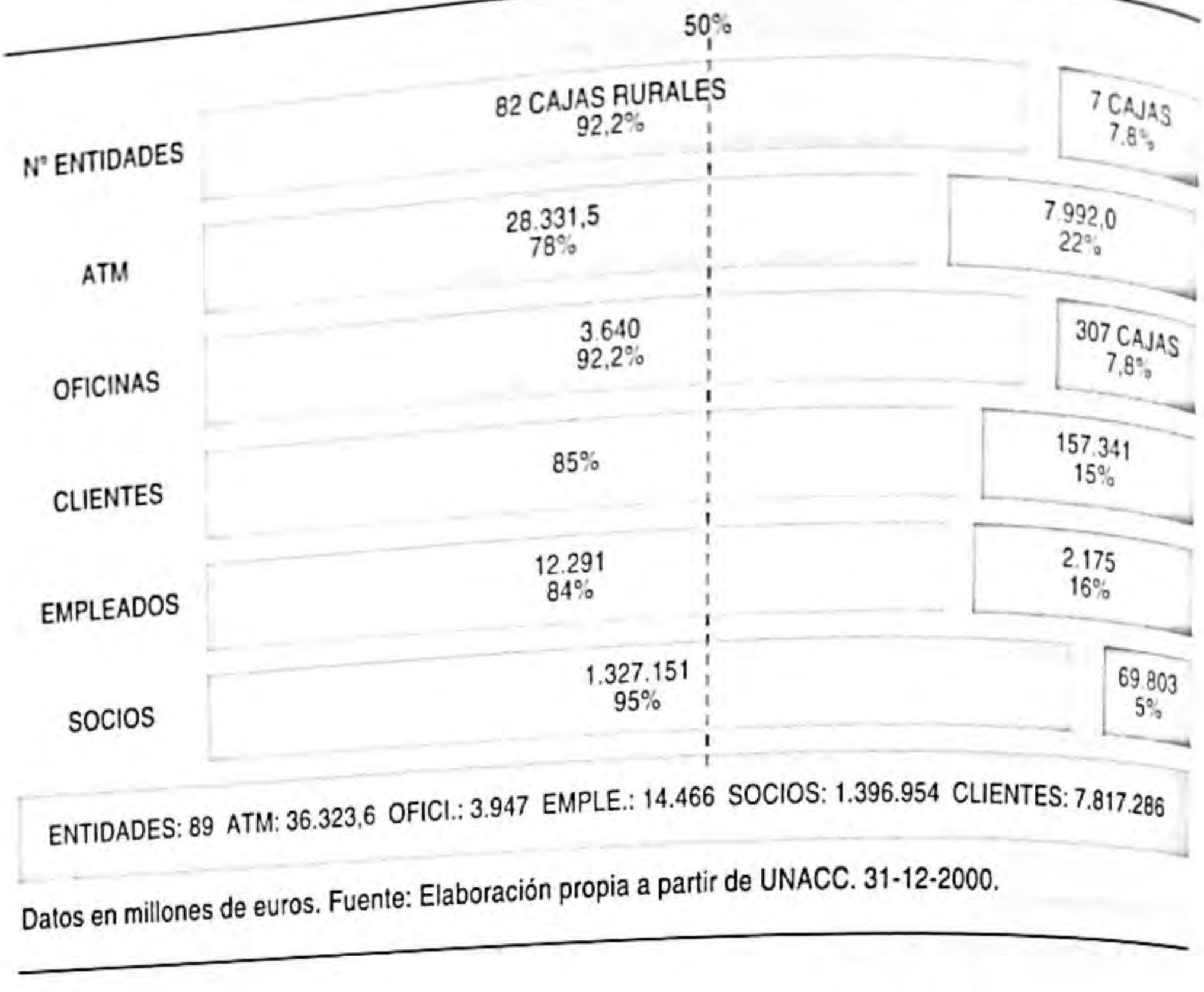
CUADRO III.4.6.
AGRUPACIÓN INSTITUCIONAL DE LA BANCA COOPERATIVA ESPAÑOLA (31-12-2000)

COOPERATIVAS DE CRÉDITO	Nº.	IDENTIFICACIÓN Y/O DENOMINACIONES	ESTRUCTURAS DE GRUPO DE BANCA COOPERATIVA	ORGANIZACIÓN REPRESENTATIVA
CAJAS RURALES	82	Cajas rurales de ámbito provincial, comarcal y local	79 asociadas en Grupo Caja Rural y 3 no asociadas: C.R. Vasca (Vizcaya); C.R. Castelldans (Lérida) y C.R. Guissona (Lérida)	Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)
CAJAS POPULARES	3	Caja Laboral Popular (Guipúzcoa); Caja Escolar de Fomento (Madrid); Cobanexpo (Guipúzcoa)	No forman grupo ni se vinculan al Grupo Caja Rural	
CAJAS PROFESIONALES	4	Caja de Ingenieros (Barcelona); Caja Caminos (Madrid); Caja de Arquitectos (Barcelona); Caja Abogados (Barcelona)		

Fuente: Elaboración propia.

impulsado por CamScanner

COOPERATIVAS DE CRÉDITO: CAJAS RURALES Y CAJAS POPULARES-PROFESIONALES



Datos en millones de euros. Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC. 31-12-2000.

A modo de resumen, cabe realizar la siguiente compartimentación del cooperativismo de crédito español:

- Las cajas rurales representan, en términos numéricos, el 92% del sector, y su dimensión económica -en función de sus activos- supone el 78% del mismo.
- Las 3 cajas populares son: *Caja Laboral Popular; Caja Escolar de Fomento* y *Cobanexpo S.Coop. de Crédito*. Cabe precisar que *Caja Grumeco* fue absorbida en octubre de 2000 por parte de *Caja Rural de Málaga*, que, a su vez, se había fusionado, un mes antes, con *Caja Rural de Almería*, dando lugar a la *Caja Rural de Almería y Málaga*. A este respecto, la operación de absorción sobre *Caja Grumeco* es unos meses anterior a la fusión de las dos entidades andaluzas, pero el dilatado proceso jurídico y registral dio lugar a tal paradójica situación.
- Las 4 cajas profesionales españolas son: *Caja Caminos*, *Caja de Ingenieros, Caja de Arquitectos* y *Caja de Abogados* (la primera con sede en Madrid y las otras tres en Barcelona).

impulsado por CamScanner

En cuanto al grado de concentración intrasectorial de las cooperativas de crédito -en función de sus Activos Totales Medios-, sólo 7 de las 82 cajas rurales y 1 de las 7 cajas populares-profesionales superan los 1.000 millones de euros.

CUADRO III.4.7.
CONCENTRACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES MEDIOS DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

	Nº. ENTIDADES CON ATM MAYOR DE 1.000 mill. euros	ATM	TOTAL ATM SUBSECTOR
CAJAS RURALES (82 entidades)	C.R. ALMERIA-MALAGA	4.735,3	**28.331,5**
	C.R. VALENCIA.	2.103,3	
	C.R. DEL SUR (Huelva-Sevilla)*	2.011,8	
	C.R. NAVARRA	1.500,9	
	C.R. GRANADA	1.314,2	
	C.R. TOLEDO	1.275,5	
	C.R. ASTURIAS	1.110.5	
	TOTAL: 7 ENTIDADES.	**14.051,5**	
CAJAS POPULARES Y PROFESIONALES (7 entidades)	CAJA LABORAL POPULAR	6.740,4	**7.992.068**
	TOTAL: 1 ENTIDAD.	**6.740,4**	

(*). Se agrega el ATM, a 31-12-2000, pues estas entidades ya están fusionadas en 2001.
Fuente: UNACC, Anuario 2000. Datos en millones de euros.

En los gráficos adjuntos se aprecia el diverso peso específico del número de oficinas, socios y empleados en relación con la concentración de las cooperativas de crédito en función de sus ATMs.

impulsado por CamScanner

CONCENTRACIÓN DE LOS ATMS EN LAS CAJAS RURALES

	ATM MAYOR DE 1000 MILL. EUROS	50%	ATM MENOR DE 1000 MILL. EUROS
Nº ENTIDADES	7 CAJAS 8,6%		74 CAJAS* 91,4%
ATM	14.051,5 49,6%		14.280 50,4%
OFICINAS	1.578 43%		2.062 57%
CLIENTES	2.935.807 43,3%		3.844.196 56,7%
EMPLEADOS	4.937 40%		7.354 60%
SOCIOS	472.033 35%		855.118 65%

CAJAS: 81* ATM: 28.331,5 OFICI.: 3.640 EMPLE.: 12.291 SOCIOS: 1.327.151 CLIENTES: 6.780.003

* Se agregan activos de C.R. Huelva y C.R. Sevilla, por fusión en 2001. Datos en millones de euros.
Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC. 31-12-2000.

CONCENTRACIÓN DE LOS ATMS EN LAS CAJAS POPULARES Y PROFESIONALES

	ATM MAYOR DE 1000 MILL. EUROS	50%	ATM MENOR DE 1000 MILL. EUROS
Nº ENTIDADES	1 CAJA 14%		6 CAJAS 86%
ATM	6.740,4 84,3%		1.251,6 15,7%
OFICINAS	274 89%		33 11%
CLIENTES	879.942 85%		157.341 15%
EMPLEADOS	1.800 82%		375 18%
SOCIOS	1.902 2,7%		67.901 97,3%

CAJAS: 7 ATM: 7.992 OFICI.: 307 EMPLE.: 2.175 SOCIOS: 69.803 CLIENTES: 1.307.283

Datos en millones de euros. Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC. 31-12-2000.

impulsado por CamScanner

Por su parte, las cooperativas de crédito que integran el *Grupo Caja Rural* han desarrollado una estructura con una doble vertiente funcional: la función coordinadora-representativa y la función operativa:

- Las funciones de coordinación, dirección y representación recaen en la *Asociación Española de Cajas Rurales (AECR)*.
- Las funciones operativas son competencia principal de las propias cajas rurales que originan el Grupo, así como de las entidades centrales especializadas en los cometidos que las cajas asignan a éstas.

De esta forma, la estructura asociativa-empresarial que en la actualidad da forma al *Grupo Caja Rural* se compone de tres elementos:

- Las 79 cajas rurales que constituyen el pilar económico y societario del Grupo.
- La *Asociación Española de Cajas Rurales (AECR)*, como plataforma para el desarrollo y coordinación del Grupo y como punto de encuentro de los intereses comunes de las cajas rurales asociadas.
- El conjunto de entidades con cometidos operativos específicos y vitales para el Grupo que son: el *Banco Cooperativo Español (BCE); Rural Servicios Informáticos (RSI)* y *Rural Grupo Asegurador (Seguros RGA)*.

En cuanto a las cifras ilustrativas de su evolución reciente, al cierre del ejercicio 2000, las cooperativas de crédito españolas empleaban a 14.466 personas, y contaban con una base societaria de 1.396.954 socios (personas físicas y jurídicas).

Durante el año 2000, la evolución del sector puede resumirse en los siguientes aspectos, según los datos estadísticos proporcionados por la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito*:

- El beneficio bruto total del sector ascendió a 462,7 millones de euros.
- El resultado después de impuestos que obtuvieron las cooperativas de crédito ascendió a 394,06 millones de euros, lo que supuso un aumento del 2,2% respecto al ejercicio 1999. Este crecimiento inferior al de ejercicios anteriores es consecuencia, en parte, del efecto de la aplicación de la nueva normativa sobre la dotación del *Fondo para la Cobertura Estadística de Insolvencias (FOCEI)*, exigido por el *Banco de España* a

impulsado por CamScanner

todas las entidades bancarias, que entró en vigor a mediados del año 2000[1].

- El porcentaje de beneficios sobre activos totales medios (el 1,1%) es superior al de las cajas de ahorros (0,9%) y los bancos (0,8%).
- El balance agregado alcanzó los (38.464 millones de euros), lo que supone un 13,8% más que el año anterior.
- Los recursos ajenos captados llegaron a los 32.454, que supone un incremento del 14,7%.
- La inversión crediticia creció un 17,8% hasta los 25.843 millones de euros.
- Los recursos propios totales han llegado a situarse en 3.191,6 millones de euros, con un crecimiento del 14,3% respecto al ejercicio anterior.
- El sector de las cooperativas de crédito incrementó su margen de explotación en un 11%.
- El margen de intermediación aumentó un 9,9% con respecto al ejercicio 1999.
- El margen ordinario tuvo del 8,2% respecto al ejercicio anterior.
- El margen de explotación ascendió a 585,96 millones de euros, un 11,1% superior al ejercicio anterior.
- La solvencia del sector se ha reforzado con un incremento del 739% de las dotaciones a las provisiones para insolvencias (como consecuencia de la aplicación del *Fondo para la Cobertura Estadística de Insolvencias FOCEI*).
- El ROE (Rentabilidad de los recursos propios) se situó en un valor medio del 12%.
- El número de empleados alcanzó la cifra de 14.466.
- El número de socios de las cooperativas de crédito llegó a 1.396.954 socios (personas físicas y jurídicas).

---

1. El FOCEI es una provisión adicional que se suma a las provisiones específicas y genéricas ya existentes. Para ello considera los riesgos latentes en las carteras crediticias teniendo en cuenta el ciclo económico en su conjunto (por ello es llamado también "fondo anticíclico"). Su aplicación supone una merma sobre la cuenta de resultados que pueda permitir afrontar el impacto negativo que se produce en los años bajos del ciclo econñomico. Esta medida exigente por su considerable cuantía sitúa en cabeza al sistema bancario español en lo referido a regulación prudencial, y supone su anticipación a los nuevos requerimientos del acuerdo de capital de Basilea que implicará la introducción de modelos internos de evaluación del riesgo de crédito.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.4.8.
EVOLUCIÓN EN CIFRAS DE LA DIMENSIÓN AGREGADA DE LAS CAJAS RURALES DEL GRUPO CAJA RURAL*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nº C. RURALES (*)	29	29	29	29	33	44	79	81	83	81	79
Nº DE OFICINAS.	2.052	2.145	2.207	2.250	2.347	2.416	2.691	2.939	3.295	3.394	3.531
SOCIOS (pers. físicas.)	610.399	657.548	663.937	673.309	710.146	714.703	873.230	962.077	1.085.043	1.106.446	1.247.635
SOCIOS (empresas.)	14.631	12.095	13.974	15.636	18.584	21.680	29.446	35.585	83.089	47.963	56.457
TOTAL SOCIOS	625.030	669.643	677.911	688.945	728.728	736.383	902.676	997.662	1.168.132	1.154.409	1.304.092
EMPLEADOS	6.662	6.715	6.968	7.057	7.427	7.974	9.099	9.994	10.708	11.515	12.021
ACTIVOS	6.581,9	7.675,8	8.576,9	9.985,2	12.080,6	14.223,8	17.848,3	20.961,0	23.364,4	26.423,1	29.508,9
FONDOS PROPIOS.	417,2	479,7	554,4	630,2	734,3	855,4	1.217,2	1.436,2	1.660,1	1.917,0	2.221,2
DEPÓSITOS	5.410,5	6.416,6	7.232,9	8.448,2	10.062,0	11.712,2	15.060,3	17.329,6	19.286,4	21.561,6	24.121,9
CRÉDITOS	2.985,5	3.649,6	4.330,0	4.582,3	5.753,1	6.950,7	9.134,1	11.352,2	14.119,0	17.201,7	20.310,4
CUOTA MERC. DEPÓSITOS.	2,9	3,1	3,3	3,5	3,9	4,2	5,3	6,0	6,9	6,0	6,0
CUOTA MERC. CRÉDITOS.	1,7	1,8	2,0	2,03	2,3	2,6	3,1	3,3	3,9	4,1	4,3

Datos monetarios en millones de euros; tomados a 31 de diciembre de cada uno de los años indicados.

(*) El Grupo Caja Rural se constituyó en 1990 con 24 cajas rurales, cuyo número ha aumentado en los años siguientes hasta alcanzar las 79 en 2000. Por esta razón, los datos no pueden compararse con rigor entre un año y otro.

Fuente: Elaboración propia con la colaboración de Carmen CONDE (UNACC), a partir de Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Asociación Española de Cajas Rurales.

impulsado por CamScanner

- El número de oficinas se situó en 3.947, de las cuales, más de 3.500 pertenecen a las cajas rurales asociadas.

En el cuadro adjunto se puede apreciar la evolución conjunta de las cooperativas de crédito que integran el *Grupo Caja Rural*. En esta evolución hay que tener en cuenta que la incorporación progresiva de entidades al grupo durante sus diez primeros años de vida implica la lógica distorsión de las magnitudes económicas, societarias y laborales. En este sentido hay que destacar el "salto" numérico de entidades producido en 1995 como consecuencia de la incorporación de un gran número de ellas al Grupo.

La proyección estratégica de la actividad de las cooperativas de crédito da cabida a nuevas actividades que están revolucionando la percepción empresarial y social del medio rural, como ocurre con la construcción, el turismo rural, las actividades relacionadas con la ecología y el medio ambiente, las modernas e innovadoras explotaciones agropecuarias y forestales, las pymes de todo tipo, etc. Destaca la creciente y ya consolidad presencia activa en el sector del pequeño y mediano comercio, en las promociones inmobiliarias y la vivienda de protección oficial, la participación en la financiación de determinadas infraestructuras y proyectos de desarrollo regional, la colaboración financiera de algunas cajas en el soporte financiero para la investigación sobre nuevas técnicas agrícolas y en otros ámbitos del I+D de las empresas, la promoción de fundaciones, etc.

III.4.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

La presencia de cooperativas de crédito en países de todo el Mundo confirma una serie de ideas necesaria para analizar tanto sus problemas como sus potencialidades:

- La banca cooperativa más desarrollada se encuentra, en los países más desarrollados y avanzados del mundo, que cuentan con los sistemas financieros más sofisticados, pero también donde más fuerte es la presión de la competencia.
- La banca cooperativa encuentra su mejor cauce de desarrollo en los países con economía de mercado, dado que las cooperativas de crédito son entidades completamente privadas, con dirección democrática y con principios de gestión empresarial; si bien, a menudo parece difícil

impulsado por CamScanner

compatibilizar el ideario cooperativo con los objetivos empresariales más ambiciosos y, sobre todo, con el ánimo de lucro de los socios (habitualmente más acostumbrados a los clásicos principios mercantilistas).

- La banca cooperativa es una parte importante del sistema financiero nacional e internacional que atiende las necesidades financieras de un amplio segmento de la población, contribuyendo, mediante la diversidad, a una mejor y necesaria libre competencia en el sector financiero.

Durante los últimos años la actividad bancaria se ha transformado de forma considerable. Se ha pasado de un negocio de corte tradicional y rígido a una actividad innovadora, en la que el cliente se configura como el eje central alrededor del que gira toda la vida de la entidad financiera. De una oferta de productos uniformes se está pasando hacia productos especializados dirigidos a un grupo específico de clientes como resultado de un proceso de segmentación basado en la rentabilidad y en el comportamiento de los mismos.

Hasta la época reciente, el negocio tradicional bancario se ha asentado en tres pilares: la red de sucursales, los productos y el volumen de transacciones que era capaz de realizar. Estos pilares están perdiendo su estabilidad ante el empuje de nuevas fuerzas motrices que están cambiando las formas -en y de- los negocios y que son consecuencia directa de la integración, la globalización, la desregulación, la creciente competencia y la incorporación de las nuevas tecnologías de la información.

En el convulso momento presente en materia tecnológica, la opinión generalizada entre los responsables de las entidades financieras es que las nuevas posibilidades que ofrece y ofrecerá en años venideros la tecnología deben explotarse de forma racional. Puede ser una pieza clave de la nueva actividad financiera, pero debe ser siempre un elemento al servicio de la misma. En este sentido, es bastante frecuente asistir al nacimiento de nuevas técnicas y productos que en el fondo encierran limitaciones que no se pueden ignorar.

En todo caso, lo dicho en los párrafos anteriores no dejan de ser afirmaciones más que probables y comunes al sector financiero de los países más desarrollados, entre los que España, con uno de los sectores financieros más maduros del mundo, se encuentra integrada.

El desarrollo de las hipotéticas potencialidades del cooperativismo de crédito español, mayoritariamente representado por el conjunto de las 79 cajas rurales

impulsado por CamScanner

asociadas, gira en torno al reforzamiento de su cohesión interna y al mantenimiento y desarrollo de las cualidades que caracterizan su modelo de negocio bancario: la especialización, la proximidad física y personal al socio y al usuario, el conocimiento de sus necesidades y circunstancias, el apoyo y asesoramiento en sus decisiones financieras y el reconocimiento de su vinculación territorial y/o sectorial.

En cuanto a las cooperativas de crédito no integradas en el *Grupo Caja Rural*, y en particular, las de menor dimensión, (como es el caso de la mayor parte de las cajas populares y profesionales) su potencialidad futura vendrá determinada por su capacidad de colaborar o de establecer alianzas estratégicas con otras entidades (cooperativas o no) en orden a superar las posibles limitaciones de su dimensión.

Con la perspectiva con la que pueden observarse las cosas desde un incipiente S. XXI, es evidente que el motivo originario y casi exclusivo del crédito cooperativo consistente en atender las necesidades financieras de sus socios en un tiempo ya lejano (en que para una parte importante de la sociedad no había otras fórmulas de acceso al crédito diferentes a la usura), ya no se justifica en la actualidad.

En su lugar, el papel actual y futuro de las cooperativas de crédito sólo se interpreta como la necesidad de prestar un servicio financiero específicamente adaptado al usuario e integrado en un servicio de intermediación y de asesoramiento -de más amplio contenido y con carácter global- que, realmente, sea percibido por los socios como una decidida orientación a la satisfacción de sus requisitos en mejores condiciones que otras entidades financieras competidoras.

En otras palabras, el entorno actual de las cooperativas de crédito desde el punto de vista de la competencia no tiene nada que ver con el que motivó su nacimiento, y tampoco mucho con el de hace sólo un par de décadas. Este hecho realista habrá de ser tenido en cuenta para el planteamiento de las estrategias futuras de la banca cooperativa española.

El objetivo perseguido por las cooperativas de crédito españolas para el S.XXI necesitará basarse en la utilización de su pretendido o hipotético matiz diferenciador con respecto a sus competidores como centro de explotación de una ventaja competitiva viable y sostenible.

impulsado por CamScanner

En aspectos concretos como el caso de los canales de distribución de productos y servicios, es sabido que la banca electrónica permite una considerable reducción de costes si es utilizada intensivamente por los clientes, pero la oficina tradicional de las cooperativas de crédito seguirá ocupando una posición muy importante en la relación con el usuario, pues es en ella donde finalmente se sellan las relaciones con los clientes -especialmente con los que aportan mayor volumen de negocio-. También es en la oficina tradicional donde se genera mayor fidelización. Por tanto, en los próximos años la actividad bancaria desarrollada por las cooperativas de crédito se basará, probablemente, en un modelo mixto de banca tradicional y virtual, con predominio de la primera.

En otro orden de cosas, dado que la mayor parte de las cooperativas de crédito no se han expandido fuera de sus ámbitos originarios, y menos aún fuera de las fronteras españolas, su esfuerzo tendrá que centrarse en la experiencia adquirida en entornos donde están arraigadas y en una determinada y prudente estrategia de diversificación geográfica de sus mercados (quizá hacia iberoamérica y/o el Magreb). A este respecto, puede ser oportuno tener en cuenta que, al cierre del ejercicio 2000, algo más del 20% de los beneficios de los grupos bancarios consolidados españoles proceden de Iberoamérica.

Ahora bien, las cooperativas de crédito no son suficientemente grandes, a nivel individual, como para poder expandirse internacionalmente de forma significativa; de tal forma que es difícil imitar la estrategia de los grandes bancos (a saber: maximización de márgenes en el mercado tradicional a costa de una esperada pérdida de cuota de mercado, para, a cambio, diversificar su actividad hacia nuevos mercados geográficos en los que se perciben claras ventajas competitivas).

Como se muestra en las líneas anteriores, son muchos y variados los aspectos competitivos de las cooperativas de crédito que pueden someterse a valoración; sin embargo, a pesar de sus problemas y limitaciones, también es cierto que las cooperativas de crédito españolas cuentas con considerables ventajas competitivas en determinados aspectos y, por supuesto, con oportunidades o potencialidades pendientes de desarrollo.

Las principales ventajas con las que cuenta las cooperativas de crédito españolas son las siguientes:

- Proximidad al cliente y fidelidad del cliente tradicional.

impulsado por CamScanner

- Arraigo territorial y sectorial (supone la principal barrera de entrada a sus competidores).
- Especialización sectorial.
- Apuesta creciente por sectores de actividad muy dinámicos: pymes, construcción, turismo, etc.
- En las entidades del Grupo Caja Rural: amplia red de oficinas.
- Presencia comercial de cajas rurales en la práctica totalidad de las provincias españolas.
- Servicios corporativos comunes con elevado grado de utilización (informática y otros).
- Oferta común de un considerable número de productos de seguros, fondos de inversión, planes de pensiones y otros.

Diversos retos a los que tendrán que enfrentarse las cooperativas de crédito en un futuro inmediato son los siguientes:

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

En todo caso, los problemas y potencialidades de las cooperativas de crédito españolas no son muy diferentes a los de sus homólogas de otros países, y tampoco distan mucho de los que pueden tener gran parte de las cajas de ahorros españolas y un considerable número de bancos; esto es: la necesidad de sobrevivir compitiendo en un entorno cada vez más complejo mediante la permanente redefinición de su cultura empresarial y de su modelo de negocio.

impulsado por CamScanner

III.4.5. CONCLUSIONES

El crédito cooperativo español, en su configuración actual, es el resultado de su historia y de sus actuaciones más recientes, mediatizado por un entorno muy cambiante, tanto en lo que respecta a su ámbito tradicional de actividad, como en el ámbito común de la intermediación financiera.

Durante los últimos años ha conseguido competir con un considerable grado de eficacia en un mercado cada vez más agresivo y, en ocasiones, ha obtenido resultados y ratios de gestión superiores a sus competidores.

En este sentido, la apuesta mayoritaria del crédito cooperativo español por un modelo de cooperación ha tenido resultados favorables, aunque el grado de cohesión alcanzado hasta la fecha no haya sido, probablemente, el deseado.

La estructura empresarial configurada hasta la fecha en torno al denominado *Grupo Caja Rural* tiene un planteamiento sólido en la forma, claro en el diseño y consistente en sus cometidos; pero aún puede generar más valor añadido si se llega a compromisos más firmes y vinculantes entre las cajas asociadas.

Se ha calificado este modelo asociativo como de "banca federada", también se ha identificado con el término más novedoso de "fusión virtual", y, sobre todo, se ha denominado "grupo"; pero su identificación como modelo empresarial parece difícil de encasillar entre las formas más comunes o convencionales de grupos empresariales. En consecuencia, parece no quedar -por el momento- otra opción que no sea considerar a esta forma asociativa como a un modelo "exclusivo" de carácter cooperativo e identificable como un "grupo cooperativo" sin que el término cooperativo pueda separarse del término genérico de grupo.

Por su parte, otras cooperativas de crédito españolas, las denominadas cajas populares y las cajas profesionales, así como 3 cajas rurales, no se han integrado hasta la fecha en ningún proyecto conjunto de cooperación. Estas entidades, con las excepciones de la *Caja Laboral Popular* y de la *Caja Rural Vasca*, son de pequeña dimensión, y es difícil que puedan continuar mucho tiempo actuando de forma aislada.

La actividad bancaria requiere al menos una determinada masa crítica, y esta necesidad se aprecia de manera más acuciante en el competitivo entorno financiero actual. De hecho, es más que probable que durante los próximos años se asista a un proceso de fusiones o absorciones cooperativas de crédito,

impulsado por CamScanner

con independencia de su mayor o menor dimensión comparativa dentro del sector.

Una dimensión "suficiente" es indispensable para que sea viable la comercialización de una amplia gama de productos y servicios cuyos requerimientos operativos, técnicos y de agilidad requieren contar con los medios adecuados, más aún en un entorno de fuerte presión competitiva y cuando el nivel de exigencia de los usuarios aumenta día a día por su mayor cultura financiera.

El logro de esa dimensión ideal o suficiente puede conseguirse mediante el crecimiento individual; mediante la cooperación con otras entidades para compartir costes de estructura y/o redes comerciales; y mediante la integración o fusión/absorción con otras entidades.

En este sentido, la dimensión económica de los principales grupos bancarios españoles deja comparativamente raquíticas a las mayores cooperativas de crédito. Por ello, sólo si éstas agregan sus esfuerzos individuales o si crecen en dimensión de forma considerable mediante fusiones (-y tal dimensión sólo es alcanzable para algunas entidades del sector-) se puede conseguir un volumen operativo suficiente para contrarrestar el poder de mercado que día a día se polariza aún más en torno a un reducido número de entidades y que conducen a un creciente grado de concentración del sistema bancario español.

A este respecto, es importante tener en cuenta que el *Grupo Caja Rural* tiene un volumen agregado de Activos Totales Medios que le situarían (de forma agregada) en el quinto-sexto puesto de la clasificación por tamaño de la banca española, detrás del *Banco Santander-Central-Hispano (BSCH)*, el *Banco Bilbao-Vizcaya-Argentaria (BBVA)*, *La Caixa* y *Caja Madrid*.

Algunas estimaciones indican que un decidido reforzamiento del Grupo conseguiría evitar que, al menos, una cuarta parte de las cajas rurales entraran en pérdidas en los próximos años por razón de la fuerte presión competitiva y de otras variables como la despoblación del medio rural, el estancamiento del PIB agrario, la entrada de nuevos competidores, en desarrollo de nuevos medios y canales de comercialización, etc.

Desde otro punto de vista, la a veces convulsa evolución del cooperativismo de crédito español a lo largo de su dilatada historia, sus ocasionales problemas, la crisis del sector durante los primeros años ochenta, y su hasta ahora

impulsado por CamScanner

escasísima presencia en las ciudades españolas de primer orden, han conducido a una evidente situación de desconocimiento por parte de un altísimo porcentaje de la población española (más notorio en el medio urbano). Esta situación de desconocimiento y de "encasillamiento" en relación con un ámbito que se ha transformado durante las dos últimas décadas, estuvo a punto de relegar a las cooperativas de crédito en general, y a las cajas rurales en particular, a posiciones de segundo orden.

Por otra parte, el público de algunas grandes ciudades donde las cajas rurales cuentan hasta la fecha con una mínima presencia desconoce de forma real y fundamentada el sentido de ser socio de una cooperativa de crédito y lo que ello comporta en el ámbito de las relaciones personales y económicas. Además de un trato profesionalizado y personalizado favorecido por la doble cualidad del socio como propietario y como cliente, en la mayoría de las cajas rurales no se repercuten comisiones a los socios por algunas operaciones habituales (ingreso de cheques, transferencias, etc.) o se atiende de forma personalizada a los clientes fuera de la rigidez de los horarios comerciales habituales[2].

Los logros de los últimos años, la presencia más activa de las cooperativas de crédito en la sociedad, la extraordinaria labor de investigación y divulgación de algunos docentes y la existencia de un determinado número de centros de estudios e investigación especializados en el ámbito del cooperativismo y de las empresas de participación, unido a la evidente profesionalización del sector parece que empiezan a sacar de un injustificado olvido al cooperativismo de crédito.

De acuerdo con lo expuesto, cabe resumir los principales problemas o hechos dentro del sector de las cooperativas de crédito españolas en los siguientes términos:

- En la mayoría de los casos, pequeña dimensión relativa en comparación con sus competidores, e incluso, incapacidad para alcanzar una determinada "masa crítica" que permita asegurar a largo plazo la competitividad de un gran número de cooperativas de crédito.

2. En algunas cajas rurales, se aceptan operaciones de préstamo a clientes con plazos y cuotas de amortización que se adaptan a las fechas en los que éstos perciben ingresos (esto es muy adecuado, por ejemplo, para la agricultura y para cualquier otra actividad empresarial con carácter estacional).

impulsado por CamScanner

- Falta de desarrollo del potencial que hipotéticamente podría aportar a las cajas rurales asociadas su intervinculación a través del *Grupo Caja Rural*. Es decir, se ha producido un notorio e insuficiente desarrollo del modelo de Grupo al que se aspiraba en su constitución hace cerca de 12 años. Esto se ha debido, entre otras razones, a la dificultad para encontrar fórmulas de control y participación empresarial que convenzan a todas las entidades implicadas a pesar de su heterogeneidad. En este sentido, no ha sido suficiente la participación accionarial en sociedades anónimas dado lo atomizado de las participaciones y dado que la mera imposición a través del capital no suele conducir a buenos resultados. Tampoco resultó la formación de un subgrupo de cajas rurales que liderase el proceso (conocido como "G-7" y formado por las mayores cajas asociadas). En el año 2001 se ha puesto en práctica un sistema de coaliciones en el que las cajas pueden decidir compartir o ceder representatividad a otras cajas rurales a efectos de su participación en las sociedades del Grupo.
- Siguiendo con el Grupo Caja Rural, también destaca la incapacidad de esta estructura para "imponer" políticas comerciales o actuaciones estratégicas a sus asociadas. Es un hecho la existencia de disensiones en torno a la implantación de los sistemas informáticos comunes y a la posibilidad de realizar una consolidación de balances.
- Salvo excepciones, el conjunto de las cooperativas de crédito no gozan de imagen de mercado o son desconocidas por parte del gran público, cuando no confundidas con cajas de ahorros, y se les atribuye -de forma errónea- una gran politización de sus órganos sociales.
- Estas entidades son poco conocidas en los grandes núcleos urbanos y, en su caso, el gran público presupone de ellas cierto papel marginal, exclusivamente relacionado con la financiación agraria, y desconfiando de su capacidad para realizar otras operaciones financieras más complejas.
- Escasa concienciación entre los propios socios de su participación en una fórmula de gestión empresarial cooperativa y falta de difusión adecuada de la misma.
- En muchos casos, considerable concentración de riesgos en su vertiente sectorial y/o territorial que puede afectar el futuro a medio y largo plazo de un considerable número de cooperativas de crédito.
- Bajo desarrollo de una verdadera identidad corporativa, e incluso, cooperativa que hace dificil la búsqueda de un factor diferenciador con respecto a otros competidores.

impulsado por CamScanner

- Exceso de confianza en la capacidad de fidelización de su clientela y de sus socios al haber gozado durante décadas de una presencia reducida o poco activa de sus competidores.
- Nula presencia internacional efectiva, sólo salvada por la intercooperación con otros bancos cooperativos europeos.
- Escasa y, a veces, ignorada presencia en medios de comunicación por su menor dimensión comparativa con sus competidores o por la falta de acciones promocionales.

  Desconocimiento sobre las cooperativas de crédito en amplios sectores de la comunidad académica y entre un elevado número de profesionales relacionados con el ámbito de la economía.

Por último, cabe introducir una última valoración afirmando que la creación del *Grupo Caja Rural* ha sido decisiva para que las cajas rurales puedan afrontar con éxito los desafíos actuales y futuros que afronta el sector, aunque falte todavía el grado de cohesión que sería deseable. En este sentido, cabe preguntarse si la posible falta de la velocidad adecuada en el proceso de cohesión y avance del Grupo será la causa de la previsible necesidad futura de un proceso generalizado de fusiones entre cajas rurales.

En todo caso, debe prevalecer la idea de que la formación del *Grupo Caja Rural* ha hecho posible que la mayoría de las cajas rurales españolas hayan alcanzado la posición competitiva que necesitaban para poder superar los importantes retos del nuevo orden económico y financiero, agitado por el fenómeno de la globalización, sorprendido por la última revolución tecnológica y más exigente por la creciente cultura financiera de los usuarios.

Si se desea avanzar en la senda de la construcción de un grupo por coordinación será necesario reforzar los vínculos de cooperación entre las cooperativas de crédito para intentar llegar a la creación de un grupo cohesionado con un órgano de dirección común efectiva que sea apto para plantear directrices comunes que permitan competir con éxito en el nuevo escenario de la banca global.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

AZZI, A. (2000): "El desarrollo del crédito cooperativo en el año 2000", *Banca Cooperativa*, Año V, N. 18, marzo, pp. 8-11.

BANCO COOPERATIVO ESPAÑOL (varios años): *Informe anual*, Banco Cooperativo Español, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (Varios años): *Boletín Estadístico,* Banco de España, Madrid.

BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (Directores), (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia.

CAFARO, P. (1999): "La solidarietà efficiente", *Credito Cooperativo*, Anno XV, Numero 1/2, Gennaio-Febraio, pp. 16-19.

CALS GÜELL, J. (2000): "Sistema financiero y realidad empresarial. la competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa"; *Cuadernos de Información Económica*, N. 154, enero-febrero 2000, pp. 69-76.

CHAVES, R. (1999): "Grupos empresariales de la economía social: un análisis desde la experiencia española"; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, pp. 67-98.

COMMISSION EUROPÉENE (DG XXIII) (1997): *Le secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'Union Européenne*, DG XXIII (Polítique d'enterprise, commerce, tourisme et économie sociale) / EUROSTAT, Luxembourg.

CÔTÉ, D.; VEZINA, M. (1998): *Profile des Institutions Bancaires Coopératives dans le Monde*, Ëcole des Hautes Etudes Commerciales du Quebec, Montreal.

FAURA VENTOSA, I.; MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dir.) (2000): *Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social 1999*, Ciriec-España, Valencia.

GRUPO CAJA RURAL (2000): *10 años del Grupo Caja Rural*, (Folleto conmemorativo) Grupo Caja Rural, Madrid.

MARCO GUAL, A.; MOYA CLEMENTE, I.(1999): "Análisis comparado de los aspectos técnicos y de las partidas del balance más importantes en las cooperativas de crédito en el período 1988-97", *CIRIEC-España*, N. 31, junio 1999, pp. 85-112.

impulsado por CamScanner

PALOMO ZURDO, R.J. (1999): "Grupo Caja Rural"; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (1999): Grupos empresariales de la economía social en España, CIRIEC-España, Valencia, pp. 293-349.

PALOMO ZURDO, R.J. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, CIRIEC-España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Valencia.

PALOMO, R.J.; CARRASCO, I. (2001): "Le caractére specifique des groupes bancaires coopératifs dans un enviroment financier global" (pp.: 139-160) y "Le réponse de la banque coopérative espagnole au dèfi de la globalisation financiére: la formation du "Grupo Caja Rural" (pp.:333-348), en *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?*, De Boeck Université, Bruselas, 2001.

SERVER IZQUIERDO, R.; MELIÁN NAVARRO, A.(1998): "Vertebración del cooperativismo de crédito en España y en la Comunidad Valenciana en el marco del sistema financiero", *CIRIEC-España*, N. 28, 1998, pp. 139-166.

SERVER IZQUIERDO, R.; MELIÁN NAVARRO, A.(1998): "Vertebración del cooperativismo de crédito en España y en la Comunidad Valenciana en el marco del sistema financiero", *CIRIEC-España*, N. 28, 1998, pp. 139-166.

UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (Varios años): *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III.5. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Joan Ramon Sanchis Palacio (Universitat de València)

III.5.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO Y SU ENTORNO

La Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas, en su artículo 88 define a las "Cooperativas de Consumidores y Usuarios" como aquellas que "tienen por objeto el suministro de bienes y servicios adquiridos a terceros o producidos por sí mismas, para uso o consumo de los socios y de quienes con ellos conviven, así como la educación, formación y defensa de los derechos de sus socios en particular y de los consumidores y usuarios en general". Se señala también que "podrán realizar operaciones cooperativizadas con terceros no socios, dentro de su ámbito territorial, si así lo prevén sus Estatutos". Por su parte, la Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas de 1990 considera a las Cooperativas de Consumo como "cooperativas especialmente protegidas", de manera que además de gozar de las ventajas fiscales que tienen las cooperativas protegidas, poseen una bonificación sobre las actividades cooperativas del 50% de la cuota íntegra total en el Impuesto sobre Sociedades.

La situación actual de las Cooperativas de Consumo españolas viene reflejada en el Cuadro III.5.1., en el que se muestran las variables más destacadas de éstas.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.5.1.
VARIABLES MAS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO EN ESPAÑA

Variables	1990	1995	1999	2000
Ventas (miles de euros)	707.235	2.074.795	4.049.505	4.354.994
Número de entidades	341	381	370	378
Nº de socios consumidores	489.556	800.297	1.024.175	1.196.898
Número de trabajadores	7.281	13.268	22.841	27.369
Superficie de venta en m^2	9.308	484.829	916.099	989.654
Puntos de venta	958	800	4.341	4.590

Fuentes: Libro Blanco Economía Social España, Hispacoop (Boletín informativo, varios años) y UNCCUE.

Las cifras expuestas en el cuadro anterior dan muestra del crecimiento experimentado durante los últimos diez años por parte de las Cooperativas de Consumo en España y de la consolidación alcanzada por éstas a finales de la década. Así, todas las variables analizadas han experimentado un fuerte crecimiento: la cifra de facturación en un 515,77%, el número de socios consumidores un 144,48%, el número de trabajadores un 275,89%, la superficie de venta un 1.063,23% y los puntos de venta un 379,12%.

La facturación del sector se ha sextuplicado como consecuencia de la constitución en 1990 del Grupo Eroski-Consum y, sobre todo, de la política de expansión llevada a cabo por el Grupo a partir de 1998, aspecto este que se analizará en apartados posteriores por su gran incidencia sobre el sector.

Sólo la variable número de entidades se ha mantenido en un nivel estable, al oscilar éste entre las 341 y las 378 Cooperativas de Consumo durante el período considerado (de 1990 a 2000). Los datos correspondientes a los años 1999 y 2000 para esta variable se han obtenido sumando las entidades pertenecientes a Hispacoop y las entidades pertenecientes a la Unión Nacional de Cooperativas de Consumidores y Usuarios de España (UNCCUE). Así, además de las 120 entidades asociadas a Hispacoop, existen 258 entidades asociadas a UNCCUE, que representan 171.526 socios consumidores, según datos de la propia asociación. Por otra parte, muchas de las Cooperativas de Consumo españolas, con una representación de 336.444 socios consumidores

impulsado por CamScanner

según datos de la asociación, pertenecen a la Asociación General de Consumidores (ASGECO).

En la actualidad, las Cooperativas de Consumo agrupan a más de un millón de socios consumidores, dan empleo a más de veinte mil trabajadores, ofrecen sus productos y servicios en casi dos mil puntos de venta y facturan algo más de 4.200 millones de euros anuales. En definitiva, las Cooperativas de Consumo en España muestran durante el período 1990-2000 un balance positivo en términos generales, si bien debe de considerarse que en el sector existe una gran diversidad de entidades con comportamientos muy dispares, tal como se verá más adelante.

Las Cooperativas de Consumo también han experimentado, a lo largo de la década de los noventa, un fuerte crecimiento en Europa, lideradas por Eurocoop, Comunidad Europea de las cooperativas de consumidores y usuarios que representa los intereses comunes de éstas ante el Parlamento Europeo, el Consejo de Ministros y la Comisión Europea.

Eurocoop representa a 3.200 cooperativas de consumo de toda Europa y a 19 millones de socios consumidores. El Cuadro III.5.2 muestra la evolución de las cifras más relevantes de Eurocoop durante los últimos años. Salvo el número de entidades, que ha disminuido como consecuencia de los procesos de concentración llevados a cabo en los diferentes países de la Unión Europea, el resto de variables ha seguido una tendencia ascendente.

CUADRO III.5.2.
VARIABLES RELEVANTES DE EUROCOOP

Variables	1993	1994	2000
Núm. de entidades	3.699	3.639	3.200
Núm. de socios	23.818.000	23.417.000	19.000.000
Núm. de empleados	412.430	430.516	-
Núm. de puntos de venta	47.581	46.159	40.000
Ventas (millones de euros)	45.618,83	283,91	-

Fuente: Hispacoop (Boletín Informativo, varios años)

impulsado por CamScanner

En la actualidad están presentes en doce de los quince países de la Unión Europea, aunque su presencia varía según países, de manera que sus cuotas de mercado difieren sensiblemente: de cuotas de mercado iguales o superiores al 20% en el caso de los países escandinavos (40% en Finlandia, 30% en Dinamarca y 19,6% en Suecia) a cuotas insignificantes (Alemania, Holanda o Portugal) o prácticamente inexistentes después de sufrir una grave crisis (Francia), pasando por cuotas intermedias del orden del 10% como el caso de Suiza gracias al desarrollo de sus dos principales empresas de distribución, Migros y Coop. Suiza. Conviene destacar también el caso de Italia, que con una cuota de mercado del 6,4%, alcanza volúmenes elevados en cuanto a número de socios consumidores y de trabajadores.

III.5.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Las Cooperativas de Consumo se sitúan dentro del sector de la distribución comercial en España y, más en concreto, dentro del comercio minorista. Este último está constituido, según su forma de venta, por comercios minoristas tradicionales y establecimientos de libre servicio, entre los que se incluyen el autoservicio, el superservicio o supermercado pequeño, el supermercado, los establecimientos de descuento y los hipermercados.

El sector del comercio minorista en España se caracteriza por el desarrollo de las grandes superficies de venta, en especial los supermercados e hipermercados, al tiempo que el comercio asociado en cadenas voluntarias y cooperativas de detallistas vive momentos de gran dinamismo como respuesta a la competencia de las primeras. Esta situación ha sido consecuencia del incremento de poder y de cuota de mercado alcanzado por las grandes superficies de venta. Entre 1995 y 2000, la facturación del comercio minorista ha crecido un 20,25% alcanzando un volumen medio de facturación por establecimiento de 159.268 miles de euros; el empleo generado por él un 5,78%, representando más de un millón y medio de empleos; y el número de establecimientos un 1,9%, alcanzando casi los seiscientos mil establecimientos.

El Cuadro III.5.3. muestra la cuota de mercado alcanzada por cada una de las formas comerciales que actúan en España referentes al consumo alimentario. Como se puede observar, mientras las tiendas tradicionales sufren un descenso constante en su participación, los supermercados, que representan casi el 40% del total, y los hipermercados con el 17% de la cuota de mercado,

impulsado por CamScanner

continúan su evolución ascendente. Por su parte, las Cooperativas de Consumo también sufren un cierto descenso, que las sitúa en el año 2000 con una cuota de mercado del 0,57%.

CUADRO III.5.3.
CUOTA MERCADO DE LOS ESTABLECIMIENTOS DETALLISTAS DE ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA (%)

Formas comerciales	1994	1995	1998	2000
Tiendas Tradicionales	36,83	35,90	32,86	31,54
Supermercados	36,16	36,26	38,52	39,87
Hipermercados	14,71	15,71	17,34	17,00
Cooperativas de Consumo	*1,77*	*1,82*	*0,59*	*0,57*
Mercadillo callejero	3,03	2,98	2,26	2,27
Venta a domicilio	0,49	0,45	0,83	0,95
Autoconsumo	2,04	1,90	3,90	4,29
Otras	3,13	3,30	3,69	3,50

Fuente: Revista Distribución y Consumo (varios años).

En suma, se puede afirmar que las grandes superficies de venta han ido incrementando continuamente su cuota de mercado en detrimento de los pequeños comercios. Además, la situación competitiva del sector ha provocado un estrechamiento en los márgenes de rentabilidad de las empresas, afectando de distinta manera a cada una de las diferentes clases de entidades que operan en el mismo. Las tendencias futuras apuntan hacia nuevos cambios en el sector de la distribución comercial minorista en España que van a seguir perjudicando a los pequeños comercios y beneficiando a las grandes cadenas de la distribución.

Por otra parte, el comercio minorista vive hoy una profunda transformación tecnológica, caracterizada por la búsqueda permanente de beneficios de productividad. Los sistemas de información de las empresas distribuidoras facilita los datos necesarios para la toma de decisiones y para la aplicación de nuevos instrumentos de gestión. Los problemas de control administrativo, contable, de compras y ventas, etc. de los diferentes establecimientos minoristas, incluidos los pequeños, se resuelven con el apoyo informático de gestión.

impulsado por CamScanner

Las inversiones tecnológicas en el sector se han centrado en sistemas de compilación de datos en el punto de venta, en especial de los puntos de venta electrónicos o EPOS (Electronic Point-of-sale), de transferencia electrónica de fondos (EFT-POS), en las técnicas de Intercambio Electrónico de Datos o EDI (Electronic Data Interchange) y en la mejora de los sistemas de información y comunicación en general. También se han producido avances significativos en la adopción de las nuevas tecnologías relacionadas con la manipulación de materiales, que permiten la introducción de sistemas de almacenamiento y expedición automatizados. La introducción de estas nuevas tecnologías es difícil para los establecimientos tradicionales por los elevados costes en infraestructura informática, comunicaciones y terminales que suponen.

Sin embargo, el cambio más importante producido en el sector de la distribución comercial en España durante la década de los noventa ha sido la variación en el comportamiento de los consumidores. Este cambio se traduce, fundamentalmente, en una reducción del consumismo, una tendencia hacia la simplicidad y la autenticidad de las cosas y una sensibilidad mayor por los precios. El poder de negociación de los clientes o consumidores en el sector se ha incrementado con el desarrollo de una serie de factores de cambio que podemos agrupar en cinco tipos diferentes.

En primer lugar, la composición de la población se ha visto alterada en relación a tres aspectos principales: la composición media de la familia se ve alterada por la disminución progresiva en el número de miembros de la unidad familiar (en la actualidad de 3,16 personas por hogar frente al 2,57% de la media europea); el número de hogares con un solo miembro se ha incrementado sensiblemente (13,4%), aunque sigue estando por debajo de la media europea (26,3%); y la distribución de la población entre las zonas rural y urbana se desequilibra a favor de las segundas. En segundo lugar, el régimen de vida y de trabajo se caracteriza por el incremento de las migraciones del campo a la ciudad, la continua incorporación de la mujer al trabajo, la incorporación del hombre a las compras diarias, la distancia al lugar de trabajo o a los centros escolares, el tipo de actividad predominante y el nivel de renta (aumento del poder adquisitivo).

En tercer lugar, cabe destacar también la disponibilidad de los productos, esto es, las características productivas de cada entorno geográfico (por ejemplo, la incorporación de la gastronomía a la cultura actual o la demanda de productos elaborados o semielaborados que facilitan su preparación culinaria), las técnicas utilizadas en la producción y conservación, los medios de transporte existentes,

impulsado por CamScanner

la reducción del tiempo disponible para hacer las compras, una demanda cada vez mayor en cuanto a comodidad (cajas de salidas rápidas, aparcamiento, autoservicio, servicios accesorios de ocio y esparcimiento) y facilidades de acceso (horarios incrementados) y de pago (pago con tarjeta, créditos con bajos costes financieros).

En cuarto lugar, la aparición de nuevas formas de distribución detallista a partir de la evolución de nuevas formas de venta (venta directa, telecompra, etc.), la utilización de modernas técnicas de marketing, de desarrollo de la publicidad y de los medios de comunicación social.

En quinto y último lugar, el nivel de información y de formación creciente del consumidor que se traduce en la demanda de una alimentación sana y natural (demanda de productos dietéticos) y de un consumo de mayor prestigio y en la potenciación de las asociaciones de consumidores.

III.5.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Las Cooperativas de Consumo españolas se encuentran fuertemente concentradas desde el punto de vista geográfico, según la actividad económica y según entidades. Geográficamente se concentran en cuatro comunidades autónomas: Euskadi, la Comunidad Valenciana, Cataluña y Andalucía.

La actividad económica principal de las Cooperativas de Consumo es la distribución alimentaria, si bien también destacan otras actividades como la distribución de productos culturales, la sanidad y la electricidad. Del Cuadro III.5.4 se desprende que la distribución alimenticia representa el 97,54% de los puntos de ventas totales que poseen las Cooperativas de Consumo españolas, el 94,63% de los trabajadores, el 92,98% de la superficie disponible, el 43,28% de los socios consumidores y el 96,94% de la cifra de facturación. Sólo en el caso de los socios consumidores se observa una distribución más equilibrada, fruto de la actividad consumerista desarrollada por el conjunto de Cooperativas de Consumo españolas. No obstante, las diferencias observadas son debidas a la preponderancia del Grupo Eroski sobre el resto de entidades. Los aspectos más destacados del Grupo Eroski serán analizados con posterioridad.

Si no se considera el Grupo Eroski se observa que ya no existen tales diferencias, pues incluso en algunas variables la actividad mayoritaria es la

impulsado por CamScanner

sanitaria (caso del número de trabajadores y de la superficie ocupada) e incluso la de distribución cultural (caso del número de socios consumidores). En todo caso, también hay que señalar que la actividad sanitaria corresponde a la actividad desarrollada por una única cooperativa, SCIAS de Barcelona, y que la actividad de distribución cultural está dominada por Abacus (87,15% del total de la facturación correspondiente a la distribución cultural de las Cooperativas de Consumo y 82,42% del total de los socios consumidores, por citar las dos variables más destacadas), aunque también existen otras cooperativas destacadas como Sant Jordi, Didàctics Valencians y La Virtual.

CUADRO III.5.4.
COOPERATIVAS DE CONSUMO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA
AÑO 2000

Actividad	Puntos venta	Trabajadores	Superficie	Socios consumo	Facturación*
Alimentación	4.480	26.020	920.219	558.482	4.220,29
Grupo Eroski	*4.434*	*23.317*	*894.413*	*450.855*	*4.208,38*
Resto	*46*	*2.703*	*25.806*	*107.627*	11,91
Cultura	30	302	11.349	388.056	47,59
Sanidad	1	808	45.000	170.643	40,83
Electricidad	-	75	-	43.251	16,77
Otras**	79	164	13.050	36.466	29,52
Total	**4.590**	**27.369**	**989.654**	**1.196.898**	**4.355**

* En millones de euros sin IVA
** Cooperativas que facturan menos de 541.000 euros
Fuente: Hispacoop (Boletín Informativo, varios años)

Por lo tanto, la distribución alimenticia está dominada por el Grupo Eroski (que representa el 96,6% de los puntos de venta de todas las Cooperativas de Consumo españolas, el 85,19% de los trabajadores, el 90,38% de la superficie ocupada, el 37,67% de los socios consumidores y el 96,63% de la cifra de facturación); la sanidad por SCIAS (que representa el 2,95% del total de trabajadores ocupados por las Cooperativas de Consumo españolas, el 4,55% de la superficie ocupada, el 14,26% de los socios consumidores y el 0,94% de la cifra de facturación); y la distribución cultural por Abacus (que representa el 0,97% del total de trabajadores ocupados por las Cooperativas

impulsado por CamScanner

de Consumo españolas, el 0,99% de la superficie ocupada, el 26,72% de los socios consumidores y el 0,95% de la cifra de facturación).

El peso de las cooperativas eléctricas sobre el total de Cooperativas de Consumo es mucho menor (el 0,38% de la cifra de facturación y el 3,61% de los socios consumidores), si bien existe una entidad, la Cooperativa de Electricidad San Francisco de Asís de Crevillent que representa el 1,26% de los socios consumidores y el 0,12% de la cifra de facturación del total de Cooperativas de Consumo españolas. Esta cooperativa es, con diferencia, la cooperativa eléctrica más importante de España, pues representa el 32,51% de la cifra de facturación del total de las eléctricas y el 32,86% de los socios consumidores. Esta y otras más como la de Alginet, Callosa del Segura, Biar, Guadassuar, Albátera, Castellar y Catral, están ubicadas en la Comunidad Valenciana.

Si se compara la concentración de las Cooperativas de Consumo según actividad económica con la concentración geográfica se observa que las Cooperativas dedicadas a la distribución alimenticia se concentran en el País Vasco (Grupo Eroski y Bide Onera, que son las dos cooperativas más importantes en este subsector), las cooperativas dedicadas a la distribución cultural se concentran en Cataluña (Abacus) y las cooperativas eléctricas en la Comunidad Valenciana (San Francisco de Asís de Crevillent y Alginetense de Alginet). No obstante, la Comunidad Valenciana tiene también un peso importante en la distribución alimentaria (Consum y Moixentina) y en la distribución cultural (Didàctics Valencians) y en Andalucía, sobre todo en la provincia de Huelva, existen diversas cooperativas de distribución alimenticia (Coborja, Los Valles y Coviluz).

Por último, y como conclusión de lo expuesto hasta el momento, el grado de concentración de las Cooperativas de Consumo en España es muy elevado, si tenemos en cuenta que un número muy reducido de entidades, incluso podríamos decir que una única entidad (el Grupo Eroski), acaparan un gran porcentaje de peso relativo sobre el total de las diferentes variables analizadas (véase el Cuadro III.5.5). Así, en primer lugar y considerando la cifra de facturación, las cuatro primeras entidades del sector representan en 2000 el 98,94% del total. Este dato demuestra la fuerte concentración, la cual se ha incrementado de una forma apreciable desde 1990, año en el que el porcentaje era del 55,18%. La causa principal de este incremento es la consolidación del Grupo Eroski, el cual representaba en 2000 el 96,63% del total de las ventas de las cooperativas de consumidores frente al 88,14% en 1995 y el 88,63% en 1990.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.5.5.
VARIABLES MÁS DESTACADAS DE LAS PRINCIPALES COOPERATIVAS DE CONSUMO DE ESPAÑA

Cifra de facturación	*1990*	*1995*	*2000*
Grupo Eroski	346,67	1.828,78	4.208,38
Bide Onera	18,96	19,46	18,38
Abacus	12,02	24,04	41,48
Scías	12,62	25,24	40,83
Total cuatro entidades	390,27	1.897,52	4.309,07
Total	*702,23*	*2.074,80*	*4.354,99*
Núm. trabajadores	*1990*	*1995*	*2000*
Grupo Eroski	3.542	9.763	23.317
Bide Onera	135	136	120
Abacus	129	149	267
Scías	349	612	808
Total cuatro entidades	4.155	10.660	24.512
Total	*7.281*	*13.268*	*27.369*
Puntos de venta	*1990*	*1995*	*2000*
Grupo Eroski	388	342	4.434
Bide Onera	4	4	4
Abacus	6	9	17
Scías	1	1	1
Total cinco entidades	399	356	4.456
Total	*958*	*800*	*4.590*

Facturación en millones de euros.
Fuente: Libro Blanco de la Economía Social en España e Hispacoop (Boletín Informativo, varios años).

El nivel de concentración se aprecia también al analizar el volumen de empleo. Las cuatro primeras entidades generan el 89,56% del total del empleo del sector en 2000, porcentaje sensiblemente superior al 57,07% de 1990. También en este caso es el Grupo Eroski el máximo responsable de este nivel elevado de concentración al pasar del 48,64% en 1990 al 85,19% en 2000.

impulsado por CamScanner

En función del número de establecimientos o puntos de venta, el crecimiento de la concentración ha sido incluso más acentuado, al pasar éste del 41,65% en 1990 al 97,08% en 2000. Es el Grupo Eroski una vez más el causante de dicha tendencia, al producirse un aumento en el número de tiendas, que lo sitúa en un porcentaje del 96,6% sobre el total de Cooperativas de Consumo, muy superior al 40,5% que ostentaba en el año 1990.

En definitiva, se puede hacer referencia a tres grupos diferentes de entidades dentro del sector de las Cooperativas de Consumo en España. Un primer grupo de entidades de gran tamaño, que es el constituido por el Grupo Eroski. Un segundo grupo de medianas cooperativas en proceso de crecimiento mediante la modernización de sus estructuras y en algunos casos la integración mediante absorciones o fusiones. Estos dos grupos representan una cuota de mercado aproximada del 90% del total de las Cooperativas de Consumo en España. Existe también un tercer grupo de cooperativas pequeñas, el más numeroso, con un carácter restringido y dirigidas a determinadas localidades con las cuales mantienen una relación muy estrecha.

El Grupo Eroski merece una mención especial, dado el elevado peso que representa dentro del conjunto del sector y dado el fuerte crecimiento que ha experimentado, sobre todo durante los tres últimos años de la década de los noventa. Las principales variables del grupo aparecen recogidas en el Cuadro III.5.6.

CUADRO III.5.6.
PRINCIPALES VARIABLES DEL GRUPO EROSKI

Variables	1995	2000
Ventas (miles de euros)	1.828,78	4.208,38
Número de empleados	9.763	23.317
Número de puntos venta	342	4.434
Superficie venta en m^2	360.489	894.413
Núm. socios consumidores	300.000	450.855

Fuente: Hispacoop (Boletín Informativo, varios años).

impulsado por CamScanner

Las cooperativas de consumidores Eroski y Consum constituyen la Sociedad CECOSA para la consolidación del Grupo Eroski. En el Grupo, a través de Erosmer, participan Argentaria, la ONCE, las cajas de ahorros Kutxa y Bilbao-Vizcaya Kutxa y la entidad de previsión Lagun-Aro. Además, mantienen una relación a través de sus hipermercados con la G.D.E. en la que están integradas siete cooperativas del norte de Italia. En el año 2000 el Grupo obtuvo un volumen de facturación de más de 4.200 millones de euros, más de 60 millones de euros de resultados y casi 420 millones de euros de inversiones con una plantilla de más de veinte mil trabajadores y con casi medio millón de socios consumidores y unos diez mil socios trabajadores. En la actualidad posee casi cincuenta hipermercados, casi mil supermercados, más de quinientos autoservicios propios y franquiciados, veinticuatro gasolineras, veintiséis Cash & Carry, unas cien oficinas de la agencia de viajes Eroski, siete tiendas de deporte, cuatro restaurantes y una Central de Compras. Además, emite la tarjeta Eroski de la que son titulares más de doscientas mil personas, utiliza los sistemas informáticos EDI, tiene una red propia de comunicación Erosnet y alrededor de unos tres mil productos blancos. En la actualidad, el Grupo Eroski, con el 8,23% de cifra de facturación en toda España, representa el segundo grupo más fuerte, por detrás del Grupo Carrefour (Continente y Pryca) con el 17,8%.

El carácter social de las Cooperativas de Consumo españolas se ha incrementado durante los últimos cinco años, una vez concienciadas de la necesidad de actuar en dicho campo para hacer frente a la competencia de las grandes superficies de venta. Ello ha sido así por dos cuestiones: por el incremento de su base social y por el desarrollo de nuevas acciones y políticas dirigidas a la defensa y apoyo de los consumidores españoles.

Tal como muestra el Cuadro III.5.7, el número de socios consumidores en las cooperativas se ha incrementado de forma apreciable durante el período considerado, de manera que a finales de 2000 agrupaban algo más de un millón de socios, de los cuales el 79,48% correspondían a las cuatro entidades de mayor tamaño. Si se compara este porcentaje con el 65,93% que representaban las mismas entidades en 1990, se puede afirmar que, al igual que en el resto de variables analizadas anteriormente, se ha producido una fuerte concentración del sector, si bien el grado de concentración en este caso no es tan elevado como en las otras variables (98,94% en la cifra de facturación, 89,56% en el número de trabajadores y 97,08% en el número de puntos de venta), lo cual viene dado por el hecho de que la política consumerista está generalizada entre el conjunto de Cooperativas de Consumo españolas y, tal

impulsado por CamScanner

como señalan algunos responsables del sector, aunque no son rentables sí mantienen un determinado nivel de eficacia.

CUADRO III.5.7.
SOCIOS CONSUMIDORES DE PRINCIPALES COOPERATIVAS DE CONSUMO DE ESPAÑA

Entidad	1990	1995	2000
Grupo Eroski	179.791	300.000	450.855
Bide Onera	10.000	10.112	10.000
Abacus	83.000	155.000	319.848
Scías	50.000	90.000	170.643
Total 4 entidades	322.791	555.112	951.346
Total	489.556	800.297	1.196.898

Fuente: Libro Blanco de la Economía Social en España e Hispacoop (Boletín Informativo, varios años)

III.5.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

El principal problema o riesgo de las Cooperativas de Consumo en la actualidad es la competencia procedente de los autoservicios, en especial de los supermercados. El comercio tradicional se está viendo desplazado del mercado español de la distribución ante la pérdida continua de sus cuotas comerciales, y son muchas las empresas medianas y pequeñas del sector que desaparecen como consecuencia de no poder hacer frente a la competencia de las grandes superficies de venta. El comercio tradicional es un comercio atomizado, independiente, de ámbito local, operación de tipo familiar y venta por mostrador. La entrada al sector, que resulta sencilla por las escasas barreras de entrada aparentes en cuanto a capital y formación, es muy sensible al ciclo económico en etapas de crecimiento; en etapas depresivas del ciclo económico, las barreras de salida derivadas de la dificultad de recuperación de gran parte de la inversión inicial (compra o traspaso del local), provocan la continuidad de muchos pequeños negocios en condiciones precarias de progresiva marginalidad.

impulsado por CamScanner

Por otra parte, tienen dificultades para acceder a la obtención de economías de escala y de alcance, por lo que su costes productivos suelen ser bastante elevados. Si además se considera que el nivel de integración en sus diferentes formas de asociación es significativamente bajo, el resultado son entidades con una reducida capacidad de negociación frente a sus proveedores, que les impide ofrecer productos a precios competitivos con los de las grandes superficies y acceder a servicios tan importantes en la actualidad como asistencia técnica, utilización de tecnologías de la información, técnicas de promoción y publicidad de repercusión masiva, etc. Esto último dificulta el equipamiento comercial de estas entidades, especialmente en cuanto a servicios que requieren altas inversiones como la dotación de frío, sistemas rápidos e informatizados de cajas, etc.

Además de lo anterior, la capacidad de gestión de los comercios minoristas españoles suele ser baja, como consecuencia de una gran cantidad de comerciantes con un nivel de formación también bajo. Este hecho implica la utilización de técnicas de gestión rudimentarias, sin ningún tipo de planificación y control ni siquiera contable; y del empleo de técnicas de marketing poco evolucionadas, basadas principalmente en el trato personal al cliente aunque con un desconocimiento de las características del producto y servicio ofrecido y de la psicología del consumidor.

Por contra, las grandes superficies de venta se han adaptado a esta nueva situación con relativa facilidad, introduciendo aspectos innovadores que les ha permitido conectar con el gran público, al tiempo que realizan costosas campañas de marketing. Las nuevas estrategias orientadas al cliente se traducen en una mejora de calidad de los productos y servicios que ofrecen mediante la introducción de nuevos sistemas de control de calidad y de una información más detallada sobre la composición y mantenimiento de los productos ofertados y sobre los derechos económicos de los consumidores. Pero además, las grandes superficies de venta poseen como puntos fuertes: mejores condiciones de compra con los proveedores al producirse un mayor volumen de compras (precios más bajos y mayores plazo de pago), concentración de las decisiones de compra en las organizaciones, información de la gestión, utilización de un personal más cualificado, generación de grandes excedentes de liquidez, posibilidad de creación de marcas propias, potencialidad de los surtidos de productos en cuanto a amplitud (número de familias diferentes), profundidad (número de productos de una misma familia) y coherencia (productos complementarios), utilización abundante de las distintas técnicas de publicidad, tanto en los medios convencionales (radio, televisión

impulsado por CamScanner

o prensa) como a través de fórmulas directas, buenas posibilidades de acceso para los clientes (aparcamientos), posibilidad de unos horarios comerciales más flexibles, etc.

Sin embargo, de dicho proceso de concentración surgen, a su vez, aspectos negativos dignos de mención: trato más despersonalizado hacia los clientes, efectos de masificación, paulatino proceso de pérdida de buena imagen en la opinión pública, posición de enfrentamiento con los fabricantes y valor decreciente de la tienda respecto a la venta.

Desde una perspectiva social, se considera que las Cooperativas de Consumo no sólo han de subsistir dentro de esta nueva situación de comienzos del siglo XXI sino que además han de cobrar un nuevo protagonismo en el marco del asociacionismo consumerista. Si bien la elevada concentración de la oferta puede tener en un principio efectos favorables para los consumidores debido al descenso de los precios y la mejora de los servicios, a largo plazo podrían derivarse repercusiones negativas propias de un mercado oligopolístico que limitara el poder de negociación de los consumidores. Es dentro de este marco donde las Cooperativas de Consumo pueden desempeñar un papel de reequilibrio, facilitando la asociación de los consumidores en estructuras comerciales que fomenten el desarrollo de políticas dirigidas a la defensa de los consumidores y la protección del medio ambiente.

En España, donde el peso de las Cooperativas de Consumo es minoritario, excepto en el caso del Grupo Eroski, se plantea la necesidad de iniciar un proceso de mejora de la actividad consumerista de estas entidades, mediante el desarrollo de los siguientes aspectos: incorporando los valores básicos de las Cooperativas de Consumo, planteando una perspectiva socioeconómica de las Cooperativas de Consumo y fomentando el papel del socio consumidor y del socio trabajador en las Cooperativas de Consumo.

LOS VALORES BÁSICOS DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Las Cooperativas de Consumo, por su carácter de sociedades de personas de consumidores, están en condiciones de asumir una función "correctora" o "equilibradora" del mercado en relación a la defensa de los intereses y derechos de los consumidores. Esta función, no sólo es deseable desde un punto de vista social, sino que además puede proporcionar a estas entidades una ventaja competitiva importante con respecto a las otras formas de comercio, en especial

impulsado por CamScanner

con las grandes superficies de venta, desempeñando, por tanto, una función económica necesaria.

PERSPECTIVA SOCIOECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

La "perspectiva económica familiar" consiste en una prolongación de la economía familiar del miembro individual, tanto en sus actividades como en su visión de la situación del consumidor. El objetivo de esta perspectiva es doble: por una parte, se pretende mejorar las condiciones del consumidor en el mercado, sobre todo de aquel que parte de una situación de desventaja (bajo nivel cultural, poder adquisitivo bajo); por otra, se ha de mejorar su economía familiar, considerando como tal, no sólo los recursos monetarios sino también otro tipo de recursos cualitativos como el tiempo disponible, los conocimientos y la capacidad de producir para hacer frente a sus propias necesidades.

Esta perspectiva, desde el marco de las Cooperativas de Consumo, se traduce en distintos aspectos. En primer lugar, se activa el principio cooperativista de la "intercooperación cooperativa", a través del cual se consolidan redes cooperativas, alianzas y confederaciones en los diferentes ámbitos geográficos (local, regional, nacional e internacional). Dentro de estas estrategias de cooperación o alianzas cabe la posibilidad de que coexistan cooperativas de talante tradicional con las nuevas cooperativas de consumo. Las primeras, con el objeto de incentivar la implicación de las personas y el conocimiento y experiencia derivados de las actividades de distribución y producción, se ocupan de reiniciar el desarrollo de los productos, fomentando la participación del consumidor en dicho proceso y tratando de cubrir las necesidades reales del usuario; llevar a cabo una estrategia de "marketing educativo" consistente en ofrecer ayuda e información útil a los consumidores; y revitalizar el protagonismo y poder de los consumidores en el proceso, facilitándoles análisis de calidad de los productos, revistas informativas, cursos de formación, etc.

Por su parte, las nuevas cooperativas de consumo se plantean dos tipos de objetivos diferentes. Por una parte, contribuir a dar "voz" a los clientes y proporcionarles la posibilidad de influir en los servicios que las cooperativas ofrecen, mediante la constitución de cooperativas de usuarios en las que sus miembros son los beneficiarios de los servicios que presta. Por otra parte,

impulsado por CamScanner

ofrecer al consumidor la posibilidad de crear sus propias organizaciones participando activamente en las mismas, mediante la creación de cooperativas de trabajadores y socios de consumo (clubs de compra, cooperativas de alimentos integrales).

En definitiva, la protección y defensa del consumidor es la perspectiva que sirve de unión, en muchos casos, entre las diferentes Cooperativas de Consumo, facilitando así la cooperación intercooperativa.

EL PAPEL DEL SOCIO CONSUMIDOR EN LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

La figura del socio de consumo es especialmente significativa en el fenómeno cooperativista español por su doble papel: por una parte, como cliente de las organizaciones a las cuales pertenece, y por otra, como agente que participa en el proceso de toma de decisiones de las mismas organizaciones con las cuales mantiene una relación de consumo. Su motivación viene dada por diferentes aspectos.

En primer lugar, el socio de consumo muestra una elevada fidelidad por la organización a la que pertenece dado que se mantiene durante muchos años como socio de la cooperativa, utiliza habitualmente los servicios de la cooperativa y su mayor volumen de compras se realiza en la misma. Esta fidelidad puede ser consecuencia de un elevado nivel de satisfacción acerca de los servicios ofrecidos por la cooperativa.

En segundo lugar, con su incorporación a la entidad, el socio de consumo busca ventajas económicas obtenidas en términos de precios más bajos, la identificación con los principios generales que animan la cooperativa, la proximidad a los establecimientos y el elevado grado de adecuación de una parte sustancial de la oferta de productos y servicios de los establecimientos a sus necesidades.

En tercer lugar, los socios consumidores dan una gran importancia a las actividades extracomerciales relacionadas directamente con los consumidores, como son la defensa del consumidor, las políticas de mejora de los hábitos de consumo de la población y de mejora de la calidad de vida y la preservación del medio ambiente.

impulsado por CamScanner

Teniendo en cuenta todos estos aspectos se llega a la conclusión de lo importante que es para una Cooperativa de Consumo la captación de nuevos socios como signo de eficiencia societaria empresarial que fortalece y dinamiza la entidad. Este hecho queda demostrado al detectar que las cooperativas de consumo más importantes de España son a la vez las que mayor número de socios poseen: Eroski y Consum.

El elemento que facilita la captación de socios, y que está directamente relacionado con el principio cooperativo de puertas abiertas, es la reducida cuantía de las cuotas de entrada a satisfacer por los mismos. Esto se fundamenta en la filosofía según la cual "cooperar es comprar", es decir, la cooperación se basa sobre todo en una participación regular en las compras más que en las aportaciones dinerarias. En algunas cooperativas de consumo europeas, como Coop Suiza, la afiliación a la cooperativa es incluso gratuita. El compromiso de la cooperativa con sus socios consumidores pasa por la integración de los intereses de los consumidores en la propia gestión y en los servicios de la cooperativa y por su sensibilidad y compromiso con la comunidad.

Con objeto de facilitar la captación y la fidelidad de los socios de consumo, algunas cooperativas están llevando a cabo acciones tendentes a añadir valor a la condición de socio, otorgando beneficios exclusivos a los mismos, como es el caso del Grupo KF sueco que lo realiza a través de una tarjeta electrónica que sirve al mismo tiempo para establecer un vínculo directo entre el socio y la cooperativa y de vehículo para manifestar las ventajas y privilegios de los socios.

EL PAPEL DEL SOCIO TRABAJADOR EN LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Por último, las Cooperativas de Consumo se han planteado también otras formas de motivar a sus trabajadores y de hacerlos partícipes directos en el desarrollo de su proyecto empresarial. Se trata de convertirlos en copropietarios de la empresa asumiendo la función de socios trabajadores. De esta manera, no sólo se consigue que el trabajador se implique de una forma más directa y responsable en la marcha de la empresa, si no que además se crea, por parte de la Cooperativa de Consumo, empleo estable y duradero; no sólo se crean puestos de trabajo, si no que además esos puestos de trabajo son fijos.

impulsado por CamScanner

Con el fomento del socio de consumo y el socio de trabajo se consigue crear un "modelo integral de consumo" en el que se combinan de manera equilibrada el consumo y el trabajo, constituyendo organizaciones altamente responsables con su entorno.

III.5.5. CONCLUSIONES

Tres condiciones marcan de forma especial la situación actual del sector en el que se sitúan las Cooperativas de Consumo, la apertura de grandes espacios económicos, la creciente utilización de tecnología avanzada y modernas técnicas de gestión y una creciente concentración empresarial. Ello implica que en la medida en que la empresa cooperativa no sea capaz de adaptarse a la dinámica de las demás su supervivencia estará en peligro. De hecho, a la corta vida de muchas empresas cooperativas ha colaborado en gran medida una escasa visión competitiva materializada en el autoaislamiento, producto de un bajo asociacionismo y falta de cooperación entre este tipo de empresa.

La concentración y cooperación económico-empresarial no tiene porqué ser más difícil en las Cooperativas de Consumo (o de cualquier otro tipo), sino más bien al contrario merced al principio de integración que le da un sustento ideológico. Cabe destacar que en todos los congresos de la ACI, desde el de París de 1896, se viene propugnando las intensificaciones internacionales, la creación de centrales cooperativas mayoristas, la coordinación de los esfuerzos cooperativos mediante la creación de organismos conjuntos al objeto de utilizar las ventajas del gran tamaño, etc.

Las medidas a llevar a cabo por las Cooperativas de Consumo españolas, para adaptarse a las nuevas situaciones del mercado y conseguir una posición competitiva defendible frente al auge de las grandes superficies del sector de la distribución, deberían ser las siguientes.

Primeramente, llevar a cabo un profundo proceso de concentración al constituir la dimensión un factor particularmente decisivo para la competitividad en el sector. La reducida dimensión de las cooperativas de consumo españolas exige la aplicación de estrategias de crecimiento, basadas principalmente en procesos de concentración allá donde sean posibles o en estrategias de cooperación, entendida ésta en sentido amplio. Si bien, las alianzas pueden

impulsado por CamScanner

proporcionar gran parte de las ventajas que otorga la concentración vía fusión, manteniendo la independencia jurídica de las entidades implicadas, suelen ser difíciles de mantener al exigir un beneficio mutuo y un acuerdo equilibrado basado en la confianza y el respeto mutuos. El apoyo de las Administraciones Públicas y de organizaciones que agrupan cooperativas (uniones, federaciones, confederaciones) en estos procesos de integración e intercooperación cooperativa puede ser importante, sobre todo, en lo que respecta al apoyo económico y técnico.

Debería fomentarse desde el propio sector así como desde los organismos e instituciones competentes una mayor cooperación con otras organizaciones además de con cooperativas de consumo, fundamentalmente con otros tipos de cooperativas, principalmente las de crédito y las agrarias, dadas las evidentes relaciones existentes entre las mismas. Las cooperativas de crédito podrían facilitar líneas de financiación privilegiadas a las de consumo que constituyen uno de sus clientes naturales y cuyo desarrollo las beneficiaría. Con las cooperativas agrarias podrían ponerse en funcionamiento sistemas conjuntos de producción y comercialización agrarias de los que ambas podrían beneficiarse vía desarrollo de un importante sector agroalimentario cooperativo y una racionalización de sus relaciones cliente-proveedor.

Debería prestarse una mayor atención a los recursos humanos, desde un punto de vista estratégico, tanto en lo que se refiere a la captación y capacitación como a la motivación. Respecto a la captación, el principio cooperativo de libre adhesión obliga a que en la mayoría de los casos las medidas de adecuación al puesto deban plantearse más en torno a la formación posterior dentro de la cooperativa que en la propia captación, si bien sí que la adecuación y capacidad del candidato para un puesto debe regir la captación de personal no socio. Existe actualmente la necesidad de contratar personal de mayor cualificación para la cobertura de puestos profesionales. En cuanto a la capacitación, deberá realizarse un esfuerzo de mejora del nivel de formación de los empleados y socios de las cooperativas en dos aspectos, formación eminentemente cooperativa, que consistiría básicamente en la formación y adoctrinamiento en los principios cooperativos; y formación profesional, que tendría por objeto la preparación técnica en materias inherentes al puesto a desempeñar.

En lo que afecta a la motivación, la participación en la gestión de la cooperativa puede constituirse en factor de movilización de los recursos humanos (principalmente los socios), aunque ésta puede no ser suficiente, especialmente en el caso de los contratados.

impulsado por CamScanner

La profesionalización de la gestión de las cooperativas de consumo puede facilitar la sustitución del gerente-socio de escasa cualificación por profesionales con amplia formación en las técnicas de gestión más actuales.

La situación actual exige trabajar con mentalidad de empresa distribuidora invirtiendo en capital humano, tecnología y marketing, tratando de alcanzar la eficiencia a través de la asignación de unos recursos siempre escasos. Ello supone la necesidad de adoptar una actitud voluntarista y anticipadora además de reactiva. Un actitud anticipadora y voluntarista basada en el análisis profundo y continuo del entorno y de la situación interna de la empresa resulta indispensable para tomar las decisiones oportunas con la rapidez que exige un entorno turbulento donde los cambios que se suceden son cada vez más rápidos, más profundos y menos previsibles.

Un aprovechamiento mayor de las ventajas que proporciona su carácter de defensa y apoyo al consumidor y de distribución de productos con garantías sanitarias máximas, dado el enorme poder que va a ir adquiriendo el consumidor en este sector. Para ello hay que seguir potenciando el movimiento consumerista, eliminando la opacidad de los circuitos de distribución y favoreciendo la integración del consumidor en la propia actividad comercial de la empresa mediante la figura del socio de consumo.

El proceso de globalización de la economía es aún más intenso, si cabe, en el sector de la distribución comercial, por lo que las Cooperativas de Consumo han de hacer frente a dicha situación formando parte de dicho proceso. Históricamente, en el cooperativismo de consumo europeo se han creado organismos internacionales para atender, básicamente, los objetivos políticos y de representación. El siguiente paso debería consistir en iniciar un proceso de internacionalización a la búsqueda de fines económicos, llegando incluso en determinadas circunstancias a constituirse en verdaderas multinacionales cooperativas, lo que les permitiría competir en igualdad de condiciones con las multinacionales capitalistas del sector.

Finalmente, cabe destacar, tal como manifiestan diferentes autores cooperativistas, que "el sentido del cooperativismo de consumidores y usuarios pasa por aunar la triple vertiente que coincide en el mismo: empresa de distribución (empresa mercantil), empresa autogestionada mediante la inserción del personal asalariado (socios de trabajo) y empresa al servicio de una organización de consumidores (socios de consumo)".

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

ARRONDO DÍEZ, E., BERNÉ MANERO, C. , PEDRAJA IGLESIAS, M. Y RIVERA TORRES, P. (2001): "Los determinantes de la lealtad al establecimiento detallista de alimentación", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* Vol. 10, núm. 2, pp. 149-160.

BAREA, J. Y MONZÓN, J.L. (1992) (directores): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

BAREA, J. Y MONZÓN, J.L. (1996) (directores): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.

CIRIEC-ESPAÑA Y CEPES (2000): *Informe-memoria de la Economía Social 1999*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.

GARCÍA DE CASTRO, J.A. (1993): "Evolución del Comercio Detallista en España en las últimas décadas", *Revista Información Comercial Española* núm. 713, enero, pp. 63-70.

HISPACOOP (varios años): *Boletín Informativo de la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios*, Hispacoop, Madrid.

HISPACOOP (1995): "Estudio sobre las actitudes de los consumidores y la relación de éstos con las cooperativas confederadas a Hispacoop", *Estudios sobre Consumo* núm. 32, pp. 105-125.

PISONERO, E. (2000): "Distribución comercial en España. Situación actual y expectativas de futuro", *Distribución y Consumo* núm. 50, febrero-marzo, pp. 119-121.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, J. (2001): "El intercambio electrónico de datos en el sector de la distribución comercial: ¿algo más que ahorros operativos?, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* Vol. 7 núm. 1, pp. 99-116.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, J. Y LUQUE, T. (2001): "Evolución del uso del EDI en el sector de la distribución comercial en España", *Distribución y Consumo* núm. 56, febrero-marzo, pp. 5-22.

SÁNCHEZ, M., CERVERA, A. Y SÁNCHEZ, R. (2001): "Análisis del entorno del consumidor en la Unión Europea", *Distribución y Consumo* núm. 57, abril-mayo, pp. 5-26.

impulsado por CamScanner

SANCHIS, J.R. (1992): "El cooperativismo de consumo español en los umbrales del Mercado Unico Europeo", *Anuario de Estudios Cooperativos* 1992, pp. 193-206, Universidad de Deusto, Bilbao.

SANCHIS, J.R. (1993): "Análisis del comercio minorista en España: un enfoque estratégico", *Estudios sobre Consumo* núm. 28, pp. 53-59.

SANCHIS, J.R. (1994): "El cooperativismo de consumo europeo en el Mercado Unico", *Revista de la Economía Social y de la Empresa* núm. 19, pp. 17-25.

SANCHIS, J.R. (1996): "Las Cooperativas de Consumo", en *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* de Barea, J. y Monzón, J.L. (directores), Capítulo III, pp. 124-183.

SANCHIS, J.R. (2001): *Dirección Estratégica de Empresas Cooperativas*, Editorial Promolibro, Valencia.

SANCHIS, J.R. Y REVUELTO, L. (1995): "Análisis estratégico y crecimiento externo de las cooperativas de consumo españolas", *Revista Ciriec-España* núm. 18, julio, pp. 139-168.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III. 6. LAS MUTUALIDADES

Jerónimo Sanz Valdés (Universidad Politécnica de Madrid)

III.6.1. EVOLUCIÓN DE LAS MUTUALIDADES Y DE SU ENTORNO

Las Mutualidades son asociaciones de personas que tienen por misión la previsión social, complementando las prestaciones de la Seguridad Social. Aunque tradicionalmente las Mutualidades no han estado sometidas a la legislación aseguradora, a partir de 1984 se les exigió la naturaleza legal de entidades aseguradoras. Los poderes públicos decidieron que estas entidades se enmarcaran, a efectos de control de su solvencia y fortaleza financiera, dentro del sector de las compañías de seguros, incluyéndolas en la Ley de Ordenación del Seguro Privado de 2 de agosto de 1984, posteriormente sustituida por la Ley 30/95 de 9 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

Sin embargo las mutualidades de previsión no han perdido las características esenciales que las distinguen del resto de las entidades aseguradoras y que derivan de su carácter autogestionario y, por lo tanto, las sitúan dentro del marco de la Economía Social. Las características que diferencian a las mutualidades de previsión social del resto de las entidades aseguradoras derivan de su naturaleza legal de sociedades personales frente a las sociedades capitalistas, lo que define su forma de gestión participativa, esto es, todos los mutualistas participan de forma democrática en los órganos de gobierno de la Mutualidad.

Esta forma de gestión democrática, en la que la persona del asegurado coincide con la del tomador del seguro hace que las primas satisfechas van en su integridad a garantizar las prestaciones del colectivo asegurado, siendo la relación de los mutualistas con la mutualidad estatutaria y no contractual, permitiendo una gran flexibilidad en el ajuste tanto de las prestaciones aseguradas como de las primas que en las mutualidades se llaman cuotas o aportaciones al sistema.

impulsado por CamScanner

Las asociaciones mutualistas iniciaron a partir de 1984 un camino hacia la capitalización plena, abandonando el sistema financiero de reparto y homologándose con el resto del sector asegurador. Esto no ha sido incompatible con el mantenimiento de otra característica esencial en el mutualismo: la *solidaridad*, que se manifiesta de forma práctica en el principio de "no exclusión" para el aseguramiento de aquél riesgo individual que es soportado por el resto del colectivo. Este principio de solidaridad que normalmente encarece el coste del seguro viene compensado con la *ausencia de ánimo de lucro*, ya que cualquier excedente se reparte de forma solidaria entre los miembros del colectivo.

Las mutualidades de previsión social son *sociedades personales de seguros sin ánimo de lucro y con gestión participativa de sus miembros*. El ámbito donde actúan las mutualidades de previsión social, lo que constituye el objeto social de las mismas, es el de los sistema complementarios de las prestaciones de la Seguridad Social Pública, si bien para algunos colectivos que tardaron en integrarse en el sistema Público de la Seguridad Social, las mutualidades, en ciertas condiciones, vienen siendo alternativas que sustituyen al sistema público, suponiendo una interesante experiencia de gestión privada de una prestación pública, ya que las aportaciones son deducibles del Impuesto de la Renta. En general las mutualidades cubren de forma complementaria tanto las pensiones públicas, como la asistencia sanitaria, la atención a disminuidos psíquicos y, de forma incipiente, el seguro de dependencia.

De una u otra forma la participación del mutualismo de previsión social en el sistema socio-económico se concreta en la complementariedad de los sistemas públicos de Seguridad Social, en cuanto seguros sociales privados. Las características de ausencia de ánimo de lucro y la solidaridad hacen que las asociaciones mutualistas sean conceptualmente la respuesta a la gran necesidad de estos seguros. Necesidad que se deriva de la evolución demográfica prevista en España para los próximos años. La insuficiencia de las pensiones medias como sustitución de rentas para períodos de jubilación cada vez mayores le exige cada vez más la contribución del ahorro durante la vida activa de los futuros pensionistas.

Las previsiones demográficas contemplan un estancamiento de la población para los próximos 50 años en torno a los 39 ó 40 millones de habitantes, de manera que en el año 2050 España contaría con 39,1 millones de habitantes, de los cuales el 55,1% serían mayores de 65 años.

impulsado por CamScanner

El futuro de la previsión social voluntaria depende estrictamente de la evolución de la Seguridad Social obligatoria básica, de sus niveles de protección y de sus formas de financiación. Actualmente, la Seguridad Social se encuentra en una crisis, tanto de crecimiento como de costes y quizá también en una crisis de consenso social. Y es en respuesta a esta crisis donde las mutualidades tienen su razón de ser, esto es, en el ámbito de las prestaciones privadas tanto de gestión como de canalización del ahorro finalista para protección social, existiendo un importante debate sobre el papel de los distintos actores (estado, sector financiero y autogestión) que pretenden dar respuesta a la crisis.

III.6.2. PERSPECTIVAS MACROECONÓMICAS DE LAS MUTUALIDADES

La participación de las mutualidades de previsión social en el sistema económico se deriva de la proporción del ahorro captada dentro del sistema asegurador tanto por las reservas que acumula como por la cuotas que recauda.

El ahorro captado por el conjunto de los sectores asegurador y financiero a través de los "Planes y Fondos de Pensiones" sitúa a España con un modesto 2,4 por ciento del PIB.

La Ley 30/95, de 8 de noviembre, modifica el régimen de las mutualidades de previsión social de manera que tiene como finalidad fijar el objeto social de estas entidades como exclusivamente asegurador, si bien, atendiendo a su especial naturaleza, y en el ámbito de otra autorización administrativa específica concedida al efecto, pueden: a) otorgar prestaciones sociales; b) depurar la regularización de sus requisitos, de modo que éstos no puedan entenderse como los precisos para disfrutar de beneficios fiscales sino los esenciales para constituir mutualidades de previsión social; c) permitir, mediante el mecanismo de la autorización administrativa previa a la ampliación de prestaciones, la sujeción de los límites legales de las prestaciones por aquellas mutualidades que voluntariamente quieran acogerse al régimen de garantías financieras de las mutuas de seguros, constituyendo un régimen especial frente al general de las mutualidades de previsión social con menores garantías y, en su consecuencia con correlativas menores prestaciones; así como también en esta Ley se prohíbe la actividad aseguradora a las federaciones y confederaciones de estas mutualidades, en cuanto que no constituyen entidades aseguradoras sino fenómenos asociativos de las mismas.

impulsado por CamScanner

El paso del sistema financiero de reparto al de capitalización plena, homologándose con el resto de las entidades aseguradoras, ha supuesto un gran esfuerzo financiero. Estas entidades han tenido que simultanear, durante los años que duraron sus planes de adaptación, el pago de las prestaciones estatutarias establecidas en sistema de reparto con la capitalización plena de los nuevos compromisos.

Tal vez sea la posibilidad de superar los límites de prestaciones la principal novedad introducida por la Ley 30/95, de 8 de noviembre, de Ordenación y supervisión de los Seguros Privados, en el régimen jurídico de las mutualidades de previsión social, lo que les permite avanzar en ese camino hacia la no discriminación de otros instrumentos de seguro ya que otorga la posibilidad de que las mutualidades puedan actuar sin límites de prestaciones económicas, límites que han sido actualizados por la propia Ley 30/95, a 3 millones de pesetas como renta anual y a 13 millones como percepción única de actualidad.

Sólo instituciones con base asociativa solidaria, como las mutualidades podían conseguir que los socios en activo con sus aportaciones o cuotas financiaran a su vez las prestaciones causadas por los mutualistas que no capitalizaron y con el resto de la cuota constituir las reservas para la capitalización de su prestación futura. Este esfuerzo hizo que se bajaran prestaciones, y se pidieran esfuerzos de mayores aportaciones a los socios. Todo ello fue posible por el sistema participativo y democrático que permitía la toma de decisiones colectivas por los mismos interesados. Sin embargo en este proceso muchas entidades fueron incapaces de capitalizarse, dando origen a su disolución y posterior liquidación.

Este esfuerzo ha dado como resultado un relevante incremento de los recursos gestionados en España por el mutualismo de previsión social que, si en el año 1984 eran 445 millones de euros, actualmente suponen cerca de 18.000 millones de euros.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.6.1.
EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO GESTIONADO POR LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA

Año	Planes de Pensiones			Mutualidades y EPSV	Total
	Sistema Individual	Sistema Empleo	Sistema Asociado		
1990	1.022,37	2.096,56	95,54	5.103,02	8.317,49
1991	1.728,68	3.025,09	137,05	6.203,84	11.094,66
1992	2.560,70	3.863,56	180,00	6.382,41	12.986,67
1993	3.786,02	4.570,38	252,55	6.941,96	15.550,92
1994	4.740,50	5.362,52	304,48	7.946,76	18.354,27
1995	6.306,31	6.135,73	380,24	9.035,46	21.857,74
1996	9.091,43	7.842,97	506,91	8.669,02	26.110,33
1997	12.292,15	8.983,27	634,75	10.279,77	32.189,94
1998	16.310,22	10.083,84	766,98	12.593,16	39.754,20
1999	18.925,29	11.834,36	840,18	14.445,64	46.045,47
2000	21.534,71	15.362,17	806,28	16.762,82	54.471,99

Importes en millones de euros.
Fuente: Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social / INVERCO / Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

CUADRO III.6.2.
EVOLUCIÓN DE LAS COTIZACIONES A SISTEMAS COMPLEMENTARIOS DE PREVISION SOCIAL

Año	Planes de Pensiones			Mutualidades y EPSV	Total
	Sistema Individual	Sistema Empleo	Sistema Asociado		
1993	855,78	563,70	40,89	883,23	2.343,60
1994	995,40	758,19	42,64	867,91	2.664,14
1995	1.136,39	645,25	50,50	839,08	2.671,22
1996	1.696,65	613,79	62,73	1.057,58	3.430,75
1997	2.280,10	531,93	68,97	1.207,40	4.088,39
1998	2.849,28	569,12	77,08	1.354,41	4.849,89
1999	4.656,92	1.216,05	54,45	1.443,53	7.370,95

Importes en millones de euros.
Fuente: Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social / INVERCO.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.6.3.
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS PROTEGIDAS POR LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA

Año	Planes de Pensiones			Mutualidades y EPSV	Total
	Sistema Individual	Sistema Empleo	Sistema Asociado		
1990	530.551	81.420	15.897	992.476	1.620.344
1991	710.677	110.315	21.309	1.206.573	2.048.874
1992	875.041	166.592	26.358	1.392.519	2.460.510
1993	1.066.872	212.668	62.791	1.587.525	2.929.856
1994	1.301.712	222.249	67.759	1.696.946	3.288.666
1995	1.490.255	234.674	71.155	1.538.716	3.334.800
1996	1.838.804	267.174	72.669	1.678.608	3.857.255
1997	2.352.239	292.090	76.459	1.879.750	4.600.538
1998	2.953.750	316.545	76.497	2.108.631	5.455.423
1999	3.623.507	371.648	76.448	2.497.227	6.568.830

Fuente: Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social / INVERCO.

III.6.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS MUTUALIDADES

Las empresas mutualistas pueden ser de diferentes formas y aunque todas ellas siguen conservando los principios esenciales que dan carta de naturaleza al mutualismo, que es el de afrontar en común las consecuencias del azar, toman distintas identidades, cada una de las cuales posee una función diferente para servir a fines diferentes.

Las empresas mutualistas pueden clasificarse según los criterios:

- Por su objetivo
- Por la responsabilidad económico asumida por los socios.

En cuanto a su objetivo se distinguen:

- Mutuas de seguros diversos, que son entidades de carácter mutuo dedicadas a la práctica exclusiva de cualquiera de las operaciones de seguro o reaseguro distintas al seguro de vida.

impulsado por CamScanner

- Mutuas de seguros de vida, que aplican íntegramente su actividad a realizar coberturas de seguro o reaseguro en el Grupo de Seguros sobre la vida humana.
- Mutualidades de previsión social que se dedican única y exclusivamente a ejercer una modalidad de carácter social ó benéfico, encaminada a proteger a sus asociados de las contingencias complementarias de la Seguridad Social Pública Obligatoria.
- Mutuas patronales de accidentes de trabajo que son organizaciones de índole voluntaria y carácter mutual constituidos por empresarios. Su objetivo social es colaborar con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en la gestión de las contingencias de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

Otra clasificación de las empresas mutualistas puede hacerse a partir de la responsabilidad económica asumida por los socios. La relación del socio mutualista con su mutualidad es de carácter estatutario, no contractual; por ello, ingresar en una mutua como socio implica la asunción de derechos y obligaciones. Algunas de éstas tienen carácter moral pero no son materialmente exigibles, como la asistencia a las Asambleas y otras reuniones de interés social o la participación en los Órganos de Gobierno. Sin embargo se adquieren obligaciones que han de cumplirse inexcusablemente si no se quieren perder los derechos fundamentales como asociado. Entre estas obligaciones figura el pago mensual de las cantidades que resulten como cuota para el socio de la Mutualidad. Además de esta obligación de la prima ó cuota periódica también el socio se obliga a realizar los pagos que se soliciten en concepto de derrama pasiva. Esto es propio del sistema mutualista. Esta obligación aparecerá o no en los Estatutos de la Mutualidad. Pueden, entonces, clasificarse las mutuas a prima fija ó a prima variable. En las primeras al formalizarse la adhesión y la póliza se fija un tipo de prima determinado para la cobertura del riesgo. En estas mutualidades se sigue la determinación de la prima de forma análoga que en las sociedades mercantiles, si bien esta últimas no distribuyen sobrantes ó externos, al final del ejercicio entre los socios que son a su vez los asegurados.

Otras mutualidades son a prima fija variable, esto es, fijan las aportaciones del socio al final del ejercicio. Cuando se han conocido los siniestros y los gastos totales del año se determina la cuota de cada asociado. Esta forma es la más pura de mutualismo sin embargo es la menos utilizada, por rudimentaria; sólo se da en pequeñas mutualidades, de ámbito local, en las que todos los mutualistas se conocen, su número es escaso y los pagos totales son de cuantía reducida.

impulsado por CamScanner

Dentro de las Mutuas a prima fija podemos considerar aquellas que practican derramas pasivas, esto es que una vez cerradas las cuentas anuales con resultados negativos contemplan en sus Estatutos el exigir un pago complementario a la prima inicialmente abonada por parte de los mutualistas. Tradicionalmente la cuantía de este pago adicional no estuvo fijado por Ley. A partir del Reglamento para la ordenación de los Seguros Privados se estableció un límite máximo permitiendo que la cuantía de este pago complementario sólo puede igualar, nunca superar, el importe de la prima que anualmente se pague.

Las empresas tradicionalmente consideradas de economía social son las mutualidades de previsión social, definidas por el Reglamento para la Ordenación del Seguro Privado como "*Entidades privadas que operan a prima fijo ó variable, sin ánimo de lucro, fuera del marco de los sistemas de previsión que constituyen la Seguridad Social Obligatoria y ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario, encaminada a proteger a sus miembros o a sus bienes contra circunstancias o acontecimientos de carácter fortuito y previsible, mediante aportaciones directas de sus asociados o de otras entidades o personas protectoras*".

El carácter voluntario es compatible con determinadas formas de previsión complementaria establecida con carácter obligatorio a través de negociación colectiva o de actos de autonomía corporativa de grupos profesionales.

En los Cuadros III.6.4 y III.6.5 se muestra una relación de las 25 mayores mutualidades de España por volumen de provisiones técnicas y de primas recaudadas respectivamente.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.6.4.
PRINCIPALES MUTUALIDADES DE ESPAÑA POR VOLUMEN DE PROVISIONES TÉCNICAS (PPTT)

ENTIDAD	PPTT 2000 EN PTAS.	PPTT 2000 EN EUROS	R.C.
1. Lagún Aro, EPSV	374.444.796	2.250.458,55	PV
2. Mutualidad de la Abogacía	175.211.268	1.053.040,93	D
3. Mutualidad Empleados Banco de España	163.648.460	983.547,05	D
4. Baskepensiones	140.109.000	842.072,05	PV
5. Norpensión	122.200.492	734.439,75	PV
6. Montepío Loreto	123.357.166	741.394,5	D
7. Mutualidad de los Trabajadores de Endesa	97.304.000	584.808,82	D
8. Hazia B.B.K. EPSV	95.069.000	571.376,20	PV
9. Mutualidad del hogar Divina Pastora	82.230.224	494.213,60	D
10. Lanaur Bat	69.671.380	418.733,43	PV
11. Juan Urrutia EPSV	67.444.000	405.346,60	PV
12. Hermandad Nacional Arquitectos	65.670.000	394.684,65	D
13. Elkarkidetza EPSV	52.960.566	318.299,41	PV
14. Euskadiko Pensioak, EPSV	50.534.109	303.716,11	PV
15. EPSV Kutxa	47.879.763	287.763,17	PV
16. Vital Pensión EPSV	39.847.516	239.488,39	PV
17. Prev. Mutua Aparejad. y Arquitectos Técnicos	39.040.000	234.635,12	D
18. Gauzatu EPSV	38.697.000	232.573,65	PV
19. EPSV Araba Eta Gastezko Aurrezki Kutxa II	28.532.586	171.484,30	PV
20. Central Hispano EPSV	28.230.839	169.670,76	PV
21. Mutualidad de la Policía	23.468.889	141.050,86	D
22. EPSV Geroa Pentsioak	21.500.286	129.219,32	PV
23. EPSV Gertakizun	17.811.138	107.047,10	PV
24. Mdad. de P.Procuradores Tribunales España	15.690.517	94.301,90	D
25. Santander EPSV	15.674.355	94.204,77	PV

Importes en miles de pesetas y miles de euros.
R.C Registro Competencial.
P.V Comunidad Autónoma del País Vasco.
D.Dirección General de Seguros.
Fuente: Elaboración propia. Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.6.5.
PRINCIPALES MUTUALIDADES DE ESPAÑA POR PRIMAS RECAUDADAS

ENTIDAD	PRIMAS 2000 EN PTAS.	PRIMAS 2000 EN EUROS	R.C.
1. Lagún Aro, EPSV	28.675.703	172.344,45	PV
2. Norpensión	20.205.205	121.435,73	PV
3. Mutualidad del Hogar Divina Pastora	19.330.474	116.178,49	D
4. Baskepensiones	18.569.000	111.601,94	PV
5. Mutualidad de la Abogacía	12.341.195	74.172,08	D
6. Hermandad Nacional Arquitectos	11.728.000	70.486,70	D
7. Quinta Salud "la Alianza"	9.624.027	57.841,57	C
8. Euskadiko Pensioak, EPSV	9.115.585	54.785,77	PV
9. EPSV Geroa Pentsioak	7.107.385	42.716,24	PV
10. Montepio Loreto	6.610.874	39.732,15	D
11. EPSV Kutxa	5.912.406	35.534,28	PV
12. Vital Pensión EPSV	5.418.329	32.564,81	PV
13. Prev. Mutua Aparejad. y Arquitectos Técnicos	4.910.000	29.509,69	D
14. Mutua General de Catalunya	4.203.120	25.261,26	C
15. Central Hispano EPSV	3.352.770	20.150,55	PV
16. Mutualidad de los Trabajadores de Endesa	3.007.342	18.074,49	D
17. Norton Life	2.519.464	15.142,28	C
18. Elkarkidetza EPSV	2.399.456	14.421,02	PV
19. Winterthur EPSV	2.397.291	14.408,01	PV
20. Mutualidad de la Policía	1.896.106	11.395,83	D
21. Izarpensión EPSV	1.821.292	10.946,19	PV
22. Mutual Médica	1.787.948	10.745,78	C
23. Europrevisión	1.744.766	10.486,25	PV
24. M.P.S. Futbolistas Españoles	1.517.016	9.117,45	D
25. Mutua Deportiva	1.500.000	9.015,18	D

Importes en miles de pesetas y miles de euros.
R.C. Registro Competencial.
P.V. Comunidad Autónoma del País Vasco.
D. Dirección General de Seguros.
C. Comunidad Autónoma de Cataluña.
Fuente: Elaboración propia. Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social.

impulsado por CamScanner

III.6.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS MUTUALIDADES

El desarrollo del Mutualismo de previsión social se encuentra muy ligado a la evolución futura del sistema público obligatorio de la Seguridad Social a la que vocacionalmente pretende complementar.

Sin embargo pueden identificarse dos grandes retos para su expansión en España: el hecho autonómico y la competencia versus colaboración con el sector financiero.

Por una parte la Constitución Española, al contemplar el hecho autonómico, establece que la previsión social, en consonancia con su acercamiento al ciudadano deber articularse en los ámbitos de las Comunidades Autónomas y, sin embargo, con la incorporación de las Mutualidades de previsión social al sector asegurador (el seguro, junto con el crédito, es un sector no transferible) se produce una contradicción que, incluso dio origen a un recurso de inconstitucionalidad de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados que el Tribunal Constitucional desestimó, reconociendo la significación y peculiaridad de Mutualismo de Previsión Social.

El hecho autonómico es lo que da origen al desarrollo constitucional para que la previsión social deba articularse en los ámbitos de las Comunidades Autónomas y, sin embargo, al ser el sector financiero donde se entronca el sector asegurador, se producen contradicciones ya que las entidades financieras tradicionales pugnan por beneficiarse de la gestión del ahorro que supone el paso de las mutualidades del sistema de reparto al de capitalización. Hay que recordar que las mutualidades de previsión social en España acumulan unos activos próximos a los 17.000 millones de euros con unos ingresos anuales por cuotas en aportaciones de los mutualistas de unos 1.500 millones de euros, lo que supone para las entidades financieras unos potenciales clientes de unos dos millones de mutualistas que, hasta ahora, el sector ha percibido más como amenaza que como oportunidad para prestarle sus servicios.

Estos dos aspectos, descentralización autonómica y falta de unas reglas de colaboración con el sector capitalista-financiero, hacen que el mutualismo, que desempeña un importante papel en la canalización del ahorro hacia esas dos grandes necesidades de nuestra sociedad, pensiones y salud, tenga que estar en una constante lucha por afirmar su identidad y su papel en la sociedad.

El ordenamiento autonómico prevé la necesidad de respuesta a la gran demanda social de prestaciones privadas que complementen los sistemas

impulsado por CamScanner

públicos. En España es muy pequeña la proporción de ciudadanos que tienen cubiertas estas necesidades, por lo que la demanda de pensiones complementarias para la mejora de los sistemas públicos tanto de la vejez como en sanidad, será creciente ante las previsibles restricciones presupuestarias. Las transferencias a las Comunidades Autónomas facilitan la extensión del sistema ya que hace posible el acercamiento a las necesidades de previsión de los ciudadanos gracias a su proximidad con los mismos.

En estos momentos la regulación del funcionamiento y organización de las mutualidades de previsión social es una competencia exclusiva que han asumido en sus Estatutos todas las Comunidades Autónomas.

Hasta este momento son cuatro las Comunidades que han ejercido la competencia legislativa plena, asumiendo en sus Estatutos de Autonomía la competencia exclusiva.

Inicialmente, las Comunidades Autónomas, que asumieron en sus Estatutos competencia exclusiva en materia de mutualismo fueron el País Vasco, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y Navarra.

En la década de los 90, otras 10 Comunidades Autónomas han asumido en sus respectivos Estatutos de Autonomía las competencias en materia de mutualismo: Asturias, Cantabria, Murcia, Aragón, Extremadura, Baleares, Madrid, Castilla-León, Galicia y Canarias.

En los momentos actuales ya cuatro Comunidades Autónomas han ejercido la competencia legislativa plena, aprobando sus parlamentos las siguientes leyes:

- Ley del Parlamento Vasco, de 27 de octubre de 1983, sobre Entidades de Previsión Social Voluntaria.
- Ley del Parlamento Catalán, de 23 de diciembre de 1991, de las Mutualidades de Previsión Social.
- Ley del Parlamento Valenciano, de 17 de mayo de 2000, de las Mutualidades de Previsión Social de la Comunidad Valenciana.
- Ley de la Asamblea de Madrid, de 20 de junio de 2000, de la Mutualidades de Previsión Social.

Este reciente desarrollo legislativo nos lleva a que las 440 mutualidades existentes a 31 de diciembre de 2000 se distribuyen entre los distintos registros competenciales señalados en el Cuadro III.6.6.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.6.6.
DISTRIBUCIÓN DE LAS MUTUALIDADES POR REGISTROS COMPETENCIALES EN ESPAÑA (31-12-2000)

Registro Competencial	Numero de Mutualidades
Comunidad Autónoma de Cataluña	141
Comunidad Autónoma del País Vasco	169
Comunidad Autónoma de Valencia	15
Comunidad Autónoma de Andalucía	27
Comunidad Autónoma de Madrid	26
Administración Central: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	62

Un hecho a destacar en el desarrollo del mutualismo a nivel autonómico es el de Asistencia Sanitaria en la Comunidad Autónoma de Cataluña donde se puede contar, actualmente, con casi 400.000 personas protegidas, lo que supone una recaudación por cuotas de asociados de unos 150 millones de euros y de otros 138 millones de euros a través de conciertos con el Servicio Catalán de Salud. Es también en Cataluña, y como extensión a la cobertura sanitaria, donde las mutualidades han comenzado a desarrollar el seguro de dependencia, en el que sólo 1 de cada 8 personas mayores tienen acceso a un lugar en la red de residencia de tercera edad en régimen de pacientes asistidos. El comienzo del seguro de dependencia en Cataluña se desarrolla a través del Decreto 47/1999, de 23 de febrero, del Gobierno de la Generalitat, por el cual se regulan las condiciones que deben tener las mutualidades de previsión social de Cataluña para la obtención de certificado de dependencia mutual lo que supone una homologación de los productos que cada entidad ofrece como seguro de dependencia.

La otra Comunidad Autónoma con un fuerte desarrollo mutualista es el País Vasco donde, a través de la figura de las Entidades de Previsión Social Voluntaria, se ha extendido el sistema de previsión social complementario a un total de 675.000 asociados lo que viene a representar el 75% de la población activa de esa Comunidad. Sin duda, la importancia del mutualismo en el País Vasco ha sido muy favorecida por una legislación más flexible que la estatal, un decidido apoyo de los poderes públicos y un beneficioso trato fiscal. El patrimonio gestionado por las Entidades de Previsión Social Voluntaria tan

impulsado por CamScanner

sólo en esta Comunidad asciende a 8 millones de euros, lo que supone el 22,5 por 100 del Producto Interior Bruto del País Vasco alcanzando, sólo en el campo del empleo, a efectos de previsión social complementaria a más de 7.500 empresas.

Estas posibilidades de desarrollo autonómico chocan numerosas veces con la legislación estatal y sus órganos de control, dado que tanto el seguro como el crédito no son transferibles. Supone, pues, un interesante reto la articulación de un sistema de control de la solvencia y suficiente de la capacidad aseguradora de la Administración Central con la competencia de aprobación y gestión de las Comunidades Autónomas.

El otro gran reto del mutualismo de previsión social es el papel que éste ha de jugar en unas necesidades que hacen aparecer un mercado muy atractivo para las entidades financieras de seguros como los Planes y Fondos de Pensiones.

III.6.5. CONCLUSIONES

La necesidad de seguridad ha empujado al ser humano desde siempre a buscar la protección del grupo. La necesidad de los individuos de asociarse para repartir de forma mutualista el coste de sus riesgos siempre ha estado vigente en los sistemas socioeconómicos de una u otra forma, dando origen a las fórmulas mutualistas del seguro. La intensidad de los lazos mutualistas así como la evolución de los campos de actividad de las mutualidades han venido marcados tanto por los aspectos demográficos como por la evolución del sistema político y sus consecuencias en la oferta, tanto pública como privada, de productos de seguro.

En la Unión Europea más de 120 millones de ciudadanos tienen seguros mutualistas, con base no-lucrativa para su protección social. Las Mutualidades han acumulado en Europa una eficacia reconocida en todos los dominios de la protección social: Seguridad Social, seguros de enfermedad obligatorios ó complementarios, previsión social, fondos de pensiones, oferta de cuidados médicos.

En todos los países, los sistemas de protección social y de Seguridad Social basadas en la solidaridad son elementos fundamentales del modelo europeo.

impulsado por CamScanner

permiten garantizar un alto nivel de protección social y de servicios para todos, con una mera valoración cotizaciones/eficacia y permiten reducir los riesgos de fractura social ó de empobrecimiento de una parte de la población europea.

Se puede constatar hoy día que en algunos países europeos estos sistemas son cuestionados. Los gobiernos disminuyen su intervención no solamente por razones económicas, sino también porque pretenden desarrollar la idea que es necesario promover la responsabilidad individual. Esta tendencia, que deja campo libre a la economía de mercado, comporta el riesgo de hacer más difícil el acceso a las prestaciones a la población. El riesgo estriba en que los compromisos de la protección social en Europa se planteen en términos exclusivamente económicos. Los ciudadanos verían entonces los problemas de protección social determinados por decisiones que operan a partir solamente de condiciones económicas: la competencia, la competitividad, la tarificación del riesgo a partir de una base individual.

Estas elecciones crearían peligrosas situaciones en donde importantes sectores de la población se encontrarían sin cobertura ó bien sin la cobertura adecuada. Por ello es necesario desarrollar una definición global del marco de la protección social. Se siente la necesidad de promover en la Unión Europea sistemas de protección social que extienda la población protegida y sostener aquellas basadas en la solidaridad y el rechazo a la exclusión social.

Es en este marco en donde las mutualidades encontrarían el campo adecuado para su desarrollo, siempre que nuestras sociedades profundicen en el desarrollo democrático y en la participación responsable sobre el propio futuro de forma solidaria.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III.7. OTRAS COOPERATIVAS TRADICIONALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

III.7.1. LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDA

Pilar **Gómez Aparicio** (Universidad Complutense de Madrid)

En España las cooperativas de viviendas adoptan la forma de cooperativas de consumo especializadas. Se trata de una organización empresarial de individuos que se asocian por la necesidad común de obtener una vivienda en mejores condiciones que las ofrecidas por el mercado. Esa actividad de consumo la realizan como empresarios: arriesgando recursos, soportando pérdidas, etc. El socio obtiene utilidad a través de un menor precio del producto o en una calidad superior: en síntesis, en una mayor relación calidad-precio.

La Ley de Cooperativas las define como aquellas que asocian a personas que precisen alojamiento o locales para sí o para las personas que con ellas convivan. Deja abierta la posibilidad de proporcionar alojamiento mediante cualquier título admitido en derecho, permitiendo expresamente la posibilidad de que las cooperativas retengan la propiedad de las viviendas o locales, adjudicando éstas en formas distintas a la propiedad individual (alquiler o propiedad colectiva), aunque estas alternativas no han sido seguidas en la práctica de forma apreciable en España hasta el momento.

Pueden tener como objeto social: a) el proveer de edificaciones e instalaciones complementarias a las viviendas o locales; b) la conservación y administración de los mismos así como de las zonas comunes; c) la prestación de servicios complementarios; y d) la rehabilitación.

III.7.1.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS Y DE SU ENTORNO

La existencia y desarrollo de las sociedades cooperativas de viviendas se puede observar en distintas normas de regulación de la vivienda en España desde principios del siglo XX. En los años sesenta tuvo su primer crecimiento importante y su desarrollo histórico ha estado vinculado a la legislación

impulsado por CamScanner

protectora de la vivienda social y la producción de vivienda protegida, producto que, dependiendo de la fase del ciclo inmobiliario, no tiene el mismo peso dentro del sector. Esto ha propiciado un desarrollo discontinuo.

En 1986 se inicia un periodo caracterizado por un fuerte proceso de expansión de estas entidades, impulsado por las políticas de vivienda de gobiernos municipales y autonómicos que apoyaron explícitamente este modelo de promoción inmobiliaria. En 1997 se produce una caída de la construcción de vivienda protegida, que en el año 2000 llega a unas cifras preocupantes, y que arrastra coyunturalmente a la promoción en régimen cooperativo, situación que se pretende modificar desde la administración, a través de medidas legislativas promulgadas en el año 2001.

III.7.1.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

Sin duda es importante la contribución de las cooperativas a la promoción de vivienda, si bien su cuantificación es compleja, por la falta de estadísticas oficiales. Uno de los pocos datos publicados es la constitución de sociedades cooperativas y sus socios en ese momento, siendo esta información poco representativa de su actividad y de su peso en la promoción inmobiliaria, aunque puede ser un indicador de tendencia. También se han recogido en el epígrafe I de este libro los datos ofrecidos por la Confederación de Cooperativas de Viviendas

Las sociedades cooperativas de viviendas han constituido un instrumento eficaz para resolver problemas de vivienda en la medida que han contribuido en el desarrollo de las actuaciones de los planes de vivienda desde la década de los años ochenta.

La evolución reciente de las sociedades cooperativas de viviendas está ligada a la crisis de la vivienda protegida en nuestro país, crisis provocada:

- Por la escalada de precios provocada por el incremento de los costes de producción, tanto mano de obra como materiales.
- Por una política de vivienda que no ha cumplido sus objetivos en los términos fijados, y que ha concluido con uno de los niveles más bajos de promoción de vivienda protegida en el año 2000.

impulsado por CamScanner

La bonanza económica ha ocultado en cierta forma el problema de vivienda de las clases de renta más baja en la medida que demanda más solvente sigue presionando al alza los precios, motivada por factores de distinta naturaleza como la compra de vivienda como inversión, que se ha configurado como interesante frente a inversiones alternativas, y la inminente implantación del euro como moneda única.

La crisis de la vivienda protegida en el año 2000 se ha trasladado a la promoción cooperativa en ese año, si bien se trata de una situación coyuntural relacionada con las condiciones propias del ciclo inmobiliario y la posición que tradicionalmente ha venido desempeñando la promoción cooperativa.

Se pone de manifiesto un sesgo de la promoción cooperativa hacia la vivienda social, lo que es positivo desde el punto de vista de la contribución a la política de vivienda y de la ayuda al acceso a la vivienda, pero que conlleva aspectos negativos tales como la dependencia que provoca en la actividad de las cooperativas.

Se les ha asignado un papel que no les corresponde de manera específica. Con todo, aunque las cooperativas de viviendas no tienen por qué constituir un sector propio, exclusivo, ni especializado, sí son coprotagonistas del desarrollo de la promoción de Viviendas de Protección Oficial. Pueden ser un instrumento eficaz al servicio de las administraciones públicas para paliar la recesión en la construcción y oferta de viviendas accesibles a la población de menores rentas, ante una coyuntura de estancamiento de la promoción de viviendas dirigidas a esos estratos.

III.7.1.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

A diferencia de otros tipos de cooperativas el objeto social es concreto y único por ley, limitando así la actividad a otras áreas de actuación comercial, industrial, de transformación y de servicios. Al mismo tiempo hace necesario desempeñar un conjunto complejo de operaciones, con un largo período de maduración; aunque la cooperativa no se dedique propiamente a la construcción de las viviendas, tampoco se dedica a la intermediación, sino a encargar el proceso productivo a terceros -esto suele ser lo habitual, pero se dan todo tipo de situaciones- y seguir todo el proceso desde la compra de terrenos, hasta las actividades previas, y posteriores, de toda construcción residencial.

impulsado por CamScanner

Las cooperativas de viviendas, a diferencia de otros tipos de empresas, no necesitan disponer de unos elementos de activo fijo importantes para el desarrollo de su actividad; al no desarrollar normalmente por sí misma la actividad de construcción, no tiene necesidad de grandes inversiones, si bien las existencias -en obras en curso- puede llegar a ser importantes.

Un aspecto característico es la actividad empresarial temporal, mientras se promueven las viviendas, aunque en muchas ocasiones no se solicite la disolución de la misma. Un factor que ha contribuido a dicha limitación temporal ha sido la estructura de las ayudas públicas, que han favorecido tradicionalmente la producción de viviendas destinadas a la propiedad individual. Esa temporalidad no permite aprovechar unas relaciones estables con los proveedores y las relaciones con terceros.

Esa dificultad se supera al encomendar la gestión a empresas especializadas, lo que se justifica también por la complejidad de la actividad promotora y por la falta de profesionalidad en otros momentos. La gestora es una sociedad instrumental, una entidad que ejerce sus funciones en virtud de un contrato de arrendamiento de servicios gerenciales convenido con la cooperativa. No tiene delegadas las facultades de decisión y menos de gobierno, sí la prestación de unos servicios profesionales.

El carácter del vínculo entre los socios de la cooperativas de viviendas procede de un interés económico común y además limitado (el conseguir un alojamiento en régimen de propiedad individual); ese vínculo tiene menos implicaciones ideológicas o sociales que en otros tipos de cooperativas, por tanto, es un nexo más débil que en otras formas, lo que también contribuye a explicar la fácil desaparición como cooperativa una vez que su objeto social se ha cumplido. Las cooperativas de promoción de viviendas temporales no son capaces de generar recursos propios irrepartibles, ni de generar unos ingresos como pueden ser los procedentes de alquileres: de viviendas o de locales, etc.

Más fácil puede darse la continuidad de las cooperativas, que, de acuerdo con la Ley de Cooperativas y las Leyes Autonómicas, pueden tener por objeto la conservación y administración de las viviendas y locales, elementos, zonas o edificaciones comunes y la creación y suministro de servicios complementarios.

El socio desempeña una doble función, por una parte de proveedor financiero de la cooperativa y por otra de consumidor de sus servicios. Esto puede parecer

impulsado por CamScanner

análogo a otras formas cooperativas, pero sin embargo, en la medida que la autofinanciación es casi inexistente, el socio se ve involucrado en mayor medida tanto en la financiación del proceso de promoción y construcción y costes de mantenimiento de la cooperativa.

Suele haber una diferencia considerable entre las necesidades de financiación de la actividad de promoción, y las capacidades financieras de sus socios. Ese desfase debe cubrirse con financiación ajena, que es la principal fuente de recursos financieros; financiación, que sobre el papel, no debe ser difícil de conseguir, al poder utilizar la garantía hipotecaria de las propias viviendas en construcción. En todo caso, para determinadas clases sociales, ese desfase deberá cubrirse con financiación privilegiada y con ayudas públicas individualizadas. La utilización de estas ayudas introduce determinadas limitaciones legales. Cabe, por tanto, hablar de la influencia de las ayudas públicas en su desarrollo, como son los regímenes de propiedad utilizados, las características de las viviendas promovidas, etc.

El capital social no es una partida financiera importante en las cooperativas de viviendas, siendo sustituida por cantidades aportadas por los socios destinadas a financiar sus viviendas. Así las características peculiares del capital social en las sociedades cooperativas no tienen apenas relevancia práctica. Esta característica, unida a la escasa o nula formación de reservas, hace que estas sociedades tengan una estructura financiera débil si es medida en función de los recursos propios. Sin embargo la solvencia de la entidad viene medida por la solvencia de sus socios.

El socio que se integra en una promoción, acepta expresamente el plan económico de aportaciones, y de ahí surge la obligación de hacer efectivas dichas cantidades en las condiciones de tiempo y cuantía previstas. Dichas aportaciones constituyen el eje de las relaciones económicas del socio con la cooperativa, ya que es la aportación financiera más importante en volumen de recursos, indispensable para llevar a cabo su objeto social.

III.7.1.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

Unos de los problemas a los que se enfrentan las cooperativas de viviendas es que se desvirtúe su funcionamiento democrático por desconocimiento del socio de la naturaleza de la sociedad. Esto puede ocurrir también como consecuencia de la necesidad de utilizar servicios de gestoras. Los servicios

impulsado por CamScanner

de gestión pueden ser prestados por entidades carentes de la profesionalidad necesaria o por agentes que deriven la responsabilidad y el riesgo inherente en toda promoción inmobiliaria hacia los destinatarios de las viviendas agrupados en sociedades cooperativas. Es necesario delimitar la responsabilidad de la gestora como agente independiente con atribuciones y responsabilidades propias pero sin confundir con las atribuciones propias de los órganos sociales y de los socios.

Determinadas irregularidades provocan desconfianza en el sistema cooperativo y son causa de disposiciones legales intervencionistas que en ocasiones, persiguiendo la mayor seguridad de los socios, introducen trabas y rigideces en su funcionamiento empresarial. Es necesario reforzar los controles democráticos propios de la sociedad cooperativa, y estimular la conciencia de socio y sus implicaciones. La solución no radica en la proliferación de normas, sino en velar por el cumplimiento de las leyes de cooperativas, y por la información de los socios.

Un segundo problema para las sociedades cooperativas de viviendas en la actualidad es la dificultad general con que se encuentran los agentes inmobiliarios para promover viviendas protegidas. En la medida que las sociedades cooperativas se han especializado en la promoción de viviendas protegidas, se han visto afectadas por una coyuntura en la que son difíciles de promover, y caracterizadas por una fuerte regulación y sujetas a precios máximos oficiales.

Las sociedades cooperativas son entidades que, gestionadas adecuadamente, pueden conseguir promover viviendas con mejor relación calidad/precio que otras promotoras, al adjudicar a precio de coste y eliminar el beneficio del promotor, que en este caso se transmite a los socios como un menor precio. Ese menor coste se corresponde con el posible beneficio empresarial, que puede convertirse en pérdidas como consecuencia del correspondiente riesgo empresarial en que se incurre.

En otro orden de cosas organizan la demanda en grupos homogéneos, lo que puede facilitar el acceso a ayudas públicas, a la financiación privada, y a aunar intereses en aras a obtener productos inmobiliarios adecuados a los socios.

Por su propia dinámica de funcionamiento tienen mayor facilidad para adaptarse a las necesidades y gustos de la demanda y para ejercer un mayor control de calidad. La promoción de viviendas en forma cooperativa posibilita influir en la forma de la construcción: tanto en lo que se refiere a calidades y

impulsado por CamScanner

acabados, como a elementos comunes de los edificios o de la urbanización; además lleva un control sobre el proceso de ejecución de obras, y en definitiva todo aquello derivado de la capacidad de decisión sobre la marcha de la promoción.

Eso a la vez puede dificultar la gestión y dilatar el proceso de producción para conseguir una mayor adecuación a lo especificado por los socios. Requiere mayor implicación del socio, con sus ventajas e inconvenientes (perdida tiempo, etc.). En definitiva la cooperativa de viviendas ha sido pionera en la promoción orientada y volcada en satisfacer las necesidades y preferencias de los usuarios.

III.7.1.5. CONCLUSIONES

Las cooperativas han articulado un sistema genuino de promoción de vivienda que ha encontrado un hueco no despreciable en la promoción inmobiliaria española. Sistema que se ha manifestado como eficaz no solo como forma de promoción inmobiliaria, sino en la medida que ha hecho posible el acceso a la vivienda a precios asequibles a muchas familias.

Tradicionalmente el sector cooperativo ha estado ligado a la promoción de viviendas protegidas nuevas, gestionadas profesionalmente por empresas especializadas. Ello ha provocado un declive en la promoción, causado por tres factores:

- Por la escasez de oferta de suelo protegido.
- Por el aumento de la oferta del sector de construcción residencial que ha provocado un alza de los costes de producción.
- Por la ineficacia relativa de la política de ayudas públicas de los últimos planes de vivienda, en un contexto de auge económico.

Esa circunstancia es fruto de la situación del sector inmobiliario concreta, pero ocasión para tratar de tomar medidas que permitan un adecuado desarrollo de las sociedades cooperativas de viviendas.

Las cooperativas de viviendas aportan ventajas de orden económico, financiero, técnico y social que pueden producir competencia significativa frente a otros modos de promoción de viviendas convencionales, sean cuales sean los tipos de vivienda y las características de los socios. Es de destacar su contribución a regular los precios de las zonas en donde actúan.

impulsado por CamScanner

III.7.2. LAS COOPERATIVAS DEL MAR

Ángel Cervera Paz (Universidad Complutense de Madrid)

III.7.2.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR Y DE SU ENTORNO

El sector pesquero -artesanal y de bajura- y, por tanto, de las cooperativas del mar, es un sector en el que predominan las decisiones y procesos basados en la tradición. En él la mayor parte de los cambios introducidos en los últimos años proceden del poder legislativo, lo que implica una baja velocidad en la aplicación de los mismos, con periodos de negociación, aprobación y posterior adaptación a las nuevas situaciones. En este entorno los cambios son lentos y las tendencias previsibles, de ahí que el entorno pueda considerarse como estable.

Por otra parte, dado que la actividad desarrollada en el sector pesquero artesanal y de bajura no necesita de conocimientos sofisticados, ni emplea tecnologías avanzadas que requieran de una formación elevada y especializada, el sector pesquero está ubicado en un entorno simple.

En otro plano, las cooperativas del mar tienen características propias dentro de la Alianza Cooperativa Internacional, ya que cuentan con valores propios (Congreso de la ACI de 1992) que habrán de guiar las actuaciones de las cooperativas de pescadores, siendo éstos: participación de los socios, democracia, honestidad y humanidad o bondad.

También en el Comité Plenario de Pesca de la A.C.I. del año 1991 se suscribió por unanimidad que las cooperativas de pescadores debían prestar atención a la gestión de los recursos naturales y a la conservación del medio ambiente, permitiendo un desarrollo sostenible. Para lograrlo se propusieron los valores siguientes: gestión de los recursos y de la energía; protección del medio ambiente; producción de alimentos; y, por último, apoyo o soporte para la paz.

III.7.2.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR

De los datos que figuran en el Censo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales se desprende que la situación de las Cooperativas del Mar llega a

impulsado por CamScanner

convertirse en un planteamiento más teórico que real, debido a la escasa representatividad de la flota cooperativa: en 1996 sólo había censadas 2 Cooperativas del Mar, ninguna en 1997 y 1 en 1998 (con 9 empleados). Pero estos datos son contradictorios ya que en el censo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales no figura ninguna Cooperativa del Mar, en cambio figuraban 14 cooperativas en 1997 y 9 en 1996, dedicadas a actividades relacionadas con la pesca o con la acuicultura que asociaban a 94 y 78 personas respectivamente para los años indicados.

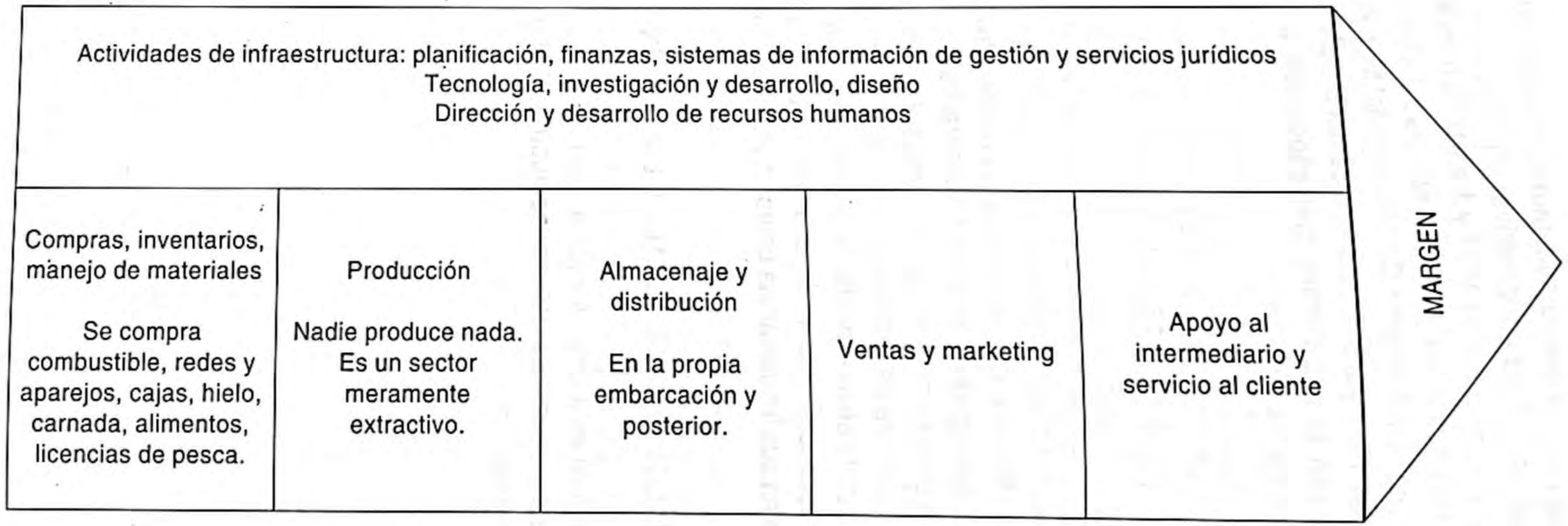
Por su parte la Unión Nacional de Cooperativas del Mar cifra en 200 el número de cooperativas afiliadas, con un total de 6.000 trabajadores.

Entre las razones que justificarían estas discrepancias están la heterogeneidad de las diferentes leyes cooperativas existentes en las distintas Comunidades Autónomas, de manera que las Cooperativas del Mar aparecen incluidas en otras tipologías de Sociedad Cooperativa. Un segundo argumento es la imprecisión de las estadísticas pesqueras. Finalmente, también queda justificado por el sistema de remuneración empleado en la pesca artesanal y de bajura, consistente en la subasta de las capturas en la lonja y el reparto de los beneficios mediante el sistema denominado en la pesca como "a las partes", mecanismo que en sus límites actúa como un sistema de reparto cooperativo.

III.7.2.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR

Desde el punto de vista empresarial las actividades que conforman la cadena de valor de las cooperativas del mar se ilustran de forma resumida en la siguiente representación:

impulsado por CamScanner



impulsado por CamScanner

De las actividades de infraestructura, en la pesca de artesanal y de bajura, podría hablarse de planificación de la campaña de pesca aunque ésta depende de externalidades: vedas, acuerdos, estado de la mar...; y de planificación financiera, aunque más bien sea un sistema contable básico.

En segundo lugar los aspectos relacionados con la tecnología, I+D y diseño están en manos de los proveedores de las diversas tecnologías (embarcaciones, sistemas de navegación, frío industrial, sistemas GPS....).

En cuanto a la dirección y desarrollo de recursos humanos: se trata de un sector donde la mano de obra es eventual, e incluso no existen contratos por escrito. Si bien haría falta hacer más énfasis en los aspectos relacionados con los recursos humanos, hasta el momento la propia configuración del sector lo impide.

Con respecto a las actividades primarias pueden hacerse las siguientes observaciones:

Las compras, inventarios, manejo de materiales son mejorables siempre y cuando se hagan en conjunto.

En cuanto a la producción son mejorables las actividades relacionadas no tanto con la pesca, sino con la conservación, de ésta, el procesamiento (escamado, eviscerado... pero perdería frescura y calidad) y la identificación del producto.

También es susceptible de mejora el almacenaje, pero la poco pueden hacer las empresas armadoras para mejorar la distribución, puesto que su actividad finaliza con la descarga, que a veces es llevada a cabo (obligatoriamente) por personal externo, encareciendo el producto.

Por su parte, la venta se realiza mediante subasta y los armadores no tienen ninguna otra alternativa, por lo que tampoco pueden hacer directamente nada para mejorar esta actividad de la cadena de valor. En cuanto al marketing podría mejorarse la presentación del producto, incidir en su calidad y frescura, etc., pero la inestabilidad de estos parámetros, el poco volumen, etc. no hacen atractivas estas medidas de forma individual. Además, también las medidas a adoptar corresponderían a los "exportadores".

impulsado por CamScanner

Finalmente, debido al sistema de venta (lonja), y al escaso poder de los armadores frente a la distribución, éstos obvian intervenir en los eslabones relacionados con el apoyo al intermediario y servicios al cliente.

III.7.2.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR

Mediante el análisis DAFO se sintetizan las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de las cooperativas del mar, obteniendo un repertorio completo de capacidades (o puntos débiles y fuertes) con que cuenta la organización para hacer frente a las amenazas y oportunidades del entorno. De esa forma el sector de las cooperativas del mar conocerá las capacidades diferenciales que debe explotar mejor, y los puntos débiles sobre los que tiene que hacer un mayor esfuerzo para mejorar sus resultados.

III.7.2.5. CONCLUSIONES

Excluyendo las cooperativas de mariscadores de Galicia (cuyo régimen es más parecido a las cooperativas de agricultores), las cooperativas del mar en España son muy minoritarias, sobre todo las dedicadas a la explotación de un barco en régimen cooperativo. Las fortalezas y oportunidades indicadas en el DAFO, junto a las siguientes observaciones (adaptado de Peña Sanz, Digby y Vargas Sánchez) pueden ayudar a reconducir este tipo de sociedades cooperativas y evitar su fracaso empresarial:

- Educación, formación
- Acopio de recursos financieros
- Intercooperación o la unión hace la fuerza
- Gestión encomendada a profesionales
- Zona pesquera bien desarrollada
- Planificación gubernamental
- Utilización de tecnologías intermedias
- Colaboración entre los responsables
- Revisión de la legislación
- Socialización

impulsado por CamScanner

DEBILIDADES	AMENAZAS
Poca integración de los socios. Escasa orientación económico-empresarial. Falta de directivos profesionales, ineficiencia organizativa y de gestión. Falta de formación económico-empresarial entre los socios, y en especial entre los representantes estatutarios. Falta de formación profesional (especialización) de los marineros. Fuerte dependencia financiera de la Administración (subvenciones....) para la creación y promoción de empresas cooperativas. Inexistencia de un auténtico tejido empresarial en la pesca artesanal y de bajura. Pequeña dimensión empresarial. Flotas muy especializadas en determinadas especies y caladeros, dejando poco margen de adaptación a los cambios. Flota artesanal y de bajura anticuada. Se limitan a la extraer el recurso sin incorporarle más valor añadido. Obligatoriedad de vender el pescado en lonja, por lo que no controlan, ni podrán controlar la distribución. Poca vinculación interempresarial con el sector productivo. Existen pocas cooperativas del mar implantadas en el territorio nacional. Ausencia de asociación entre las cooperativas existentes. Los pescadores (en general) se sienten un grupo marginado de la sociedad, lo que desmotiva estos recursos humanos. Mala imagen empresarial por desconocimiento hacia las cooperativas. Limitación en el acceso a los mercados financieros. Poca capitalización.	Incremento en los costes de explotación (licencias, gasoil, costes laborales, descarga,...). Limitación en el acceso a caladeros, vedas, etc. Sobredimensionamiento de la flota en relación a los caladeros. Acuerdos para disminuir el número de embarcaciones, sus T.R.B. y potencia. Mayor dificultad para pescar en caladeros de otros países (en especial Marruecos). Limitación del número simultáneo de embarcaciones autorizadas a faenar en un caladero. Límites en el número y cantidad de especies a capturar. Cambio en los hábitos de consumo hacia productos más elaborados en detrimento del pescado fresco. Competencia creciente del pescado congelado frente al fresco. Competencia creciente de las importaciones de pescado (fresco y congelado). Alto número de pescadores furtivos. No se respetan las vedas. Contaminación de los caladeros. Instalaciones portuarias anticuadas y deficitarias de servicios
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
En general las cooperativas demuestran buena capacidad de adaptación a las circunstancias. Ausencia de conflictividad laboral, pues coinciden los intereses de capital y trabajo. La democracia interna puede colocar a los líderes en los Órganos de Gobierno, ayudando a cohesionar la Cooperativa. Posibilidad ínter cooperar, creando cooperativas de segundo grado,.... Fuerte vinculación al territorio. Ayudas Estatales y supranacionales durante las vedas y paros biológicos. Ayudas destinadas a modernizar y mejorar las flotas y las infraestructuras pesqueras.	Nuevas tecnologías aplicadas a nuevos pesqueros que aumentarán la rentabilidad de los mismos. Mejora en la administración y gestión. Posibilidad de introducir nuevos productos con mayor valor añadido. Posibilidad de integración vertical para controlar la distribución del pescado fresco. La Administración se esfuerza en la mejora del sector. Mejora de las infraestructuras pesqueras de los puertos.

impulsado por CamScanner

III.7.3. LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Juan Carlos García Villalobos (Universidad San Pablo-CEU)

III.7.3.1 LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE Y DE SU ENTORNO

Las cooperativas de transporte son entidades que se desarrollan en el modo de transporte carretera y actúan en sus mercados, el de viajeros y mercancías, y dentro de cada uno, por razón del medio que determina su actividad, comprenden las de autobuses y las de camiones. También están vinculadas al sector otras que como las de taxis o ambulancias se suelen considerar de servicios por cuestiones administrativas de acreditación de un nivel de profesionalidad exigido en aquéllas.

Las cooperativas de transporte españolas son agrupaciones de empresarios de transporte (autónomos) que mediante su adhesión aspiran a un mejor aprovechamiento de su trabajo respecto a su operativa independiente, lo que se concreta en una menor ociosidad de la actividad y en una mayor economía en el suministro.

Las leyes de Ordenación de los Transportes Mecánicos por Carretera y de Coordinación de los Transportes Terrestres, ambas de 1947, establecían su constitución al abrigo de los Sindicatos Verticales, pero se encontraron con dificultades al considerarlas grupos de presión y no entidades que velaban por los intereses de los transportistas con el propósito de compensar los desequilibrios que se manifestaban por parte de los pocos que contrataban las cargas como agencias de transporte.

Inicialmente, las cooperativas de transporte en autobús se desarrollan en el ámbito privado, como cooperativas de consumidores formadas por los trabajadores de las explotaciones mineras y siderometalúrgicas asturianas con el objetivo de procurarse los desplazamientos hasta ellas; aunque no estuvieron exentas de problemas al ser el centro de las presiones de las empresas concesionarias del transporte público.

Con la crisis de los años setenta la sociedad cooperativa es una forma societaria adoptada por empresas de transporte en situación complicada, cuyos trabajadores las adquirieron con sus indemnizaciones y subsidios de desempleo para encargarse de la provisión del servicio en régimen cooperativo. En los

impulsado por CamScanner

ochenta, una disposición administrativa provocó la proliferación de las sociedades cooperativas de transportistas al abriles la puerta a los cupos de autorizaciones vigentes en el transporte internacional de mercancías por ajustarse a la dimensión mínima de cinco vehículos que se estableció como requisito básico.

> *Las sociedades cooperativas de transporte tienen referencias explícitas en el marco jurídico que les afecta: el sectorial, esto es, la Ley 16/1987, de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT) –artículos 60 y 61–; y el cooperativo, que es la Ley 27/1999, de Cooperativas –artículo 100–, junto a las leyes de cooperativas promulgadas por las comunidades autónomas con las competencias transferidas en esta materia.*

En estas normas se establece un tratamiento de las sociedades cooperativas de transporte en función de que se constituyan como sociedades cooperativas de trabajo asociado o como sociedades cooperativas de transportistas. A todos los efectos, las primeras entran dentro de la tipología de las cooperativas trabajo asociado; mientras las de transportistas se aproximan mucho a las de servicios, hasta el punto que por razón de sus atribuciones se tratan de un caso particular de éstas, como se manifiesta en la redacción de los preceptos que las definen en la Ley 27/1999, de Cooperativas:

Son cooperativas de servicios las que asocian a personas físicas o jurídicas, titulares de explotaciones industriales o de servicios y a profesionales o artistas que ejerzan su actividad por cuenta propia, y tienen por objeto la prestación de suministros y servicios, o la producción de bienes y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios".	*"Son cooperativas de transportistas las que asocian a personas físicas o jurídicas, titulares de empresas del transporte o profesionales que puedan ejercer en cualquier ámbito, incluso el local, la actividad de transportistas, de personas o cosas o mixto, y tienen por objeto la prestación de servicios y suministros y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de sus socios".*

Las cooperativas de transporte están constituidas y disfrutan de personalidad jurídica desde el momento de la inscripción de la escritura pública de constitución en el registro de cooperativas dependiente de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo o dependiente de la consejería correspondiente que tenga competencias. Como entidades del transporte, además deben

impulsado por CamScanner

figurar inscritas en el Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte del ministerio de Fomento; si bien para las cooperativas de transportistas hay reservada una sección especial.

La Ley de Ordenación de Transporte Terrestre y su reglamento (Reales Decretos 1211/1990, 1136/1997 y 1830/1999) aluden a ambos tipos de cooperativas para establecer que:

- Las sociedades cooperativas de trabajo asociado son empresas de transporte por ser titulares de autorizaciones de transporte público aun cuando sean aportadas por los socios. Las sociedades cooperativas de transportistas entran dentro de las entidades de la actividad auxiliar y complementaria del transporte, en concreto, se asimilan a los operadores de transporte en su versión de agencias de transporte.
- Los socios de las cooperativas de trabajo asociado de transporte pierden la posibilidad de funcionar independientemente desde el momento de su incorporación a la sociedad. En las de transportistas, los socios al mantener la titularidad de las autorizaciones de transporte pueden actuar por su cuenta, sin perjuicio que los estatutos sociales limiten esta posibilidad.
- La determinación de la estructura financiera de las sociedades cooperativas, que afecta su capital social y reservas, se equipara al de las entidades a las que se asimilan. En el caso de las de trabajo asociado, como empresas de transporte, 9.000 euros más 5.000 euros por cada vehículo que supere el primero. En las cooperativas de transportistas, en su calidad de operadores de transporte, 60.000 euros; que se ajusta según el número de socios: 30.000 euros entre 15 y 30 socios, y 10.000 euros si no se llega a los 15.
- El director de las cooperativas de transporte debe cumplir el requisito de capacitación profesional para el ejercicio de la actividad de transporte interior e internacional de viajeros o mercancías.
- Al reconocer a las cooperativas de transportistas como operadores en relaciones exclusivamente con sus socios, no quedan sometidas al régimen administrativo común de los operadores de transporte. Por el contrario, las de trabajo asociado pueden obtener el título administrativo habilitante para operar en las mismas condiciones que cualquier empresa de transporte.

impulsado por CamScanner

Las cooperativas de transporte tampoco están exentas de un entorno institucional que las representa a distintos niveles. Es el caso de la Unión de Cooperativas de Transportes de España (UCOTRANS), en el ámbito estatal; y en sus respectivas comunidades autónomas, la Federación de Cooperativas de Servicios y Transportes de la Comunidad Valenciana, las Empresas Cooperativas Federadas Andaluzas de Transporte (EMCOFEANTRAN), la Federación de Cooperativas de Servicios y de Cooperativas de Transportistas de Cataluña (SERVICOOP) y la Federación de Cooperativas de Transporte del País Vasco.

III.7.3.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Las cooperativas de transporte tienen una baja participación en el cooperativismo español. En términos globales, aproximadamente un 2% son de esta clase.

Por comunidades autónomas, Andalucía, Cataluña, y la Comunidad Valenciana cuentan con la mayoría de las cooperativas de transporte, 400 cooperativas sobre las 550 estimadas, con un grado de afiliación del 65% favorecido por la existencia de las federaciones propias.

No obstante, su participación en el transporte pesado de mercancías es relevante, ya que un 15 por ciento de este tipo de transporte, en concreto de mercancía general, está en manos de las cooperativas de transporte. Esto no se puede decir del transporte de viajeros, cuya participación es bastante más reducida.

Por lo que respecta al número de socios, las cooperativas de transporte reúnen a unos 7.000, autónomos en su práctica totalidad.

III.7.3.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Las sociedades cooperativas de trabajo asociado de transporte proporcionan trabajo a sus socios (servicios de transporte), lo que comporta el conjunto de actuaciones encaminadas a garantizarles el aprovisionamiento de los suministros necesarios. En las sociedades cooperativas de transportistas, por

impulsado por CamScanner

su parte, lo que se cooperativiza es la comercialización de transporte, ya que como tales la producción es individual de cada socio; y con carácter secundario, el suministro de productos del transporte sobre la base de las mejores condiciones derivadas de su potencial de compra (de combustible, repuestos, reparaciones y mantenimientos de vehículos, aseguramientos; etc.).

Por tanto, en la cooperativa de trabajo asociado el suministro a los socios es una función implícita en la principal: la producción y la comercialización de transporte, en un comportamiento acorde con cualquier empresa de transporte. Para la cooperativa de transportistas se trata de un servicio más aparte de la comercialización de transporte o incluso el único si es de consumidores debido a que puede presentarse bajo tres formas: como empresa comercializadora de transporte, como empresa proveedora de suministros y como ambas; si bien la comercialización o captación de cargas es la razón de ser de casi todas las cooperativas de transportistas.

La contratación de viajes a otros operadores por las cooperativas de transporte tiene lugar en los retornos al origen dada su falta de implantación fuera de su territorio de asentamiento, generándose intercooperaciones con las de otras localidades. En cuanto a la distribución entre los socios de los trayectos contratados, está sometida a unos criterios administrados por la sección de tráfico y aprobados en la asamblea general.

Independientemente de su tipo, las sociedades cooperativas de transporte respecto a sus miembros operan del mismo modo que los intermediarios, contratan en nombre propio, pero reduciendo su margen con la consiguiente mejora de la rentabilidad del socio vía precios más competitivos por sus prestaciones de transporte y por sus adquisiciones de suministros. De hecho, la principal fuente de ingresos son las comisiones obtenidas de la actividad comercializadora y suministradora; aunque es frecuente que coexistan con unas cuotas fijas periódicas. La cooperativa de transporte repercute a los socios un determinado margen sobre los importes de los transportes que contrata por debajo del que maneja el mercado, y, en los mismos términos, retiene del precio de las adquisiciones que les suministra una parte de los descuentos obtenidos de los proveedores.

Estas comisiones y cuotas que carga la cooperativa de transporte al socio tienden a ser las necesarias para mantener la actividad social, lo que evidencia que se produce una distribución anticipada del resultado destinada a hacer mínimo el beneficio contable; y al mismo tiempo, remunerar al socio lo máximo posible.

impulsado por CamScanner

No obstante, la participación en el transporte cooperativo no deja lugar a dudas sobre la implantación de cada tipo de cooperativa. Esto es así porque un 85 % de las cooperativas transportan mercancías entre las que están mucho más presentes las de transportistas respecto a las de trabajo asociado.

Por otra parte, el nivel de activos fijos de las cooperativas de transporte es muy variable, pudiendo consistir en un local en el que establecer el domicilio social, recibir las demandas de transporte y negociar con proveedores; o además disponer de las instalaciones que les permitan integrar el proceso de aprovisionamiento, como equipos de abastecimiento de combustible, almacenes de repuestos, talleres de reparación de vehículos o aparcamientos, entre otros. Este último caso está al alcance de las que disponen de un alto número de socios, que son pocas. En un contexto caracterizado por la reducida dimensión de la sociedad, aproximadamente el 74% de las cooperativas de transporte no supera los 25 socios, con el mayor porcentaje para las que no superan los 10. Esta cifra de socios queda por debajo del número de vehículos ya que muchos aportan más de uno.

Las cooperativas de transporte de mercancías están presentes en todos los mercados posibles (mercancía general, mudanzas, transporte perecedero, materiales de construcción; etc.). También las de viajeros (transporte escolar, de trabajadores, turístico; etc.). Por ámbitos, predomina el transporte nacional, seguido del regional y el internacional.

La edad media de la cooperativa de transporte oscila entre los 10 y los 15 años, junto con la lentitud de su crecimiento pese a que recientemente se han producido algunas fusiones.

La facturación anual por transporte está en relación con la dimensión. Debido al predominio de las pequeñas cooperativas, no es frecuente que se superen los 2 millones de euros. Sin embargo hay ejemplos de cooperativas potentes que actúan en el transporte internacional de mercancías llegando a los 20 millones de euros, que son las que están mejor dotadas tecnológicamente, con equipos informáticos, conexión a internet para acceder a las bolsas de cargas virtuales y, en casos excepcionales, sistemas de seguimiento de vehículos vía satélite.

impulsado por CamScanner

III.7.3.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Uno de los problemas más importantes que se presentan en las cooperativas de transporte se refiere a los mecanismos de asignación de los viajes contratados, ya que de no estar suficientemente definidos son una eventual fuente de conflictos ante la desigual participación de los socios en la prestación de transporte por calidad y número de servicios encomendados. Algunas cooperativas de transporte se han visto en serias dificultades por admitir que los socios tengan libertad a la hora de aceptar un servicio aun cuando suponga desatender al cliente.

Las cooperativas más eficientes son las que han conseguido profesionalizar la gestión de los tráficos, muchas veces puesta en práctica desde la gerencia, evitando prácticas discriminatorias en el reparto de los viajes e insatisfacciones de los clientes por no verse servidos adecuadamente por la sociedad.

También la ausencia de homogeneidad por razón de los vehículos aportados puede causar distintas participaciones del colectivo social. De ahí que las características técnicas de los vehículos aportados, su número y su especialización condicionen la admisión del socio.

La falta de profesionalidad de la dirección de la cooperativa de transporte pone en peligro su supervivencia, pero al mismo tiempo disponer de gerentes competentes es una potencialidad en un mercado que no se caracteriza por el exceso de estos administradores; lo que no debe servir para que, como ha ocurrido en ciertos casos, adquieran experiencia para marcharse a otra empresa que les garantice una remuneración más competitiva.

Otro asunto que influye en la cooperativa de transporte es el de la exclusividad en las prestaciones del socio, en particular, a la cooperativa de transportistas, ya que en la de trabajo asociado es ineludible porque el socio no está autorizado administrativamente para transportar, sino la sociedad que se encarga de ejecutar las labores comerciales. Sin embargo, es frecuente que los estatutos sociales de las cooperativas de transportistas admitan únicamente socios exclusivos con la finalidad de que no compitan con la cooperativa, que haya una mayor vinculación social o que no se presenten situaciones como que haya socios que lo sean de más de una cooperativa o terceros de otras. De la otra forma, la cooperativa de transportistas sería un mero complemento a la actividad comercial de socios que ya tienen su cartera de clientes.

impulsado por CamScanner

Paralelamente a los procesos de externalización presentes en las nuevas configuraciones productivas, las cooperativas de transporte pueden modificar su objeto social para adquirir relevancia en algún proceso logístico de los cargadores, tal y como han hecho otras empresas de transporte que se han convertido en operadores logísticos. Esto supondría compartir el servicio exclusivo de transporte con otros que aportarían valor añadido a la carga: almacenamientos, manipulaciones de mercancías depositadas, acabados de productos, etiquetados, empaquetados; etc.

La realización de estas operaciones supondría un cambio estratégico significativo ya que, entre otras cosas, se precisarían recursos financieros que obligarían a alterar el tradicional sistema de beneficio mínimo; o incluso a iniciar una intercooperación con otras cooperativas con los mismos propósitos.

III.7.3.5. CONCLUSIONES

La cooperación es una de las características históricas ligada al transporte por carretera en España. Las cooperativas de transporte se desarrollan indistintamente en los mercados de viajeros y de mercancías como prestadores de servicios públicos, si bien consiguen un mayor protagonismo en el transporte pesado de mercancías donde se configuran como una forma de organización empresarial capaz de proporcionar mejoras a los numerosos transportistas autónomos a través del ejercicio de actividades de captación de cargas y de suministro de bienes y servicios.

A pesar que las leyes que las regulan establecen los límites entre la cooperativa de trabajo asociado de transporte y la de transportistas, tienen un funcionamiento similar, siendo la principal diferencia que los principales activos del socio (el vehículo y la autorización administrativa de transporte) pasan a convertirse en activos de la cooperativa de trabajo asociado en el momento de su adhesión. Esta analogía se acentúa cuando las cooperativas de transportistas tienden a abandonar su carácter típico de entidad centrada exclusivamente en procurar cargas a los socios para incorporar sus aprovisionamientos.

En un mercado tan competitivo como el de transporte por carretera, la capacidad de negociación de los transportistas es superior al agregar sus prestaciones a través de la cooperativa y dado que éstos son los propios socios de la sociedad, se elimina el margen de beneficio del intermediario de transporte

impulsado por CamScanner

siendo posible ofrecer unos precios competitivos sin reducir la calidad del servicio. La capacidad de negociación también abarca el suministro al centralizar las adquisiciones a través de la cooperativa.

Una mala interpretación del funcionamiento de la sección de tráficos, y en especial de su responsable, puede poner en tela de juicio la continuidad de la cooperativa de transporte al favorecer a algunos en la adjudicación de las cargas. De la misma manera, que la cooperativa de transportistas se encuentre con una competencia adicional procedente de los socios no exclusivos.

La cooperativa de transporte no se caracteriza por su gran tamaño en número de socios y vehículos, lo que conlleva volúmenes de facturación reducidos que redunda en un escaso grado de adaptación tecnológica.

Por último, la consolidación del movimiento cooperativo de transporte se verá favorecida por la constitución de la Confederación Española de Cooperativas de Transportes, como elemento de cohesión de todas las organizaciones representativas de las cooperativas de transporte en España.

impulsado por CamScanner

III.7.4. OTRAS COOPERATIVAS DE SERVICIOS

III.7.4.1. INTRODUCCIÓN

Las sociedades cooperativas de servicios están reguladas por la Ley de Cooperativas de 1999, que en su artículo 98.1 las concibe como aquellas "que asocian a las personas físicas o jurídicas, titulares de explotaciones industriales o de servicios y a profesionales o artistas que ejerzan su actividad por cuenta propia, y tienen por objeto la prestación de suministros y servicios, o la producción de bienes y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios".

La citada definición permite que puedan considerarse dentro de las mismas a cooperativas con actividades totalmente diferentes. Es más, la citada Ley de Cooperativas (en su artículo 98.2) establece a las cooperativas de servicios como un cajón de sastre en el se integrarán aquellas que no se adapten a los restantes tipos de cooperativas recogidas en la propia normativa.

En consecuencia, el análisis de este tipo de cooperativas incluiría una enorme lista de empresas con escasas características en común. A su vez, el citado análisis, dejaría fuera otras que, aunque realicen una actividad similar, no estarían dentro del concepto de cooperativa de servicios de la normativa de cooperativas. . Por este motivo, se ha buscado analizar cooperativas que presten un determinado tipo de servicio, de forma independiente a cual sea el tipo de cooperativa recogido en la normativa legal en el que se incluyan.

Entre los distintos servicios prestados por las cooperativas se ha optado por las que prestan servicios de salud y por las que realizan servicios de enseñanza. Ambos tipos incluyen, dentro de sus posibles manifestaciones, tanto a socios trabajadores (médicos y profesores fundamentalmente) como a socios usuarios (aiumnos, farmacéuticos o pacientes según el caso).

Además de la citada pluralidad de posibilidades, los citados grupos de cooperativas tienen como característica una importante representatividad en sus respectivos sectores, llegando en algunos casos a ser los líderes indiscutibles, por encima de sociedades anónimas y otras formas jurídicas.

impulsado por CamScanner

III.7.4.2. LAS COOPERATIVAS DE SANIDAD

Javier Iturrioz del Campo (Universidad San Pablo-CEU)

La Ley de Cooperativas de 1999 recoge como cooperativas sanitarias, a aquellas que realizan su actividad en el área de la salud. Esta definición permite incluir a las que realizan actividades que van desde la asistencia sanitaria, hasta la prestación de cualquier actividad complementaria, incluida la distribución farmacéutica, los servicios sociales o el transporte de enfermos. Entre estas alternativas las más significativas son las cooperativas que prestan asistencia sanitaria y las farmacéuticas.

III.7.4.2.1. Evolución y entorno de las cooperativas de sanidad

A lo largo del tiempo, las sociedades cooperativas que prestan servicios de salud han evolucionado adaptándose a las circunstancias y al entorno de forma diferente.

A) Evolución y entorno de las cooperativas sanitarias.

A principios del presente siglo WARBASSE promovió, en Estados Unidos, las primeras experiencias cooperativas sanitarias. En España hay que remontarse a las antiguas "igualas", por las que cada familia pagaba una cantidad "igual" al médico que las atendía en caso de enfermedad, sin necesidad de desembolso en ese momento. Estas igualas dieron lugar a los igualatorios, el primero de ellos fundado en Bilbao en 1934.

Los citados igualatorios se ven obligados a adquirir la forma jurídica de sociedad anónima, ya que no se permitía a las sociedades cooperativas la práctica del seguro. Sin embargo, en sus estatutos presentan el espíritu de los principios en los que posteriormente se fundamentará el cooperativismo sanitario.

Entre los diferentes igualatorios hay que destacar, por su relación con el cooperativismo sanitario, el de Barcelona que con el nombre de Asistencia Sanitaria Colegial S.A. fue creado en 1957. Los propietarios de este igualatorio son los médicos socios de la cooperativa de trabajo asociado Autogestió S. Cooperativa. A su vez se creó una cooperativa de usuarios (la S. Coop. de Instalaciones Sanitarias SCIAS) y una cooperativa de consumo denominada

impulsado por CamScanner

Sinera S. Coop.. Las tres cooperativas mencionadas formaron parte de una cooperativa de segundo grado denominada ELAIA en la que, dentro del ámbito de Cataluña, se unían como socios trabajadores y usuarios, siguiendo la idea concebida por el Dr. ESPRIU.

Un sistema similar es puesto en marcha en todo el territorio nacional a través un Igualatorio Interprovincial con el nombre de Asistencia Sanitaria Interprovincial S.A. (ASISA). Esta sociedad es propiedad de Lavinia S. Coop. (fundada en 1976) que tiene como socios a los médicos incluidos en los cuadros de ASISA.

Por último, hay que mencionar que a lo largo del tiempo se han formado diferentes entidades que pueden incluirse como cooperativas sanitarias acogiéndose, generalmente, a la fórmula de trabajo asociado.

B) Evolución y entorno de las cooperativas farmacéuticas.

En el siglo XIX la intermediación entre laboratorios y oficinas de farmacia estaba en manos de empresas cuya propiedad no pertenecía a los farmacéuticos. A finales del siglo XIX el sector farmacéutico impulsa la constitución de sociedades anónimas de distribución cuyos socios eran los propios farmacéuticos.

La primera cooperativa farmacéutica, tal y como se conocen actualmente, fue la Federación Farmacéutica creada en Barcelona en 1927. A partir de ese momento aumentan progresivamente, destacando la Cooperativa Farmacéutica Española (COFARES), creada en 1944.

Por último mencionar el proceso de creación de diferentes entidades cuyos fines son la defensa de los intereses de estas cooperativas, como la Asociación de Cooperativas Farmacéuticas (ACOFARMA) o la Asociación Empresarial de Cooperativas Farmacéuticas (ASECOFARMA).

III.7.4.2.2. Perspectiva macroeconómica de las cooperativas de sanidad

A) Perspectiva macroeconómica de las cooperativas sanitarias.

En el epígrafe I de este libro se ha dado cumplida cuenta del grupo SCIAS, que ha desarrollado en Cataluña un modelo de cooperativa de medicina social

impulsado por CamScanner

único en su género. Además, entre las cooperativas sanitarias destacan las propietarias de una sociedad anónima que realiza seguros de asistencia sanitaria. Así, (cuadro III.7.1) puede observarse que entre las tres primeras aseguradoras del ranking, suman más del 53% de la cuota de mercado de las primas adquiridas. La fuerte competencia en el sector se pone de manifiesto en que tan solo 4 empresas superan una cuota del 4%. De esas 4 empresas, la primera (ASISA) y la cuarta (ASISTENCIA SANITARIA COLEGIAL) son propiedad de una cooperativa, lo que pone de manifiesto la importancia de este tipo de sociedades en el sector asegurador sanitario.

CUADRO III.7.1.
EMPRESAS DE SEGUROS DE ASISTENCIA SANITARIA POR PRIMAS ADQUIRIDAS EN EL AÑO 2000

ASEGURADORAS	PRIMAS (euros.)	CUOTA DE MERCADO (%)	% PRIMAS DE ASIST. SANITAR.
ASISA	481.416.470	21,370	99,669
ADESLAS SA	373.966.800	16,599	99,856
SANITAS	356.058.560	15,804	99,814
ASISTENCIA SANITARIA COLEGIAL	111.454.210	4,947	99,806
DKV PREVIASA SA	89.841.393	3,988	74,367
CAJASALUD	85.589.352	3,799	94,195
IGUALATORIO MEDICO QUIRURGICO	83.654.695	3,713	99,889
ARESA SEGUROS GENERALES	71.713.726	3,183	85,15
CASER	54.324.222	2,411	11,206
FIAT MUTUA DE SEGUROS Y REASEG.	52.790.740	2,343	24,533

Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Programa Experto en Análisis financiero: El caso de las aseguradoras, INTERTELL, Madrid, 2000.

B) Perspectiva macroeconómica de las cooperativas de distribución farmacéutica.

Dentro de los mayoristas encargados de distribuir los productos desde los laboratorios a las oficinas de farmacia se encuentran las cooperativas, los almacenes con capital no farmacéutico y los centros farmacéuticos (propiedad de farmacéuticos pero bajo fórmula no cooperativa).

impulsado por CamScanner

Al analizar la cuota de mercado de los distribuidores mayoristas (cuadro III.7.2), puede apreciarse que se trata de un mercado muy dividido en el que únicamente 5 de los 99 mayoristas tienen una cuota superior al 5%. De ellos, 4 son cooperativas (los dos primeros el tercero y el cuarto), mientras que la tercera es el grupo británico Safa. Al ampliar el estudio hasta los 10 primeros se observa que solamente 3 no son cooperativas.

CUADRO III.7.2.

CUOTAS DE MERCADO DE LOS MAYORISTAS FARMACÉUTICOS

N	MAYORISTA	TIPO	CUOTA 1997	CUOTA 1998
1	COFARES	SC	16,1	16,7
2	HEFAME	SC	9,2	9,5
3	SAFA	NF	8,3	8,4
4	FEDERACIÓN FARMACÉUTICA	SC	8,4	7,9
5	CECOFAR	SC	6,3	6,6
6	GRUPO FARMACEN	NF	3,1	3,1
7	C.F.VALENCIANO	CF	2,4	2,4
8	COFANO	SC	2,4	2,2
9	COFARÁN	SC	2,3	2,2
10	COFARCA	SC	2,1	2,0
11	RESTO SC ENTRE 20 PRIMERAS	SC	13,6	11,9
12	RESTO DE CF y NF ENTRE 20	CF NF	2,5	2,5
	OTRAS		25,0	25,0
	TOTAL		100,0	100,0

SC: Sociedades cooperativas; CF: Centros farmacéuticos; NF: Mayoristas con capital no farmacéutico.
Elaboración propia a partir de datos de FEDIFAR y Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos.

III.7.4.2.3. Análisis empresarial de las cooperativas de sanidad.

A) Análisis empresarial de las sociedades cooperativas sanitarias.

Tal y como se ha mencionado, este tipo de cooperativas realizan múltiples actividades relacionadas con la salud. Esta circunstancia permite hacer una distinción en función de los colectivos que asocia.

impulsado por CamScanner

- Cooperativas sanitarias cuyos socios son profesionales de la medicina. Se rigen por las normas de las cooperativas de trabajo asociado. Su objetivo es mejorar las condiciones laborales y económicas de los médicos y otro personal sanitario.
- Cooperativas sanitarias cuyos socios son usuarios de salud. Dentro de este tipo de cooperativas se puede dividir entre las que realizan una actividad aseguradora y las que tienen otra actividad. En las primeras los socios son los usuarios de salud que tienen la condición de asegurados. Aunque la Ley de Ordenación del Seguro Privado reconoce a las cooperativas la posibilidad de hacer este tipo de operaciones, la Administración niega la autorización necesaria. De aquí que, como se ha mencionado, tradicionalmente las cooperativas se han visto obligadas a realizar los seguros a través de sociedades anónimas propiedad de las cooperativas. En cuanto a las cooperativas de usuarios que no realizan actividad aseguradora, las más destacadas son las de hospitalización. En las mismas, los socios son a la vez usuarios y propietarios de las instalaciones sanitarias (clínicas, hospitales, etc.).
- Las cooperativas sanitarias cuyos socios son trabajadores y usuarios de salud. La unión de los dos colectivos mencionados en un sólo tipo de cooperativa supone el cumplimiento del "cooperativismo sanitario integral". A esta situación puede llegarse mediante cooperativas de segundo grado aunque también es posible utilizar cooperativas de integración.

B) Las cooperativas farmacéuticas.

Su actividad consiste en la distribución de especialidades farmacéuticas y sustancias medicinales, procedentes de los laboratorios, entre sus socios. Estos son farmacéuticos, en su mayor parte, titulares de oficinas de farmacia. Con ello se logran una reducción en el margen de los distribuidores farmacéuticos.

III.7.4.2.4. Problemas y potencialidades de las cooperativas de sanidad

A) Los problemas más importantes de las cooperativas que prestan servicios de salud.

A.1) Para las cooperativas que prestan asistencia sanitaria.

- La imposibilidad de realizar seguros, a pesar de que el citado derecho es recogido en la normativa que regula este sector, ha supuesto que las

impulsado por CamScanner

cooperativas hayan tenido que recurrir a efectuar este tipo de operaciones a través de sociedades anónimas de su propiedad. El citado problema ha sido reflejado, por primera vez, en la Ley de cooperativas de 1999 que incluye expresamente la citada posibilidad.

- La existencia de un sistema de Seguridad Social pública obligatoria, hace que los usuarios de las entidades privadas de seguros tengan que realizar un doble pago: por un lado a la Seguridad Social y por otro a la entidad privada. Este problema ha sido subsanado, en parte, por algunas cooperativas que han llegado a un acuerdo para que determinados funcionarios puedan optar libremente entre ambas coberturas con una sola cotización.

A.2) Para las cooperativas de distribución farmacéutica.

- La continua busca por parte de la Administración Pública del recorte de los gastos farmacéuticos ha llevado a una serie de medidas entre las que se encuentra la reducción de los márgenes de distribución. Este último aspecto ha supuesto dos recortes consecutivos que han llevado el margen de los mayoristas en las especialidades farmacéuticas del 12% al 9,6% actual.
- La posible liberalización de las oficinas de farmacia hace que se produzca una situación de inestabilidad en los farmacéuticos titulares de las mismas. Esta situación puede afectar a las cooperativas de distribución farmacéutica ya que los citados farmacéuticos son a la vez los clientes y socios de las cooperativas.

B) Puntos fuertes de las cooperativas que prestan servicios de salud.

B.1) Cooperativas que prestan asistencia sanitaria.

- La existencia de la Seguridad Social obligatoria a obligado a las cooperativas a tener que distinguirse por el servicio prestado. Una prueba de ello es que entre los idearios habituales en este tipo de empresas se incluyen la libre elección de médico o la habitación individual con cama para el acompañante.
- La consecución del cooperativismo sanitario integral permite unir a los dos colectivos implicados en las prestaciones sanitarias (personal sanitario y pacientes) como socios de una sola empresa.

impulsado por CamScanner

B.2) Cooperativas farmacéuticas.

- Con este tipo de cooperativas los farmacéuticos con oficina de farmacia logran que todo el ciclo de distribución de los medicamentos se encuentre en su poder, evitando las posibles condiciones abusivas de los distribuidores propiedad de no farmacéuticos.
- Las cooperativas farmacéuticas tienen un alto grado de informatización con sistemas que van desde el pedido vía terminal informático, hasta almacenes totalmente robotizados que hacen que los servicios a las oficinas de farmacia socias se produzcan con frecuencia y eficacia.

III.7.4.2.5. Conclusiones

- Las cooperativas que prestan asistencia sanitaria presentan una gran diversidad que hace que usuarios de salud y personal facultativo sean socios, clientes o asalariados según el caso.
- La idea de establecer un cooperativismo sanitario integral permite que en unir las voluntades de personal facultativo y usuarios de salud, buscando un equilibrio entre las pretensiones de unos y otros.
- Especialmente las cooperativas que se dedican a realizar seguros de asistencia sanitaria y las de distribución farmacéutica son líderes en sus respectivos sectores, dejando claro que se trata de fórmulas empresariales muy competitivas.

impulsado por CamScanner

III.7.4.3. LAS COOPERATIVAS DE ENSEÑANZA

Josefina Fernández Guadaño (Universidad Complutense de Madrid)

III.7.4.3.1. La evolución reciente de las sociedades cooperativas de enseñanza

Las sociedades cooperativas en la educación tienen un carácter económico a la vez que social se encuentran reguladas por la Ley de Cooperativas en su artículo 103.1, que establece que las cooperativas de enseñanza son: "las que desarrollan actividades docentes, en sus distintos niveles y modalidades. Podrán realizar también, como complementarias, actividades extraescolares y conexas, así como prestar servicios que faciliten las actividades docentes".

Tanto en la legislación del Estado como en la mayoría de las Comunidades Autónomas con competencias en materia cooperativa, aparecen referencias específicas a las sociedades cooperativas que operan en esta actividad. Según la legislación del Estado estas sociedades cooperativas revisten dos modalidades: a) De consumo cuando asocien a los padres de alumnos, a sus representantes legales o a los propios alumnos. b) De trabajo asociado cuando asocie a profesores y a personal no docente y de servicios.

La evolución en los últimos años del cooperativismo en educación viene marcado principalmente por la transformación que ha sufrido el sistema educativo español como consecuencia de la reestructuración que ha provocado la Ley de Ordenación General del Sistema Educativo de 1990, y por otros factores, de entre ellos el más importante el cambio demográfico (se ha pasado de 663.667 nacimientos en 1970 a 361.930 en 1998) que han provocado una desaceleración muy importante en la constitución de este tipo de empresas.

Diferentes transformaciones acaecidas en el entorno económico, social e institucional favorecieron la creación de estas empresas durante los años ochenta y noventa. Sin embargo, este fenómeno no ha sido exclusivo de la actividad educativa, sino que en general se produjo un aumento para cualquier clase de sociedad cooperativa estimándose en la actualidad en 613 las cooperativas de enseñanza activas.

impulsado por CamScanner

III.7.4.3.2. Perspectiva macroeconómica de las sociedades cooperativas de enseñanza

La importancia del cooperativismo en educación en España es bastante reducida, ya que de 14.096 centros docentes privados (dato disponible para 1998) tan sólo un 5,38% son sociedades cooperativas. Estas empresas emplean a 21.026 trabajadores de los cuáles el 86,3 % está dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social mientras que el 13,7% lo hace en el Régimen de Autónomos.

No obstante, a pesar de su moderada relevancia en el ámbito estatal hay Comunidades Autónomas donde el cooperativismo de enseñanza ha sido históricamente uno de los más desarrollados. Es el caso de Cataluña con 361 sociedades cooperativas y el País Vasco con 149 empresas.

La actividad educativa es una de las pocas actividades profesionales en las que la distribución del empleo si atendemos al sexo se invierte con relación a lo que ocurre en la economía nacional. Así, del total de los trabajadores de los centros docentes cooperativos el 67,25% son mujeres mientras que el 32,75% son hombres. Esto es, la enseñanza, es una actividad donde el empleo es mayoritariamente femenino.

Respecto al grado de intercooperación política, la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza es la organización nacional de apoyo y difusión del cooperativismo en educación. Actualmente cuenta con un grado de afiliación del 59,94%. Asimismo, todas las Comunidades Autónomas salvo Asturias, Canarias, La Rioja y Navarra han constituido una organización representativa de sus intereses en sus respectivos ámbitos territoriales.

III.7.4.3.3. Análisis empresarial de las sociedades cooperativas de enseñanza

Las sociedades cooperativas prestan un servicio que también es ofrecido por instituciones públicas. Además, por ser la educación un bien preferente o social el Estado asume funciones como regulador, controlador, financiador o productor. Sin embargo, la Administración Pública movida por su interés de reducir costes, incrementar la flexibilidad del servicio y favorecer la implicación social ha externalizado la función productora a favor de los centros privados, preferentemente sociedades cooperativas por dos motivos: cumplir con el

impulsado por CamScanner

principio constitucional recogido en el artículo 129.2 y atender a lo que establece la Ley Orgánica del Derecho a la Educación en su artículo 48.3 que da prioridad a las sociedades cooperativas para firmar conciertos educativos. Por este motivo no es de extrañar que la mayoría de los centros docentes cooperativos tengan total o parcialmente concertado algún nivel educativo, aproximadamente un 75%, el resto son centros financiados totalmente con fondos privados.

La financiación pública repercute en la estructura orgánica de la sociedad cooperativa que tiene que tratar de hacer compatibles los órganos de gobierno recogidos en la legislación cooperativa con los contemplados en el Título IV de la Ley Orgánica reguladora del Derecho a la Educación y en el Título II de la Ley Orgánica de la Participación, la Evaluación y el Gobierno de los Centros Docentes

La actividad profesional llevada a cabo por los trabajadores de un centro docente, con independencia de que sean socios o contratados, requiere de una cierta cualificación profesional, en concreto, para el caso de los docentes tienen que ser maestros o bien licenciados, dependiendo de la etapa educativa en la que impartan docencia. Por este motivo la mayor parte de los trabajadores están cualificados (68,29%). No obstante, el centro docente requiere también de los servicios de otro personal no cualificado. Es más, en la mayoría de las sociedades cooperativas estas actividades que no requieren cualificación se subcontratan (limpieza, cocina, etcétera), por eso son muy poco significativas (7,29%).

La creación de centros docentes en la mayor parte de los casos suponen fortísimas inversiones iniciales en instalaciones, acondicionamiento de aulas, etcétera; que implican un elevado grado de endeudamiento inicial. No obstante, el ratio recursos propios/recursos ajenos tiende a aumentar en el largo plazo puesto que la mayoría de las sociedades cooperativas optan por la autofinanciación.

III.7.4.3.4 .Problemas y potencialidades de las sociedades cooperativas de enseñanza

La capacidad crecimiento de las sociedades cooperativas de enseñanza depende entre otros factores de la posición que ocupen en su sector y del carácter expansivo o recesivo de la demanda. El entorno legal, socio-económico e institucional condicionan su desarrollo y es fuente de oportunidades y

impulsado por CamScanner

amenazas. Los principales problemas a los que se enfrentan los centros docentes cooperativos provienen precisamente de su entorno, a saber:

- El cambio demográfico. Se asiste a una disminución de la tasa de natalidad desde la segunda mitad de los años setenta. Este hecho es favorecido por un factor significativo que es la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo.
- Los nuevos requerimientos impuestos por la Ley de Ordenación General del Sistema Educativo que ha supuesto una reestructuración del sistema educativo.
- El exceso de atomización que sufren las empresas de este sector. Se llevan a cabo muy pocos procesos de concentración, a pesar de que, hay dos ejemplos de intercooperación en el ámbito educativo llevados a su grado máximo que se ha realizado con mucho éxito en España, se trata de Mondragón Unibertsitatea y de La Florida Centre de Formació.

Por otro lado, son destacables otros factores que se pueden considerar potencialidades para las sociedades cooperativas de enseñanza, entre otros:

- La alta implicación de los trabajadores en la gestión empresarial. Derivado de su vinculación societaria. Lo que favorece la motivación y fidelización de modo que el socio se encuentra más comprometido con el quehacer empresarial y dispuesto a realizar más sacrificios en los momentos de crisis.
- El esfuerzo continuo por mejorar el nivel formativo del personal, sobre todo del docente, fundamentalmente por la necesidad de adaptarse a los cambios introducidos por los avances sociales, las nuevas tecnologías, los nuevos requerimientos impuestos por el Ministerio de Educación Cultura y Deporte, etcétera.
- El elevado nivel de autonomía, ya que, el servicio educativo se presta directamente al consumidor final sin la existencia de intermediarios.

III.7.4.3.5. Conclusiones

Las sociedades cooperativas que prestan servicios educativos representan un 5,38% con respecto a la totalidad de centros privados existentes en España. No obstante, hay razones que aconsejan esta forma jurídica, en primer lugar,

impulsado por CamScanner

tienen prioridad frente a cualquier otro tipo de centro docente privado a la hora de firmar conciertos educativos; en segundo lugar, por experiencia histórica han sabido mantener el empleo en épocas de recesión; y en tercer lugar, son en muchos casos la respuesta organizada de muchos padres que no ven satisfechas las necesidades que manifiestan para la educación de sus hijos y deciden organizarse y crear una sociedad cooperativa que responda a esas inquietudes o la respuesta organizada de muchos docentes que se encuentran en situación de desempleo.

Sin embargo, hay un factor del entorno, la disminución de la tasa de natalidad, que aconseja que las sociedades cooperativas en este sector articulen acuerdos de concentración desde fusiones hasta incluso la constitución de redes empresariales, que eviten la atomización que sufre el sector y aprovechen las sinergias que estos acuerdos de cooperación han provocado en otras actividades económicas.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

Actas del VII Congreso Estatal de la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza: *La dirección creativa: un modelo de gestión profesional.* Vitoria-Gasteiz, 17-17 de mayo de 1996.

Actas del VIII Congreso Estatal de la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza: *El proyecto educativo del colegio cooperativo.* El Escorial, 13-15 de mayo de 1998.

CAÑEDO FERNÁNDEZ, J.: "Coloquio", Federación Farmacéutica, Sección Científica, 1979.

CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS DE ESPAÑA (CONCOVI). El cooperativismo de viviendas en España. Memoria 1999/2000. Madrid: Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, 2000.

CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS DE ESPAÑA (CONCOVI). Viviendas Cooperativas. Madrid: varios números.

DIGBY, M. *Co-operation Among Fishermen. Oxford:* Yearbook of Agricultural Cooperation, 1982.

FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. *Estudio de los flujos económico-financieros de las sociedades cooperativas en la educación: un enfoque de concentración empresarial.* Tesis Doctoral: Universidad Complutense de Madrid, 2001.

GARCÍA VILLALOBOS, J.C. *Las sociedades cooperativas en el transporte de mercancías por carretera en España.* Madrid: Consejo Económico y Social, 2000.

GÓMEZ APARICIO, Antonia Pilar. Análisis de los aspectos financieros de las sociedades cooperativas de viviendas en España. Madrid: Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, 1993.

GÓMEZ APARICIO, Antonia Pilar. El concepto de sociedad cooperativa de viviendas en la legislación general del Estado español. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 72, 2000, p. 87-97.

HERNÁNDEZ BENAVENTE, S.: Macrocooperativas y cooperativismo sanitario, Fundación Espriu, Barcelona, 1990.

Informes elaborados por Empresas Cooperativas Federadas Andaluzas de Transporte *(EMCOFEANTRAN)*, la Federación de Cooperativas de Servicios y de Cooperativas de Transportistas de Cataluña *(SERVICOOP)* y la Unión de Cooperativas de Transportes de España *(UCOTRANS)*.

impulsado por CamScanner

ITURRIOZ DEL CAMPO, J.: El Cooperativismo Sanitario Integral en el Sector de la Salud: Análisis de los Flujos Económico Financieros, Gabinete de Estudios y Promoción del Cooperativismo Sanitario, Madrid, 1998.

ITURRIOZ DEL CAMPO, J.: La reforma del sistema sanitario y su influencia sobre las profesiones médica y farmacéutica", Revista del Instituto de Estudios Económicos, N. 3/1999.

MARZOA DOPICO, A., *Cofradías y Cooperativas como instrumentos de apoyo a la pesca de bajura*, III Semana de Estudios Pesqueros, Crédito Social Pesquero, Madrid, 1981, pág. 59.

MATEO BLANCO, J.: "El cooperativismo, algunas experiencias sanitarias internacionales", Cuadernos Cooperativos, N. 11, Zaragoza, 1983.

MUSSONS TRULLOLS, S.: Sistema público de Seguridad Social y Cogestión Sanitaria Cooperativa, Gabinete de Estudios y Promoción del Cooperativismo Sanitario, Barcelona, 1988.

PEDREÑO FRUTOS, J.A.; FERNÁNDEZ BLANCO, F. *Las cooperativas de enseñanza en España.* Madrid: Unión Española de Cooperativas de Enseñanza, 1994.

PEÑA SANZ, M., *Las Cooperativas del Mar, sus posibilidades dentro del actual panorama pesquero español ante la adhesión a la Comunidad Económica Europea*, REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, número 52, Asociación de Estudios Cooperativos (A.E.C.O.O.P.), Editorial de la Universidad Complutense, Madrid, 1984, págs. 53-95.

SANZ SANTAOLALLA, F.J., *Las cooperativas y algunas de sus fortalezas competitivas*, Boletín de Estudios Económicos, Vol. XLIX, número 151, Abril 1994, págs. 161-172.

TERRON LAMBEA, A.: "El cooperativismo sanitario en España", Cuadernos Cooperativos, N. 11, CENEC, Zaragoza, 1983.

VÁZQUEZ FRAILE, A. Las Cooperativas de Viviendas en España. Curso de especialización de directores/gerentes de cooperativas de viviendas, Madrid: Centro de Educación Cooperativa Luis Cuñat Rodríguez, varios años.

WARBASSE, J.P.: Democracia cooperativa, Ed. Atalya, Buenos Aires, 1945.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

III.8. LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS DE ACCIÓN SOCIAL

Antonia Sajardo Moreno (Universitat de València)

III.8.0. INTRODUCCIÓN

A diferencia de lo que sucede con los diferentes tipos de agentes de la Economía Social que se incluyen en el Bloque III de este Informe y que han precedido al presente capítulo, las 'ONL de acción social' no constituyen una forma jurídica unívoca nítidamente delimitada por el ordenamiento jurídico y aprehendida por el aparato estadístico-registral de las Administraciones Públicas del territorio español. Ni siquiera existe consenso en el mundo científico a la hora de balizarlas o de utilizar una terminología común para referirse a ellas, aunque algunas propuestas comienzan a gozar de mayor aceptación[1]. En este contexto, el análisis de las 'ONL de acción social' requiere precisar previamente los dos elementos que por su denominación les caracterizan y que son (1) la forma 'ONL' y (2) la actividad de 'acción social'.

En un sentido restrictivo las 'ONL' se definen por ser entidades privadas que no distribuyen beneficios entre las personas que las controlan, reinvirtiéndolos, en cambio, en su actividad social. En nuestro país existe cierto consenso a la hora de considerar a las Asociaciones y Fundaciones, así como a ciertas entidades singulares como Caritas, Cruz Roja y ONCE como los agentes genuinos de este campo. En un sentido más amplio, concibiendo a las ONL como organizaciones sin ánimo de lucro, es decir, como organizaciones que persiguen fines de utilidad social, pueden incluirse otras formas jurídicas además de las anteriores (Chaves y Monzón, 2001), que pueden ser, entre otras, las cooperativas, especialmente las cooperativas de iniciativa social, y ciertas sociedades mercantiles sin ánimo de lucro. Por otro lado, siguiendo el enfoque clásico de definición de la Economía Social en nuestro país (Barea y Monzón, 1992), sólo pertenecerían al campo de la Economía Social aquellas ONL, ya sea en su sentido restrictivo o amplio, que desempeñen una función

1. El número 37, monográfico sobre "Economía Social y Sector No Lucrativo", de la revista Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa, ofrece una buena visión del estado actual de la ciencia en este campo.

impulsado por CamScanner

propiamente económica de producción o distribución de bienes y servicios, lo que implicaría excluir, entre otras, a las numerosas asociaciones dedicadas a 'encuentro y socialización' y a funciones exclusivamente 'políticas y reivindicativas'. El problema radica en que en la práctica a menudo una misma organización desempeña más de uno de estos tres cometidos.

La actividad 'acción social' también puede ser concebida en dos sentidos. En su sentido restrictivo integraría únicamente los llamados 'servicios sociales' o servicios de apoyo a los colectivos especialmente débiles y vulnerables de la sociedad (minusválidos, infancia, refugiados, minorías étnicas, ayuda al desarrollo, tercera edad, mujer, otros), servicios generalmente competencia de las Carteras de 'Bienestar social' o de 'Asuntos sociales' de las diferentes Administraciones Públicas del territorio español. Integraría básicamente los campos 7.3. 'Acción social' y 3. 'Disminuidos' de la clasificación sectorial del Registro Nacional de Asociaciones (en adelante RNA) así como las Fundaciones de beneficencia y las de asistencia social. En un sentido amplio las actividades de acción social pueden concebirse como aquellas actividades en las que las ONL, entendidas en su sentido restrictivo, despliegan principalmente su acción; la clasificación internacional de las ONL denominada ICNPO respondería a este segundo sentido amplio.

Tanto en su sentido amplio como en su sentido restringido las ONL vierten beneficios de interés general, macroeconómicos y microeconómicos en las economías en las que se insertan. Desde una perspectiva económica desempeñan las tres funciones tradicionalmente asignadas al Estado que Musgrave clasifica en funciones Asignativa, Redistributiva y Reguladora. En relación a la Función Asignativa, las ONL presentan distintas ventajas frente a los otros dos sectores institucionales, el público y el privado capitalista, consistentes en ventajas de eficiencia, de eficacia y de rapidez en la asignación y producción de servicios directamente ligados a las necesidades colectivas de la sociedad; ello se da particularmente en contextos de asimetría informativa entre oferentes y demandantes, en contextos de bienes relacionales y en contextos de demandas no solventes. Las ONL presentan mecanismos genuinos que justifican su papel en la Función de Redistribución de renta y riqueza. Ello se materializa, en las organizaciones altruistas, a través del despliegue de la acción voluntaria y de las transferencias de donaciones privadas y en las cooperativas a través de sus reglas distributivas que priman a las personas, al uso de los servicios y al factor trabajo frente al capital. En el ámbito de la Función de Regulación contribuyen positivamente a corregir ciertos desequilibrios del mercado de trabajo como son insertar socio laboralmente

impulsado por CamScanner

grupos humanos con especiales dificultades de incorporación en el mundo laboral y con riesgo de exclusión (p.ej. disminuidos físicos, psíquicos y sociales, inmigrantes) y crear nuevos empleos en sectores de servicios emergentes (popularizados a veces con las nociones de 'nuevos yacimientos de empleo' y 'servicios de proximidad').

Desde perspectivas políticas y socio institucionales se atribuye a las ONL otras propiedades como son (1) su capacidad para crear y desarrollar patrimonio y capital socio-institucional, activos fundamentales para el mejor desempeño económico, social y político de un territorio y que se traducen, p.ej. en una mayor capacidad para favorecer procesos de desarrollo económico endógeno, (2) ser portadoras de una cultura y unos valores de progreso social, de tolerancia y de diálogo, (3) ser vehículos de cohesión social y económica, (4) fomentar la participación social en los asuntos públicos a través de la extensión de una cultura y de una práctica de participación democrática.

No menos importante es su función de pionerismo y de innovación socio-institucional, pionerismo en la detección de necesidades y problemas sociales e innovación y creatividad en la formulación e implementación de respuestas a aquellos; fenómenos como el comercio justo, la financiación ética y alternativa y las empresas de inserción tienen una lectura desde la perspectiva de la innovación social. Finalmente, y no por ello menos relevante, las ONL, cuando no han perdido su carácter militante de movimiento, presentan una gran capacidad para articular intereses e influir y presionar en los poderes públicos al objeto de transformar el marco institucional en pro de una ampliación del marco de los derechos sociales.

Sin embargo estas contribuciones al interés general pueden verse atenuadas, cuando no neutralizadas, por problemas idiosincrásicos de este sector institucional los cuales hunden sus raíces fundamentalmente en su debilidad económico-financiera estructural, en su variable capacidad para movilizar participación social y en su sesgo particularista, el cual tiende a generar desigualdades de atención en la distribución de servicios en el tejido social.

impulsado por CamScanner

III.8.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS ONL Y DE SU ENTORNO

El despliegue y la naturaleza de las ONL de acción social se hallan íntimamente ligados a los problemas sustantivos y las necesidades de servicios de bienestar social expresadas por la sociedad en un determinado periodo histórico, así como al papel desempeñado por el Estado, en sus diferentes formas, a la hora de darles respuesta. Los Estados de bienestar han aparecido cuando ese rol ha sido sensible y activo hacia aquellos problemas y necesidades. La pluralidad de realidades nacionales en los países desarrollados ha definido distintos modelos de Estado de bienestar, alineándose nuestro país en la actualidad entre los países del llamado 'patrón latino de Estado de bienestar'. Este último modelo se caracteriza por los siguientes rasgos: 1) Existencia de dos sectores institucionales básicos, el público y las ONL, formado este último, a su vez, por dos componentes, uno fuerte y cohesionado, ligado a la Iglesia Católica, y otro laico (o social), desvertebrado pero en acelerado proceso de desarrollo; 2) una intensa dependencia financiera de las ONL respecto del Sector Público; 3) una falta de articulación de mecanismos de coordinación o concertación de la política de bienestar social, agravada por cierto distanciamiento entre ambos sectores institucionales debido a la influencia de intereses particularistas y clientelistas; 4) una escasa regulación de las ONL y de su papel en la política social, y sin embargo una creciente asignación de responsabilidades en la oferta de servicios de bienestar social.

Dos etapas principales han marcado la evolución reciente del entorno de las ONL de acción social en España:

La primera, que se extiende desde el advenimiento democrático hasta finales de los ochenta se ha caracterizado, desde la esfera socioeconómica, por una 'explosión de necesidades', de naturaleza plural, viejas y nuevas, a las que, por primera vez desde el ámbito público ha habido voluntad de dar respuesta sistemática y continuada con medios públicos (regulación, financiación, empleados públicos). Este contexto político favorable ha ido acompañado de un proceso de descentralización de competencias a favor de los gobiernos autonómicos los cuales se han alzado como uno de los pilares de la intervención pública. La existencia de una pluralidad de realidades regionales ha facilitado la edificación de un auténtico mosaico de Estados de bienestar a escala regional en este sector de la acción social, con sus propias regulaciones (leyes de servicios sociales), dedicación de medios y actitudes hacia las ONL de acción social.

impulsado por CamScanner

económicas de las 'redes públicas de servicios sociales', cuyo aparato no ha podido hacer frente a la totalidad de necesidades y problemas y a menudo ha respondido tardíamente. Ha sido la iniciativa social, tanto las ONL más antiguas, generalmente con un carácter religioso y/o con forma de fundación, como la multiplicación de ONL de nuevo cuño, la llamada 'Nueva Economía Social', quien han articulado salidas. Salidas marcadas por el voluntarismo y la innovación socio-institucional.

Pero esta primera etapa ha venido marcada también por las limitaciones

La eclosión de asociaciones en nuestro país no ha sido ajena a este contexto ni al nuevo régimen político y de libertades. Durante la (última) etapa del Régimen franquista la media de asociaciones creadas por año era ínfima, apenas alrededor de 1000 anuales entre 1968 y 1976 (ver Cuadro III.8.1)[2]. La transición al Régimen Democrático, y la instauración, con éste, de un nuevo y amplio régimen de libertades, van a permitir la eclosión asociativa: se incrementa en más de un 500% la tasa de creación anual de asociaciones durante el primer periodo (1977-83), para volver a duplicarse esa misma tasa a finales de los 80 y principios de los 90. Esta tasa se estabiliza finalmente a mediados de los 90 en el entorno de las 13.000 asociaciones creadas anualmente, tasa que, no obstante, se aleja sustancialmente de la de otros países europeos vecinos, como Francia, que gozan de una mayor tradición y vigor asociativo, el cual durante el mismo periodo presentaba tasas superiores a las 50.000 asociaciones creadas al año (véase Archambault, 1996:177).

CUADRO III.8.1.
MEDIA DE ASOCIACIONES INSCRITAS POR PERIODOS EN ESPAÑA

Periodo	Nº Asociaciones
1968-1971	746
1972-1976	1157
1977-1983	5797
1984-1988	6492
1989-1993	9920
1994-1999	13345

Fuente: Elaboración propia a partir de las Memorias anuales del Ministerio de Interior.
Nota: Asociaciones incluye las Asociaciones y las Asociaciones juveniles.

2. Se utilizan datos de asociaciones en activo por años, procedentes del Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior, toda vez que la tasa de disolución oficial (comunicada oficialmente al Registro) es escasa, apenas 7.296 del total de 222.716 inscritas históricamente hasta el 31-12-99.

impulsado por CamScanner

La insuficiencia de la red pública de servicios sociales y la existencia de un importante parque de ONL de acción social con amplio radio de acción coadyuvaron la postulación, en la regulación pública autonómica, de la necesidad de colaboración pública-iniciativa social en esta primera etapa. Sin embargo la institucionalización real, especialmente por la vía de la regulación, de esta colaboración ha sido escasa.

Desde finales de los 80 la actitud de los poderes públicos hacia los servicios sociales presenta cambios significativos si se la compara con la etapa anterior. En un contexto de política presupuestaria restrictiva, este segundo periodo se halla marcado por la flexibilidad y la externalización (privatización) del despliegue de los nuevos servicios (Chaves y Sajardo, 2001). El factor económico financiero subyace a ambas características, en efecto, en la flexibilidad porque la inseguridad en la afluencia continua de recursos financieros a este sistema, inseguridad sentida de modo especial por los niveles subcentrales de gobierno, limita sus posibilidades de compromiso de flujos futuros de ingresos (p.ej. para contratar personal fijo), mientras, la externalización viene determinada por razones de coste, de gestión y de conflictividad de la mano de obra.

En este contexto, las diferentes administraciones públicas continúan ampliando los recursos financieros destinados al sector de servicios sociales, mayores en la presente fase alcista del ciclo económico. Este hecho se encuentra en la base del discurso de los 'nuevos yacimientos de empleo' de los últimos años. Pero, a diferencia de la etapa anterior, la red pública apenas crece, son las ONL de acción social las protagonistas ejecutoras de este nuevo despliegue. Asociaciones, fundaciones, ONL singulares –Cáritas, Cruz Roja y ONCE- y cooperativas de iniciativa social –hegemónicamente cooperativas de trabajo asociado- crecen vertiginosamente en número y plantilla en los años noventa a las órdenes del Estado, los Gobiernos autonómicos y los Ayuntamientos.

La capacidad del Sector Público para condicionar y definir el desarrollo y la naturaleza de las ONL de acción social es extraordinaria: es hegemónicamente su principal cliente y regulador.

La gran ola reguladora de múltiples aspectos directamente relacionados con las ONL de acción social en España se produce en esta etapa: leyes de fundaciones (estatal y autonómicas), leyes de voluntariado, ciertas leyes autonómicas de asociaciones (actualmente existe un proyecto estatal de modificación de la predemocrática Ley de 1964), nuevo marco fiscal para las

impulsado por CamScanner

Instituciones sin fines de lucro, institucionalización de órganos consultivos –Consejo de ONG, de fundaciones, de la Economía Social-, cierta cláusula social en la Ley de contratos del Estado, estabilización del flujo de recursos procedentes del 0'52% del IRPF, extensión de la fórmula contractual frente a la subvención y el convenio. Pero toda esta actividad reguladora resulta claramente insuficiente desde el punto de vista de la capacidad real de las ONL de acción social para desplegar las múltiples funciones de interés social que teóricamente les caracterizan. El poderoso factor económico-financiero de su cliente público, acrecentado con la entrada con fuerza en el sector de las empresas tradicionales de tipo capitalista, la creciente competencia entre las propias ONL y su desvertebración, marcan su día a día y perfilan los principales parámetros de referencia del desarrollo de este sector institucional.

III.8.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS ONL DE ACCIÓN SOCIAL

Asociaciones y fundaciones de acción social

En la actualidad (1999) el Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior (RNA) tiene censadas 212.843 asociaciones activas (incluyendo Asociaciones sometidas al régimen general –Ley 191/1964 de 24 de diciembre- y las Asociaciones juveniles reguladas por el R.D. 397/1988, de 22 de abril) en todo el territorio nacional.

Su *distribución geográfica* revela una mayor concentración en cuatro Comunidades Autónomas, por otro lado las más pobladas, y que son, por este orden, Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana. Éstas representan conjuntamente más del 50% del tejido asociativo nacional. Les siguen las regiones de Castilla - León y Galicia. Por provincias las cinco primeras, por este orden, son: Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla y Alicante (ver Cuadro III.8.2).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.2.
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ASOCIACIONES Y FEDERACIONES ACTIVAS EN ESPAÑA (1999)

	Asociaciones	%	Federaciones	%
Andalucía	34919	16,4	379	14,7
Aragón	7796	3,7	94	3,7
Pdo Asturias	6095	2,9	68	2,6
Islas Baleares	3963	1,9	56	2,2
Canarias	8305	3,9	102	4
Cantabria	2843	1,3	22	0,9
Castilla-La Mancha	11194	5,3	100	3,9
Castilla-León	17208	8,1	228	8,9
Cataluña	32406	15,2	360	14
Extremadura	5674	2,7	77	3
Galicia	15227	7,2	163	6,3
Madrid	21785	10,2	416	16,2
Foral de Navarra	3879	1,8	25	1
País Vasco	12041	5,7	107	4,2
Murcia	6283	3	105	4,1
Rioja La	1799	0,8	26	1
C. Valenciana	20842	9,8	239	9,3
Ceuta	313	0,1	3	0,1
Melilla	271	0,1	5	0,2
TOTALES	*212843*	*100*	*2575*	*100*
Barcelona	22649	10,6	313	12,2
Valencia	10649	5	137	5,3
Sevilla	8524	4	109	4,2
Alicante	7375	3,5	89	3,5
Málaga	5215	2,5	51	2
Coruña	5650	2,7	75	2,9
Zaragoza	4937	2,3	64	2,5
Palmas-Las	4162	2	60	2,3
Girona	3686	1,7	18	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de Memoria del Ministerio de Interior (1999).
Nota: Asociaciones, incluye las Asociaciones y las Asociaciones juveniles.

impulsado por CamScanner

Los datos procedentes del DIRCE del INE –Instituto Nacional de Estadística- revelan una realidad asociativa significativamente más reducida que la del RNA (ver Anexo 1). En efecto, para el mismo año 1999, el DIRCE computaba 77.263 'Asociaciones y otros tipos' activas, casi un tercio de las recogidas en el RNA. Las entidades recogidas en el DIRCE deben ser consideradas pertenecientes al campo de la Economía Social por revelar oficialmente el desempeño de actividades económicas dado que el DIRCE sólo recoge a aquellas entidades dotadas de número de inscripción fiscal y de número de inscripción en la seguridad social. Los restantes 2/3 de asociaciones del RNA que no figuran en el DIRCE responderían a una de las dos situaciones siguientes: ser efectivamente inactivas, sin haber comunicado oficialmente su baja al RNA, o ser esencialmente lúdicas, políticas o de escasa entidad, lo que no exigiría registrar actividad económica alguna. La realidad económica asociativa de nuestro país se ve más reducida si se considera el hecho de que el ítem 'Asociaciones y otros tipos' del DIRCE incluye, además de asociaciones, fundaciones, cofradías de pescadores, clubes deportivos y otras entidades no lucrativas, a empresas como 'Agrupaciones temporales de empresas', Mutuas y Mutualidades previsión social y Cajas de ahorro. Siendo cuantitativamente pocas estas últimas, su importancia económica no es nada despreciable (la mitad del sector financiero español y 97276 trabajadores en 1999, 101694 en 2000, Fuente: Banco de España).

Los datos del DIRCE revelan que casi 1/3 de las 'Asociaciones con actividad económica', identificables con el ítem 'Asociaciones y otros tipos', se concentran en la Comunidad Autónoma de Cataluña, especialmente en la provincia de Barcelona. Les siguen, por este orden, Andalucía, Madrid, Aragón, País Vasco y Galicia. Por provincias, tras Barcelona se sitúan Madrid, Sevilla y Zaragoza.

La *distribución por actividades económicas* de las asociaciones españolas ofrece, a tenor del RNA (ver Cuadro III.8.3), un cuadro donde los grupos de actividades teóricamente con mayor contenido lúdico y de encuentro, como son los grupos 'Culturales e ideológicas' y 'Deportivas, recreativas y juveniles' concentran más de la mitad del asociacionismo de nuestro país. Ambos primeros grupos de asociaciones presentan en cambio un menor número relativo de federaciones, lo que puede explicarse por su, en principio, reducida necesidad de estructura organizativa, de profesionales y recursos para el adecuado desarrollo de los fines societarios. Cuantitativamente, a distancia se sitúan las asociaciones 'Educativas' y de 'Vecinos'. En el polo opuesto se sitúan las asociaciones de los grupos de actividades 'Disminuidos físicos y psíquicos', seguidas de 'Familiares, consumidores y tercera edad' y 'Filantrópicos' que

impulsado por CamScanner

presentan las mayores tasas de federaciones. Es precisamente del sector de 'Disminuidos físicos y psíquicos' la procedencia de las asociaciones que ejercen de matriz de los grupos empresariales que se citan más adelante.

CUADRO III.8.3.
ASOCIACIONES Y FEDERACIONES EN ACTIVO CLASIFICADAS POR GRUPOS DE ACTIVIDADES (31-12-99)

Grupos de Actividades Económicas	Asociaciones	%	Federaciones	%
0 Varias	2208	1,0	8	0,3
1 Culturales e ideológicas	80826	38,0	530	20,6
2 Deportivas, recreativas y juveniles	34186	16,1	335	13,0
3 Disminuidos físicos y psíquicos	4076	1,9	220	8,5
4 Económicas y profesionales	13159	6,2	161	6,3
5 Familiares, consumidores y tercera edad	10227	4,8	178	6,9
6 Femeninas	6742	3,2	107	4,2
7 Filantrópicas	10945	5,1	212	8,2
8 Educativas	26957	12,7	471	18,3
9 Vecinos	23502	11,0	353	13,7
Totales	212828	100,0	2575	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Memoria del Ministerio de Interior (1999).

En *términos dinámicos*, durante el periodo 1990-99 han incrementado significativamente las asociaciones de los sectores 'Culturales e ideológicas', 'Femeninas', y 'Filantrópicas' mientras han reducido su peso relativo las asociaciones de los sectores 'Deportivas, recreativas y juveniles' además de las 'Educativas'. Durante el periodo más reciente (1998-99), las que más crecen son las 'Económicas y profesionales', 'Filantrópicas' y de 'Disminuidos físicos y psíquicos', tanto en Asociaciones como en Federaciones.

Empleo remunerado en las ONL de acción social.

En nuestro país aún no se dispone de un mecanismo de acopio de información sistemático y periódico relativo a variables socioeconómicas de las ONL de acción social. Es necesario recurrir a métodos proxi o a estudios

impulsado por CamScanner

ad hoc. Entre los primeros se encuentra la encuesta mensual del CIS – Centro de Investigaciones Sociológicas-, la cual incluye habitualmente una pregunta sobre la situación laboral de los españoles. De media en los últimos seis meses la tasa de personas mayores de 18 años en situación de asalariado fijo o eventual (aproximadamente el 77% de los entrevistados) que han afirmado trabajar en organizaciones sin fines de lucro (ISFL) se sitúa en el 0'33%, lo que se traduce en unas 100.000 personas ocupadas. Esta magnitud es significativamente más reducida que la que ofrecen los principales estudios realizados ad hoc en los últimos años en nuestro país. Es probable que exista un sesgo a la baja de modo análogo al que se produce con los trabajadores de las cooperativas, los cuales presentan una tasa próxima a la de las ISFL en la encuesta del CIS pero su realidad es mucho mayor.

Por su parte, el DIRCE no ofrece datos agregados de empleo pero sí estratifica el número de 'Asociaciones y otros tipos' por tramos de trabajadores (ver Anexo 2). Aun con estas limitaciones y los sesgos ya mencionados que incorpora el campo en cuestión, es posible estimar entre 230.986 y 671.889 el empleo en este sector para el año 2001[3].

Los estudios empíricos más importantes realizados hasta la fecha ofrecen realidades dispares sobre esta cuestión. Dos de ellos toman como referencia el año 1995: Ruiz Olabuénaga (2000) estima que el total del Sector No Lucrativo español emplea a 475.179 trabajadores remunerados equivalentes a tiempo completo y 161.224 trabajadores en su subsector de 'servicios sociales'; mientras Barea y Pulido (2001) estiman en 118.575 los asalariados en el Sector de ISFLSH, de los que 72.675 lo son en el subsector 'Asociaciones y fundaciones'. Ambos estudios conciben el campo de la 'acción social' en un sentido amplio, conforme a lo señalado en la introducción de este capítulo, aunque definiendo de distinta manera el campo de las ONL, siendo el del primero más amplio. El tercer estudio, llevado a cabo por la Fundación Tomillo (Martínez et al, 2000), estima para 1999 en 215.307 los asalariados equivalentes a tiempo completo en el sector 'ONL de acción social' concebido en su sentido restrictivo. Se trata de una magnitud que más que duplica la primera estimación realizada para todo el país (Rodríguez y Monserrat, 1995) para un campo análogo y tomando el año 1992 como fecha de referencia.

3. Excluido el empleo correspondiente a las Cajas de Ahorro.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.4.
EMPLEO REMUNERADO EN LAS ONL DE ACCIÓN SOCIAL EN ESPAÑA (ETC)

Campo de referencia	Estudio	Año	Empleo
ISFLSH Sector No Lucrativo, subsector 'serv. sociales' ONL de acción social	Barea y Pulido (1998)	1995	118.575
	Ruiz Olabuénaga (2000)	1995	161.224
	Martínez et al (2000)	1999	215.307
	CIS-2001, estimación propia	2001	100.000
ISFL Asociaciones y otros tipos	DIRCE-2001,estimación propia	2001	Mín. 230.986

Nota: ETC= Equivalente a tiempo completo.

La presencia de las ONL de acción social en su sector de actividad económica de referencia, fundamentalmente los servicios sociales, es muy relevante. Como aproximación global, en términos relativos, la estimación realizada para estas ONL en sentido restrictivo representa el 40% del empleo total del país en el 'Sector de actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales' (Martínez et al, 2000).

Valor añadido de las ONL de acción social.

En términos de macromagnitudes económico-financieras, en concreto de contribución al Valor Añadido Nacional, las ONL de acción social presentan una importancia sustancialmente inferior a su importancia laboral. El estudio de Barea y Pulido estima la contribución de las ISFLSH en el 0,49% del total nacional mientras el estudio de la Martínez et al lo sitúa, para las ONL de acción social en sentido restrictivo en el 1'1%. Este último dato presenta una magnitud próxima a la estimación realizada por el estudio de Ruiz Olabuénaga para el gasto efectuado en 1995 por el Sector No Lucrativo, subsector 'Servicios sociales', valorado en 699 mil millones de pts, aproximadamente el 1% del PIB de dicho año.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.5.
VALOR AÑADIDO EN LAS ONG DE ACCIÓN SOCIAL EN ESPAÑA

Campo de referencia	Estudio	año	Millones de pts	% sobre Total
ISFLSH	Barea y Pulido (1998)	1995	323.529	0,49
ONL de acción social	Martínez et al (2000)	1999	725.894	1,10

Las ONL de interés general.

La Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, contempla privilegios fiscales extraordinarios para determinadas entidades sin fines de lucro, en concreto para las fundaciones inscritas en su registro correspondiente, para las asociaciones declaradas de utilidad pública así como para otras instituciones públicas y privadas singulares. Este estatuto les confiere derechos económicos que se traducen, sobre todo, en beneficios fiscales, como son el estar exentas o ser beneficiarias de unos tipos impositivos inferiores a los de las restantes empresas, o el que las donaciones que reciban de particulares y empresas gocen de derecho a desgravación en el tributo correspondiente. También la reciente Ley de contratos de las Administraciones públicas de 28-12-1999 señala que se podrá establecer preferencia en la adjudicación de los contratos relativos a las prestaciones de carácter social o asistencial para las proposiciones presentadas por entidades sin ánimo de lucro. Nuestro país no es la excepción a la hora de definir y dar beneficios a este tipo de entidades. En efecto, en los países de nuestro entorno existen figuras análogas, p.ej. el Estatuto italiano de las ONLUS –organizaciones no lucrativas de utilidad social- definido en la Ley italiana 460/1997.

El disfrute de ese régimen fiscal especial exige que tales entidades acrediten previamente su condición ante la Administración Tributaria estatal. Hasta el 31.12.98 fueron acreditadas en este sentido un total de 2.989 entidades sin fines de lucro de las cuales 442 lo fueron durante el ejercicio 1998, mientras a finales de 1999 estaban ya acreditadas 3.122 entidades. El crecimiento ha sido muy acusado si se tiene en cuenta que se partía de 2.175 entidades en el año 1996 (MEH, 2000). Esta magnitud es muy reducida si se la compara con el número de asociaciones activas inscritas en el RNA, apenas el 1,4% del total, y con el número de 'Asociaciones y otras formas' computadas por el DIRCE, el 3,4%. Este dato es indicativo de la escasa extensión de los beneficios

impulsado por CamScanner

conferidos por la Ley 30/1994 en el tejido de ONL nacional y sugiere revisar el modo de implementación de esta medida de fomento.

Un segmento de ISFL contempladas en la Ley 30/1994 de gran interés es el de las Asociaciones declaradas de utilidad pública. Reguladas inicialmente por el Art. 4 de la Ley 191/1964 de Asociaciones, su normativa ha sido modificada por la Ley 30/1994 de 24 de noviembre, de Fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, siendo reglamentadas este tipo de asociaciones por el R.D. 1786/1996 de 19 de julio. Existe además un Servicio de Utilidad Pública en el Ministerio de Interior. En general el reconocimiento por el Estado del estatus de entidad de utilidad pública está supeditado al hecho de que ésta persiga una finalidad de interés general o social, su patrimonio revierta íntegramente en actividades de interés general en el momento de su disolución, sus cargos directivos sean gratuitos y su actividad se proyecte externamente, no sólo hacia los socios.

En 1999 existían 1214 asociaciones y 54 federaciones de utilidad pública activas en nuestro país. Casi la mitad de las mismas pertenecían a los grupos de actividades económicas 'Disminuidos físicos y psíquicos' (el 32% del total de este tipo de asociación) y 'Filantrópicas' (el 18,2%) (ver Cuadro III.8.6), lo que contrasta con la escasa relevancia cuantitativa de ambos sectores en el cómputo del 'total de asociaciones' donde las asociaciones de ambos grupos de actividad apenas representan conjuntamente el 7% del total de asociaciones (ver Cuadro III.8.3).

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.6.
ASOCIACIONES Y FEDERACIONES EN ACTIVO DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA CLASIFICADAS POR GRANDES GRUPOS DE ACTIVIDADES (HASTA 31-12-99)

Grupos de Actividades Económicas	Asociaciones	%	Federaciones	%
0 Varias	14	1,2	0	0,0
1 Culturales e ideológicas	169	13,9	7	13,0
2 Deportivas, recreativas y juveniles	163	13,4	3	5,6
3 Disminuidos físicos y psíquicos	389	32,0	19	35,2
4 Económicas y profesionales	72	5,9	5	9,3
5 Familiares, consumidores y tercera edad	70	5,8	6	11,1
6 Femeninas	17	1,4	2	3,7
7 Filantrópicas	221	18,2	7	13,0
8 Educativas	90	7,4	4	7,4
9 Vecinos	9	0,7	1	1,9
Totales	1214	100,0	54	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Memoria del Ministerio de Interior.

La evolución reciente de las asociaciones de utilidad pública presenta un panorama dicotómico, así, tras un estancamiento en el reconocimiento de éstas durante el periodo 1987-1992, a partir de la aprobación de la Ley 30/1994 se produce un nuevo impulso en la declaración de las mismas. En efecto, entre 1995 y 1999 son declaradas 337 asociaciones de utilidad pública, el 26,5% del total actual. El fenómeno es especialmente patente en el caso de las federaciones pues casi 2/3 de las federaciones de utilidad pública han sido declaradas en los últimos años, en concreto desde 1993.

Las cooperativas de iniciativa social

Las cooperativas, en concreto las cooperativas de iniciativa social, constituyen otro pilar de las ONL de acción social concebidas en su sentido amplio y se encuentran a caballo entre el Movimiento Cooperativo y las Entidades sin fines de lucro. Sociológica, jurídica y económicamente es difícil encontrar razones para que el grueso de este segmento de organizaciones sea excluido del ámbito de las ONL de acción social en sentido estricto, con las

impulsado por CamScanner

implicaciones que ello conlleva. Este hecho no siempre es reconocido por la práctica que determinadas Administraciones públicas españolas vienen realizando, a diferencia, por ejemplo, de las Administraciones italianas.

La primera aparición de estas cooperativas data de los años setenta en regiones como Cataluña y Valencia, donde padres de personas discapacitadas, en ausencia de otros recursos institucionales idóneos, crearon las primeras cooperativas sociales. A diferencia de estas primeras cooperativas, más próximas a las cooperativas de consumidores de servicios sociales, las cooperativas de iniciativa social que han experimentado un fuerte desarrollo en la última década al calor de la actividad del Sector Público en este sector de actividad han sido las de trabajo asociado, intensivas en factor trabajo.

En la actualidad se contabilizan 825 cooperativas de iniciativa social activas en nuestro país, concentradas en un 58% en tres Comunidades Autónomas: Cataluña, Andalucía y Valencia. A distancia se sitúan Murcia y Madrid con 58 cooperativas cada una. Este panorama permite afirmar que las cooperativas de iniciativa social son un fenómeno principalmente de la España mediterránea.

El reciente y único estudio a nivel nacional realizado hasta la fecha sobre este sector (COCETA, 2001) ofrece diversa información sobre esta realidad (ver Cuadro III.8.7). Se estima que estas cooperativas emplean a 45.400 trabajadores, mayoritariamente (77%) mujeres y en un 27% socios trabajadores. Un elemento diferenciador de las cooperativas en relación a las restantes ONL es su escasa movilización de recursos voluntarios y otros (becarios, objetores), este grupo humano sólo representa el 1% del total de la plantilla de las cooperativas.

CUADRO III.8.7.
LAS COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL EN ESPAÑA (2000)

	Cooperativas	Trabajadores	Fecha de creación			Facturación
			Antes 1999	1991-95	1996-00	Global (1999)
Total nacional	825	45.400	30%	30%	40%	145.000
Cataluña	231	nd				
Andalucía	154					
C. Valenciana	96					

Fuente: COCETA (2001). Facturación en millones de pts.

impulsado por CamScanner

De modo análogo a las restantes ONL de acción social, el Sector Público se alza en el cliente hegemónico: supone el 75% de la media de facturación de estas entidades.

Otras entidades

Entidades singulares

En nuestro país existen tres macro-ONL de acción social, que no responden a las formas jurídicas antes descritas, que son Cáritas, Cruz Roja y ONCE (Grupo, incluyendo a ONCE-matriz, CEOSA y Fundosa). Junto a estas 'entidades singulares' la literatura ha venido incluyendo a las obras sociales de las Cajas de Ahorro, sin embargo decrece la procedencia de mencionarlas aparte dado el proceso de adopción del estatuto de fundación por estas obras (de modo análogo a lo que sucede con los fondos de educación y promoción cooperativa en las cooperativas de crédito y en algunas grandes cooperativas –como Eroski-). A diferencia de lo que sucede con las restantes ONL de acción social, la magnitud y significación de estas macroentidades deriva básicamente de los mecanismos privilegiados e institucionalizados de financiación de cada una de ellas: el aparato 'recaudador' caritativo de la Iglesia Católica, la relación privilegiada con el Estado, un monopolio en el sector del juego y un significativo porcentaje de los beneficios obtenidos de la actividad mercantil de las Cajas de Ahorro.

Otras entidades.

Existen en nuestro país otras organizaciones que no responden a las formas jurídicas de las ONL de acción social en sentido estricto, aunque si sociológica y económicamente. Es el caso de algunas sociedades mercantiles no lucrativas, a veces controladas por la iniciativa social, como sucede con el Grupo Gureak SA de Euskadi. Creado en 1975 por la asociación Atzegi, en la actualidad (julio 2000) este grupo da trabajo a 2592 personas de las que 1546 son disminuidos psíquicos y 805 disminuidos sensoriales. Se trata de un grupo de empresas de inserción con formas jurídicas mercantiles pero controladas por un consejo del grupo de tipo *multistakeholder*, en el que la asociación Atzegui, aunque detentadora de una parte minoritaria del capital (33%), orienta la acción del grupo.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.8.
SÍNTESIS DEL EMPLEO ASALARIADO DE LAS ONL DE ACCIÓN SOCIAL EN SENTIDO AMPLIO. ESPAÑA

Campo de referencia	*Estudio*	*Año*	*Empleo*
Asociaciones	Martínez et al (2000)	1999	126.000
Fundaciones	Martínez et al (2000)	1999	118.000
Cooperativas iniciativa social	COCETA (2001)	2000	45.400
'Entidades singulares'	Martínez et al (2000)	1999	39.698
Grupo Gureak	www.grupogureak.com	2000	2.592
Total	-	-	331.690

Estimación propia a partir de los datos de Martínez et al (2000).

III.8.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS ONL DE ACCIÓN SOCIAL

Cuando de grandes poblaciones se trata, la pluralidad de procesos y realidades suele ser la norma. Las primeras aproximaciones al estudio de este tipo de poblaciones suelen enfocarse hacia el análisis de la magnitud de las unidades productivas y del grado de desarrollo organizativo-empresarial. Ambos elementos suelen ser determinantes para caracterizar la situación de grandes segmentos diferenciados de entidades.

Tamaño

Las ONL de acción social son mayoritariamente pequeñas empresas.

Según el DIRCE, de las 91.386 'Asociaciones con actividad económica', casi la mitad (42.162) no tenían asalariados y casi un tercio (27.718) sólo empleaban 1 o 2 trabajadores. Estos datos, contrastados con los que ofrece el RNA y con el criterio del Sistema europeo de cuentas nacionales SEC-95 que excluye a las entidades de 'escasa importancia' (entendidas como aquellas que emplean a 2 o menos trabajadores) las cuales se integran en el Sector Hogares, revelan claramente que la inmensa mayoría de las asociaciones españolas no presentan un carácter estrictamente de gestión económica de servicios, carácter exigente en recursos humanos. El ámbito de las 'Asociaciones

impulsado por CamScanner

con actividad económica? Se circunscribiría en nuestro país a menos de 21.506 entidades, de las que el 72'6% serían 'microempresas', con 3 a 9 trabajadores, el 24'9% serían 'pymes asociativas', con 10 a 99 trabajadores, 447 'medianas empresas asociativas' con 100 a 499 trabajadores y finalmente 95 asociaciones de gran tamaño, con 500 o más trabajadores. En el periodo más reciente (1999-2001) el crecimiento de estas entidades ha sido fuerte, un 18%, pasando de 77.263 a 91.386 entidades, siendo las de tamaño más reducido, de 1 a 9 trabajadores, las que más han crecido, un 21,7%.

El cuadro precedente se reproduce en los dos estudios realizados *ad hoc* que se tomarán como referencia para esta sección: Martínez el al (2000) y COCETA (2001). En efecto, en el primero se señala que el 50% de las Asociaciones y Fundaciones de acción social ('ONG' en adelante, para seguir su terminología) no supera los 20 trabajadores totales (incluyendo asalariados y voluntarios) o los 8 trabajadores asalariados mientras el 75% no supera los 37 trabajadores totales (15 trabajadores asalariados). El tamaño de las fundaciones triplica en media al de las asociaciones, 226 trabajadores totales frente a 69 (aproximadamente 15 trabajadores asalariados). Las cooperativas de iniciativa social presentarían un tamaño medio parecido al de las fundaciones en cuanto a trabajadores remunerados, aproximadamente 55 trabajadores por cooperativa. Un 65% de las cooperativas no superaría los 25 trabajadores remunerados. Un 9% de las cooperativas emplea a 100 o más trabajadores; dos grupos cooperativos valencianos Comismar y Sercoval se aproximan a los 1000 trabajadores cada uno.

Atendiendo a la facturación/ presupuesto el panorama es análogo. Así, el 50% de las asociaciones presenta un presupuesto inferior a los 9 millones de pts. La mediana de las asociaciones se sitúa en los 9 millones de pesetas. El tamaño de las fundaciones es significativamente superior al de las asociaciones, su mediana es de 68 millones de pts. El 75% del total de ambas 'ONG' no supera los 61 millones de presupuesto. Las cooperativas son más grandes: su facturación media fue de 176 millones de pts en 1999, situándose el 52% de las cooperativas en el segmento de facturación inferior a los 50 millones de pts anuales. Es importante señalar la acusada dispersión entre las ONL de acción social.

Desarrollo organizativo

Tratándose de poblaciones dinámicas las trayectorias de evolución de las organizaciones marcan realidades con desarrollo organizativo-empresarial

impulsado por CamScanner

muy dispar, generalmente en estrecha vinculación con el tamaño de la entidad. El denominador común a la trayectoria-tipo radica en la evolución desde una organización de carácter voluntarista hacia una auténtica empresa social, evolución que conlleva un intenso proceso de incremento de la profesionalización y de la mejora de la gestión económico-empresarial.

Esta evolución se materializa de dos modos principales:

1. Edificando estructuras de segundo grado (federaciones, grupos empresariales) a partir de las ONL de acción social de base –organizaciones voluntarias-. Aquéllas crearían, acumularían y concentrarían los recursos estratégicos (humanos, económicos, informacionales, políticos) de amplios segmentos de organizaciones del sector (Rodríguez y Monserrat, 1996);
2. Desarrollando procesos de desarrollo interno a la propia organización; lo que significa transformarla desde una organización voluntaria del 'Tercer Sector' a una empresa social (Salinas, 2000).

Recursos humanos

Dado el carácter decisivo del factor humano para definir la calidad del servicio como el carácter muy intensivo en uso de este recurso de este sector de actividad económica, resulta central abordar el análisis de este factor.

Como ya se ha señalado, los últimos lustros han sido testigos de una crecimiento muy acusado del empleo en las ONL de acción social en sus distintos subsectores institucionales. Interesa abordar las dos vertientes de estos trabajadores: los remunerados y los voluntarios.

Trabajadores remunerados

Según Martínez et al, 2000, se aprecia unas peores condiciones de trabajo en las entidades de Economía Social que en la media del 'Sector sanitario y de servicios sociales' (CNAE-93, grupo 83). Esta afirmación se apoya en la mayor temporalidad del empleo, mayor extensión de la jornada a tiempo parcial, de los contratos por obra o servicio y de formas de voluntarios susceptibles de ser considerados como 'empleo encubierto' (voluntarios 'con gratificaciones

impulsado por CamScanner

económicas')[4]. Este panorama de empleo precario presenta diferencias entre las 'ONG' y las cooperativas. En las primeras impera el contrato a tiempo parcial (78% de los asalariados, frente al 45% en los trabajadores asalariados y el 8% en los socios trabajadores en las cooperativas) y el recurso al 'empleo encubierto' de voluntarios, mientras en las segundas la principal vía de inestabilidad se aprecia en la temporalidad de los contratos: el 68% del total de su plantilla son eventuales frente al 45% de los asalariados de las 'ONG'.

Voluntariado y socios

Los recursos humanos no remunerados (externos e internos –los afiliados son asimilables a voluntariado interno-) son relevantes en las 'ONG', especialmente en las más pequeñas. Ruiz Olabuénaga (2000) estima para 1995 en 496.793 el número de españoles voluntarios que realizan alguna labor en el sector 'Servicios sociales', lo que se traduce en 73.016 empleos equivalentes a jornada completa. Estos datos no se alejan de un estudio reciente sobre voluntariado en España (PPVE, 1999) y del último estudio del CIS (2001).

CUADRO III.8.9.
VOLUNTARIADO EN ESPAÑA (2001)

Ha realizado Ud. algún trabajo voluntario (trabajo no remunerado que se realiza en beneficio de otras personas o de una comunidad y no sólo de la propia familia o de amigos personales) en alguna de las siguientes actividades?	Muchas veces	Alguna vez	Nunca	NC
Ayuda a enfermos, ancianos y pobres	6,3	22,8	70,5	0,4
Ayuda a partidos y/o movimientos políticos, etc.	1,7	7,2	90,7	0,4
Ayuda a la Iglesia o grupos religiosos	5,8	21,4	72,4	0,4
Otro tipo de trabajo voluntario	4,0	13,4	82,1	0,6

Fuente: CIS (mayo 2001).

4. Martínez et al (2000) hacen la comparación en relación a todo el Sector de CNAE-93, grupo 83, el cual incluye el empleo sanitario, público y hegemónicamente estable. La comparación daría otro resultado si se comparase con el empleo en entidades públicas del sector de servicios sociales, como el INSERSO (ver Chaves y Sajardo, 2001).

impulsado por CamScanner

En este último estudio se señala que el 5,6% de los españoles mayores de 18 años afirma haber dedicado durante el último año parte de su tiempo a trabajar sin remuneración en actividades o acciones desarrolladas por las 'ONG', principalmente en actividades de ayuda a enfermos, ancianos y pobres. Pero este estudio revela igualmente que la extensión del voluntariado presenta un serio límite sociológico, sólo un 24,1% de los que han respondido no haber trabajado con anterioridad como voluntario se han planteado alguna vez la posibilidad de realizar esta labor.

CUADRO III.8.10.
PERTENENCIA A ASOCIACIONES EN ESPAÑA (2001)

	Pertenece	Proyección Valor abs. Miles.	Ha pertenecido	Nunca ha pertenecido	N.S./N.C
Asociaciones y organizaciones de carácter benéfico social, filantrópico	9,0	2.800	6,2	83,9	0,9
Organizaciones no gubernamentales	4,4	1.400	1,6	93,2	0,8
Organizaciones interesadas por los derechos humanos	3,1	1.000	2,1	93,9	0,8
Asociaciones y grupos deportivos	9,4	2.900	19,2	71,0	0,4
Sociedades locales o regionales (peñas, etc.)	11,2	3.500	11,5	76,9	0,4
Asociaciones y grupos educativos, artísticos y culturales	9,1	2.800	10,1	80,4	0,4
Organizaciones y grupos juveniles	1,6	500	10,0	87,9	0,5
Asociaciones y grupos ecologistas	1,5	500	1,5	96,1	0,8
Sindicatos	6,7	2.100	6,5	86,0	0,8
Partidos políticos	2,2	700	2,5	94,3	0,9
Grupos relacionados con las mujeres	1,2	400	0,6	97,4	0,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del CIS (mayo 2001).

Diferentes estudios realizados en los años 90 señalan que la tasa de afiliación a asociaciones en nuestro país se sitúa en torno a 1/3 de los españoles. La tabla 10, basada en el último estudio del CIS, revela que la tasa de pertenencia a los asociaciones y organizaciones de carácter benéfico-social y filantrópico (propias de las ONL de acción social) es de las más altas, con la

impulsado por CamScanner

peculiaridad que a diferencia de las otras asociaciones con tasas igualmente elevadas (como las asociaciones deportivas o locales), existe una mayor tendencia a mantener la pertenencia con el paso del tiempo, lo que indica una mayor estabilidad en la base social.

Tendencias y riesgos

Feminización

Las ONL de acción social revelan una fuerte presencia de dos colectivos con dificultades de penetración en el mundo del trabajo: los jóvenes y las mujeres. Estas últimas representan en torno al 55% del total de los trabajadores de las 'ONG', porcentaje cercano al 65% en las entidades medianas y grandes, y el 77% en las cooperativas. Pero se aprecian indicios de discriminación, así los varones ostentan una clara mayor presencia relativa entre los recursos humanos directivos y más cualificados y entre los trabajadores fijos (p.ej. el 71% de las mujeres contratadas son eventuales frente al 53% de los hombres), ello en el segmento de las cooperativas (COCETA, 2001).

Élite laboral

Se aprecia también un cierto dualismo laboral, basado, por un lado, en una 'élite' de trabajadores que copan los puestos de trabajo más cualificados o directivos y dotados de mayor estabilidad contractual (o en las cooperativas con la condición de socios trabajadores), segmento que se extiende a medida que la organización crece y experimenta procesos de desarrollo organizativo-empresarial, y por otro lado el resto de la mano de obra, la cual acusa las peores condiciones de trabajo y el peso de la inseguridad propia del sector.

Riesgos

La extensión de este panorama laboral en las ONL de acción social no es neutral, ni para el desarrollo del sector, pues afecta a sus oportunidades de desarrollo al dañar uno de sus pilares de crecimiento, y ni para la visibilidad, consolidación y calidad de los servicios sociales en nuestro país.

En primer lugar existe un fuerte riesgo de crear serias fracturas por la fuerte penetración del Sector empresarial capitalista tradicional en el sector. Dadas

impulsado por CamScanner

sus menores debilidades financieras, es capaz de drenar los recursos humanos mejor cualificados del sector de las ONL de acción social ofreciéndole mejores condiciones laborales, lo que reduciría seriamente las bases competitivas actuales y futuras de este último sector.

En segundo lugar, existe un fuerte riesgo para la discriminación generalizada de la calidad del servicio con la extensión de las malas condiciones laborales dado que se trata de servicios donde la implicación e interés del trabajador es fundamental en la definición de la calidad, al ser generalmente servicios relacionales no servicios robotizables. La dimensión relacional del servicio personal tendería a desaparecer.

Finalmente las premuras de las condiciones laborales limitan, cuando no neutralizan, la capacidad de las ONL de acción social para desplegar sus funciones de interés social señaladas en la introducción de este capítulo (en especial el desarrollo de procesos de innovación socio-institucional, de capital social y de democratización), lo que va unido a sus dificultades para actuar como un movimiento.

Crecimiento en red: federaciones y grupos empresariales

Integración federativa

Al objeto de mejorar el desempeño de sus cometidos, las asociaciones tienden a agruparse, vertebrándose en estructuras federativas. Es así como las *federaciones*, más que las asociaciones de base, tienden a realizar las funciones de *lobby* (representación y actuación como grupo de presión y de interés) y de gestión de servicios para sus entidades socias de base, debido a que generalmente cuentan con un mayor nivel de organización, estructura, recursos y profesionalidad.

En España, en este ámbito también se ha producido un proceso de desarrollo en las tres últimas décadas con un incremento significativo en la tasa de federaciones creadas por año/asociaciones creadas por año, tasa que ha evolucionado de un 4-6‰ en la etapa pre-democrática a unas tasas situadas entre el 10 y el 16‰ en la etapa democrática, con unos máximos a finales de los 80 y principios de los 90. Además de ese proceso de integración asociativa en federaciones, que ha reducido el panorama atomizado y desvertebrado del sector asociativo español, diferentes estudios han destacado el proceso de modernización y profesionalización de las federaciones existentes.

impulsado por CamScanner

Geográficamente la distribución de las 2.575 federaciones activas en España es muy similar a la de asociaciones aunque con algunas excepciones (ver Cuadro III.8.2), siendo fundamental la de Madrid, la cual por su condición de capitalidad administrativa, ejerce de polo de atracción de federaciones de nivel nacional. Otras dos importantes excepciones son Castilla y León y Murcia cuyas tasas de federaciones / asociaciones son muy superiores a la media (Madrid excluida), lo que constituye un indicador de una teórica mayor integración federativa en ambas regiones.

Grupos empresariales con matriz asociativa

No menos importantes que las federaciones son los grupos empresariales liderados por asociaciones, los cuales se han ido consolidando desde finales de los 80 especialmente en el ámbito de la integración sociolaboral de disminuidos físicos o psíquicos: dos ejemplos de este tipo de grupos son Gureak en Euskadi y Promi en Andalucía.

Recursos financieros

Las ONL de acción social conforman un sector institucional hegemónicamente vinculado a la actuación económica pública. La mayoría, con diferencia, de sus ingresos procede del Sector Público, en distintas formas. Ruiz Olabuénaga (2000) estimaba para 1995 en casi el 50% el nivel de dependencia financiera del Sector No Lucrativo español activo en el sector de servicios sociales (ver Cuadro III.8.11).

Como se ha apuntado más arriba, el 75 de la facturación global de las cooperativas de iniciativa social se realiza con las administraciones públicas y afines y el 57% de las cooperativas realizan más del 75% de su facturación con la Administración. Las 'ONG' presentan un panorama similar, el 82'5% tienen establecido convenio o acuerdo de gestión de servicios con algún organismo público, porcentaje que se eleva al 85,9% para el caso de las asociaciones.

impulsado por CamScanner

CUADRO III.8.11.
ESTRUCTURA FINANCIERA DEL SECTOR NO LUCRATIVO. ESPAÑA (1995)

Sector de actividad	Total ingresos monetarios Mill. pts	%	Aportaciones públicas Mill. pts	%	Donaciones privadas Mill. pts	%	Cuotas y ventas Mill. pts	%
Educación e investig.	653440	100	346974	53,1	41352	6,3	265114	40,6
Salud	427659	100	157122	36,7	54161	12,7	216376	50,6
Servicios sociales	469435	100	228145	48,6	93887	20,0	147403	31,4

Fuente: Ruiz Olabuénaga (2000).

El recurso 'genuino' de las ONL de acción social, las donaciones privadas, presenta una importancia muy reducida. Las ONL no se sostendrían únicamente con esta fuente financiera. Se aprecia un incremento en las donaciones privadas en los últimos años, especialmente desde la aprobación de la Ley 30/1994; en la actualidad el número de declaraciones que desgravan por este tipo de donaciones supera las 800.000 (MEH, 2000).

CUADRO III.8.12.
FINANCIACIÓN VOLUNTARIA EN ESPAÑA (2001)

Durante el último año, ¿Ha realizado algún tipo de donación a una o varias organizaciones no gubernamentales?. Tipo de Donación	Si	No	NS/NC
Entregando alguna cantidad de dinero	35,8	63,0	1,2
Entregando ropa	70,1	29,1	0,8
Entregando alimentos	50,3	49,0	0,7
Entregando libros, material didáctico, ordenadores, etc.	24,8	74,0	1,2
Comprando productos comercializados por ONG (comercio justo)	20,7	76,8	2,5

Fuente: CIS (mayo 2001).

Los recursos financieros juegan un papel estratégico en la configuración organizativa y en el tipo de recursos humanos de las ONL de acción social. Mayor flujo financiero y mayor estabilidad en el mismo tiene incidencia directa

impulsado por CamScanner

en el crecimiento y estabilidad de las plantillas remuneradas, con las consecuencias señaladas en el epígrafe de 'tendencias y riesgos'.

CUADRO III.8.13.
ESTABILIDAD DE LAS DONACIONES PRIVADAS A LAS ONG EN ESPAÑA (2001)

¿Considera Ud muy probable, bastante, poco o nada probable colaborar o volver a colaborar con una ONG en el futuro?	Muy probable	Bastante probable	Poco probable	Nada probable	NS/NC
Colaboración con ONG en el futuro	14,5	40,1	22,4	12,1	10,9

Fuente: CIS (mayo 2001).

III.8.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS ONL DE ACCIÓN SOCIAL

El sector de las ONL de acción social es un sector en expansión. Su evolución se halla ligada a las transformaciones de nuestra Sociedad y a la actuación de nuestros gobernantes.

Su potencial para el futuro depende de la superación de importantes debilidades que pueden hipotecar su expansión y frenar su proceso de consolidación. Entre estas debilidades deben ser destacadas las siguientes las cuales deben ser objeto prioritario de actuación si se pretende incrementar el papel de este sector en la Sociedad, desde una perspectiva de mejora de la calidad de vida de los ciudadanos:

- Su actual condición de clientes-brazo ejecutor de la política social de las administraciones públicas españolas le sitúa en una real posición de dependencia respecto de estas últimas. El modo de relación entre éstas y las ONL de acción social se alza en el principal elemento definitorio de la naturaleza y extensión de estas últimas. La naturaleza de la dependencia financiera y reguladora afecta al empleo, a la calidad del servicio y a las posibilidades de despliegue de las propiedades genéricas del sector.
- Inadecuado encuadre en el proceso de elaboración y aplicación de las políticas públicas. En buena medida consecuencia de los anteriores

impulsado por CamScanner

puntos débiles, este Sector no aparece bien posicionado en las políticas. A pesar de los esfuerzos de esta última década (Ley 30/1994 sobre fundaciones y fiscalidad de entidades no lucrativas; cierta afectación de recursos públicos –'0'52% sobre IRPF'-; creación en 1999 del Consejo Estatal de Organizaciones No Gubernamentales de Acción social; leyes regionales de voluntariado y de asociaciones; 'preferencia' en la Ley de contratos de las administraciones públicas a la hora de ofrecer servicios sociales, etc.), aún queda mucho camino por recorrer.

- La regulación de su función de utilidad social. No todas las asociaciones y fundaciones contribuyen de igual manera al interés social o general. Algunas son incluso formas oportunistas de determinados agentes para soslayar limitaciones institucionales, sociales, culturales o políticas para beneficiarse de las ventajas de estos estatutos (p.ej. los beneficios fiscales de las entidades sin ánimo de lucro). Una clara definición y regulación de esta cuestión es fundamental.

- La visibilidad social y política de este sector. Este sector asociativo y de fundaciones aún no goza de suficiente conocimiento por el gran público y de reconocimiento por los poderes públicos. Ello limita su capacidad para ser considerado interlocutor en la elaboración y aplicación de las políticas públicas. Un mayor conocimiento de este sector, con el apoyo de instituciones públicas y privadas a la elaboración de estudios e investigaciones, así como a la gran difusión de información elaborada resulta crucial.

- Atomización y desvertebración. Si bien se ha experimentado un fuerte proceso de vertebración y consolidación del sector en la última década, realizada obviamente por lógicas de ámbitos sociales, ideológicos y económicos, éste aún presenta inequívocos rasgos de atomización. Perseverar en esta dirección resulta fundamental dado que para ser considerado interlocutor válido ante los otros agentes económico, públicos y privados, es necesario unificar voces y esfuerzos.

- Formación específica para cuadros y directivos 'genuinos' de la Economía Social. Común al resto de componentes de la Economía Social, sus recursos humanos, especialmente los estratégicos (cuadros y directivos), deben disponer de una formación especializada sobre el sector, sobre todo sobre sus aspectos más idiosincrásicos (regulación estatutaria, dirección participativa, fiscalidad, modo de 'hacer empresa'..). La formación al uso dirigida a las empresas tradicionales, si bien es útil no resulta adecuada o suficiente para las necesidades de este sector. Otro problema radica en las deficiencias en las estructuras formativas existentes en nuestro país.

impulsado por CamScanner

III.8.5. CONCLUSIONES

- Las "ONL de acción social" no constituyen una forma jurídica unívoca nítidamente delimitada por el ordenamiento jurídico y aprehendida por el aparato estadístico-registral de las Administraciones Públicas del territorio español. Igualmente no existe un consenso en el mundo científico a la hora de balizarlas o de utilizar una terminología común para referirse a ellas, aunque determinada propuestas comienzan a gozar de mayor aceptación. En este trabajo se ha concebido a las ONL en su sentido amplio incluyendo a asociaciones , fundaciones y ciertas entidades singulares como Caritas, ONCE y Cruz Roja y a las cooperativas
- El despliegue y la naturaleza de las ONL de acción social se hallan íntimamente ligados a los problemas sustantivo y las necesidades de servicios de bienestar social expresadas por la sociedad en un determinado periodo histórico, así como al papel desempeñado por el Estado a al hora de implementar respuestas.
- El Estado de bienestar español en el ámbito de los servicios sociales es joven, su edificación data de los últimos veinte años, y responde al modelo latino. En este modelo el sector institucional de las ONL se caracteriza por una intensa dependencia financiera pública, por una deficiente coordinación y concertación ONL-Sector público de la política social, fomentada por un distanciamiento interinstitucional, y una débil regulación del sector de ONL y de su papel en la política social, a pesar de su creciente asignación de responsabilidades en la oferta de servicios de bienestar social.
- En la actualidad (1999) existen 212.843 asociaciones censadas en España, concentrándose especialmente en Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana. La distribución por actividades económicas muestra que son los grupos de "Culturales e ideológicas" y "Deportivas, recreativas y juveniles", los más numerosos (débilmente federadas), seguidos a distancia de "Educativas" y de "Vecinos", situándose en el polo opuesto a las de "Disminuidos", "familiares, consumidores y tercera edad" y "Filantrópicas".
- 215307 asalariados equivalentes a tiempo completo trabajan en el sector de ONL de acción social en sentido restrictivo. En un sentido amplio, incluyendo a las cooperativas de iniciativa social, las ONL emplean a casi un tercio de millón de trabajadores remunerados.

impulsado por CamScanner

- En términos de macromagnitudes económico-financieras las ONL de acción social contribuyen al Valor Añadido Nacional entre un 0,49% y un 1,1%, dependiendo de la concepción del campo.
- A finales de 1999 existían 3122 ONL declaradas de utilidad pública acreditadas, es correspondientes al 1,45 del total de las asociaciones inscritas. Estas entidades se benefician de la ley de Fundaciones (Ley 30/1994 de 24 de noviembre) la cual contempla beneficios fiscales y privilegios extraordinarios.
- Las 825 cooperativas de iniciativa social existentes en España se concentran en Cataluña, Andalucía y Valencia (representan el 58% del total) y emplean a 45.000 trabajadores, los cuales son mayoritariamente (77%) mujeres y en un 27% son socios trabajadores.
- Las ONL de acción social son mayoritariamente pequeñas empresas. El 50% de las asociaciones presenta un presupuesto inferior a los 9 millones de pesetas. El 75% de las fundaciones y asociaciones no supera los 61 millones de presupuesto. Las cooperativas son más grandes facturando de media en 1999 en torno a los 176 millones de pesetas.
- Se está asistiendo a dos procesos de profesionalización y de mejora de la gestión económico empresarial de ciertos segmentos de ONL de acción social, uno, vía la edificación de estructuras reticulares (federaciones, grupos empresariales), otro, desarrollando procesos de desarrollo organizativo interno desde organizaciones de voluntariado hacia empresas sociales.
- El fuerte crecimiento en el empleo en el sector de ONL de acción social tiene en la actualidad como asignatura pendiente la precariedad del mismo, hecho que se observa tanto en las asociaciones y fundaciones como en las cooperativas de iniciativa social.
- Los recursos humanos no remunerados (voluntariado) son relevantes en las ONL (no en las cooperativas), especialmente en las más pequeñas. Son cerca de medio millón de españoles los que realizan tareas de voluntariado en los servicios sociales.
- La fuente de financiación básica de las ONL de acción social es el Sector público. Las donaciones privadas presentan una importancia muy reducida. El 75% de la facturación global de las cooperativas de iniciativa social se realiza con las administraciones públicas mientras el 82'5% de las asociaciones y fundaciones tienen establecido convenio o acuerdo de gestión de servicios con algún organismo público.

impulsado por CamScanner

- Las expectativas de desarrollo futuro del sector de ONL de acción social dependen principalmente de la superación de importantes debilidades, entre las que debe ser destacada el modo de relación entre el Sector público y las ONL de acción social, pues es el principal elemento definitorio de la naturaleza y extensión de estas últimas. Su actual condición de clientes-brazo ejecutor de la política social de las administraciones públicas españolas le sitúa en una real posición de dependencia respecto de estas últimas. La naturaleza de la dependencia financiera y reguladora afecta al empleo, a la calidad del servicio y a las posibilidades de despliegue de las propiedades genéricas del sector.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

AAVV (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, ed. Ciriec-España, Valencia.

ARCHAMBAULT,E. (1996): *Le secteur sans but lucratif. Associations et fondations en France*, Economica, Paris.

BAREA,J. y PULIDO, A. (2001): 'El sector de instituciones sin fines de lucro en España', *Ciriec-España*, nº 37, pp. 35-49.

COCETA (2001): *Las cooperativas de trabajo asociado en la iniciativa social. Una realidad en crecimiento,* Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Madrid.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997*): El fomento del papel de las asociaciones y fundaciones en Europa*, COM (97) 241 final.

CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): 'Economía social y Sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas', *Ciriec-España*, nº 37, pp. 7-33.

CHAVES,R. y SAJARDO, A. (2001): 'España: asociaciones y cooperativas en un mosaico de modos de intervención pública', En: Laville, J.L., Nyssens, M. y Sajardo, A. (ed): *Los servicios sociales entre asociaciones, mercado y Estado: los servicios de ayuda a personas mayores*, Ciriec-España – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia (en prensa).

CHAVES,R. (1999): 'La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica', *Ciriec-España*, nº 33, pp. 115-140.

MARBAN, V. (2000): 'Estructura económica y organizativa de las entidades voluntarias en España', *Economistas*, nº 83, pp. 124-146.

MARTÍNEZ, M.I.; GONZÁLEZ, E. Et al. (2000): *Empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social*, Fundación Tomillo – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

MEH – BOTELLA, C. (2000): 'Modificaciones llevadas a cabo en el ámbito tributario', *Jornadas sobre el Tercer Sector en la Comunidad Valenciana*, Generalitat Valenciana, Valencia, pp. 183-187.

RODRÍGUEZ, G. Y MONSERRAT, J. (1995): *Las entidades voluntarias en España*, Ed. Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid.

impulsado por CamScanner

RODRÍGUEZ,G. (1996): "Una nota sobre el desarrollo reciente del sector voluntario en España", *Noticias de la economía pública, social y cooperativa*, Nº 20, pp. 33-37.

RUIZ OLABUÉNAGA, J.I. (dir) (2000): *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.

SAJARDO,A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo blanc edl, Valencia.

SAJARDO,A. (1996): 'Economía Social y Sociedad del Bienestar', En Barea, J. y Monzón, J.L. (dir): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*, Ciriec-España edl – INFES, Valencia, pp. 245-311.

SAJARDO,A. (1998): 'Las nuevas entidades de la Economía Social', En Tomás-Carpi, J.A. y Monzón,J.L. (dir): *Libro blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Ciriec-España edl – Generalitat Valenciana, Valencia, 379-452.

SAJARDO,A. y CHAVES,R. (1999): "Politique sociale et économie sociale en Espagne", *Nouvelles pratiques sociales*, Vol. 11, Nº 2, pp. 83-104.

SAJARDO,A. (2000): 'Asociaciones y fundaciones de acción social', En Barea,J., Julià, J.F. y Monzón, J.L. (dir): *Informe – Memoria de la Economía Social 1999*, Ciriec-España edl – CEPES – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Valencia, pp. 143-162.

SAJARDO,A. (2001): *ONL d'acció social. Visió económica*, Quaderns de Treball – Fac.CC.Económiques – Universitat de Valencia.

SALINAS, F. Y RUBIO, M.J. (2001): 'Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social', *Ciriec-España*, nº 37, pp. 79-116.

Fuentes estadísticas:

CIS; INE-DIRCE; Ministerio del Interior; Banco de España.

impulsado por CamScanner

ANEXO 1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS 'ASOCIACIONES' ACTIVAS EN ESPAÑA SEGÚN EL REGISTRO NACIONAL DE ASOCIACIONES Y SEGÚN EL DIRCE DEL INE

	REGISTRO NACIONAL de ASOCIACIONES - 1999					DIRCE del INE – 1999 //				RATIOS	
	A – 1999[1] Asociaciones	%	B – 1999 Federaciones	%	C – 1999 = A + B	D – 1999 'Asoc. y otros tipos'	%	E – 2001 'Asoc. y otros tipos'	%	Tasa de actividad' (D / C)	'Tasa de crecimiento' (E / C)
Andalucía	34919	16,4	379	14,7	35298,0	10042	13,0	12138	13,3	28%	21%
Aragón	7796	3,7	94	3,7	7890,0	6.267	8,1	6.965	7,6	79%	11%
Pdo Asturias	6095	2,9	68	2,6	6163,0	701	0,9	1.102	1,2	11%	57%
Islas Baleares	3963	1,9	56	2,2	4019,0	1.275	1,7	1.541	1,7	32%	21%
Canarias	8305	3,9	102	4,0	8407,0	2.440	3,2	2.980	3,3	29%	22%
Cantabria	2843	1,3	22	0,9	2865,0	2.047	2,6	2.331	2,6	71%	14%
Castilla-La Mancha	11194	5,3	100	3,9	11294,0	926	1,2	1256	1,4	8%	36%
Castilla-León	17208	8,1	228	8,9	17436,0	2876	3,7	3482	3,8	16%	21%
Cataluña	32406	15,2	360	14,0	32766,0	24.921	32,3	27.360	29,9	76%	10%
Extremadura	5674	2,7	77	3,0	5751,0	700	0,9	1.001	1,1	12%	43%
Galicia	15227	7,2	163	6,3	15390,0	4.554	5,9	5844	6,4	30%	28%
Madrid	21785	10,2	416	16,2	22201,0	8.211	10,6	10.595	11,6	37%	29%
Foral de Navarra	3879	1,8	25	1,0	3904,0	537	0,7	748	0,8	14%	39%
País Vasco	12041	5,7	107	4,2	12148,0	5.025	6,5	6.009	6,6	41%	20%
Murcia	6283	3,0	105	4,1	6388,0	955	1,2	1.161	1,3	15%	22%
Rioja La	1799	0,8	26	1,0	1825,0	1.228	1,6	1.403	1,5	67%	14%
C. Valenciana	20842	9,8	239	9,3	21081,0	4.500	5,8	5.386	5,9	21%	20%
Ceuta	313	0,1	3	0,1	316,0	29	0,0	46	0,1	9%	59%
Melilla	271	0,1	5	0,2	276,0	29	0,0	38	0,0	11%	31%
TOTALES (2)	*212843*	*100,0*	*2575*	*100,0*	*215418,0*	*77263*	*100,0*	*91386*	*100,0*	*36%*	*18%*
Barcelona	22649	10,6	313	12,2	22962,0	19.279	25,0	20.761	22,7	84%	8%
Zaragoza	4937	2,3	64	2,5	5001,0	4.312	5,6	4.830	5,3	86%	12%
Sevilla	8524	4,0	109	4,2	8633,0	4.148	5,4	4.879	5,3	48%	18%
Málaga	5215	2,5	51	2,0	5266,0	3.292	4,3	3.748	4,1	63%	14%
Coruña	5650	2,7	75	2,9	5725,0	2.993	3,9	3.849	4,2	52%	29%
Girona	3686	1,7	18	0,7	3704,0	2.674	3,5	3.065	3,4	72%	15%
Valencia	10649	5,0	137	5,3	10786,0	2.499	3,2	2.952	3,2	23%	18%
Palmas-Las	4162	2,0	60	2,3	4222,0	1.851	2,4	2.205	2,4	44%	19%
Alicante	7375	3,5	89	3,5	7464,0	1.647	2,1	1.963	2,1	22%	19%

(1) Incluye Asociaciones generales y Asociaciones juveniles. (2) Se recoge en la parte inferior de la tabla los datos de las provincias con mayor número de 'Asociaciones y otros tipos' en 2001; exceptuados los valores de las Comunidades Autónomas uniprovinciales que ya aparecen en la parte superior de la tabla.

impulsado por CamScanner

ANEXO 2
DISTRIBUCIÓN DE LAS 'ASOCIACIONES Y OTROS TIPOS' SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES ASALARIADOS

	Asociaciones y otros tipos		
	1999	2000	2001
Total	77.263	86.070	91.386
Sin asalariados	36.689	39.661	42.162
De 1 a 2 asalariados	23.496	26.442	27.718
De 3 a 5 asalariados	8.917	10.329	10.924
De 6 a 9 asalariados	3.457	4.088	4.681
De 10 a 19 asalariados	2.396	2.853	3.260
De 20 a 49 asalariados	1.440	1.698	1.578
De 50 a 99 asalariados	441	498	521
De 100 a 199 asalariados	218	275	297
De 200 a 499 asalariados	130	138	150
De 500 a 999 asalariados	35	40	45
De 1000 a 4999 asalariados	41	44	45
De 5000 o más asalariados	3	4	5

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

IV

ECONOMÍA SOCIAL: NUEVOS ESCENARIOS, NUEVOS DESAFÍOS

impulsado por CamScanner

IV

ECONOMÍA SOCIAL: NUEVOS ESCENARIOS, NUEVOS DESAFÍOS

impulsado por CamScanner

IV.1. LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL EMPLEO

Rafael Chaves Ávila (Universitat de València)
José Luis Monzón Campos (Universitat de València)

IV.1.1. INTRODUCCIÓN

El sector de la Economía Social desempeña y complementa las tres funciones del Estado en el sistema económico que el conocido economista Musgrave clasifica en funciones asignativa de recursos, redistributiva de la renta y riqueza y reguladora de desequilibrios en distintos ámbitos del sistema (Archambault, 1986; Chaves, Monzón y Tomás-Carpi, 1999).

En el contexto de esta última función adquiere especial relevancia la dimensión reguladora de los desequilibrios del mercado de trabajo, destacando, entre ellos, el paro, el principal desequilibrio de carácter macroeconómico, pero también la inestabilidad laboral y las bajas remuneraciones, así como la inempleabilidad de facto de segmentos de trabajadores que ven coartadas sus expectativas de inserción en el mercado de trabajo. Para España la atención y corrección de estos desequilibrios por parte de todos los agentes, públicos y privados, constituye una prioridad de primer orden pues, aunque la tendencia de los últimos años es positiva, nuestro país ha destacado sistemáticamente en los últimos veinte años en Europa por sus malos indicadores en este campo.

Las distintas familias de empresas y organizaciones que componen la Economía Social han contribuido positivamente en nuestro país en las dos últimas décadas a corregir estos desequilibrios alzándose así en uno de los grandes polos generadores de este tipo de Valor Añadido Social. A este cometido no sólo han colaborado las empresas de trabajo asociado, integradas por las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, y las empresas de inserción, en especial la agrupación ONCE –Organización Nacional de Ciegos de España-, ambos tipos de entidades directamente vinculadas a los problemas del mundo del trabajo y que en la actualidad concentran cerca de la mitad del empleo de la Economía Social española. También han coadyuvado a la generación de este tipo de Valor Añadido Social el resto de empresas y entidades del sector desde tres frentes principales:

impulsado por CamScanner

- Una parte de ellas al desplegar sus servicios han posibilitado significativa e indirectamente el mantenimiento de empleo, generalmente autónomo, y con él de actividades económicas amenazadas de desaparición, lo que es el caso de las cooperativas agrarias con los trabajadores del campo o de las cooperativas de transportistas especialmente con los trabajadores del sector transporte por carretera;
- Otra parte de estas organizaciones realizan una función de exploración y desarrollo de nuevas actividades económicas ligadas a la sucesiva aparición de nuevas demandas sociales, generalmente materializadas en forma de servicios (como los servicios sociales, culturales y comunitarios), que indirectamente están generando un fuerte impacto sobre el empleo y el mercado de trabajo, al ser estos servicios importantes yacimientos de empleo y nuevos ámbitos generadores de nuevas profesiones y relaciones laborales;
- Finalmente, otra parte de la Economía Social, la más consolidada empresarialmente, en el marco de su lógica de desarrollo y crecimiento se ha extendido tejiendo grupos cooperativos de Economía Social con sociedades instrumentales, estas últimas generalmente bajo la forma de empresas de tipo capitalista (SA y SL) y controladas por la vía del capital por empresas matrices de naturaleza cooperativa. Este modo de despliegue ha sido especialmente patente en el ámbito del cooperativismo agrario, en el grupo Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) y en la agrupación ONCE.

IV.1.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DEL EMPLEO EN LA ECONOMIA SOCIAL

Globalmente la Economía Social emplea a un total de 570.418 personas en España en el año 2000.

Las tres principales clases de entidades generadoras de empleo son, por este orden:

- Organizaciones No Gubernamentales de acción social, integradas básicamente por asociaciones y fundaciones: 215.307 trabajadores;
- Cooperativas de Trabajo Asociado: 162.685 trabajadores;
- Sociedades Laborales: 84.870 trabajadores;

impulsado por CamScanner

- El resto de empresas de la Economía Social dan empleo a: 107.556 personas.

Considerando únicamente a las Cooperativas y las Sociedades Laborales, y analizando desde la perspectiva de la distribución espacial de este empleo, cuatro Comunidades Autónomas concentran casi 2/3 partes de los empleos totales del sector; se trata de Andalucía, País Vasco, Cataluña y Comunidad Valenciana, que suman 219.477 empleos. Si se atiende a la importancia que este empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales representa en relación al total de la población ocupada según la Encuesta de Población Activa, destacan las Comunidades Autónomas de Andalucía, Murcia, Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana, País Vasco y Navarra, por tener unos índices claramente superiores a la media nacional (situada en el 24,2 por mil).

La evolución del empleo por actividades económicas es convergente con la evolución del empleo en general en la economía. Revela el paso del empleo agrícola e industrial a los empleos en el sector servicios –de ahí la creciente terciarización del empleo-, y de los servicios estandarizables (crédito, transporte, comercio, etc.) a los servicios relacionales (servicios sociales, servicios de ocio y culturales, servicios sanitarios, etc.). Sin embargo, dicha evolución tiene ciertas especificidades que se pueden atribuir a las características de estas organizaciones, como la proximidad territorial y/o profesional, no lucratividad y coproducción de servicios por los usuarios y los asalariados.

IV.1.3. TENDENCIAS EN LA EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LA ECONOMÍA SOCIAL

En la última década el empleo en la Economía Social ha proliferado a unas tasas significativamente superiores a las de la economía española en su conjunto. Este fenómeno se ha producido en los dos tipos de empleos en este sector, a saber, el *empleo nuclear o directo*, es decir, el generado o mantenido en el seno mismo de las empresas y organizaciones de la Economía Social, y el *empleo anexo, también denominado indirecto e inducido*, que se corresponde, por un lado con el empleo generado o mantenido en las empresas y entidades no pertenecientes jurídicamente a la Economía Social pero sí dependientes de ésta por la vía patrimonial (p.ej. el empleo en las empresas filiales de los grupos cooperativos), y por otro lado, con el empleo generado o mantenido externamente a las organizaciones de la Economía Social merced a su gran dependencia funcional de los servicios provistos por éstas para la supervivencia

impulsado por CamScanner

de aquellos, p.ej., el empleo de trabajadores autónomos de los sectores agrario, transporte, pequeño comercio, etc. en relación a las cooperativas de servicios a estos profesionales o también el empleo en el sector de la construcción ligado a las cooperativas de vivienda.

Del análisis por sectores de actividad económica y por ramas de entidades de la Economía Social se ha podido inferir importantes conclusiones. Una de ellas radica en el hecho de que no siempre existe coincidencia entre tipo de entidad y tipo de sector económico. En efecto, algunas actividades están gestionadas por el mismo tipo de entidad (aprovisionamiento y distribución por las cooperativas agrícolas, acceso al crédito por las cooperativas de crédito, etc.); otras actividades pueden estar gestionadas bien por asociaciones o cooperativas (servicios sociales, inserción, etc.), o bien por cooperativas o mutuas (protección de la salud o de los bienes).

CUADRO IV.1.1.
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS CLASES DE ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL EN LOS AÑOS NOVENTA EN ESPAÑA

Clase de entidad	Tendencia en la evolución del empleo
Cooperativas de trabajo asociado	↗
Sociedades Laborales	↗
Coop. agrarias y Soc. agrarias de Transf.	↗
Cooperativas de vivienda	↘
Cooperativas de enseñanza	↗
Cooperativas de consumo	↗
Cooperativismo de crédito	↗
Mutualidades de previsión social	→
Org. No Gubernamentales de acción social	↗

Fuente: CIRIEC-España.

impulsado por CamScanner

Cuatro grandes evoluciones del empleo en la Economía Social española han podido ser identificadas:

1. la evolución en las empresas de trabajo asociado (cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales) y empresas de inserción,
2. la evolución en los grupos empresariales de la Economía Social, tanto en aquellos directamente ligados al factor trabajo (MCC y ONCE) como en aquellos que han activado entidades filiales instrumentales.
3. la evolución en el empleo anexo a las empresas de Economía Social –principalmente trabajo autónomo-, y
4. la evolución en las entidades de Economía Social ubicadas en los sectores de servicios de bienestar social.

Las cooperativas de trabajo

El panorama español en este ámbito responde al modelo mediterráneo (italiano, portugués y español), caracterizado por una fuerte tradición cooperativa y una gran expansión respaldada por políticas públicas voluntaristas.

En España, el empleo en las cooperativas de trabajo asociado ha continuado aumentando a tasas superiores al resto de la economía. Es el primer pilar generador de empleo del sector empresarial de la Economía Social. Ha creado empleo a lo largo de toda la década de los años noventa, tanto en la primera época de crisis, demostrando con ello su capacidad de lucha contra la expansión del desempleo, como en la subsiguiente fase expansiva del ciclo, revelando con ello su capacidad creativa y de consolidación de proyectos empresariales.

En general, al igual que sucede para las sociedades laborales, y auspiciado por los sucesivos cambios legislativos acaecidos en la regulación nacional y autonómica, la tendencia es hacia la reducción del tamaño de las cooperativas, con frecuencia tocando el umbral de los 3 empleados, y hacia la terciarización de las mismas pero también a su ubicación en la construcción, etc.

Las sociedades laborales

Las sociedades laborales conocieron un severo correctivo en el turbulento periodo 1991-1995, caracterizado por la recesión económica y la destrucción

impulsado por CamScanner

de empleo. En ese periodo desaparecieron muchas sociedades laborales de "primera generación", de carácter industrial, que habían sido creadas en el quinquenio 1981-1985 sobre la base de empresas industriales capitalistas en crisis. Además, la profunda reforma de la legislación mercantil española de 1989 para adaptarla a la normativa comunitaria europea supuso que en el periodo 1990-1996 sólo se permitiera constituir sociedades anónimas laborales con un capital social mínimo de 10 millones de pesetas (60.101 Euros), cuando desde 1989 más del 92% de las sociedades que se constituyen adoptan la forma de responsabilidad limitada, cuyo capital social mínimo es de 500.000 pesetas (3.005 Euros). Desde el año 1997, en que se ha promulgado una nueva ley de sociedades laborales que permite que estas sean anónimas o de responsabilidad limitada, se ha vuelto a incrementar este tipo de empresas, esta vez hegemónicamente sociedades laborales limitadas.

Los grupos empresariales de la Economía Social

Las necesidades de adaptación a las exigencias del mercado con el incremento de la competencia y la globalización económica han obligado a muchas cooperativas a desarrollar estrategias de creación de grupos empresariales de Economía Social, que se han dado, tanto en el sector agrario como en el financiero, en la distribución comercial y en el sector industrial. Varios de los grupos empresariales más significativos han sido recientemente estudiados (Barea, Juliá, Monzón, 1999) y son abordados en un capítulo específico de este Informe.

En términos de empleo su significación reside, por un lado, en la expansión del empleo nuclear de las empresas de la Economía Social y en segundo lugar en el desarrollo del empleo anexo, especialmente el ligado a las empresas filiales e instrumentales de los grupos.

Merecen especial atención dos grupos, Mondragón Corporación Cooperativa y la agrupación ONCE, por concentrar entre ambos el 15% del total del empleo de la Economía Social en España.

MCC

MCC tiene su origen en una cooperativa industrial de trabajo asociado creada en el año 1956 en la localidad vasca de Mondragón. En 1959 dicha

impulsado por CamScanner

cooperativa, denominada ULGOR, junto a otras tres cooperativas de trabajo asociado y una cooperativa de consumidores constituyeron una cooperativa de crédito -Caja Laboral Popular- que se configuraría como el eje vertebrador y financiero del Grupo. En la actualidad MCC es una gran corporación empresarial con una estructura operativa articulada en cuatro grupos: un grupo financiero, un grupo industrial, que es el más importante tradicionalmente en términos de empleo, un grupo formativo y tecnológico y finalmente un grupo de distribución, el grupo Eroski-Consum el cual está experimentando un espectacular crecimiento en esta última década. Este último grupo es el primer grupo empresarial de distribución con capital exclusivamente español, con unas ventas totales en 2000 de 698.046 millones de pesetas (4.195 millones de euros).

La evolución histórica de este grupo permite destacar el importante Valor Añadido Social en términos de empleo de las cooperativas de trabajo asociado. En efecto, en los ciclos recesivos es capaz de mantener empleo y en los ciclos expansivos es capaz de consolidarlo y de ampliarlo, como demuestra el hecho de que entre 1975 y 1983, en un contexto de fuerte descomposición del tejido industrial, la economía vasca perdió el 20% de sus puestos de trabajo, 59.400 entre 1981 y 1983, mientras en el caso del grupo de Mondragón la situación del empleo presenta un destacado contraste: el número de miembros de las empresas industriales y agroindustriales siguió aumentando hasta 1980, momento en que alcanzó su punto máximo, 16.432 personas. Durante el periodo 1980-83 se registro una leve pérdida hasta quedar en 15.986. El conjunto del 'grupo' alcanzaba los 18.788 trabajadores en 1983. Si el número de trabajadores hubiese seguido la misma progresión que la economía vasca, en ese mismo año habría descendido hasta los 12.956, un 69% de su índice real. El fenómeno expansivo del empleo cooperativo puede constatarse claramente con la evolución en el reciente periodo 1997-2000 (ver Cuadro IV.1.2). Conviene destacar que de los 53.377 empleos actuales de MCC, 28.889 se sitúan en el País Vasco, 20.147 en el resto de España, principalmente debido a la expansión de su división de distribución, el grupo Eroski-Consum, y 4.665 se ubican en el extranjero a través de sociedades filiales.

impulsado por CamScanner

CUADRO IV.1.2.
EVOLUCIÓN DE LOS TRABAJADORES EN MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA

	1973	1978	1983	1988	1993	1997	2000
Total MCC	11.621	17.022	18.744	20.818	25.870	34.397	53.377
Grupo industrial	11.033	15.129	15.610	16.705	14.979	18.797	25.161
Grupos distrib. y financiero	588	1.893	3.134	3.677	10.891	15.600	28.216

La agrupación ONCE

La ONCE es una Corporación de Derecho Público de carácter social sujeta al Protectorado del Estado creada en el año 1938 con la finalidad de promover la mejora de las condiciones de vida de los ciegos. En la actualidad en torno a la ONCE se ha vertebrado una agrupación empresarial doble de tipo holding de Economía Social siendo ONCE-matriz la cabecera del Grupo al que están ligados dos grupos empresariales: el Grupo Fundosa y el Grupo Ceosa. Respectivamente emplean 28.000 personas la ONCE, 11.299 personas Fundosa grupo y 15.000 personas Ceosa.

La ONCE genera sus recursos primarios a través de la venta de lotería de los ciegos (los "cupones"). En 1986 la ONCE crea la Corporación Empresarial ONCE, S.A. (CEOSA) con la finalidad de buscar oportunidades adicionales a la venta del cupón para la integración de los ciegos en el mundo laboral, así como la creación de una serie de empresas que permitan diversificar los riesgos de la ONCE bajo el prisma meramente empresarial. Adicionalmente, al objeto de extender su función social al resto de minusválidos, se crea en 1988 la Fundación ONCE para la Cooperación e Integración Social de Personas con Minusvalías. Esta Fundación se financia con el 3% de las ventas del "cupón". En 1989 se creó FUNDOSA GRUPO. S.A., sociedad instrumental de la Fundación (ésta posee el 100% de su capital) para la consecución del objetivo de Formación y Empleo, con más de 40 empresas y 100 centros de trabajo.

La inmensa mayoría de las personas empleadas en la agrupación ONCE son personas con minusvalías, hegemónicamente ciegos en ONCE-matriz y Ceosa, y de todo tipo de minusvalías en Fundosa grupo. Junto a esta política de creación de grupos de empresas situadas preferentemente en sectores de

impulsado por CamScanner

actividad trabajo intensivos, esta agrupación ha desplegado una amplia política dirigida a facilitar la inserción sociolaboral de minusválidos que pasa por acuerdos con otros grupos, p.ej. con MCC con el proyecto Manchalán, y por apoyar el establecimiento por cuenta propia de los propios minusválidos.

La Economía Social y el trabajo autónomo

La Economía Social participa en el mantenimiento de la actividad de los trabajadores autónomos (agricultores, comerciantes, transportistas, artesanos, profesionales liberales, etc.), consecuentemente en el mantenimiento de empleo anexo, y en el desarrollo del empleo en los servicios comunes.

- *El asociacionismo agrario*: cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación: Es en la agricultura donde la tradición del asociacionismo para mantener y desarrollar la actividad individual o familiar es más fuerte; la cuota de mercado de las cooperativas agrícolas oscila entre el 10% y el 50%. En la actualidad, el empleo agrícola se diversifica: Junto a las grandes cooperativas especializadas, se constituyen pequeñas cooperativas explotando productos de calidad, biológicos o de turismo rural que requieren una gran colaboración entre agricultores y técnicos; además, para luchar contra la desertificación de algunos territorios, las cooperativas o las asociaciones de desarrollo rural intentan diversificar sus actividades. En el periodo 1991-2000 se han creado 1943 nuevas cooperativas agrarias y 391 nuevas cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, con, respectivamente, 79.552 y 2.544 socios iniciales. Las sociedades agrarias de transformación también han seguido una evolución positiva: entre 1991 y 1999 han crecido en 1.552 nuevas sociedades (pasando de 9.866 a 11.418) con más de 40.000 nuevos socios (pasando de 270 mil a 312 mil).

- En el sector de *crédito*, las cooperativas de crédito, cajas rurales, profesionales y populares han permitido acceder a los campesinos y profesionales al crédito, con frecuencia con el apoyo de los poderes públicos, que les han facilitado préstamos preferentes. Su importancia es creciente en España, tanto en cuota de mercado como en nivel de empleo. Ello se cumple también para la otra rama de la Economía Social entendida en su sentido más amplio, las cajas de ahorro, jurídicamente fundaciones financieras. Esta evolución contrasta con la evolución acaecida en el mismo periodo en la mayoría de los países europeos y en con la banca privada de carácter tradicional: en efecto, mientras ésta última pasaba, de 1991 a 2000 de 161987 trabajadores

impulsado por CamScanner

a 127582, es decir una reducción de cerca de 35.000 trabajadores, las cooperativas de crédito incrementaban su plantilla de 10643 a 14495 trabajadores, es decir casi en un 50%. Además, estas entidades, con 94 entidades y 3.345 oficinas, agrupan a más de un millón de socios y mantienen una amplia presencia en el medio rural, si bien la más importante de todas, Caja Laboral Popular, es de ámbito urbano, con una cuota del 16,6% del sector de cooperativas de crédito.

Paralelamente ha surgido una nueva cooperativización del crédito. Ciertas cooperativas de crédito han iniciado inversiones éticas (caso de Caixa Popular en Valencia). Igualmente, han surgido otras formas de "financiación solidaria" para financiar pequeños proyectos o actividades consideradas como "de utilidad social" como la cooperativa catalana Coop 70 (ver Noticias del Cidec nº 33).

- En *el transporte*, donde la atomización en una multitud de empresas individuales dificulta la estructuración y la regulación del sector, las cooperativas de empresarios individuales o de trabajadores permiten unir la autonomía necesaria con la flexibilidad y los servicios colectivos solidarios que permiten una disminución de costes. Igualmente, los taxistas se organizan frecuentemente en cooperativas combinando a veces los ingresos del trabajador autónomo y la protección social del asalariado

- En el sector de la *distribución*, donde las cooperativas han favorecido el acceso al consumo gracias a la disminución de precios como consecuencia de la estructuración de los grupos de compra, en contraste con lo acaecido en la mayor parte de los países europeos, que han visto el hundimiento de grandes cooperativas que no han podido afrontar la competencia de las grandes cadenas de hipermercados, España ha visto crecer el número de empleos enormemente (de 7.281 a 22841 entre 1990 y 2000). A pesar de existir en torno a 400 entidades, con alrededor de un millón de socios, este aumento se ha debido especialmente a la prosperidad de las cooperativas *Eroski* y *Consum*, que conforman el grupo Eroski-Consum, son miembros de MCC Mondragón Corporación Cooperativa y han comprado cadenas de tiendas. Sus efectivos han pasado de 3.542 a 20.750 trabajadores. A destacar es la política de los últimos años de promoción del acceso al accionariado de los trabajadores de los centros de trabajo situados fuera de las comunidades autónomas del País Vasco y Navarra, la cual está siendo todo un éxito.

impulsado por CamScanner

Las entidades de Economía Social ubicadas en los sectores de servicios de bienestar social

Los sectores de servicios de bienestar social, los servicios más directamente relacionados con la satisfacción de necesidades inmediatas –individuales y colectivas- como son la salud, educación, servicios sociales, ocio y cultura, medio ambiente,... son sectores en fase de gran expansión en los últimos años.

CUADRO IV.1.3.
SALDO NETO DE EMPLEO POR RAMAS PRODUCTIVAS. 1993-2000.
QUINCE SUBSECTORES MAYORES GENERADORES DE EMPLEO EN TÉRMINOS ABSOLUTOS

Sectores de actividad	Var. Abs.	%/ inicio
Construcción	482,83	43,87
Otras actividades empresariales	294,65	58,19
Hostelería	279,49	43,01
Activ.Sanitarias y veterinarias, Serv.Sociales	206,74	36,26
Comercio al por menor, except. Comerc. Veh. Motor, etc.	186,76	14,72
Educación	185,78	29,40
Administración pública, defensa y seg. Soc. obligatoria	177,55	23,70
Activ. Recreativas, Culturales y Deportivas	103,47	62,54
Comercio mayor interm. Comercio; ext. Veh. Motor	97,49	21,44
Fabric. Prod. Metálicos, excepto maquinaria y equipo	67,65	31,19
Tpte. Terrestre, tpte. Por tuberías	66,50	15,67
Activ. Informáticas	60,77	175,70
Correos y telecomunicaciones	53,40	34,42
Vta., mto. Y reparac. De vehic. De motor, motocicl. Y cicl.	48,04	16,05
Activ. Diversas de servicios personales	48,03	36,30

Fuente: Iglesias (2000) a partir de la EPA, segundos trimestres.

Los Cuadros IV.1.3 y IV.1.4 revelan claramente cómo estos sectores de bienestar social han sido a lo largo de la década de los noventa unos auténticos yacimientos de empleo, al situarse entre los quince primeros subsectores de la CNAE más generadores de empleo tanto en valores absolutos como en tasas de los sesenta subsectores existentes.

impulsado por CamScanner

CUADRO IV.1.4.
SALDO NETO DE EMPLEO POR RAMAS PRODUCTIVAS. 1993-2000. QUINCE SUBSECTORES MAYORES GENERADORES DE EMPLEO EN TASAS RELATIVAS DE CRECIMIENTO

Sectores de actividad	Var. Abs.	%/ inicio
Reciclaje	8,79	219,53
Activ. Informáticas	60,77	175,70
Actividades Inmobiliarias	47,38	167,94
Estrac. Crudos Petroleo y Gas Natural y act. Serv. Relac.	5,44	166,21
Alquiler de maq. y ec. sin operario, efectos pers. y ense	13,49	93,98
Tpte. Aéreo y Espacial	21,65	84,08
Activ. Auxiliares a la intermed. Financiera	10,17	79,11
Investigación y desarrollo	7,36	64,00
Activ. Recreativas, Culturales y Deportivas	103,47	62,54
Otras actividades empresariales	294,65	58,19
Fabric. Máquinas de oficina y equipos informáticos	7,62	57,55
Construcción	482,83	43,87
Hostelería	279,49	43,01
Activ. Asociativas	16,15	40,52
Activ.Sanitarias y veterinarias, Serv.Sociales	206,74	36,26

Fuente: Iglesias (2000) a partir de la EPA, segundos semestres.

El reflejo de esta expansión ha podido ser apreciado a nivel de la Unión Europea (ver CIRIEC-International, 2000) (sobre España se carece de datos seriados que permitan claramente apreciar la evolución). El Cuadro IV.1.5 revela un crecimiento sostenido del empleo en tres sectores de actividad donde típicamente se enclavan las Asociaciones y Fundaciones, como son el sector sanitario y social, el sector educación e investigación y el sector cultura, deporte y tiempo libre, donde el empleo ha venido creciendo en porcentajes superiores a los experimentados por el resto de la economía.

impulsado por CamScanner

CUADRO IV.1.5.
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR ASOCIATIVO EUROPEO EN LOS AÑOS 90

País	Nº asalariados	Evolución del empleo
sector sanitario y social		
Alemania	1.120.000	+3% por año
Bélgica	110.160	+4% por año
Francia	690.726	+5,5% por año
Portugal	44.213	+6,5% por año
Reino Unido	245.000	+5% por año
Suecia	22.000	+8% por año
sector educación e investigación		
Alemania	168.000	+4,5% de 1990 a 1995
Dinamarca	63.494	+15% de 1994 a 1997
Reino Unido	587.000	+78% de 1990 a 1995
sector de la cultura, del deporte y del tiempo libre		
Alemania	77.350	+3% por año
Bélgica	14.700	+1,8% por año
Dinamarca	41.801	+7,8% de 1994 a 1997
Francia	129.100	+5,5% por año
Reino Unido	347.000	+6% por año
Suecia	22.000	+4,5% por año

Fuente: Ciriec-International (2000).

En España llama la atención el rápido crecimiento de las cooperativas vinculadas a la producción de este tipo de servicios de bienestar social. Mientras que en 1997 trabajaban en el ámbito especifico del bienestar social 27.818 trabajadores, en 2000 eran 36.757 personas, fundamentalmente de los subsectores educación y servicios sociales, a los que se puede sumar los 5.521 empleos de las sociedades laborales. Estas últimas contabilizaban en dicho subsector 2.568 trabajadores en 1997(Anexos estadísticos).

Son, no obstante, claramente las Organizaciones No Lucrativas de acción social quienes han creado la mayor parte de este tipo de empleo en estos sectores de actividad económica.

impulsado por CamScanner

- En el *sector sanitario y social* es importante la presencia de las organizaciones religiosas y también de ciertas cooperativas sanitarias. La cooperativa SCIAS (Sociedad Cooperativa de Instalaciones Asistenciales Sanitarias), con sede en Barcelona, integra a 165.000 socios usuarios de servicios e instalaciones sanitarias (Memoria CEPES-CIRIEC, 2000).
- En el ámbito de la *inserción sociolaboral de colectivos desfavorecidos*, el papel de la Economía Social ha sido crucial. En este campo están desempeñando una gran acción las cooperativas de iniciativa social, la agrupación ONCE para los minusválidos y sobre todo las Organizaciones No Gubernamentales de acción social.
- En el sector de la *protección de las personas y los bienes* el impacto en el empleo de las mutualidades de previsión es limitado aunque resiste en los últimos años. La presencia de las más de 400 mutualidades existentes se deja sentir especialmente en Euskadi, Cataluña y en la Comunidad Valenciana.

IV.1.4. ECONOMÍA SOCIAL Y POLÍTICAS DE EMPLEO

En el capítulo II.3 de este Informe ya se ofreció una visión general de las políticas públicas de apoyo a la Economía social, entre las que deben encuadrarse las políticas de empleo.

Es oportuno resaltar lo siguiente:

1. Las Administraciones competentes en materia de fomento de la Economía Social son generalmente los Departamentos responsables en materia de empleo, lo que introduce un sesgo característico de las políticas, el de su prioridad hacia los objetivos ligados a la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo. Ello significa, a la luz del esquema analítico del capítulo II.3 que las políticas desplegadas son básicamente políticas de proceso, más que políticas de ordenación.

2. Cabe destacar las siguientes medidas especiales de fomento del empleo: Una medida de política pública muy utilizada para crear cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales consiste en que los trabajadores en paro puedan capitalizar en un pago único las prestaciones por desempleo. El Real

impulsado por CamScanner

Decreto 1044/1985 permite que los parados con derecho a tres o más meses de prestaciones por desempleo puedan capitalizar dichas prestaciones de un sola vez siempre que las destinen a crear cooperativa de trabajo asociado o una sociedad laboral. Como ya se indicó en el Capítulo II.3, se trata de una política de gran eficacia.

Los gobiernos regionales de las diferentes Comunidades Autónomas de España han desplegado sus propias políticas de apoyo a cooperativas y sociedades laborales entre las que cabe citar las subvenciones para inversiones y asistencias técnicas; subvenciones de los intereses de los préstamos obtenidos por las empresas para la realización de inversiones; concesión de avales (garantías) para operaciones de endeudamiento y ayudas financieras para realizar cambios técnicos.

Más directamente vinculadas a la promoción del empleo en cooperativas de trabajo asociado y en sociedades laborales son las medidas consistentes tanto en la subvención a cursos de formación profesional para trabajadores de empresas de economía social, escuelas-taller y empresas de inserción, como en diversas subvenciones (entre 4.000 y 8.000 euros por trabajador) a estas empresas para contratar trabajadores parados con especiales características (jóvenes, mayores de 45 años, parados de larga duración, disminuidos físicos y psíquicos,...).

El fomento del empleo en la Economía Social (entendida como cooperativas y sociedades laborales) también ha sido una de las líneas de fomento recogidas en los Pactos regionales y nacionales por el empleo (Aragón, 2000).

IV.1.5. CONCLUSIONES

El empleo directo existente en las empresas y entidades de la economía social española representa cerca del 6,5% del total de asalariados del sector privado en España y ha crecido su participación en el total de población ocupada a lo largo de toda la década de los noventa. En el sector de mercado el núcleo más importante en términos de empleo está constituido por las empresas de trabajo asociado (cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales). Las organizaciones no gubernamentales de acción social constituyen el otro pilar generador de empleo en la Economía Social.

impulsado por CamScanner

En los últimos 15 años se ha apreciado una notable capacidad para crear empleo por parte de las entidades de economía social en España, tanto en periodos de auge y crecimiento del empleo (quinquenios 1986-1990 y 1996-2001) como en periodos de recesión y destrucción de empleo (quinquenio 1991-1995).

Otra importante conclusión que puso de manifiesto en su momento el Libro Blanco de la Economía Social en España (Barea y Monzón, 1992) fue la mayor estabilidad del empleo en las empresas de trabajo asociado respecto al resto del sector empresarial privado: mientras el 17% del total de trabajadores de las empresas de trabajo asociado tenían un contrato temporal, este porcentaje se elevaba al 32% del conjunto de trabajadores asalariados en España. Una encuesta más reciente realizada para el Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana (Tomas Carpí y Monzón 1998) permitió comprobar un aumento del porcentaje de trabajadores temporales, tanto en las empresas de trabajo asociado cono en el conjunto de empresas, pero la precariedad en el empleo seguía siendo un 10% menor en las empresas de trabajo asociado.

El dinamismo del empleo en la Economía Social antes descrito deriva principalmente de la actividad de los siguientes ámbitos económicos:

- de la creación de nuevas empresas de Economía Social con su subsiguiente creación de nuevos empleos;
- del crecimiento de las organizaciones de la Economía Social ya existentes;
- del mantenimiento de empleos, bien por reflotamiento de empresas tradicionales en crisis recuperadas por sus trabajadores, bien por la reconversión de empresas en las que sus propietarios se jubilan sin sucesor;
- de la transformación y/o conversión de la oferta de servicios sociales del Estado de bienestar en oferta a cargo de la Economía Social;
- del paso del desempleo o de la ayuda social al trabajo temporal, merced a entidades de Economía Social como las empresas sociales de inserción por el trabajo y las estructuras financieras de apoyo a nivel local.
- de la reestructuración de organizaciones y de sectores de la Economía Social bien consolidados (como el crédito, agrario, distribución comercial) que se enfrentan a la globalización y a nuevas formas de competencia. La concentración y diversificación ha permitido en estos sectores mantener o incrementar levemente los empleos.

impulsado por CamScanner

- de la gestión del declive, de la banalización y de la desmutualización mediante procesos de reciclaje y diversificación estratégica de actividades (p.ej. desde actividades con empleo en declive –empleo agrícola rural-rural-) hacia actividades en expansión en ese mismo medio –empleo agroturístico

La aparición de nuevas necesidades sociales cuya satisfacción no requiere en muchos casos una utilización intensiva de capital ni utiliza una función de producción con rendimientos crecientes a escala explica que se hayan abierto nuevos espacios de actuación eficaz para empresas y entidades intensivas en trabajo, como las dedicadas a la producción y distribución de servicios de bienestar social como los educativos, sanitarios y sociales. Puede constatarse una fuerte presencia del empleo en las entidades asociativas no lucrativas que producen y distribuyen estos servicios. La evolución del empleo en este campo se ha caracterizado también por una creciente feminización.

A modo de conclusión en relación a estas tendencias en el empleo en la Economía Social, tres grandes dinámicas imperan:

1. La *transformación del empleo* existente en la Economía Social, especialmente en las entidades ya consolidadas. Frente a la globalización y la intensificación de la competencia se han visto obligadas estas entidades a desarrollar estrategias de flexibilidad interna (gestión del empleo interno) y externa (filialización, externalización de las actividades sociales, compra de entidades) lo que ha alterado la naturaleza y composición del empleo (como el creciente peso del empleo inducido).
2. El *surgimiento de nuevos empleos*, fruto básicamente de la expresión económica de nuevas necesidades sociales (servicios relacionales). Esta dinámica se ha materializado principalmente en el auge de las asociaciones y de las nuevas formas cooperativas, como las cooperativas sociales. La regulación normativa así como la existencia de estructuras de apoyo a la aparición de este tipo de nuevas entidades han jugado un papel crucial en este ámbito.
3. La *consolidación del empleo* creado, institucionalizándolo y estabilizándolo, superando su carácter experimental, precario y transitorio. Han aparecido distintas formas de consolidación, desde los modos tradicionales (legislación, función empleadora, profesionalización, etc.) a las nuevas formas correspondientes a las evoluciones en curso (financiación, estructuración de las empresas, estatutos del trabajo, etc.).

impulsado por CamScanner

La consolidación va directamente ligada al desarrollo del empleo en la Economía Social. Los tres "pilares" de este desarrollo son la *investigación y el desarrollo*, la capacidad de ahorro (*financiación*) y la *formación*. El problema central radica en que estas tres funciones se hallan poco reconocidas dentro de la Economía Social.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

AAVV (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC España, Valencia.

ARAGÓN, J. et al. (dir) (2000): *Pactos y medidas de fomento del empleo en las Comunidades Autónomas*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

BAREA, J. (1990): "Concepto y agentes de la economía social", CIRIEC-España, *Revista de debate sobre economía pública, social y cooperativa, nº 8.*

BAREA, J. JULIÁ, J.F. y MONZÓN, J.L. (Dres.) (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, Ed. CIRIEC-España, Valencia.

BAREA, J. JULIÁ, J.F. y MONZÓN, J.L. (Dres) (2000): *Informe-Memoria de la Economía Social 1999*, CEPES-CIRIEC España, Valencia.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (Dres.) (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (Dres.) (2000): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. Ed. CIRIEC, Valencia.

CHAVES, R., TOMÁS, J.A., MONZÓN, J.L. (1999): " La economía social y la política económica", en JORDÁN, J.M., GARCIA, A. y ANTUÑANO, I: *Política económica y actividad empresarial*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia.

CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000): "Las cooperativas en las modernas economías de mercado", *Economistas*, nº 83, pp. 113-123.

DEMOUSTIER, D. (2000): 'Analysis of employment', en CIRIEC-International: *The enterprises and organizations of the Third System. A strategic challenge for employment*, CIRIEC-International, Bruxelles.

IGLESIAS, C. (2001): *La transformación del empleo en España*, Ponencia presentada al 1º Encuentro sobre servicios socioculturales, IES Pio Baroja, Madrid, 24-28 sept.

MONZÓN, J. L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica* y en los *hechos*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

MONZÓN, J. L. Y MORALES, A.C. (1999): "Los instrumentos para el desarrollo de las cooperativas", *Noticias de la economía pública, social y cooperativa*, nº 27, Valencia.

TOMÁS-CARPI, J.A. y MONZÓN, J.L. (Dres.) (1998): *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Ed. CIRIEC, Valencia.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

IV. 2. ECONOMÍA SOCIAL Y ESTADO DE BIENESTAR

Gregorio Rodríguez Cabrero (Universidad de Alcalá)

IV.2.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se abordan con carácter general las relaciones existentes entre la economía social y el Estado de Bienestar. Para ello se intenta comprender, en primer lugar, el papel de la economía social en el desarrollo social y económico analizando su naturaleza social y ámbito. También se aborda el contexto en que se desarrolla el Tercer Sector que no es sino la actual fase de reestructuración del Estado de Bienestar, sus influencias y condicionantes, si bien también en relación con la expansión del mercado y la creación de los cuasi-mercados en el Estado de Bienestar. En tercer lugar, se define la naturaleza del Tercer Sector en España en términos de sus raíces históricas y en cuanto modelo específico o patrón latino de ONLs. una vez definidos de manera esquemática los grandes modelos de Tercer Sector existentes que forman parte de distintos regímenes de bienestar. Finalmente, se destacan algunos de los principales retos de futuro de las OLNs que conforman el Tercer Sector.

Tres ideas básicas recorren las líneas siguientes. En primer lugar, se destaca la importancia histórica del fenómeno aunque sin pretender hacer ningún análisis histórico. Las raíces históricas del Tercer Sector en España son muy profundas y cualquier investigación social debe ponerlo de manifiesto a pesar de las lagunas en el desarrollo del sector por azares del específico proceso de modernización español. La segunda idea es que el desarrollo del Tercer Sector sigue pautas que convergen con las de otros países en cuanto a la importancia económica y social del mismo y a las complejas relaciones que mantiene un sector tan diverso y fragmentado con el Estado (de complementariedad) y con el mercado (de competencia). Todo parece indicar que el destino del Tercer Sector estará muy unido al del Estado de Bienestar al que más que sustituir complementa y desarrolla. Finalmente, el trabajo es una invitación a seguir profundizando en la especificidad del modelo español de Tercer Sector como caso concreto del patrón latino de sociedad civil, es decir, un modelo de cooperación entre Estado y Tercer Sector pero bajo pautas de recelo que se traducen en modos de colaboración distantes ideológicamente

impulsado por CamScanner

pero dependientes financieramente. A esta peculiaridad hay que añadir desde la segunda mitad de los años sesenta el proceso de empresarialización del Tercer Sector y el desplazamiento de las áreas en que es posible la rentabilidad privada.

IV.2.2. LA NATURALEZA Y ÁMBITO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La crisis del Estado de Bienestar, a la que luego se prestará atención como contexto general del reciente auge de la economía social, es el punto de partida del análisis social sobre un ámbito económico y espacio social alternativo al Estado y al mercado.

Es bien conocido que las distintas denominaciones remiten a las variadas tradiciones que amplían o restringen el campo del denominado Tercer Sector. Así, por ejemplo, la tradición francesa de la economía social debe enmarcarse en la doble tradición de la economía fisiocrática (en cuanto economía política social) y la tradición filosófica de la solidaridad nacional o cohesión social que a finales del siglo XIX desarrollará Durkheim como respuesta a la cuestión social, pero objeto de preocupación en las ciencias sociales desde la crisis de 1830. Tal es el sentido en el que ha de interpretarse el trabajo de Defourny. La economía social es, sobre todo, mutualidad o *solidaridad interna*. En este sentido las organizaciones de la economía social son de tipo no lucrativo aunque puedan desarrollar actividades de tipo lucrativo. Por el contrario la otra gran tradición, la anglosajona, de naturaleza liberal , concibe la economía social más que como mutualismo como *solidaridad externa* o actividades de ayuda dirigidas a la sociedad y, por tanto, destacan la idea del non profit no solo al nivel organizativo sino al nivel del desarrollo de las actividades aunque deja sin resolver en qué consiste la obtención de beneficios por una organización no lucrativa.

En cierto sentido se podría decir que la economía social es una respuesta a los fallos del mercado, a los fallos del capitalismo, en la solución de los problemas del empleo y el bienestar. Las cooperativas, núcleo esencial de la economía social, son una respuesta social a los límites del capitalismo en cuanto a su capacidad de generar igualdad. Por contra, el sector no lucrativo, en la tradición anglosajona , es una respuesta a los fallos del gobierno, a la incapacidad "natural" de este para solventar los problemas de la solidaridad. En un caso se trata de lograr la solidaridad vía equidad democrática, en el otro

impulsado por CamScanner

se trata de lograr la solidaridad a través de la donación compasiva. El Estado nunca es ajeno a la economía social (puede haber complementariedad). Para el sector no lucrativo, en su versión anglosajona, el Estado si es ajeno al sector. En ambos casos, la economía social y el sector no lucrativo, se presentan como alternativas al Estado y al mercado. Las tradiciones cooperativista y civilista que subyacen a ambas corrientes permiten comprender tanto la denominación conceptual como su naturaleza profunda. Ambas tradiciones, la francesa y la anglosajona, tienen un aspecto histórico originario en común como es el desarrollo cooperativo durante el primer capitalismo en cuanto primera forma de ensayo de democracia social y de democracia económica guiada por los principios de la solidaridad grupal y la libertad constitutiva. Evidentemente hoy el desarrollo económico y social concreto ha hecho que en cierto modo tiendan a una cierta convergencia sin menoscabo de sus raíces históricas.

La imprecisión terminológica de lo que se denomina como tercer sector, economía social, sector no lucrativo, entre otros puede interpretarse bien como una dificultad o bien como una posibilidad. Así, Ruiz de Olabuénaga considera una dificultad la imprecisión terminológica y de contenido del Tercer Sector y afirma que es urgente encontrar una definición operativa que intente un mejoramiento de las definiciones hasta ahora aplicadas. En este sentido el mencionado autor asume la definición dada por la Johns Hopkins University que basa en cinco criterios su delimitación: constitución formal de las organizaciones, ser organizaciones de tipo privado, voluntariedad, autocontrol institucional y el no reparto de beneficios entre los gestores de las entidades. Para otros, como es el caso de Herrera Gómez, y basándose en Donati, sostiene que las distintas denominaciones son formas distintas de observar un mismo fenómeno, se trata de sistemas de observación competitivos y complementarios. En este sentido el mencionado autor se interesa más por relacionar economía social y Tercer sector que en tratar de discriminar conceptos de muy difícil diferenciación. Así, uno de los rasgos que diferenciaría al Tercer Sector, en cuyo ámbito se inscribe la economía social, es el de la democracia interna (factor político) junto al de la solidaridad (factor social) favoreciendo una amplia diversidad organizativa: cooperativas, mutualidades y asociaciones algunas de las cuales desarrollan actividades lucrativas orientadas a la solidaridad grupal como es el caso de una mutua de previsión.

Desde el punto de vista conceptual Barea y Monzón en diferentes trabajos han definido el campo de la economía social de una manera extensiva, llegando casi a identificar Economía Social y Tercer Sector de forma que este último

impulsado por CamScanner

estaría constituido por cooperativas, mutuas y asociaciones u organizaciones sin fin de lucro, siguiendo en cierto sentido a Defourny, caracterizadas por la democracia interna, la autonomía de gestión y la primacía de las personas y el trabajo sobre el capital. Según esto la economía social abarcaría desde empresas no financieras (SAL, cooperativas) instituciones de crédito (Cajas de Ahorro) empresas de seguros (Mutuas de Previsión) e instituciones sin fin de lucro (asociaciones y fundaciones). En este mismo sentido García Roca diferencia tres tipos organizativos básicos del Tercer Sector: a) Las asociaciones prestadoras de servicios útiles a la sociedad y orientados al ejercicio de la ciudadanía; b) el cooperativismo social que, en base al ejercicio de la libertad de empresa presta servicios a la colectividad; c) organizaciones de voluntariado o de capital humano que trabajan en beneficio de los demás.

En una primera aproximación este magma social que es el Tercer Sector puede ser comprendido desde su naturaleza más profunda. Una lectura del capítulo 14 de la obra básica de Polanyi, "La gran transformación", nos permite comprender la génesis histórica contemporánea de la economía social. El desarrollo del capitalismo supuso una ruptura sin precedentes en las sociedades europeas después de las guerras napoleónicas. El hombre quedaba solo ante el mercado, sin la protección de los gremios y antiguos mecanismos de solidaridad disueltos por el orden liberal para favorecer el libre desarrollo del mercado. El estado liberal se limitó a resolver los problemas de la libertad de tráfico mercantil pero en modo alguno los que se referían a la equidad y la redistribución de la riqueza. Por ello, como señala el citado autor, "resultaba inevitable desde el principio la necesidad de proteger al hombre del mercado". El owenismo fue un movimiento para "sortear el capitalismo" mediante la fórmula de la cooperación y la unión – el hombre debe ser su propio patrón – no enfrentándolo directamente. De ahí la calificación de socialismo utópico que recibió tempranamente por parte de Marx ya que pretendía hacer una revolución industrial por medios pacíficos.

En cuanto movimiento utópico, con profundas raíces religiosas (caso del saintsimonismo) el cooperativismo fue la primera reacción que trató de evadir el impacto del mercado creando un espacio propio, pero sin negar la existencia del mercado y del industrialismo. Esta contradicción fue resuelta con su derrota histórica como movimiento alternativo ya que, además de su inmadurez material, las fuerzas del mercado fueron lo suficientemente poderosas como para impedirlo. Ello no significó su desaparición sino su adaptación, subordinada eso si, a la economía de mercado, generando un ámbito selectivo de economía solidaria en el consumo y la producción.

impulsado por CamScanner

El mercado muy pronto demostró sus límites económicos y sociales produciendo fallos y quiebras en el orden de la satisfacción de las necesidades y del desarrollo de la solidaridad. Pero el fracaso del mercado en el tránsito de la primera a la segunda revolución industrial, visible en la gravedad de las crisis económicas y políticas de las primeras décadas del siglo XX, no pudo ser afrontado por la economía social cuyo papel fue subordinado y casi siempre residual. El Estado de Bienestar fue la alternativa a los fallos del mercado. El desarrollo del mercado no se verá frenado pero contará con los poderosos mecanismos institucionales y económicos del Estado para satisfacer necesidades sociales, garantizar la demanda efectiva y socializar los necesarios costes de inversión social de una economía compleja. La transformación del mercado exigió un poderoso aparato institucional de protección social (solidaridad) y de legimación política (democracia) en el orden redistributivo de la sociedad. La producción siguió siendo esencialmente mercantil, en menor medida social, la desigualdad en las relaciones laborales de la empresa privada quedó paliada en parte por la posibilidad del consumo para grandes mayorías. En un contexto de crecimiento sostenido y de pleno empleo la empresa privada y el Estado del Bienestar lograron crear un clima de seguridad económica y de estabilidad política durante casi tres décadas. La economía social siguió existiendo e incluso creciendo pero su papel "político" como Tercer Sector solo tendrá lugar con la crisis de los años setenta cuando se agote el modelo de relativa estabilidad social y económica que supuso el keynesianismo fordista. Es en los años setenta cuando nuevamente emergerá con fuerza el Tercer Sector como espacio con identidad propia en expansión si bien lejos de postularse como alternativa al mercado y al Estado. Cómo se produce este cambio y por qué es el objetivo del siguiente apartado.

Aquí se intenta demostrar que el auge del Tercer Sector, del que es manifestación la economía social, tiene lugar como respuesta a dos problemas sociales, si no nuevos, si recurrentes, como son la inseguridad que genera el mercado en la actual fase de mutación tecnológica e institucional (con sus consecuencias sobre el empleo, los ingresos, la estabilidad laboral y las crecientes dificultades para desarrollar un proyecto laboral de largo plazo en la empresa) y la incapacidad estatal para dar respuesta a las nuevas demandas ciudadanas en el orden de la participación política y en la satisfacción de expectativas de los nuevos grupos sociales que se expresan según el género, la edad y las distintas formas de vida. Si el empleo y la participación social y política son el núcleo de las aspiraciones ciudadanas parece claro que tanto el mercado como el Estado manifiestan límites a los que el Tercer Sector pudiera dar respuesta. De ahí su reconstitución actual, desigual en cuanto a

impulsado por CamScanner

su desarrollo dada su amplia diversidad (cooperativas, asociaciones y fundaciones) y dados sus condicionamientos por el Estado (en lo financiero) y por el mercado (en cuanto a su potencial de desarrollo). Esto exige, en consecuencia, comprender el entorno en que tiene lugar tal reconstitución limitada (por el Estado) competida (por el mercado) así como la variedad de modelos existentes como paso previo a la especificación de los límites de proyección del Tercer Sector.

IV.2.3. EL ENTORNO ECONÓMICO E INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El desarrollo extensivo e intensivo de la economía social forma parte de un proceso de ampliación del espacio civil y mercantil junto a otro de contención y freno del espacio estatal en las dos últimas décadas en las sociedades más desarrolladas. Más en concreto, se asiste a un proceso de reestructuración del Estado de Bienestar que forma parte de un proceso de *remercantilización* de diferentes actividades públicas en forma de cuasi-mercados en la gestión de diferentes servicios públicos pero, a su vez, ese proceso es contrabalanceado por otro de *socialización* de muchas actividades sociales y económicas que amplían el campo de la economía social. Tal paradoja debe ser objeto de explicación.

Cabe señalar, por tanto, que el auge de la economía social debe ser enmarcado dentro de un amplio proceso histórico no concluido en el que coinciden, sobre la base de una profunda mutación económica y tecnológica, **tres procesos** de cambio que alteran el diseño institucional previo y que pueden ser denominados como **reestructuración del Estado de Bienestar, remercantilización de las relaciones sociales y económicas y reconstitución de la sociedad civil**. Se trata de tres procesos de cambio mutuamente interrelacionados que redefinen la llamada economía mixta en favor de un esquema en el que lo público estatal retrocede a favor de lo privado mercantil y de lo privado social. La génesis de este cambio no es otra que el agotamiento institucional del modelo fordista-keynesiano en cuanto a su eficiencia económica, capacidad reproductiva y legitimación política. La confluencia de un creciente gasto público que no podía ser asumido por un sistema económico en fase de madurez declinante y las demandas sociales crecientes de sociedades democráticas son un primer grupo de factores que cuestionan la capacidad institucional del modelo anterior. Junto a ello hay que destacar las dificultades para el desarrollo de la democracia industrial y participativa en las empresas y el sistema político.

impulsado por CamScanner

Las consecuencias de este cambio en profundidad suponen que el Estado de Bienestar no puede dar respuesta a todas las demandas económicas y sociales de las sociedades avanzadas conduciéndolo a la crisis fiscal del Estado que no es sino una crisis económica de las finanzas públicas pero también una crisis institucional o incapacidad para asumir las demandas sociales y políticas. Ello hacía inevitable la reestructuración del Estado de Bienestar. Lo cual no suponía su desmantelamiento ya que era un imposible político, tal como se ha podido comprobar después de veinte años de crisis. Ahora bien, la reestructuración significaba afrontar varias operaciones de cambio a la vez: "adelgazar" el Estado en su vertiente de provisión de servicios canalizándolos hacia el sector privado, mercantil y sin lucro, la creación de mercados internos en los servicios públicos, la introducción del principio de libertad de elección de servicios asumiendo la lógica del consumidor en el Estado y conteniendo el gasto social mediante la reducción de la intensidad protectora y la apertura al mercado privado y a las entidades y empresas sociales. Además, el Estado de Bienestar se descargaba de demandas políticas y reducía su contribución a la creación empleo.

Este proceso de cambio, complejo e inacabado, suponía reducir el protagonismo del Estado y la ampliación de la actividad de otros espacios sociales. Por una parte al mercado, que una vez concluido el proceso de reestructuración industrial en la primera mitad de la década de los años ochenta, amplía su campo al ámbito de los servicios (entre ellos los del Estado) y reestablece una disciplina fabril o flexibilidad que se traduce en una mayor mercantilización de las relaciones laborales. La lógica mercantil se amplia lo cual supone un aumento de la inseguridad social. Si a ello añadimos los límites en la creación de empleo bajo una constante reestructuración productiva podremos comprender que el clima de estabilidad social y laboral de las décadas precedentes se torna en otro en el que colectivos importantes de ciudadanos pasan de la experiencia de la estabilidad social a diferentes grados de inseguridad social y económica. Aparecen nuevos escenarios de fragmentación laboral y exclusión social. El empleo, pieza estratégica de la constitución de la ciudadanía social, se modifica en su naturaleza y en su estructura y con ello los mecanismos de inserción social y el propio sistema de protección social.

Paradójicamente el desarrollo actual del Tercer Sector tiene lugar en un entorno en el que la cuestión social, como señala García Roca, emerge bajo la centralidad de la exclusión social. El trabajo garantiza ingresos, consumo, derechos sociales e integración social. La ampliación de la precariedad y el desempleo debilita los derechos sociales y cuestiona la capacidad del empleo

impulsado por CamScanner

como mecanismo por excelencia de integración cuando su demanda es escasa. Esto junto a una remercantilización de las relaciones laborales y de los derechos sociales empuja a muchos ciudadanos a la búsqueda de nuevas formas de actividad social y laboral en otros espacios económicos y sociales. En este sentido el Tercer Sector sería una de las vías de empleo y de inserción social frente al mercado.

El Tercer Sector emerge así como **refugio y como opción**. Como refugio en el sentido de ser una posible fuente de empleo alternativo a un mercado que parece aspirar a la contrautopía de la desregulación permanente y al crecimiento infinito; la búsqueda de alternativas de empleo y de seguridad sociolaboral serían algunas de las razones del nuevo protagonismo del Tercer Sector. Como **opción,** en la medida en que se reactiva un campo de experimentación en democracia industrial y social y en la generación de nuevas formas de solidaridad. En efecto, la remercantilización ha generado una resistencia defensiva que si bien supone una mayor asunción de los costes del mercado por parte de los individuos y las familias también ha dado pie a nuevas formas organizativas que combinan la creación de empleo, con la generación de solidaridad y nuevas formas de organizar el trabajo e incluso el consumo. El problema consiste en saber hasta que punto es más refugio que alternativa o viceversa. De lo que no cabe duda es que el Tercer Sector, a pesar de su amplísima diversidad organizativa y económica, constituye hoy una fuente de empleo y de experimentación social como alternativa complementaria al mercado y el Estado y, en parte, como veremos, como alternativa competitiva respecto del mercado.

Este nuevo contexto hace emerger, por tanto, una **división mixta en la producción de bienestar** de nuevo tipo y que es la triple consecuencia de coincidentes cambios en el que el Estado de Bienestar conserva gran parte de su poder de regulación y financiación transfiriendo al mercado y al Tercer Sector la producción y gestión de servicios públicos y comunitarios. El mercado amplía su espacio material y refuerza su peso ideológico al extender la lógica mercantil en forma de cuasi-mercados en el Estado de Bienestar y en la propia esfera relacional. El Tercer Sector, por su parte, también amplía su espacio material a lo largo de una diversidad de relaciones de autonomía y/o dependencia con el sector público y de colaboración y/o competencia con el mercado para la producción social de servicios de ayuda mutua, para el mercado y para colectivos sociales menos favorecidos o excluidos.

La reconstitución del Tercer Sector tiene implicaciones profundas en el ámbito económico, político e ideológico que no pueden soslayarse y a las que

impulsado por CamScanner

nos referiremos a continuación analizando sus consecuencias en el campo de la economía mixta y de la socialización de la democracia.

a) La economía mixta del bienestar

Durante el largo período de predominio del modelo keynesiano-fordista el discurso económico justificativo de la intervención estatal en el marco de economías mixtas era el que enfatizaba en los fallos del mercado, principalmente en aquellos que obstaculizaban la creación de una demanda efectiva y aquellos otros que tenían que ver con la creación de sociedades más seguras. Ello se logró en gran medida de forma que la generalización del consumo y la protección social fueron los artífices básicos de la superación relativa de los fallos del mercado.

Sin embargo, a partir de finales de la década de los años setenta se produce el cambio del discurso económico en favor de los fallos del gobierno aduciendo argumentos que afectaban a la eficiencia económica en su triple vertiente de incentivos, financiación y redistribución de la renta. Se empezó a aducir, con cierto fundamento, que el Estado de Bienestar no tenía por qué producir necesariamente todos los bienes públicos que financiaba hasta el punto, como señala David Anisi, que "una buena parte del fracaso del pacto keynesiano se debió a la poca importancia que se concedió a esas organizaciones de intermediación. Sin ellas el mercado sólo atenderá a necesidades privadas respaldadas con dinero y lo público terminará confundido con lo función arial".

En la medida en que la extensión del Estado restaba campo de maniobra al mercado (oportunidades de negocio) aquel se convertía en no funcional. La economía social formaba parte de este juego de poder pero de manera limitada. Sus oportunidades de actividad dependían en parte de tradiciones muy sólidas (la actividad de las Cajas de Ahorro) pero también de necesidades de autodefensa económica (cooperativas agrarias, cooperativas de consumo) o de nuevas necesidades que ni el mercado ni el Estado eran capaces de dar respuesta (como por ejemplo las que dan origen al movimiento de discapacitados psíquicos en los años sesenta en el caso de España). Ni en los Estados de Bienestar más desarrollados el Estado y el mercado han sido capaces de satisfacer la gran mayoría de las necesidades sociales. Las familias y la economía social han tenido que satisfacer regularmente necesidades de reproducción y de producción y distribución de servicios y bienes colectivos socialmente necesarios pero no rentables para el capital privado ni para el Estado.

impulsado por CamScanner

Desde el momento que coinciden la necesidad de adaptación competitiva del Estado de Bienestar al nuevo entorno de mundialización económica (con sus consecuencias de descentralización, adelgazamiento institucional y transferencia de servicios al sector privado) con las necesidades de expansión mercantil en el sector servicios (ampliación flexible) y las nuevas necesidades sociales no resueltas en diferentes grupos sociales, tiene lugar una ampliación de la economía mixta del bienestar. Esta, según Julia Monserrat, se caracteriza básicamente por: la separación entre financiación y provisión de servicios; por el pluralismo entre compradores y vendedores; y por la relación entre compradores y vendedores juńto a un énfasis en la importancia de la elección del consumidor entre los diferentes proveedores. Su traducción práctica ha sido el establecimiento de cuasi-mercados en el Estado de Bienestar supeditados siempre a la valoración política de los fallos del mercado en el Estado (que varía entre los diferentes regímenes de Estados de Bienestar ya que el fallo de mercado no es un problema solamente técnico sino institucional y, por tanto, sometido a la negociación entre los actores sociales). Sus diferentes modalidades (contratos, gestión delegada de servicios o simple monetización) se han desarrollado en los diferentes servicios dependiendo de los marcos institucionales y de las formas de control de la calidad ya que se trata de servicios públicos que en muchos casos se consideran bienes públicos de primer orden por parte de los ciudadanos como son la sanidad y la educación.

Pero el Estado no contribuye solo a facilitar la creación de cuasi-mercados bajo la presión del déficit y de las expectativas de negocio por parte del capital privado sino que también favorece la cooperación del sector no lucrativo como consecuencia también de la necesidad de abaratamiento de costes y de los fallos coincidentes del Estado y del mercado en la satisfacción de necesidades sociales y de creación de empleo. En España la llamada economía social se expande justamente a partir de la crisis del Estado de Bienestar en forma de cooperación para la gestión de servicios públicos y sociales. Las entidades sociales parecían ser un instrumento adecuado dado su carácter no lucrativo y su orientación a la satisfacción de necesidades más que a la simple expansión y la rentabilidad. Primero bajo la forma de relación dependiente de la subvención, que generaba efectos perversos en la relación Estado y sector social; posteriormente bajo la forma de concertación u otras formas contractuales semejantes a las de la empresa privada y sobre bases de colaboración y mayor igualdad. Ello entrañó muy pronto la adopción de formas de gestión mercantil por parte de las ONLs e incluso la creación instrumental de empresas para hacer frente a los retos de la competencia de la empresa mercantil. ¿Qué valores añadidos aporta la economía social desde el punto de vista socioeconómico a la gestión de servicios colectivos?.

impulsado por CamScanner

Es conocido que durante el primer período de reestructuración del Estado de Bienestar las ONLs tuvieron una cierta preferencia institucional indudable en la gestión de servicios de bienestar ya que, además de contribuir a descargar al Estado de la gestión de ciertos servicios y reducir el gasto social en funcionariado, se trasladaban las demandas sociales y políticas a través de este tipo de entidades y se justificaba su presencia en base al carácter no lucrativo. Además, el Estado no tenía por qué asumir directamente las necesidades sociales originadas en el curso de la crisis (exclusión social, drogodependencias, parados de larga duración, pobreza, etc). Las ONLs sobre todo las de objeto social – cuyo origen y naturaleza ha explicado con rigor Demetrio Casado – han permitido abaratar costes, desplazar demandas sociales y socializar responsabilidades ante los efectos sociales de la nueva cuestión social emergente.

Problema distinto plantean las ONLs de tipo productivo y económico (cooperativas y Cajas de Ahorro, por ejemplo) más cercanas al mercado y que para sobrevivir en un mundo de competencia creciente han tenido que reforzar sus mecanismos de gestión empresarial adoptando modos cuasimercantiles en la toma de decisiones tratando de hacer compatible la cuenta de resultados con la democracia interna con no escasas tensiones cuando se han planteado problemas de estructura y dimensión que tenían que ser aligerados. Pero incluso en las organizaciones sociales de objeto social la empresarialización defensiva ha sido el modo de adaptación a la competencia en aquellas organizaciones con cierta viabilidad empresarial siendo el resto absorbidas o adoptando decisiones de fusión o coordinación efectiva para evitar la desaparición o un modo de actuar rayano en la economía no oficial.

En ambos casos las organizaciones sociales han tenido que afrontar la competencia de la empresa privada por dos vías: **competencia e imitación**. A través de la **competencia** las empresas privadas han desplazado o tratado de deslazar a las ONLs mediante ofertas y precios competitivos en la gestión de servicios públicos objeto de contrato público ya que el objetivo para la empresa privada era y es ampliar el campo del negocio mediante la gestión de servicios públicos susceptibles de beneficio empresarial. El valor añadido de muchas entidades sociales (flexibilidad, calidad y capital humano profesional) no siempre se impone a la competencia del precio y a la garantía financiera de una empresa privada, sobre todo si esta tiene un soporte financiero importante. Pero también el desplazamiento de las organizaciones sociales se ha producido vía imitación, como puede constatarse en la generación por grandes grupos empresariales de fundaciones o en la utilización del marketing

impulsado por CamScanner

con causa que son, entre otros, instrumentos de valorización social de la imagen de marca de las empresas privadas, como organizaciones sensibles a la solidaridad con los nuevos problemas sociales y la pobreza en el Tercer Mundo, en coincidencia con la creciente sensibilización de los consumidores ante las actitudes y prácticas solidarias de grupos juveniles.

Este doble desplazamiento, económico y simbólico, de las ONLs por la empresa privada, ha presionado en favor de una cierta empresarialización de este tipo de entidades de consecuencias imprevisibles pero que, sin duda, constriñen el espacio de la intermediación social en favor de la empresa privada cuando compiten por la gestión de aquellos servicios públicos que son rentables. Se ha llegado a decir (Julia Monserrat), que el acoso mercantilista ha hecho que el núcleo más sólido del sector social por su dimensión, facturación e influencia, se haya decantado por estilos y culturas organizativas muy próximos, casi imitativos, a los de la empresa privada. Es obvio que forjar una cultura organizativa solidaria, cuando arrecia la competencia mercantil y la dependencia financiera del Estado es elevada, es un condicionante, cuando no un determinante, de los estilos organizativos de las ONLs.. Una cultura organizativa solidaria en un contexto de cuasi-mercados se define y cristaliza como una cultura a la defensiva máxime cuando la empresa privada amplía su campo de gestión en los servicios públicos. Solamente donde las actividades de gestión no son rentables para la empresa privada o en actividades referentes a colectivos excluidos las organizaciones sociales disponen de una amplia autonomía desde la que pueden generar estilos de intervención social propios.

Las consideraciones anteriores han pretendido explicar el contexto en el que se produce el valor añadido de las ONLs que consiste en su elevada flexibilidad para adaptarse a problemas nuevos, una importante capacidad de innovación y de captación de nuevas necesidades sociales, el interés por la calidad y el bienestar de los ciudadanos y una destacable participación de los profesionales en la toma de decisiones.

b) La socialización de la democracia

Siendo importante el lugar económico y social de las organizaciones sociales en la producción de bienestar, si bien limitado por la empresa privada y los cuasi-mercados en el Estado de Bienestar, mucho más lo es en lo que puede denominarse la socialización de la democracia. Puede definirse esta como aquel conjunto de prácticas sociales y políticas que contribuyen al desarrollo

impulsado por CamScanner

de la democracia interna en las organizaciones del Tercer sector y al desarrollo general de la democracia política en el sentido de extensión de la ciudadanía social. Ambos componentes se resumen en la expresión **democracia participativa**.

Pues bien, los procesos de cambio antes mencionados, de reestructuración del Estado de Bienestar y de expansión del mercado privado , han alterado el esquema tradicional de la democracia representativa y los avances tentativos en la democracia industrial. Por una parte, la flexibilidad en las empresas y el desempleo han debilitado no solo la fuerza de la concertación social, que tiende a fragmentarse, sino también la solidez de los sistemas existentes de participación laboral. Las expectativas de participación en la empresa quedaron muy debilitadas a partir de la década de los ochenta ya que el objetivo era lograr y conservar el empleo. Por otra parte, la democracia representativa alcanzó sus límites de eficacia y legitimidad ante la aparición de movimientos sociales reivindicativos y expresivos que ensanchaban de hecho la base civil de la democracia bajo nuevas formas de democracia participativa.

Ambos procesos de cambio han tenido lugar de manera ambivalente en su desarrollo y en sus consecuencias. Ciertamente las ONLs son un espacio de democracia industrial ya que su social, su razón de ser social, es la promoción de la participación en el desarrollo organizativo de este tipo de entidades, además de la expresión solidaria hacia dentro o hacia fuera. En este sentido el desarrollo de las ONLs ha permitido una expansión de la democracia interna pero sin apenas influencia en la empresa privada en la que los cambios organizativos prioritarios han sido los de descentralización funcional, concentración decisional en los grupos profesionales de elevado nivel y el trabajo en red pero, en modo alguno, el desarrollo de la democracia interna que queda reservada, como decimos, para las entidades de la economía social y organizaciones altruistas.

Al nivel de lo que aquí se ha denominado como democracia participativa también los resultados son ambivalentes. La disolución o crisis de los movimientos sociales de tipo urbano, la fragmentación de los nuevos, su conversión en organizaciones y asociaciones como vía de estabilidad social y empleo y la canalización de las energías juveniles hacia el voluntariado, han supuesto una cierta canalización apolítica de las energías sociales solidarias. Es decir, se ha producido una cierta funcionalización de la solidaridad social. La reconstitución de la sociedad civil como discurso contrasta con la realidad más cruda de sociedades más fragmentadas y utilitaristas de suerte que hay

impulsado por CamScanner

que preguntarse si se está realmente reconstituyendo la sociedad civil o, por el contrario, se está aumentando la responsabilidad de la sociedad en cuanto a los efectos sociales de la crisis pero sin que realmente se extienda y profundice la participación ciudadana. Sin duda, la expansión asociativa es una medida importante de la reciente reconstitución de la sociedad civil pero no es suficiente. El problema es la dimensión cualitativa de la misma, la capacidad para generar altruismo cívico (Giner y Sarasa).

En este último sentido aparecen claramente dos límites o condicionantes: a) El primero es de tipo **valorativo e ideológico** en el sentido de que (Alonso Benito) al actuar en un universo moral utilitarista la fuerza ideológica de las asociaciones, débiles económicamente en muchos casos, es de baja identidad aunque se exprese en fuertes discursos morales; con ello su fuerza e influencia tienden a ser de débil proyección social. b) El segundo condicionante es de tipo **organizativo-financiero** en cuanto que se producen inevitables presiones de colonización del sector social por parte del mercado y del Estado que concluyen en una cierta satelización de las entidades más débiles respecto de las formas de actuación (empresarialización) y financiación (dependencia).

Y es que, como observan Giner y Sarasa, el sector altruista en su contribución a la politeya afronta no pocas servidumbres. Así, recuerdan algunas de éstas como son la posible degeneración de las ONLs en organizaciones espontaneistas, la dependencia financiera del Estado que hace de las entidades sociales suplentes activos de obligaciones estatales, la presión de la corporatización profesional o el carácter coyuntural que puede tener su desarrollo debido a que la crisis del empleo las hace atractivas como vía de inserción. Factores todos ellos que invitan al realismo a la hora de valorar en su justa dimensión la contribución de las ONLs al desarrollo de la democracia social. De hecho está por evaluar en que medida las ONLs, además de ser instrumentos de asunción de costes sociales y de protección de colectivos en riesgo, en lo que existe un importante acuerdo, están contribuyendo realmente al desarrollo de la politeya y no a una simple canalización apolítica de las demandas sociales.

impulsado por CamScanner

IV.2.4. DIVERSIDAD NACIONAL Y CONVERGENCIA DE MODELOS DE ECONOMÍA SOCIAL

a) Modelos de regímenes de Estados de Bienestar y modelos de Tercer Sector

La expresión economía social es en buena medida un común denominador de todas las actividades no sujetas directamente a las relaciones mercantiles o a las reglas de la Administración, pero es lo cierto que no existe una sola economía social sino que existen diferentes tradiciones que forman parte de distintos regímenes de bienestar.

Así, Abrahamson , hace un diseño del "agregado de bienestar" o welfare mix a partir de tres esferas: el mercado, el sector público y la sociedad civil. Combinando tres criterios (formal/informal, público/privado y lucrativo/no lucrativo) se tendría que el Tercer Sector sería el ámbito de lo no lucrativo, privado y formal cuya concreción institucional depende de como se articule el agregado en cada régimen de bienestar social.

Resulta ya tópico referirse a la existencia de, al menos, cuatro modelos o agregados de bienestar: el liberal, el continental, el socialdemócrata y el latino pero de utilidad a la hora de abordar las diferencias básicas entre los diferentes sectores sociales. Sarasa ha desarrollado una modelización tentativa basada en el análisis del marco institucional de relaciones con el Estado en que se desenvuelve el Tercer Sector históricamente y partiendo de la tesis de que éste se caracteriza por una lógica ambivalente a la que nos hemos referido en las páginas anteriores: el dualismo altruista / instrumental que le convierte a la vez en un conjunto de organizaciones que producen servicios y reivindican derechos, desarrollan actividades económicas útiles y desarrollan la participación social.

El trabajo de Sarasa permite definir cuatro modelos a los que se hará referencia a continuación, si bien en el epígrafe siguiente se abordará de manera especial el caso español, una versión concreta del modelo latino. Como toda modelización, sirve para captar idealmente los que serían grandes modelos pero sin hacer justicia a las grandes diferencias que existen en los países que componen cada agregado o welfare mix.

a) En el modelo de tipo **continental**, caso de Alemania, Holanda y Bélgica, el Estado de Bienestar ha sido históricamente un Estado de Seguridad Social o Estado de tipo corporativo-profesional. La universalización de los servicios

impulsado por CamScanner

y prestaciones sociales no ha variado el sistema de financiación mixto, en base a cotizaciones e impuestos, pero la provisión de servicios ha tendido a ser gestionada de manera mixta. El **principio de subsidiariedad** juega un papel importante como principio ideológico de forma que se reconoce la autonomía de la economía social y el protagonismo de una serie de organizaciones sociales, de orientación religiosa sobre todo, que son las responsables de gestionar muchos servicios públicos y sociales. Obviamente las diferencias que existen entre los países que componen de manera tentativa el modelo continental es muy importante. La dependencia financiera del Estado es importante pero relativa ya que se trata de un escaso número de organizaciones con sólidas raíces sociales y financieras. La elevada corporatización de la actividad social (se trata en muchos casos de corporaciones de derecho público o brazos del Estado) hace que estas organizaciones sean en muchos sentidos un instrumento de la acción social estatal

La economía no lucrativa tiene una base financiera pública pero no la gestión ya que aquello que puede hacer la sociedad civil no lo hace el Estado. El modelo no es tanto una consecuencia de la creación de cuasi-mercados en el Estado de Bienestar, sino que la estructura corporativa de la sociedad a través de que la cual se canaliza buena parte de la producción de servicios sociales tiene un sólido fundamento histórico. La actual fase de reestructuración del Estado de Bienestar solo ha hecho que consolidar este modelo en que unos pocos pilares institucionales, públicos y privados, vertebran las decisiones de producción y gestión del bienestar.

b) En el **modelo nórdico**, de fuerte tradición socialdemócrata, el papel del Estado es central tanto en la producción como en la provisión de servicios. Las ONLs son más una extensión del Estado, que las financia e incluso crea, que una consecuencia del propio desarrollo social. La tradición provisora de servicios es, sobre todo, estatal, con fuertes raíces históricas que hacen de la provisión pública de servicios el factor central en la producción de bienestar. A ello hay que añadir que se trata de entidades altamente concentradas y en la práctica son instrumentos de la planificación social. Las ONL se rigen, por tanto, por el **principio de colaboración activa**.

La división entre Estado y sociedad civil tiene una comprensión diferente en el modelo continental y liberal que en el modelo nórdico ya que tal división es más funcional que ideológica y social. Las ONLs no son tanto instrumentos de producción de servicios cuanto medios de canalización de demandas en función de necesidades. Una entidad social es un medio expresivo de necesidades y

impulsado por CamScanner

de estímulo al Estado para el desarrollo de ciertas políticas. Incluso el Estado está interesado en su existencia y las fomenta con el fin de poder conocer las demandas sociales emergentes que han de ser satisfechas. En este sentido son entidades de movilización funcional al servicio de la planificación de necesidades sociales.

c) En el modelo **liberal** de bienestar el Estado juega un papel residual. En consecuencia, en la satisfacción de las necesidades el mercado es el medio de financiación y producción de la mayoría de las necesidades sociales basadas en un sistema fiscal que favorece la financiación y producción privada de servicios. El sector social, denominado como non profit sector o no gubernamental, tiene raíces profundas religiosas pero también tiene que ver con el fuerte peso de la ideología que desconfía de un excesivo peso del Estado en la sociedad.

La empresa privada ocupa el lugar central en la satisfacción de necesidades sociales pero también esta extiende su influencia mediante la financiación de actividades sin fin de lucro con el soporte de fundaciones, donaciones y contribuciones a causas de tipo social. El **principio de autonomía** es el que rige el desarrollo del sector no lucrativo.

A su vez las organizaciones sociales se caracterizan por un elevado nivel de diversificación y descentralización respondiendo a una sociedad que valora ampliamente la autonomía del individuo y de la sociedad. La dependencia financiera del Estado no es tan elevada como en el caso de los países europeos si bien este es una fuente importante de financiación junto a las donaciones privadas. Además, las entidades sociales más que organizaciones de producción de servicios colectivos o de movilización social son, sobre todo, instrumentos de ayuda mutua de las diferentes colectividades para solventar situaciones de emergencia social y en menor medida entidades de solidaridad general. Por tanto, el rasgo diferencial más importante en comparación con las ONLs del mundo europeo es su menor dependencia institucional y financiera.

d) Finalmente, las ONLs del **sur de Europa** o mediterráneas, particularmente Italia y España, se caracterizan por sus sólidas raíces históricas y una importante extensión basada en el común denominador de la influencia activa de la Iglesia Católica. La ruptura que supone el liberalismo, los procesos fracasados de modernización agraria y capitalista y la desconfianza del Estado liberal ante toda restricción de la libertad económica (gremios y asociaciones) producen un retroceso histórico del asociacionismo y de la economía social. Sin embargo,

impulsado por CamScanner

la incapacidad del Estado Liberal para satisfacer necesidades sociales reproducirá nuevamente tanto la ayuda mutua (asociaciones obreras o gremiales) como la recreación de la asistencia privada religiosa en el ámbito de la sanidad y los servicios sociales.

La centralidad del Estado en los dramáticos procesos de modernización, con largos períodos de caciquismo y de dictaduras, tendrá un fuerte impacto en el desarrollo de la sociedad civil de forma que esta será comparativamente escasa y fragmentada y dependiente del Estado que regulará con desconfianza las ONLs y logrará que tengan un alto nivel de dependencia financiera con escasas excepciones. Los movimientos sociales de los finales años sesenta y la secularización de la sociedad darán pie a nuevos desarrollos del sector asociativo y de la propia economía social. La nueva efervescencia, sin embargo, verá limitada su autonomía al depender en gran medida de los recursos públicos y al tener que competir con el mercado en la producción de servicios tal como antes hemos señalado. En suma las ONLs parecen regirse por el **principio de la colaboración económica.**

En definitiva, lo que se ha querido apuntar de manera tentativa es que el Tercer Sector tiene raíces históricas y cursos institucionales muy diferentes que han dependido de cómo se han articulado el mercado, el Estado y el sector social a lo largo de los diferentes procesos de modernización económica y de desarrollo democrático. La naturaleza, el peso e influencia social y política en cada modelo, y dentro de este en el caso de cada país, son una resultante específica y concreta. El curso histórico concreto es el que permite cualificar la naturaleza de cada sociedad civil y de cada Tercer Sector. Ello no ha impedido una relativa convergencia en cuanto a las grandes tendencias de cambio que se resumen en una mayor presencia social y económica de las ONLs y un papel creciente en el diseño de las políticas públicas.

El actual contexto de reestructuración del Estado de Bienestar y de crecimiento del mercado condiciona, sin duda alguna, la evolución del Tercer Sector en la doble vertiente antes mencionada de dependencia financiera del Estado y de competencia por parte del sector mercantil. Pero las modalidades concretas de este cambio no serán las mismas en los diferentes modelos mencionados.

impulsado por CamScanner

b) Sobre el patrón latino de economía social

El modelo español de Tercer Sector forma parte de lo que puede denominarse como "patrón latino de sociedad civil" tal como se ha denominado en ocasiones previas y que está compuesto por un complejo y variado sistema de ONLs de baja y desigual regulación (si bien ahora se está produciendo una regulación más detallada de la actividad fundacional y del voluntariado) , altamente segmentado y dependiente del Estado en su financiación y desarrollo. Cooperación financiera y desconfianza constituyen dos notas características del Tercer Sector tanto en Italia como en España.

Centrándose en el análisis histórico del Tercer Sector en España lo primero que hay que destacar son las profundas raíces históricas y la sólida tradición asociativa existente a pesar de las rupturas acaecidas desde principios del siglo XIX hasta muy recientemente que hacen difícil elaborar un modelo interpretativo coherente en el tiempo.

Cuando se habla de patrón latino no quiere afirmarse que el modelo español de Tercer sector sea radicalmente diferente del existente en otros regímenes de bienestar. Las distintas tradiciones nacionales, antes mencionadas de manera tentativa, no pueden hacer olvidar que la mayoría de los regímenes de bienestar tienen elementos comunes como son el haberse desarrollado bajos procesos de modernización capitalista, la importancia del Estado en la actividad económica y social en general y en la asociativa en particular, la matriz cristiana común y el elevado peso de las organizaciones de las diferentes Iglesias, la influencia social de las organizaciones profesionales y sindicales o las formas de regulación relativamente comunes basadas en el derecho romano en buena parte de los países

En el caso concreto de los países del sur de Europa, fundamentalmente Italia y España, se podría afirmar, sin forzar la historia, que comparten a grandes rasgos las etapas básicas de desarrollo del sector no lucrativo y algunos de sus elementos definitorios. Así, cabría diferenciar cuatro grandes etapas de desarrollo asociativo y de la economía social:

a) La **etapa de crisis o etapa jacobina**: caracterizada por la disolución del sistema estamental de intermediación (gremios, organizaciones benéficas, fundaciones pías, etc.) cuando no su prohibición temporal ya que todo lo que pudiera entorpecer el libre movimiento de los factores productivos o no estuviera en el tráfico mercantil era objeto de sospecha y sanción. El gran peso de este

impulsado por CamScanner

sector, la importancia económica del patrimonio acumulado y su influencia política eran un freno al desarrollo del capitalismo mercantil. Por ello durante la primera parte de la revolución industrial y de los regímenes liberales el sector asociativo fue disuelto y sus bienes desamortizados.

b) La segunda etapa es **de refundación y renovación.** El desarrollo de las relaciones mercantiles desprotegió a numerosos colectivos cuya experiencia cotidiana fue la inseguridad y la miseria. La aparición del movimiento obrero supuso la creación de sindicatos y asociaciones de ayuda mutua o de socorro para solventar los problemas del miserabilismo y defender los intereses de los trabajadores. Las Iglesia, al menos en el sur de Europa, una vez superado el impacto de la primera fase del constitucionalismo que redujo su poder y fuerza económica, reiniciaron su actividad de acción social. En algunos casos, con importantes privilegios (caso de España e Italia desde finales del siglo XIX) recreando asociaciones sanitarias y asistenciales y organizaciones obreras y profesionales de orientación católica. En todo caso, los azarosos cursos históricos de la modernización capitalista, tanto en España como en Italia, dieron lugar a desarrollos duales de la sociedad civil marcados por la dialéctica secularización - religión. Habrá que esperar hasta casi recientemente para que, en sociedades secularizadas y separado el poder civil del religioso, tenga lugar una confluencia parcial de las organizaciones sociales más por los fines que por los fundamentos ideológicos y religiosos.

c) Cabe diferenciar una **etapa regresiva o de contención** en el desarrollo del Tercer Sector que viene a coincidir históricamente con la preeminencia del Estado en los procesos de modernización desde principios de este siglo hasta los años sesenta en el caso español y hasta los cincuenta en el caso italiano. Es un largo período histórico de quiebras y rupturas en el proceso de modernización (Giner) que dan paso a largos períodos de dictadura política y que suponen un freno al desarrollo de la sociedad civil a la vez que consolida un modelo de relación entre Estado y sociedad civil de dependencia financiera y clientelismo político en el plano asociativo y escaso estímulo al desarrollo de la economía social. La consecuencia será una pérdida de la riqueza histórica acumulada en cuanto al Tercer Sector y sociedades civiles más escasas y fragmentadas. Los Estados de Bienestar que se desarrollan en los años sesenta y setenta no se opondrán al desarrollo del Tercer Sector pero tampoco lo promoverán activamente. La reconstitución vendrá desde abajo y posteriormente se apoyará desde arriba.

impulsado por CamScanner

d) Finalmente puede diferenciarse una **etapa reconstitutiva y extensiva** que se inicia en los años sesenta y en la que confluyen dos tipos de procesos: por una parte, el desarrollo de la economía social al calor de los procesos de crecimiento económico (cooperativismo agrario) y, por otra, el desarrollo de movimientos urbanos y obreros parte de cuyas energías cristalizan en asociaciones reivindicativas de intereses grupales favorecidas en el caso de España por la Ley 191/1964 de Asociaciones. El papel de la Iglesia católica será predominante, por su estatuto de privilegio, de forma que parte de las reivindicaciones de la sociedad civil se canalizarán a través de sus propias organizaciones (por ejemplo, la JOC y la HOAC). Pero casi sin solución de continuidad y sin una etapa de crecimiento y consolidación las ONLs van a ver su futuro condicionado por el proceso de reestructuración del Estado de Bienestar. Las políticas de reducción del gasto público y las nuevas necesidades sociales que el Estado no puede satisfacer van a dar lugar a una creciente e intensa colaboración económica entre entidades sociales y Administraciones Públicas. Tal colaboración va a suponer un auge y crecimiento de las entidades sociales pero al mismo tiempo una fuerte dependencia de los recursos públicos, al menos en las ONLs de acción social, y en mucha menor medida en las de economía social. Ello no quiere decir en modo alguno que el Tercer Sector sea consecuencia del interés económico del Estado ya que su reconstitución tiene lugar incluso frente al Estado, sino que el desarrollo de las ONLs va a estar fuertemente condicionado por las políticas públicas. Tal como se ha sostenido en otras ocasiones no se producen sustituciones del Estado por la sociedad civil ni políticas destinadas a promover las ONLs sino que se trata de un complejo espacio en que coinciden a veces y otras no el desarrollo de este tipo de organizaciones y la dinámica de las políticas públicas. Las implicaciones de esta colaboración serán objeto de consideraciones finales.

Definir el modelo español con cierto rigor, dado que aún se está inmerso en un proceso profundo de reconstitución de la sociedad civil, no resulta nada fácil. Demetrio Casado lo ha definido en base a cinco rasgos que tratan de comprender sus elementos constitutivos: el peso de la Iglesia católica en la sociedad civil en la que ocupa un lugar privilegiado por razones históricas en términos de cultura asociativa e ideologías igualitaristas; también el peso de la secularización que tiene que ver con el desarrollo del movimiento obrero y los nuevos movimientos sociales que aparecen en los años sesenta; la fuerza de la corporatización de la sociedad que tiende a transformar todo movimiento en organización incrustando las asociaciones resultantes dentro de un orden jerárquico de organizaciones característico de sociedades complejas; la propia importancia de la economía social como espacio alternativo no contradictorio

impulsado por CamScanner

al Estado y al mercado excepto en las versiones anarquistas; finalmente, lo que se denomina como retorno de la sociedad civil (en expresión de Pérez Díaz) y que otros denominan como reconstitución de la sociedad civil ya que la sociedad civil nunca ha desaparecido y que implica nuevos protagonismos de la sociedad en la reivindicación de sus necesidades y en la búsqueda de soluciones a los nuevos problemas sociales. A este modelo habría que añadir un sexto elemento ya mencionado a lo largo de estas páginas y que es la reestructuración del Estado de Bienestar que condiciona los factores anteriores ya que resulta imposible comprender el auge y expansión del Tercer Sector sin la influencia política y el soporte financiero de las Administraciones Públicas.

La reestructuración del Estado de Bienestar, la reconstitución de la sociedad civil y la creación de los cuasi-mercados son elementos que subyacen a la economía mixta del bienestar en España al igual que en otros regímenes de bienestar. Pero existen rasgos distintivos en el caso español como son el peso relevante del Estado en la financiación de muchas ONLs, la creciente competencia del mercado con este tipo de organizaciones a las que solo puede dar respuesta una minoría siendo el resto desplazadas de la producción de servicios y, por último, el elevado grado de fragmentación asociativa existente a pesar de los avances que han tenido lugar en la coordinación interasociativa y en la creación de organizaciones paraguas tipo coordinadoras y confederaciones.

IV.2.5. RETOS FUTUROS DE LAS ONLS EN EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

En este capítulo se ha utilizado el concepto de economía social en un sentido amplio denominándolo casi sistemáticamente Tercer Sector con el fin de abordar de manera global el conjunto de problemas que afectan al desarrollo de las empresas sociales, cooperativas, fundaciones, mutuas, asociaciones y corporaciones que pueden comprenderse bajo esa genérica denominación.

El objetivo de este trabajo no ha consistido tanto en analizar la estructura, volumen e impacto de la economía social cuanto el **comprender los cambios en el entorno económico e institucional que afectan a su desarrollo:** la **reestructuración del Estado de Bienestar y el protagonismo creciente** del **sector mercantil en la producción de bienestar.**

Hablar de retos futuros del Tercer Sector implica considerar no solo los cambios que tienen lugar en los otros grandes sectores – Estado y mercado –

impulsado por CamScanner

sino también en el seno del propio sector. Aquí se esbozan, en base a lo anteriormente dicho, algunos de los retos que seguramente afrontará el sector de la economía social en el futuro mediato: el referente a la mundialización y al ámbito europeo y los límites al desarrollo autónomo del sector.

a) Ha destacarse, en primer lugar, el nuevo entorno que afectará, es de suponer que positivamente, al desarrollo de las ONLs. Por una parte, la creciente *mundialización* de la economía y de la política que ha puesto de manifiesto los límites de los Estados nacionales y de organismos internacionales en la resolución de problemas sociales. El proceso de descentralización del Estado no ha concluido y la transferencia de poder a regiones y entes supranacionales continuará en el caso de los países de la UE. Ello no supondrá ningún género de desmantelamiento del Estado de Bienestar ya que la presencia de este es tanto una necesidad objetiva en términos institucionales como en términos de protección social pero, sin duda, si supondrá un mayor protagonismo de las organizaciones sociales. Los ciudadanos europeos, entre ellos los de España, continuarán legitimando la actividad estatal, esencial para su bienestar y condición de desarrollo del sector social, pero seguirán al mismo tiempo apoyando fórmulas de organización que les permitan encontrar empleo participativo y canales por donde dirigir las energías altruistas en un período histórico de reflujo de la política máxime si el peso de las relaciones mercantiles se acrecienta y con ello una mayor sustitución de la economía relacional por la de tipo mercantil.

Ahora bien, no puede olvidarse que el desarrollo del Tercer Sector en los últimos lustros no se explica solamente por los límites del Estado en la satisfacción de las necesidades , ni por la simple reacción antiutilitarista de diferentes movimientos sociales sino, también, por el propio desarrollo de la sociedad civil en la definición y satisfacción de sus necesidades de bienestar y participación.

Por otra parte, el entorno de la UE será crucial en los años venideros ya que las recomendaciones de los organismos europeos (Libro Blanco de la Política Social) y muchas de las actividades (los programas de lucha contra la exclusión social, por ejemplo) van dirigidos a apoyar un mayor peso e influencia de las ONLs en la producción de bienestar y en la definición de las políticas sociales. Se ha producido una apuesta por el Tercer Sector que, obviamente, expresa la ambivalencia de su desarrollo (medio de aumentar la responsabilidad social reduciendo la del Estado pero, también, expresión de la propia energía de la sociedad civil).

impulsado por CamScanner

b) Desde el punto de vista del **desarrollo interno del Tercer Sector**, de la configuración de su naturaleza social, objetivos y funciones, pueden hacerse tres constataciones: que el Estado de Bienestar sigue siendo un capital social irrenunciable para los ciudadanos (como antes se señalaba); también que el mercado en su proceso de expansión general y en su forma de cuasi-mercados en el Estado de Bienestar puede lograr ganancias de eficiencia pero con fuertes déficits en cuanto a estabilidad social, participación en la empresa y logros de bienestar social; finalmente, las ONLs han aportado una revitalización desigual de la sociedad civil pero condicionadas por la dependencia estatal y la competencia creciente de la empresa mercantil que presiona hacia una empresarialización de la gestión social.

Con estos condicionantes, la diversificada y desigual economía social está en condiciones de consolidar su creciente protagonismo social a través de las ONLs, es decir, como organizaciones de participación (democracia económica) y como organizaciones de solidaridad (democracia política). Ello obligará a desarrollar dos tipos de políticas: por una parte, fortalecer la autofinanciación sin renunciar a la colaboración con el Estado, inevitable y deseable, mediante una mayor conexión con la sociedad civil sustituyendo la cooperación financiera de hoy por la complementariedad en programas y actividades de producción y distribución de bienestar. Por otra parte, la competencia creciente de la empresa privada con las ONLs obligará a una cierta concentración del capital social con el riesgo de creación de oligopolios sociales que actúen miméticamente como los oligopolios económicos. Ello podría cuestionar la supervivencia de muchas entidades activas e innovadoras de tamaño medio y pequeño. Al final la medida de la efectividad del Tercer Sector, en sus diferentes modalidades, vendrá dada por la capacidad para captar nuevas necesidades sociales, reivindicar derechos, impulsar la economía y la democracia participativas y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

ABRAHAMSON, P. (1995) "Regímenes europeos del bienestar y políticas sociales europeas: ¿convergencia de solidaridades?", en S. Sarasa y L. Moreno (comp) "El Estado de Bienestar en la Europa del Sur", Madrid, CSIC.

ALBERICH NISTRAL, T (1996) "Las asociaciones y el Tercer Sector", Documentación Social, nº 103.

ALONSO BENITO, L. E. (1999) "La juventud en el tercer sector: redefinición del bienestar, redefinición de la ciudadanía", Revista estudios de Juventud, nº 45.

ANISI, D. (1995) "Creadores de escasez", Madrid, Alianza.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (1992) "Libro Blanco de la Economía Social en España", Madrid, MTSS.

CABRA DE LUNA, M. A. (1998) "El Tercer Sector y las Fundaciones en España. Hacia el nuevo milenio", Madrid, Escuela Libre Editorial.

CASADO PÉREZ, D. (1992) "Las organizaciones voluntarias en España", Barcelona, E. Hacer.

CASADO PÉREZ, D. (2000) "Organizaciones sociales de objeto social en España", Madrid, Economistas, nº 83.

CHAVES, R y MONZÓN, J. L. (2000) Las cooperativas en las modernas economías de mercado", Economistas, nº 83.

DEFOURNY, J. (1992) "Orígenes, contexto y funciones de un Tercer gran scetor" en "Economía Social. Entre economía capitalista y Economía Pública", VVAA. Valencia, CIRIEC.

GARCÍA ROCA, J. (1992) "Público y privado en la acción social", Madrid, E.Popular.

GARCÍA ROCA , J. (1996) "El Tercer Sector", Documentación Social , Monográfico sobre "Tercer Sector".

GINER, S y SARASA, S. (1997) "Altruismo cívico y política social", en S.Giner y S. Sarasa: Buen gobierno y política social, Barcelona, Ariel.

HERRERA GÓMEZ, M. (1998) "El Tercer Sector en los sistemas de bienestar", Valencia, Tirant lo Blanch.

MARBÁN GALLEGO, V. (2000) "Estructura económica y organizativa de las entidades voluntarias en España", Economistas, nº 83.

impulsado por CamScanner

MARCUELLO SERVÓS, C. (2000) "Las organizaciones no lucrativas", Economistas, nº 83.

MONZÓN, J. L. (1996) "Raíces y perspectivas de la economía social", Documentación Social, nº 103.

MONSERRAT CODORNIÚ, J (2000) "Las ONL ante el reto de la economía mixta del bienestar", Madrid, Revista Economistas nª 83, monográfico sobre Economía del Tercer Sector.

MUÑOZ DEL BUSTILLO, R. (Ed.) (2000) "El Estado de Bienestar en el cambio de siglo", Madrid, Alianza.

POLANYI, K. (1997) "La gran transformación", Madrid, La Piqueta,

RANZI, C. (1995) "El papel del Tercer Sector en las políticas de bienestar de Italia", en S. Sarasa y L. Moreno "El Estado de Bienesiar en la Europa del Sur", Madrid, CSIC.

RODRÍGUEZ CABRERO, G (1991) "Estado, privatización y bienestar", Barcelona, Icaria.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2000) " La economía política de las organizaciones no lucrativas", Economistas, nº 83.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. y MONSERRAT CODORNIÚ, J. (1996) (Coord.) "Las entidades voluntarias en España", Madrid, MAS.

ROLDÁN GARCÍA, E. (2001) "¿Hacia un sistema mixto de bienestar social?", Madrid, Editorial Complutense.

RUÍZ DE OLABUÉNAGA, J. I. (Dir.) (2000) "El Sector no Lucrativo en España", Bilbao , Fundación BBV.

SAJARDO MORENO, A. (1996) "Análisis económico del sector no lucrativo", Valencia, Tirant lo Blanch.

SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K. y Associates (1999) "The emerging sector revisited: a summary, revisited estimates", Baltimore, Center for Civil Society Studies.

SARASA, S. (1995) "La sociedad civil en la Europa del Sur", en S. Sarasa y L. Moreno (compi) "El Estado de Bienestar en la Europa del Sur!, Madrid, CSIC.

impulsado por CamScanner

IV.3 ECONOMÍA SOCIAL, COOPERACIÓN Y GRUPOS EMPRESARIALES

Baleren Bakaikoa Azurmendi (Universidad del País Vasco)

IV.3.1. INTRODUCCIÓN: INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y ECONOMÍA SOCIAL

El fenómeno conocido como globalización no es nuevo, sino que es el resultado del proceso iniciado desde los albores del capitalismo, previsto por algunos estudiosos de la economía, aunque esta globalización se viera de una forma bastante parcial. Los mercantilistas analizaron el comercio internacional y las ventajas que reportaba a los países el intercambio de mercancías entre las naciones; los clásicos investigaron el comercio internacional con mayor rigor que los mercantilistas y el propio Marx trató de demostrar que el descenso de la tasa de ganancia de una economía podría ser frenado mediante la conquista de nuevos mercados en países extranjeros o colonias.

La primera época del capitalismo se caracteriza por un gran incremento en las transacciones económicas de las metrópolis con sus colonias de ultramar. Por eso, no es casualidad que Adam Smith estudiara el impacto del comercio de Inglaterra con las colonias americanas en la riqueza de estos dos países, o que David Ricardo analizara las razones por las que Inglaterra exportaba telas a Portugal y éste le vendiera vinos, fijándose en las ventajas comparativas de ambos países en la producción de dichas mercancías, lo que redundaba en beneficio del bienestar de los dos países. Karl Marx destacó las bondades del comercio internacional para la realización de la plusvalía y también observó que tenía sentido que el capital inglés fuera invertido en la India. Las teorías de Marx serían profundizadas por Rosa Luxemburg y Rudolf Hilferding; éste último llevó a cabo un análisis exhaustivo de la internacionalización del capital financiero de principios del siglo veinte. Por último, son de destacar las aportaciones de John Hobson, economista heterodoxo y predecesor de Keynes, explicando las razones por las cuales los capitales se invertían en las colonias o semicoloniales.

El capitalismo, en su fase inicial, da un fuerte impulso al comercio internacional, luego se internacionaliza el capital, para dar paso, a mediados del siglo veinte, a la internacionalización de la propia producción, fabricando componentes de alto valor añadido en los países desarrollados, los que

impulsado por CamScanner

requieren mano de obra poco cualificada en países atrasados y el ensamblaje en países con ventajosa fiscalidad o cerca de los lugares de adquisición. En suma, a lo largo de los tres últimos siglos la economía se ha internacionalizado desde el punto de vista de los intercambios de bienes, movimientos de capitales entre países, y tampoco la producción se ha escapado de dicho proceso.

Junto a la internacionalización de la economía, también han recibido un gran impulso los medios de transporte y comunicación. Como consecuencia de ello, en la actualidad no existe mayor dificultad para trasladarse a cualquier punto del globo terráqueo, o comunicarse por radio, teléfono, internet o correo electrónico, aunque la movilidad de la mano de obre presenta otros problemas en esta era de la globalización. En definitiva, existe una red tupida de comunicaciones e intercambios entre países, empresas y personas, que es difícil escapar de ellas, por lo que es un acierto hablar de la "aldea global".

Es éste el contexto al que se enfrentan los estados actuales. Los estados, según la configuración decimonónica son fragmentadores de los mercados de bienes y servicios, capitales y laborales. Con el fin de superar la situación entre la economía globalizada y la configuración tradicional de los estados se están constituyendo grandes espacios o áreas económicas: Unión Europea (Espacio Económico Europeo), NAFTA, Mercosur, Sudeste Asiático, Australia-Nueva Zelanda, etc. Dentro de estas grandes áreas económicas, los estados miembros reducen o eliminan algunas de sus funciones económicas tradicionales, como puede ser el control de fronteras sobre bienes y servicios, etc. En suma, se está dando una reorganización de los estados con vistas a favorecer las transacciones económicas, para lo cual son imprescindibles las mejoras de los medios de transporte (ver las grandes inversiones en la UE) y las comunicaciones, tanto internas, como con el resto del mundo.

En este panorama es donde nacen y se desarrollan las empresas hasta llegar a formar las complejas organizaciones hoy existentes. Durante la fase incipiente del capitalismo, el tamaño de la empresa dominante era de tipo pequeño o mediano individual. A finales del siglo XIX, la concentración de empresas es un hecho, y en el siglo XX muchos mercados están controlados por grandes monopolios y oligopolios contra las cuales se toman medidas antitrust. Después de una serie de reestructuraciones, reorganizaciones, intercambio de participaciones, etc. muchas de estas empresas han desembocado en grupos empresariales que ahora conocemos.

Esencialmente, la economía globalizada se asienta sobre tres pilares. El primer pilar está constituido por las grandes empresas transnacionales las

impulsado por CamScanner

cuales tienen una producción diversificada para reducir riesgos, fabricando productos y sus componentes en países con ventajas comparativas, de forma que además de maximizar sus beneficios, también maximizan su influencia política. El segundo pilar lo componen el sistema bancario y las grandes compañías de seguros, y en tercer lugar están las entidades gestoras de los planes de pensiones las cuales movilizan grandes volúmenes de capital, incidiendo sobre valores de los mercados bursátiles, así como los tipos de cambio.

Es éste el panorama económico en el que se deben ubicar las empresas de la Economía Social. A nivel local, las empresas de Economía Social son de tamaño pequeño-medio, y pueden subsistir con ciertos márgenes de beneficio debido a que el mercado local es bastante impermeable a los embates de las empresas capitalistas y cuentan, por lo general, con el apoyo financiero de los poderes públicos. Son las empresas pertenecientes a la denominada "economía de la proximidad". Estas empresas, normalmente, son de nacimiento tardío, y es conveniente que las autoridades refuercen los vínculos de cooperación, potenciando asociaciones y federaciones, creando servicios comunes para las mismas, organizando cursos de formación y educación para sus miembros, etc.

Existen, sin embargo, otras empresas también pertenecientes a la Economía Social con una trayectoria más larga y densa. Surgieron para dar respuesta a problemas de índole financiero (banca de crédito cooperativo), agrícola y ganadero (cooperativas agrarias), riesgo (mutuas de seguro), modelo alternativo a las empresas capitalistas (trabajo asociado), etc. Con el tiempo y siguiendo la dinámica de las empresas capitalistas y por las necesidades impuestas por los mercados, muchas de estas empresas han tenido que constituir grupos empresariales, con la característica de que la empresa matriz o dominante del grupo pertenece al ámbito de la Economía Social. Por lo tanto, según la definición mayoritariamente aceptada, también estos grupos empresariales forman parte de la Economía Social, aunque las filiales pueden ser sociedades mercantiles, pero con mayoría de capital ostentada por la empresa dominante o matriz.

Los grupos empresariales de la Economía Social tienen por finalidad beneficiarse de las sinergias que dan lugar este tipo de uniones para así consolidarse en los mercados y hacerlas viables. Por otra parte, el actuar como grupo significa tener una mayor capacidad de negociación ante los poderes públicos.

impulsado por CamScanner

Algunas veces no es posible la constitución de grupos empresariales de la Economía Social. Sin embargo existen otros tipos de asociacionismo empresarial. Así, los principios reguladores de la Economía Social y en especial los principios cooperativos recogidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), recomiendan a las empresas cooperativas y a sus líderes la formación de federaciones, asociaciones y confederaciones a nivel local, regional, nacional e internacional. .

Así mismo, en España existen varios grupos empresariales, con una oficina central o empresa matriz dominante, pertenecientes a la Economía Social. Algunos de estos grupos serán analizados en el último epígrafe; en estos grupos se remarcarán más los aspectos grupales, mientras que los grupos constituidos en base a la intercooperación se expondrán en el siguiente epígrafe.

IV.3.2. COOPERACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Desde la aprobación de los primeros estatutos de la cooperativa de Rochdale, entre los principios que deben regir el funcionamiento de las empresas cooperativas se encuentra el de la cooperación. Las cooperativas están al servicio de sus socios, debiendo para ello actuar lo más eficazmente, de modo que se fortalezca el movimiento cooperativo. Y para alcanzar este objetivo es imprescindible que las cooperativas formen estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales, siendo la cooperación interempresarial un medio para lograr el fin señalado.

El mandato de la cooperación está recogida en las normativas sobre el cooperativismo de los diferentes países. Así, las leyes de cooperativas regulan la constitución de cooperativas de segundo o ulterior grado, cuya finalidad es hacer frente a los avatares económicos de todo tipo sin perder cuotas de mercado. Dicho de otro modo, la cooperativa de segundo o ulterior grado tiene por objeto impulsar, promover, coordinar y reforzar la actividad económica de las entidades asociadas.

Además, con el fin de evitar el crecimiento endogámico de las entidades cooperativas, la legislación cooperativa más actualizada es permisiva con otro tipo asociacionista. Así, las cooperativas de cualquier clase y nivel podrán constituir sociedades, asociaciones, agrupaciones, consorcios y uniones entre sí, con otras personas físicas o jurídicas privadas o públicas. La moderna

impulsado por CamScanner

normativa cooperativa también contempla la constitución de las denominadas cooperativas mixtas donde existen socios capitalistas minoritarios y cuyo derecho de voto en la Asamblea General se determina en función del capital aportado. Y por último, a las cooperativas se les abre el camino para crear Corporaciones cooperativas.

En definitiva, las posibilidades de cooperación para las cooperativas crece, pero cuidando de mantener la esencia cooperativa. Se busca reforzar las estructuras empresariales, para así hacer frente a los desafíos de la globalización con mayor eficiencia que actuando individualmente.

Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) es un ejemplo de cooperación con notable éxito. Desde el inicio de la experiencia de las cooperativas de Mondragón, la cooperación entre las empresas del entorno cooperativo es una constante. En primer lugar, la entidad de crédito cooperativo, Caja Laboral Populas (CLP), por medio del contrato de asociación establece un sistema de cooperación financiera. Luego, la cooperación se extiende a los grupos comarcales donde dicha cooperación se materializa absorbiendo excedentes laborales de las cooperativas individuales por parte de otras cooperativas pertenecientes al mismo grupo comarcal; algo semejante acontece cuando se compensan parte de las pérdidas de cooperativas individuales dentro del grupo. En la configuración actual de MCC, además de diversificarse los riesgos, la cooperación reforzada en las Agrupaciones Sectoriales, Divisiones y a nivel Corporativo.

El Grup Empresarial Cooperatiu Valencia (GECV) es otro buen ejemplo de cooperación cooperativa. Desde el inicio de la andadura de este grupo cooperativo, la cooperación entre las empresas del grupo fue un elemento esencial para cohesionarlo. Para ello se cogió como referente el modelo del Grupo de Mondragón. Con el tiempo, los resultados demostraron que el modelo mondragoniano no era viable, por lo que se buscó otra fórmula de organización empresarial. La configuración actual de este grupo cooperativo es también una muestra clara de intercooperación y puede ser explicativo de los resultados positivos presentes.

El Grup Cooperatiu d´Assitencia Sanitaria (SCIAS) desarrolla sus actividades asistenciales en materia sanitaria en Cataluña y es exponente, también, de cooperación empresarial. El grupo lo constituyen cuatro entidades. Una de ellas es el Montepío de Previsión Social de Asistencia Sanitaria Colegial (ASC), otra de las integrantes es el Centro de Coordinación Electrónica (CECOEL), la

impulsado por CamScanner

tercera es el Centre Cooperatiu d´Imatges Diagnostiques (COIDIM) y la cuarta el Laboratorio de Biopatología Molecular (BIOPAT). En año 2000, el grupo contaba con 170.443 socios-usuarios de los cuales 697 eran socios de trabajo, 37 trabajadores con contrato fijo y 74 con contrato laboral temporal; el grupo ingresó 41.618 euros y obtuvo unos beneficios de 90 mil euros.

Otro ejemplo de cooperación es el Grupo Caja Rural. En 1989, un número considerable de cajas rurales establecieron vínculos de cooperación dando lugar a una organización común de crédito cooperativo. Esta organización empezó a denominarse Grupo Caja Rural en 1994 y en él veinticuatro entidades de crédito cooperativo rural se vincularon entre sí mediante un acuerdo de asociación. Luego se han ido incorporando otras cajas rurales, estando asociadas en el año 2000 setenta y nueve. Fruto de la cooperación entre estas entidades, en 1990 crearon el Banco Cooperativo Español, SA, como central bancaria del Grupo Caja Rural. También forman parte del grupo financiero Rural Servicios Informáticos y Seguros RGA. El Grupo Caja Rural obtuvo en el ejercicio de 2000 unos beneficios netos de 267,34 millones de euros, habiendo gestionado 24 mil millones de euros, un 12% más que el ejercicio anterior.

El último caso que se menciona de cooperación de empresas pertenecientes a la Economía Social y que han llegado a formar grupo empresarial es ANECOOP, S. COOP. Este grupo empresarial es una cooperativa de segundo grado regulada por la Ley General de Cooperativas del Estado Español, siendo todos sus socios cooperativas de primer grado. En suma, ANECOOP, S. COOP. es un grupo cooperativo tradicional fortalecido con sociedades instrumentales, fruto de la cooperación empresarial. Este grupo cooperativo, con sede en Valencia, está formado por más de 130 cooperativas agrarias de todo el estado, superando los cien mil agricultores y con una facturación en el año 2000 cercana a los 360 millones de euros, habiendo tenido un crecimiento anual del 12%. En dicho ejercicio se comercializaron más de 626.000 TN, cifra lejana de las 13.700 TN de 1976.

Los casos hasta ahora expuestos son exponentes de una cooperación empresarial consistente. Sin embargo, existen otras fórmulas más laxas de cooperación, como las federaciones y confederaciones de cooperativas, las cuales también están recogidas por la legislación cooperativa vigente. En Comunidades Autónomas se han creado estas federaciones y confederaciones de cooperativas de diversas clases. La finalidad de estas asociaciones es representar a sus asociados, asesorar, negociar leyes que afectan a este tipo de empresas, formar grupos de presión para defender los intereses de los

impulsado por CamScanner

socios, e impulsar la educación, formación e información de los miembros pertenecientes a la federación o confederación.

Es también misión de las federaciones y confederaciones de cooperativas difundir el hecho cooperativo en la sociedad, entre los jóvenes en los centros educativos, participar en foros económicos y sociales transmitiendo los logros del movimiento cooperativo. También deben activar las relaciones con agentes sociales y políticos, superando el aislamiento que, por lo general, padecen las cooperativas. Así mismo, deben impulsar la constitución de nuevas cooperativas para consolidar el cooperativismo con la creación de empleo y mejorando, en definitiva, la sociedad de bienestar.

Ya existen federaciones de cooperativas de varias clase en muchas Comunidades Autónomas, pero todavía faltan por constituirse. Es por lo que las federaciones en funcionamiento deban animar a los dirigentes de las cooperativas sin asociaciones federadas para que formen sus correspondientes organizaciones por las ventajas que ello reporta a sus miembros.

Por último y como cúpula del organigrama, se constata la existencia de Confederaciones de Cooperativas en la Comunidad Autónoma Vasca y Cataluña, mientras que en Andalucía la Confederación incluye también a otras entidades de la Economía Social (CEPES de Andalucía). Así mismo, existe la Confederación estatal de Cooperativas Agrarias, de Educación, Vivienda, Consumidores y Usuarios, Sociedades Laborales, etc. Todas ellas conforman, junto con otras uniones y grupos (MCC; GECV, ONCE, etc.), la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES). Sin embargo, es de remarcar la no pertenencia a esta Confederación estatal de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), el Grupo Caja Rural, el Sistema MAPFRE, etc. Sin lugar a dudas, la integración de todos estos grupos en CEPES daría un destacado impulso a la Economía Social, tan necesitada de ser reconocida socialmente por las aportaciones realizadas al bienestar social.

CEPES se constituyó en 1992 con el fin de defender los intereses generales de los diferentes sectores que forman parte de la Economía Social, respetando la autonomía de las organizaciones asociadas. Sus actividades se han centrado en consolidar el concepto de Economía Social con el fin de obtener un reconocimiento social y constatar su existencia, impulsar la formación y el empleo, colaborar en perfeccionar las leyes específicas del sector, así como actuar en ámbitos internacionales, especialmente en el europeo, para conseguir una mayor presencia y aceptación.

impulsado por CamScanner

Es de sumo interés para las cooperativas constituir federaciones y confederaciones, puesto que de acuerdo con la ley estatal y autonómicas sobre cooperativas, éstas pueden beneficiarse de los Fondos de Educación y Promoción Cooperativa, y de los Fondos de Reserva Obligatorio y de otros haberes de las cooperativas en proceso de extinción o transformación. En la Comunidad Autónoma Vasca estos fondos se ponen a disposición del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi y este organismo público transfiere el 50% de lo percibido a la federación de la cooperativa extinguida o transformada. El destino de estos fondos es para la promoción del cooperativismo, tanto desde aspectos filosóficos como los relacionados con la actividad empresarial. En suma, las entidades asociativas de la Economía Social perciben fondos procedentes de los presupuestos públicos para su fomento, pero también estas federaciones, confederaciones y organismos públicos, caso del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, obtienen partidas adicionales de los procesos de extinción y transformación de sociedades cooperativas.

Para concluir, destacar que la Confederación de Cooperativas de Euskadi está haciendo esfuerzos para constituir un Fondo de Educación Común con las aportaciones de las cooperativas asociadas. También se están dando los primeros pasos para la creación de una "Bolsa Cooperativa" cuya finalidad será la puesta en común de elementos cooperativos.

IV.3.3. GRUPOS EMPRESARIALES DE ECONOMÍA SOCIAL

En este epígrafe se ofrecen los datos más significativos de algunos grupos empresariales de la Economía Social de España, independientemente del grado de cooperación existente dentro de cada grupo.

a) Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)

La andadura de MCC se inicia en 1956 y en la actualidad es un importante grupo empresarial vasco. A principios de los noventa MCC modificó su estructura organizacional, basada anteriormente en grupos comarcales, transformándola en una más acorde con criterios competitivos marcados por necesidades impuestas por los mercados internacionales. Así surgió el actual Grupo Financiero, el cual incluye la entidad de crédito cooperativo, Caja Laboral Popular, y la entidad de previsión social, Lagun-Aro; también el Grupo Industrial

impulsado por CamScanner

compuesto por siete Divisiones Sectoriales divididas en dieciséis Agrupaciones Sectoriales, y el Grupo de Distribución. Junto a estos tres grupos están los centros corporativos dependientes de la oficina matriz y la Mondragón Unibertsitatea.

La dirección estratégica de estos tres grupos es llevada a cabo por la oficina central después de un extenso debate entre las instancias de todos los niveles. El Congreso de MCC marca las líneas básicas de la política de la corporación en su conjunto. La Comisión Permanente de MCC es el órgano representativo entre congresos y el Consejo General el órgano ejecutivo del grupo.

A lo largo del ejercicio de 2000, MCC, además de seguir consolidándose como grupo empresarial, creó 6.713 puestos de trabajo netos, significando un incremento del 14,38% respecto al año anterior, por lo que la plantilla era de 53.377 personas de las cuales 28.889 personas estaban empleadas en la CAV, 20.147 personas en el resto del estado y 4.665 trabajaban en el extranjero.

La facturación de los grupos Industrial y de Distribución experimentaron un considerable incremento, el 13,6%, durante el ejercicio del 2000, pasando de 6,27 mil millones de euros en 1999 a 7,06 mil millones de euros, habiendo realizado unas inversiones de 730 millones de euros con un crecimiento del 41%. Los resultados de dicho ejercicio alcanzaron la cifra de 405 millones de euros. El aspecto más destacado del Grupo de Distribución en el ejercicio de 2000 fue la creación de más de 3.000 nuevos empleos de los cuales 600 corresponden al País Vasco.

La facturación total del Grupo Industrial en 2000 fue de 3.110 millones de euros lo que en conjunto, interno como externo, significó una expansión del 15% respecto al año anterior. Este crecimiento vino acompañada con una creación de empleo neto de 3.248 puestos de trabajo, llegando a emplear 25.161 personas de las cuales 3.314 personas están colocadas en el extranjero.

La internacionalización del Grupo Industrial es uno de sus principales objetivos. En este sentido, durante el ejercicio de 2000 se consiguió exportar casi la mitad del valor industrial, el 49%, y para el año 2004, de acuerdo con el Plan Estratégico de MCC, se espera llegar al 57%, sumando al valor de las exportaciones el valor generado en el extranjero.

Durante el ejercicio del año 2000 CLP cerró con un volumen de recursos intermediados de 7.030 millones de euros, pasando de tener por este concepto

impulsado por CamScanner

5.700 millones de euros en 1998 y 6.330 millones de euros el año siguiente. Los resultados del referido ejercicio fueron 132,35 millones de euros, con un incremento del 8,1% respecto al año anterior. Es de destacar que CLP es la primera entidad europea que ha obtenido la "Q" de plata en el ámbito de la calidad.

El ejercicio de 2000 para Lagun_Aro puede decirse que ha sido positivo, más teniendo en cuenta que los fondos de inversión en España redujeron su patrimonio acumulado en un 11,3% con una rentabilidad negativa del 2,6%. En este marco de referencia Lagun_Aro obtuvo una rentabilidad del 8,1%. También es de destacar la incorporación de 1.590 nuevos mutualistas, experimentando así un incremento del 7% respecto a 1999. Así, el número de pensionistas a finales de 2000 era de 5.500 personas de las cuales 4.013 eran jubiladas, frente a 1.033 casos de viudedad y 454 de personas con incapacidad permanente.

En la actualidad el proyecto de mayor envergadura y más emblemático de MCC es el Polo de Inversión Garaia que está previsto que se lleve a cabo en ocho años. El proyecto contempla la creación de 20 centros de empresa con más de 500 investigadores. Estos centros se situarán frente a la sede de MCC y cerca de la Mondragón Unibertsitatea y del centro de investigación Ikerlan. La sociedad gestora se constituyó en diciembre de 2000 con un capital de 20 millones de euros aportados por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de Gipuzkoa y MCC. Por lo tanto, es un proyecto de carácter privado-público y significará la creación de una "ciudad de sabios". Este Polo junto con el Plan de Ciencia y Tecnología, la Mondragón Unibertsitatea y los actuales centros tecnológicos y de investigación constituirán los pilares del llamado Sistema Integrado de Innovación. En suma, este sistema será la base del futuro desarrollo tecnológico de las empresas de MCC, dotándoles a éstas de infraestructura física y humana, condición necesaria para la consolidación del grupo empresarial cooperativo.

b) El Grup Empresarial Cooperatiu Valencia (GECV)

El Grup Empresarial Cooperatiu Valencia (GECV) es un grupo cooperativo con presencia destacada de cooperativas de trabajo asociado. En cierta medida, el GECV es un grupo cooperativo con algunas similitudes con MCC, pero esta referencia mondragoniana no fue positiva, puesto que los modelos no pueden copiarse de forma mimética.

impulsado por CamScanner

En 1978 se puso en marcha la Cooperativa de Crédito Popular que más tarde pasaría a llamarse Caixa Popular. COINSER se integró en Caixa Popular constituyendo hasta 1983 la llamada División Empresarial. Por su parte, Caixa Popular asumía los déficit que provocaba la División Empresarial y otorgaba cobertura institucional a lo que empezó a denominarse Grupo Cooperativo vinculado a Caixa Popular. Así, las cooperativas de nueva constitución utilizaban el crédito de Caixa Popular y los servicios de asesoramiento eran realizados por su División Empresarial.

Como se ha indicado, la estructura del grupo cooperativo valenciano al inicio de su andadura era similar a la de Mondragón. Así, la relación entre las cooperativas individuales con Caixa Popular se establecía en base a un contrato de asociación cuyos contenidos era similares a los recogidos por los contratos de CLP con las cooperativas industriales del Grupo de Mondragón. De esta forma, Caixa Popular asumía responsabilidades no acordes a una entidad de crédito, puesto que la propia normativa del Banco de España exigía no concentrar tantos riesgos y sí diversificarlos.

A principios de los ochenta, concretamente entre los años 82 y 83, este grupo cooperativo entra en crisis y después de realizar una reflexión profunda sobre el futuro, se decide romper con el modelo de Mondragón. Consecuencia de ello, en 1987, siete cooperativas crean el GECV y ésta es la denominación actual. Entre estas siete cooperativas fundadoras estaba Caixa Popular y Consum, como las de mayor entidad. En el año 2000, el GECV estaba formado por diez empresas: 5 cooperativas de trabajo asociado, 3 cooperativas mixtas (Caixa Popular, Consum y Assecoop—consumidores y socios de trabajo), una Sociedad Laboral y una de viviendas.

El GECV es una cooperativa de segundo grado cuya misión es fomentar y divulgar los valores y principios cooperativos. También pretende alcanzar unos objetivos económicos los cuales se concretan en: 1) crear empleo; 2) incrementar el grado de estabilidad económica y organizativa; 3) aprovechar las economías de escala o sinergias que se obtienen de la cooperación; 4)

impulsado por CamScanner

consolidar y desarrollar el espíritu cooperativo con una gestión adecuada y una ética y cultura empresarial propia; y 5) constituir un Fondo de Inversión Cooperativo.

El Fondo de Inversión Cooperativo se constituyó en 1990 con una aportación al capital social inicial de 100 mil pesetas por cooperativa y en los siguientes ejercicios cada cooperativa contribuye con el 10% de sus resultados anuales. Este fondo permite abordar la financiación de nuevos proyectos u otros viables en marcha, todos ellos generadores de riqueza y empleo. Estos proyectos pueden ser propuestos por una cooperativa asociada o por varias pertenecientes al GECV. En el ejercicio de 2000, este fondo disponía de 4,75 millones de euros para financiar dichos proyectos. Las inversiones de este fondo, en su mayoría, se materializan en el propio grupo, el 73% en 2000, el 4% en otras cooperativas, y el resto en otras inversiones, algunas de ellas en las que participaba el GECV.

Cuando se constituyó el GECV, las siete cooperativas fundadoras empleaban 1.648 personas. Diez años más tarde, en el ejercicio de 2000, el grupo tenía 6.590 puestos de trabajo. Durante todos estos años ha habido creación de empleo neto, incrementándose en un 20% el último ejercicio.

Las ventas del GECV también crecieron durante el período 1990-2000, pasando de 107 millones de euros a 639 millones de euros. Estas ventas experimentaron crecimientos positivos durante todos los ejercicios, aumentando un 2,5% el año 2000. Algo similar aconteció con los resultados, los cuales también se incrementaron en un 2,5% en el último ejercicio.

c) El Grupo ONCE

La Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE) es un grupo empresarial perteneciente a la Economía Social. Dicho grupo está dividido en dos subholdings, siendo en su conjunto uno de las principales entidades no lucrativas del estado español, que es por lo que forma parte de la Economía Social.

La ONCE nació en 1938 con la finalidad de dar asistencia, formación y mejorar las condiciones de vida de los ciegos. Así, al inicio de su andadura, la ONCE desarrollaba sus actividades exclusivamente para los ciegos. Más tarde orientó sus actividades, a través de la Fundación ONCE, a personas con algún tipo de discapacidad.

impulsado por CamScanner

Como en todas las empresas de Economía Social, la democracia interna es un principio fundamental en el funcionamiento de la ONCE. Cada elector tiene un voto y en las lecciones celebradas en el año 2000, los 58 mil afiliados de la ONCE eligieron a los miembros del Consejo General y a los 17 Consejos Territoriales. Estos Consejos son elegidos en unas verdaderas elecciones políticas internas en las que intervienen varios partidos políticos los cuales no tienen reflejo alguno en las elecciones para el parlamento central, autonómico o entes locales. La persona con derecho a voto sólo puede optar por una lista y si ésta no obtiene, al menos, el 3% de los votos, no alcanza a tener representación alguna en el Consejo. Por último, señalar que el Consejo General es el órgano de gobierno de la ONCE.

Desde la perspectiva legal, la ONCE viene definida, en cuanto a naturaleza y fines, en los artículos 1 y 2 del RD 358/1991 modificado, en su caso, por el RD 1.200/1999. Estas normas reconocen que la ONCE es una Corporación de Derecho Público de carácter social, con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar, que desarrolla su actividad en todo el territorio español, bajo el Protectorado del Estado.

El grupo ONCE lo componen ONCE-matriz que es la encargada de diseñar la política de ventas del cupón. De todos los ingresos obtenidos de las ventas de cupón, el 3% se destina a la Fundación ONCE y así puede servir de apoyo financiero para la Corporación Empresarial ONCE, SA (CEOSA). ONCE-matriz en 2000 tenía 28 mil trabajadores de los cuales el 60% eran ciegos. Los ingresos obtenidos alcanzaron la cifra de 2,43 mil millones de euros, siendo el 3% de dicha cantidad aportada a la Fundación ONCE.

La Fundación ONCE es el instrumento operativo del grupo en el sector de la solidaridad con otros minusválidos. Dicha Fundación dispone de una estructura ágil, moderna y no forma parte de ONCE-matriz ni de otros órganos de gestión.

Para fomentar el empleo y formación de personas discapacitadas, en mayo de 1989 se creó Fundosa Grupo, SA, sociedad instrumental de la Fundación ONCE la cual participaba con el 100% de su capital. La función de Fundosa consistía en subvencionar puestos de trabajo en sociedades participadas, sin cuestionar la rentabilidad. Este planteamiento fue criticado dentro del grupo por lo que se decidió crear empleo directo, en lugar de hacerlo mediante sociedades participadas.

impulsado por CamScanner

Por este motivo, en 1993 nació CEOSA donde ONCE-matriz posee el 100% del capital, convirtiéndose en holding empresarial. CEOSA actúa como corporación de control estratégico y, como consecuencia, las empresas del grupo disfrutan de una amplia autonomía con reconocimiento de las particularidades de cada negocio.

En la actualidad, el holding empresarial de la ONCE, CEOSA, cuenta con 15 empresa empleando a más de 15 mil trabajadores que operan en diversos ámbitos empresariales con criterios de rentabilidad como única manera de consolidarse como grupo. Estas empresas desarrollan sus actividades en el sector de la construcción, turismo, inmobiliario, hoteles, sector servicios, etc. En el año 2000, CEOSA facturó 680 millones de euros.

Por último, a largo plazo, con una perspectiva de 10 año, el Grupo ONCE pretende crear 20 mil puestos de trabajo para personas discapacitadas para lo que se diseñarán programas de formación. Se busca la plena integración laboral de estas personas discapacitadas, y para ello, durante todo ese período, se llevarán a cabo 40 mil acciones formativas. De esta forma, la ONCE se convertirá en el primer operador del estado en el ámbito de la formación y empleo de personas discapacitadas.

d) El Sistema MAPFRE

El sector asegurador cuenta con una presencia destacada de las instituciones de la Economía Social. Son las mutuas las que acaparan una parte sustancial del mercado de seguros y en España, entre estas mutuas, destaca la Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España (MAPFRE) creada en 1933.

Las mutuas disfrutan de ventajas en cuanto a la reducción de los costes de selección de riesgos, dentro de los segmentos de negocio donde los siniestros se producen con frecuencia bastante estable. Frente a este aspecto positivo de las mutuas, lo cierto es que para mantener las cuotas de mercado, muchas ellas se han transformado en sociedades anónimas para así facilitar el acceso a los mercados de capitales. Otras mutuas, como MAPFRE, han creado sistemas organizativos acordes con las necesidades de diversificación exigidas por los actuales mercados de seguros.

Los desafíos de futuro impulsaron a MAPFRE Mutualidad a crear en 1981 la Corporación MAPFRE, constituyendo para ello sociedades mercantiles

impulsado por CamScanner

participadas por esta mutua aseguradora y manteniendo así su condición de grupo perteneciente a la Economía Social. En 1985 el Grupo se transformó en Sistema MAPFRE y adoptó su actual configuración, coordinado y supervisado por los órganos directivos de MAPFRE Mutualidad como entidad matriz. De esta forma, el Sistema MAPFRE ha conseguido aumentar los recursos y fuentes financieras, reforzando su posición en los mercados globalizados.

La estructura de la propiedad y de las relaciones patrimoniales del Sistema MAPFRE coinciden con las que tienen los "grupos por dominación". Por encima del organigrama está MAPFRE Mutualidad que es la entidad dominante del Sistema o Grupo. Luego está la Corporación MAPFRE la cual opera como holding financiero participado mayoritariamente por MAPFRE Mutualidad la cual posee la mayoría del capital de las filiales.

En suma, el Sistema MAPFRE es un grupo empresarial de la Economía Social debido a que la dominante pertenece a la misma y que el año 2000 desarrollaba sus actividades aseguradoras, reaseguradoras, financieras e inmobiliarias en España y en otros treinta y cinco países. La empresa matriz es MAPFRE Mutualidad especializada en el aseguro de automóviles; también forman parte del Sistema, además de la propia Mutualidad, 205 sociedades mercantiles, controladas directa o indirectamente por la Mutualidad matriz de las cuales 64 domiciliadas en España y 141 en otros países.

El Sistema MAPFRE experimentó un salto cuantitativo y cualitativo con el acuerdo suscrito en 1998 con Caja Madrid. Dicho acuerdo fue sustituido por otro firmado el 31 de marzo de 2000 el cual implica una alianza estratégica para el desarrollo de proyectos conjuntos en el sector asegurador y en el ámbito financiero. El acuerdo hace hincapié en el protagonismo de Caja Madrid en la actividad bancaria, mientras que MAPFRE se convierte en referente de la actividad aseguradora. Basado en este acuerdo estratégico se creó el 30 de junio de 2000 MAPFRE Caja Madrid Holding de Entidades Aseguradoras, SA con participación de la Corporación MAPFRE con el 51% y de la Corporación Financiera Caja Madrid con el 49%. Posteriormente se abrió un proceso de reorganización de entidades pertenecientes a ambos entes.

Fruto de este acuerdo, el Sistema MAPFRE ingresó en el año 2000 la cantidad de 6.920 millones de euros con un incremento del 43%. El beneficio consolidado atribuido al grupo fue de 243,8 millones de euros antes de impuestos, un 19% más que en 1999, que deducidos éstos ascendieron a 166,56 millones de euros de los que 97,79 millones de euros corresponden a la Mutualidad MAPFRE y 68,77 millones de euros a los accionistas minoritarios.

impulsado por CamScanner

El Sistema MAPFRE, por otra parte, empleaba a 15.612 personas en el año 2000, de las cuales 8.130 estaban ocupadas en el Estado Español y las restantes 7.482 lo hacían en el extranjero. En el ámbito laboral destacan los cursos de formación impartidos para los empleados de este grupo.

Las principales sociedades mercantiles del Sistema MAPFRE constituyen la Corporación MAPFRE en la que MAPFRE Mutualidad ostentaba en el ejercicio de 2000 el 55,5% de las acciones de la Corporación MAPFRE, el 26,1% estaba en poder de 452 accionistas extranjeros y el 18,4% restante en poder de 13.334 accionistas españoles.

En definitiva, la competitividad de los mercados actuales obliga a las empresas a formar grupos con el fin de consolidar sus posiciones. Esta tendencia también se manifiesta en las empresas de la Economía Social. Consecuencia de ello es que estos grupos aumentan sus plantillas y mejoran sus resultados, tal como muestran datos aquí aportados.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

ANECOOP: *Memoria*, 2000.

BAREA, J. ; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (Dres.): *Grupos empresariales de la Economía Social en España*, Valencia 1999, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y CIRIEC-España.

BANCO COOPERATIVO ESPAÑOL: *Memoria anual*, varios años, Madrid, Banco Cooperativo Español.

FUNDACIÓN ONCE: *Memoria Anual*, 2000.

GRUP EMPRESARIAL COOPERATIU VALENCIÀ: *Memoria*, 2000.

MAPFRE MUTUALIDAD: *Informe Anual*, 2000.

MCC: *TU-Lankide*. Revista mensual de MCC, varios años.

ONCE: *Informe Económico Anual*, 2000.

PALANZUELOS, E.: *La globalización financiera: La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Madrid 1998, Ed. Síntesis.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

IV.4. ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO LOCAL

Inmaculada Buendía Martínez (Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid)

IV.4.1. INTRODUCCIÓN

El enfoque territorial de crecimiento está siendo, desde los años setenta, casi la única alternativa válida para conseguir que las economías locales se adapten a las nuevas condiciones de mercado. La crisis económica de la década de los ochenta constató la incapacidad del industrialismo como base del desarrollo consecuencia, principalmente, de tres factores: el paso a la sociedad postindustrial, la inviabilidad de la empresa de tipo fordista y taylorista, y la creciente competencia derivada de la globalización de la economía.

El desarrollo local, emerge en este contexto, como una nueva forma de abordar el desarrollo económico. Basado en la participación activa de la población, la movilización de sus recursos autóctonos y el territorio como agente de transformación, tiene como objetivo la mejora del nivel y de la calidad de vida de la población en el ámbito social, cultural y económico. Desde ésta última óptica, el desarrollo local pretende generar un proceso de cambio y de mejora de las estructuras económicas con base en una valorización de los recursos locales.

En este marco de análisis se pretende reflexionar sobre la relación entre las cooperativas, como máximo exponente de la Economía Social, y desarrollo local desde una perspectiva fundamentalmente teórica. Los motivos para relegar del análisis realizado la contrastación empírica son tres. El primero, hace referencia a la ausencia casi total de estudios cuantitativos sobre la contribución de las empresas en el desarrollo local, que se agrava en el caso del impacto de las cooperativas. Además, las pocas investigaciones existentes están focalizadas en áreas muy reducidas o sobre iniciativas públicas específicas para el ámbito rural.

El segundo motivo se centra en la delimitación física del ámbito geográfico objeto de estudio. Hacer notar que el vocablo "local" hace exclusivamente referencia a la introducción del territorio como eje de desarrollo, pero no lo

impulsado por CamScanner

acota. Esto entraña un problema en el análisis de impacto y evaluación de la efectividad de los procesos de desarrollo local realizados, sobre todo desde la vertiente económica. Esta limitación está notablemente solventada en los ámbitos rurales dado que se han diseñado algunas metodologías que definen estas áreas, aunque la utilización de la densidad población como criterio de demarcación conlleva a que cada país tendrá que adaptarlas a sus propias características y circunstancias con la consecuente variedad de "zonas rurales".

En este sentido, señalar que aunque se trata el desarrollo local de una forma genérica, las diferentes problemáticas de las áreas urbanas y rurales requieren un análisis específico en tanto que espacios autónomos. En efecto, las primeras están caracterizadas por graves problemas de exclusión social derivadas de altos niveles de desempleo, mientras que las segundas están definidas por una fuerte reducción de las actividades agrícolas con un descenso de las oportunidades de trabajo y de los ingresos agrarios.

El tercer motivo, complicado por la dificultad de delimitar los territorios locales, se concentra en la inexistencia de datos que permitan la medición de la dinámica empresarial, tasa de crecimiento y de supervivencia de las diferentes organizaciones económicas. En el caso de las cooperativas, el conocimiento de su número, distribución y principales magnitudes de las entidades en funcionamiento es una tarea ardua debido a la falta de seguimiento, por parte de los departamentos gubernamentales encargados, dada la no obligación de remisión anual de la memoria, informe y cuentas anuales de las entidades.

Lo que sigue está estructurado en cuatro partes principales. La primera sección establece las relaciones teóricas del binomio cooperativas-desarrollo local con base en las características organizativas de las primeras y los instrumentos del segundo. La segunda, tercera y cuarta parte abordan de forma específica tres aspectos clave de la contribución del cooperativismo en los procesos de desarrollo territorial: la generación del empleo, la promoción empresarial, y la financiación, respectivamente.

IV.4.2. ORGANIZACIÓN COOPERATIVA: IDENTIDAD Y FUNCIÓN EN LOS PROCESOS DE DESARROLLO LOCAL

La interacción teórica entre cooperativas y desarrollo local tiene un reconocimiento explícito puesto de manifiesto por diferentes organismos

impulsado por CamScanner

internacionales. La Unión Europea ha reconocido el papel de primer orden que el sector cooperativo desempeña en el desarrollo regional al permitir aprovechar los recursos autóctonos, fomentar la cohesión regional no sólo por la faceta empresarial de estas organizaciones, sino por su contribución a una mejor integración y cohesión social. Este aspecto resulta de especial importancia en áreas económicas débiles donde su contribución es decisiva para la generación y el mantenimiento del empleo, de infraestructuras socioeconómicas diversas y de actividades encuadradas en el sector secundario y terciario, de manera que los beneficios se reinviertan en los lugares de origen, evitando el éxodo de la población en estas zonas.

Esta idoneidad no sólo afecta a la esfera de los denominados países occidentales, sino que el cooperativismo es identificado como un instrumento de desarrollo para las capas de población más desfavorecidas económicamente en los países pobres o de economía emergente como pone de manifiesto la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Recomendación 127 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Ello se debe a que ofrecen una base racional para el desarrollo económico y social de carácter participativo dado que facilita la concertación económica y social mediante la generación de una demanda organizada de bienes y/o servicios donde pueden manifestarse las necesidades y preferencias de la población.

Desde una perspectiva estructural, la identidad teórica entre las cooperativas y el desarrollo local está construida sobre dos aspectos: su naturaleza empresarial y su dinámica interna. En primer lugar, la cooperativa como una empresa formada por empresarios, en la que éstos, los socios, participan plenamente en el funcionamiento de aquélla como consumidores y/o proveedores de bienes y servicios, provoca una adscripción territorial de los miembros y la utilización de recursos autóctonos, que entronca directamente con los ejes del desarrollo endógeno. En efecto, los individuos, en tanto que empresarios y ciudadanos, organizados en cooperativas son capaces de mejorar su propio bienestar mediante la realización de proyectos en los cuales la población puede reconocerse y adquirir nuevas competencias confirmando una dinámica local de desarrollo.

En segundo lugar, la dinámica interna propia cooperativa está caracterizada por la aplicación de los principios cooperativos, destacando tres a los efectos de este estudio: gestión participativa, interés por la comunidad e inter-cooperación. La estructura democrática de la cooperativa permite que el proceso

impulsado por CamScanner

de toma de decisiones esté en manos de los agentes generadores de la actividad económica, es decir, los socios, que fijan y controlan los objetivos con base en su condición de productores y/o consumidores. La democratización económica y social, como valor fundamental del desarrollo local, genera un potencial de productividad y de crecimiento que convierte a la cooperativa en el agente apropiado por ser la única empresa colectiva de empresarios en democracia económica.

Por otro lado, la inclusión del interés por la comunidad como regla específica de funcionamiento en la última formulación realizada por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995, implica el reconocimiento explícito de las cooperativas como agentes del desarrollo sostenible al fomentar la cohesión regional, reforzar el interés por la colectividad y contribuir al desarrollo de formas de comportamiento democráticas en el área en la que realizan su actividad empresarial.

Por último, el principio cooperativo de intercooperación conecta la fórmula cooperativa con la dinámica del desarrollo local al propugnar la colaboración entre estas empresas para intentar mejorar su desarrollo y los intereses de sus socios, fomentando la formación de estructuras conjuntas en el ámbito local, regional, nacional e internacional. En definitiva, se promueve la creación de un entramado empresarial propio que resulta ser un alargamiento de su propia dinámica individual resultado de la consideración de la cooperativa como una red en sí misma. Esta manera de funcionamiento permite a las cooperativas superar su limitación productiva local derivada de la adscripción territorial de los socios para operar a escala internacional, intentando resolver las consecuencias de un mercado cada vez más amplio mediante el acceso a nueva tecnología, procesos productivos y mercados.

La interacción de estos aspectos tiene dos implicaciones. La primera, permite acoplar a las cooperativas en el centro de los procesos de desarrollo local con base en su origen, desarrollo y consolidación. Los socios, a través de diversos tipos de relaciones, se vinculan de diferentes formas con la organización, generando un tipo de relación directa con su propia empresa, conociendo su funcionamiento, y dirigiéndola democráticamente. En este sentido, señalar que la identificación de las cooperativas con su territorio ha dado lugar a que éstas hayan llegado a ser iconos de sus comunidades consecuencia del desarrollo económico y social obtenido.

La segunda consecuencia, la internalización de la filosofía de redes, como uno de los instrumentos del desarrollo local, pone de manifiesto la capacidad

impulsado por CamScanner

IV.4.3. COOPERATIVAS, DESARROLLO LOCAL Y EMPLEO

La función de las cooperativas en el desarrollo local requiere de un análisis más específico en referencia a tres temas prioritarios: el impacto en el empleo, el soporte a la generación de nuevas empresas, y el apoyo financiero. Aunque el análisis de los binomios cooperativas-desarrollo local, y cooperativas-empleo, realizados tanto en esta contribución como a lo largo del informe, conduce a afirmar el importante impacto de estas empresas en el empleo; la comprensión de su verdadera dimensión requiere poner de manifiesto algunos aspectos entre desarrollo local y empleo.

Las empresas de reducida dimensión y el desarrollo local son, en la actualidad, conceptos de moda, no porque sean nuevos, sino por su importancia estratégica sobre el empleo. En efecto, la reactivación de las comunidades basadas en organizaciones económicas locales, es decir, sin relación directa con las empresas de mayor dimensión, está teniendo cada vez más importancia al revelarse su mayor capacidad como motores del crecimiento y su relación positiva con el empleo. La preocupación institucional por el desarrollo local desde esta perspectiva ha sido paralela a esta tendencia, pasando de ser un aspecto menor a constituir uno de los puntos prioritarios en las políticas económicas de los países occidentales.

Aunque el desarrollo local, en el ámbito europeo, se perfila como un cambio social caracterizado por las estructuras asociativas, la búsqueda de soluciones alternativas que remplacen los aparatos macroeconómicos, la introducción de criterios sociales y culturales junto con los racionalistas puramente económicos, y por la emergencia de diferentes actores; su aplicación en materia de empleo en España y Francia se centra en el desarrollo de la empleabilidad y de la creación de puestos de trabajo, mientras que en otros países, como el Reino Unido, está centrado en la creación de empresas.

En efecto, la mejora de la capacidad de inserción profesional, el desarrollo del espíritu de empresa y la creación de empleo, el fomento de la capacidad

impulsado por CamScanner

de adaptación de las empresas y de sus trabajadores, y el refuerzo de la política de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres constituyen los cuatro pilares de los planes de acción para el empleo español que se han diseñado y ejecutado desde 1998 dentro de una estrategia europea conjunta.

Dentro de las acciones puestas en marcha, la dimensión territorial toma un valor importante siendo considerada desde dos ópticas: (1) general, donde las políticas activas diseñadas se distribuyen con base en las características del mercado de trabajo de las diferentes Comunidades Autónomas españolas con una asignación mayor en las zonas con mayor desempleo, sobre todo en lo que hace referencia a la inserción; y (2) específica, mediante el desarrollo de programas concretos de cooperación local con tres vertientes: convenios entre los servicios públicos de empleo y las corporaciones locales, formación y empleo de escuelas taller, talleres de empleo y casas de oficios en colaboración con los municipios, e iniciativas locales de empleo I+E. Con relación a éstas últimas, herederas de las iniciativas locales de empleo creadas en 1984, su objetivo consiste en promover, impulsar y apoyar, tanto financieramente como técnicamente, proyectos empresariales innovadores y viables que generen empleo estable utilizando recursos ociosos dentro del ámbito municipal.

Pero las medidas activas no sólo se manifiestan en las actuaciones comunes en el entorno nacional, sino que son complementadas por acciones concretas por parte de cada Comunidad Autónoma adaptadas a su ámbito geográfico, normalmente dentro de una estrategia territorial para el empleo formalizado a través de pactos o de la actuación de órganos con participación de los diferentes agentes sociales; así como, por las diferentes corporaciones locales. Ello resulta una consecuencia lógica de la aplicación de la descentralización, característica de las políticas de desarrollo, que deriva, en su vertiente operativa, en la formación de unidades intermedias que prestan servicios a las empresas y organizaciones cuyo objetivo es el diseño y ejecución de iniciativas locales basadas en la utilización de los recursos existentes en el territorio como solución a los problemas de la comunidad.

En estos marcos territoriales más reducidos surgen multitud de entidades y agentes que reafirman la fuerte relación entre el desarrollo y empleo, patente de forma explícita en sus denominaciones. En efecto, en primer lugar, es necesario destacar la fuerte expansión de las agencias de empleo y desarrollo local. Estos organismos de naturaleza pública tiene como objetivo la potenciación de sus recursos propios, creando las condiciones adecuadas para facilitar el desarrollo del entorno socioeconómico y la creación de empleo

impulsado por CamScanner

realizando funciones que van desde la formación hasta el asesoramiento. En segundo lugar, la promoción de los agentes de empleo y desarrollo local, empleados de las administraciones locales financiados con cargo al plan nacional de empleo, tienen como misión la animación, el estímulo y la innovación como factores para crear un entorno propicio en la generación de empleos. Esto implica que sus funciones se centran en colaborar en la promoción e implantación de las políticas activas de empleo relacionadas con la creación de actividad empresarial.

La inclusión de las cooperativas en la relación desarrollo local-empleo se plasma, por primera vez, de forma conjunta con una directriz específica sobre "desarrollo local y economía social" dentro del Plan Nacional de Empleo del 2000 con el objetivo de aprovechar la adecuación de estas empresas para la generación de puestos de trabajo en el ámbito local y en los nuevos yacimientos. Las medidas están focalizadas en la integración de socios en cooperativas y sociedades laborales mediante acciones formativas y técnicas, ayudas a su empleo y pago acumulado de la prestación por desempleo, sobre todo en proyectos relacionados con los servicios sociales de proximidad no cubiertos por el mercado.

Con base en todo ello, se puede afirmar el importante impacto de las cooperativas sobre el empleo en los ámbitos locales, corroborando la relación teórica entre estas empresas y su comunidad como uno de sus factores de éxito. Su identidad local implica que los trabajadores, tanto socios como asalariados, han de provenir del mismo medio que la empresa, conocedores de que el proyecto tiene un origen comunitario permitiendo reflejar las necesidades locales a través de la realización de una actividad económica, en muchos casos innovadora, y utilizando para ello recursos autóctonos.

IV.4.4. ESTRUCTURAS ASOCIATIVAS: PLATAFORMAS DE DESARROLLO COOPERATIVO

La consecución de los objetivos del desarrollo local requiere como instrumento de la asociación/cooperación[1] entre los distintos agentes implicados, ampliando la democracia de representación a la de participación en la que la población está directamente asociada a la toma de decisión. En efecto, este medio remite a la colaboración entre las organizaciones

1. La denominación anglófona del concepto asociación y cooperación es *partnership*.

impulsado por CamScanner

empresariales, los organismos comunitarios y las unidades públicas donde los riesgos, los recursos y las capacidades son puestos en común y compartidas en el cuadro de proyectos rentables a cada partícipe y al conjunto de la colectividad.

Esta concepción implica, desde una perspectiva económica general, el surgimiento de un nuevo mecanismo de coordinación de la actividad económica coherente con el nuevo entorno. Desde la óptica del desarrollo local, la utilización de este instrumento ofrece una dinámica más operativa, permitiendo que la asociación puedan constituirse como el origen de diferentes iniciativas locales, especialmente las de generación empresarial, articulación de pactos de empleo y financiación de los procesos de desarrollo local.

La efectividad de este instrumento de desarrollo ha sido puesta de manifiesto en diversos estudios. En efecto, la naturaleza pública-privada se ha mostrado más conveniente en los entornos urbanos, mientras que la composición tripartita (sector público, privado y comunitario) se ha revelado más eficaz en las áreas rurales. En este sentido, la participación de las autoridades públicas junto con otros agentes económicos y sociales representa un cambio de perspectiva sobre su función, que refleja la complejidad de la situación actual y la dificultad para combinar el crecimiento con la creación de empleo.

Pero la formalización de esta asociación, como unidad aglutinadora de múltiples intereses y diversas finalidades, se convierte en un factor crítico. Partiendo de que la participación plena del conjunto de agentes en el desarrollo local es un objetivo extremadamente complicado de alcanzar, se puede decir incluso que es una utopía, la naturaleza de la estructura que agrupe las distintas ópticas y planteamientos del sector empresarial, público y de la población derivará en una mayor o menor involucración en el proceso de desarrollo.

Dentro de este contexto, el papel de las cooperativas no se reduce al desempeño e impacto de su propia actividad económica en la comunidad en la que se encuentra inmersa, sino que abarca una doble funcionalidad. En primer lugar, su vinculación territorial como agentes económicos y sociales hace que su participación en las estructuras asociativas sea imprescindible, actuando de esta manera como promotores económicos para impulsar y generar proyectos empresariales con un especial énfasis en la creación de empleo.

En segundo lugar, las estructuras asociativas pueden tomar la fórmula cooperativa como plataforma que aglutine los diferentes intereses de los

impulsado por CamScanner

agentes locales llevando a la máxima expresión la democracia de participación. En efecto, la necesidad de que la generación empresarial se base sobre este instrumento ofrece una posibilidad importante a las cooperativas para que puedan actuar como agentes de un proceso de desarrollo local amplio, coordinado e integrado.

Pero el carácter fundamentalmente personalista de las cooperativas de primer grado aconseja que su fomento sobre bases de igual naturaleza se articule a través de estructuras de segundo nivel. Creadas por la cooperación de las propias cooperativas socias, y en algunos casos por otras organizaciones públicas y privadas, permiten la participación democrática de los agentes implantados e involucrados en el desarrollo de la economía local, resultando ser una extensión lógica en la promoción empresarial de la actividad de las unidades de base.

De esta forma, el marco de apoyo para la creación de unidades empresariales cooperativas provendría de entidades homólogas, como mejores conocedoras de sus particularidades. Este aspecto tiene una importancia crucial ya que la creación de un tejido empresarial local cooperativo depende, casi en su totalidad, de la existencia de agentes de igual naturaleza. Esta afirmación se basa en la necesidad de un entorno impulsor específico para el surgimiento de este tipo de fórmula empresarial, resultando difícil de conseguir cuando el modelo cooperativo se integra como una alternativa más dentro de organizaciones de desarrollo genérico con un deslizamiento hacia estructuras capitalistas convencionales.

Pero la efectividad de las cooperativas como agentes de desarrollo regional requiere prestar una particular atención a dos aspectos: (a) el carácter intersectorial y generalista que permita agrupar tanto a las cooperativas de base como a sus organizaciones representativas de cualquier actividad, así como no fijar como objetivos un mercado o sector económico, sólo el estatuto jurídico de las empresas creadas; y (b) la función de incubadoras que ha de incluir no sólo la facilitación de locales y servicios, como oferta básica de este tipo de experiencias, sino también aspectos con relación a la creación del proyecto, los productos, la tecnología, la formación técnica, los sistemas de gestión, la financiación y la comercialización.

impulsado por CamScanner

IV.4.5. COOPERATIVAS Y FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL

La creación de unidades económicas, como uno de los objetivos del desarrollo local, requiere de un marco de apoyo en el que la financiación juega un papel central. Las restricciones de los presupuestos públicos y su sesgo en su aplicación hacia la mejora de las infraestructuras y transformaciones de los sistemas productivos, como acciones dentro de la programación del desarrollo económico local, dejan al sistema financiero como principal fuente de recursos en el apoyo a la generación de los nuevos proyectos empresariales.

Desde una perspectiva genérica, la contribución del sistema financiero al desarrollo endógeno, medido según la eficacia para movilizar el ahorro y las decisiones de inversión, implica la retención de una parte importante de los recursos monetarios autóctonos para financiar actividades empresariales en su área de negocios. Este aspecto proporciona un papel fundamental a las entidades bancarias locales para solventar las divergencias normales entre la demanda y la oferta de financiación, es decir, canalizan el ahorro local hacia los proyectos de inversión que emergen de la comunidad y de los cuales tienen conocimiento.

Pero la inexistencia, en algunos casos, de entidades bancarias en las áreas locales junto con el riesgo de las iniciativas, en su mayoría de naturaleza innovadora, así como su escasa rentabilidad inicial deriva en la falta de recursos financieros. En este contexto, al igual que en la generación de proyectos empresariales, las soluciones pasan por la asociación y cooperación de diversos agentes para obtener financiación para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas locales ampliando los instrumentos más allá de las fórmulas bancarias convencionales tales como sociedades de capital riesgo de proximidad y solidarios, cooperativas financieras, fondos de garantía, y mutuas de autogestión. Hacer notar que estas alternativas financieras surgen de la sociedad civil, en la mayoría de los casos al margen de los circuitos financieros tradicionales y bajo la presión de la demanda local resultando un importante instrumento para el desarrollo de un tejido empresarial de ámbito local.

Pero la conformación de estructuras asociativas para la financiación del desarrollo local requiere la participación de los diferentes agentes públicos y privados como base de agrupación de cada una de sus funciones individuales. Las entidades financieras vinculadas localmente asumen su propio papel: la gestión del riesgo, que complementa la garantía pública y la generación/gestión de la innovación realizadas por las administraciones públicas y los actores empresariales locales, respectivamente.

impulsado por CamScanner

En este contexto, las cooperativas de crédito, en tanto que entidades financieras locales, tienen un papel relevante. Esta posición ha sido puesta de manifiesto por diversas entidades de ámbito internacional. La Secretaría General de las Naciones Unidas en su informe de 1992 para la Asamblea General reconoció al sector cooperativo de crédito como entidades con un alto potencial para movilizar los ahorros locales y proveer crédito a los miembros, promoviendo la actividad empresarial y su efecto multiplicador en el ámbito local.

En efecto, las cooperativas de crédito han demostrado su habilidad para estimular el desarrollo local, tanto en áreas urbanas como rurales, no sólo con sus recursos financieros sino también con su filosofía y dinámica organizativa. Desde un punto de vista económico, estas entidades retienen el dinero local dentro de la comunidad animando la agrupación de los ahorros hacia los préstamos locales, muchos de ellos para la generación de negocios con sus efectos positivos sobre el empleo, el nivel de renta y su distribución en la sociedad. A este aspecto es necesario añadir los efectos que se producen sobre la reducción de la emigración y migración local con una contribución clave al sostenimiento de las poblaciones y de su salud demográfica.

Desde el punto de vista filosófico-organizativo, su naturaleza de entidades de depósito pone una característica añadida a las cooperativas de crédito, respecto a las cooperativas no financieras, como elementos de desarrollo. Su carácter bancario amplia su dimensión económica a la social al ser un instrumento financiero de sus miembros, los socios, radicados localmente, mejorando de forma indirecta las condiciones de la comunidad local en la que éstos trabajan y residen. Esto implica que la contribución del sector cooperativo de crédito al desarrollo local de sus comunidades está interiorizado en su dinámica dada la aplicación tanto del principio de interés por la comunidad como de la intercooperación, fomentando la creación de otras entidades cooperativas facilitando su financiación con un efecto positivo en la comunidad como un todo.

Añadir además, que la contribución de las cooperativas, en general, y las de crédito, en particular, afirman la correlación existente entre financiación local y cohesión social/democracia consecuencia de la existencia de un vínculo entre asociación y financiación[2] que, implica que ésta sea tanto un instrumento

2. Esta relación está basada en la compartición de un mismo objetivo entre el abastecedor de fondos y el beneficiario de los mismos.

impulsado por CamScanner

de gestión y promoción como de animación. Hacer notar que los territorios con una fuerte cohesión social son aquellos donde resulta más fácil la obtención de recursos locales.

Pero las cooperativas de crédito no sólo tienen una importante función como entidades bancarias, de forma individual, y como partícipes en estructuras asociativas financieras en los entornos locales; sino que pueden formar parte de grupos de desarrollo con objetivos múltiples apoyando sus actividades, las nuevas empresas creadas como resultado económico deseable de los grupos, al requerir la mayoría de los proyectos financiación privada para su aprobación, y erigiéndose como entidad bancaria del grupo permitiendo encauzar los flujos financieros dentro del mismo.

En el caso español, las cooperativas de crédito tienen una contribución importante aunque no se tienen datos específicos. De forma general, la participación se concreta en iniciativas empresariales, como inversores directos, colaboración con asociaciones profesionales centradas en el desarrollo local y con agencias de desarrollo que gestionan alguna iniciativa comunitaria con impacto sobre los ámbitos locales y concretada en convenios de financiación tanto para las estructuras agentes como para los promotores de iniciativas de proyectos de éstas, entre los que se encuentran los cooperativos.

Pero donde resulta relevante la participación del crédito cooperativo es en los ámbitos rurales. Las cajas rurales, que representan el 90% de las entidades cooperativas de crédito en territorio español, tienen un papel clave en el desarrollo rural. Esta relación es la consecuencia lógica de su vinculación histórica como financiador del tejido empresarial agrario, especialmente las cooperativas agrarias, asumiendo un fuerte compromiso con sus socios, y por ende, con el territorio. En la actualidad, canalizan, como media, el 40% de las ayudas de la Política Agraria Común y financian el 30% del sector agropecuario español.

La diversificación de las actividades en las áreas rurales bajo el hecho de que la agricultura ya no constituye por si sola la principal fuente de renta y de ocupación da lugar a que las cajas rurales tengan que adaptarse a este nuevo entorno diseñando sus estrategias hacia otros sectores y mercados, así como ampliar sus actividades a los ámbitos urbanos.

impulsado por CamScanner

IV.4.6. CONSIDERACIONES FINALES

El desarrollo local, en tanto que estrategia de intervención relativamente reciente, ofrece un potencial importante para solventar los problemas que tienen los territorios. Después de cinco décadas de concentración de los medios de producción, la interacción entre la actividad económica y el espacio se transforma. El enfoque territorial del desarrollo se impone impulsado, por un lado, por la terciarización de la economía, los progresos tecnológicos y los nuevos valores sociales y ecológicos de los individuos; así como por los procesos de descentralización de las decisiones hacia instancias regionales o locales.

En este marco, el presente trabajo reflexiona sobre la función de las cooperativas en el desarrollo endógeno desde una perspectiva económica. La generación de un empresariado local ofrece múltiples posibilidades a estas organizaciones dado su carácter local, permitiendo que la generación de riqueza y la movilización de recursos autóctonos se realice sobre una adscripción territorial de los socios y sobre una dinámica democrática. Esta vinculación, se refuerza tanto por el cumplimiento, por parte de las cooperativas, de los objetivos fijados para las iniciativas locales (revitalización, equidad, democratización y durabilidad), como por la interiorización de la dinámica de los instrumentos utilizados: las redes de pequeñas y medianas empresas, y las estructuras asociativas.

Tomando este último, como elemento clave de la transformación estructural, la creación y supervivencia de cooperativas en los ámbitos locales requiere de una promoción sobre una base asociativa de igual naturaleza convirtiéndolas en agentes de desarrollo. Diversos casos internacionales ponen de manifiesto este aspecto basado en la naturaleza participativa y asociativa de la cooperativa, permitiendo su utilización como plataforma que aglutine los diferentes intereses del sector privado, administración pública y de la población, como elementos centrales, para obtener un proceso de desarrollo local, amplio, coordinado e integrado.

Pero en el caso de que la fórmula cooperativa no sea utilizada como elemento integrador de los actores sociales, su función como promotor de desarrollo se puede llevar a cabo como partícipe de estructuras asociativas convencionales. En este punto, las cooperativas financieras tienen una importancia vital dado que promueven la aplicación de recursos privados, asumiendo los correspondientes riesgos a favor de la propia comunidad donde

impulsado por CamScanner

se inserta. De esta forma tanto el tejido empresarial como el ahorro local sobre bases cooperativas enfatiza el desarrollo sentando los elementos para ampliar la diversidad de las opciones humanas.

Con base en todo lo expuesto, la presencia e implicación de las cooperativas en el tejido económico español permite sugerir una evolución paralela al incremento de relevancia del desarrollo local. En este sentido, el mayor reconocimiento que se está produciendo en los programas públicos reforzará su condición de actor imprescindible en cualquier tipo de iniciativa territorial.

impulsado por CamScanner

BIBLIOGRAFÍA

AUDET, R. Les coopératives financières et le développement régional. *Protée*, v. VIII, n. 3, automme, 1980, p. 69-87.

BEAULIEU, A. & BELLEMARE, D. La coopération financière: un outil de développement endogène de l'emploi. *Coopératives et Développement*, v. 24, n. 2, 1992-1993, 65-88.

BUENDÍA MARTÍNEZ, I. Las cooperativas: agentes de desarrollo en los ámbitos locales. En: Cuestiones de Economía Social. Barcelona: Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco y Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, 2000, p. 45-70.

___. Las sociedades cooperativas en el marco de las iniciativas públicas de desarrollo rural. Un análisis del caso español. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, N. 68, Segundo Cuatrimestre, 1999, p. 75-93.

___. Le développpment local coopératif à travers la formation des réseaux. IRECUS, Université de Sherbrooke. *Documents et Conférences*, Doc. 99-04, Juillet, 1999, 21 p.

___; GENTZOGLANIS, A. Développement rural et coopérative: une relation parfaite? Ponencia presentada en el 68e Congrès de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences (ACFAS) sur *Les sciences au XXIe siècle*, Montréal, Canada (15-17 de mayo), 2000.

___; McCARTHY, O.; BRISCOE, B.; WARD, M. The Input of Co-operative Banking in Local Development Structures: An Empirical Study of the European LEADER Programme in Ireland. Paper presented in 23rd CIRIEC International Congress on *Social Economy and Public Economy: New Forms of Cooperation in an Era of Globalisation,* Montréal, Canada, 2000 (13-14 June).

CARRASCO MONTEAGUDO, I. Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes del desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, N. 68, 1999, p. 111-118.

COMMISSION EUROPÉENNE. *Les Initiatives Locales de Développment et d'Emploi: Enquête dans l'Union Européenne*. Bruxelles: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, 1995.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *Growth, Competitiveness, Employment*. Brussels: Official Publications Office of the European Communities, 1994.

impulsado por CamScanner

COMUNIDADES EUROPEAS. Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. *Diario Oficial de las Comunidad Europeas (D.O.C.E.)*, n. C 61, del 11 de febrero de 1994.

____ . Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. *Diario Oficial de las Comunidad Europeas (D.O.C.E.)*, n. C 246, del 14 de septiembre de 1987

COQUE MARTÍNEZ, J. Las cooperativas en el seno de alianzas interempresariales. En: AGUIRRE SADABA, A.A. (coord.). *La Creacion de Valor en un Mercado Global*. Malaga: Asociacion Europea de Direccion y Economía de la Empresa (AEDEM), 1998, p. 1037-1045.

CORTÉS GARCÍA, F.J. Participación de la iniciativa privada en la financiación del desarrollo local. En: UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (UNACC). *Financiación del desarrollo local*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, 2001, p. 177-189.

DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J-L. Introducción a un balance internacional. En: DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J-L. *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*. Valencia: CIRIEC-España, 1997, p. 15-39.

EUROPEAN COMMUNITIES. (1996). Opinion on Local Development Initiatives and Regional Policy. *Official Journal of the European Communities (O.J.)*, n. C 18 of 22 th January.

FRIEDMANN, J. *Empowerment: The Politics of Alternative Development*. Oxford: Blackwell, 1992.

HIRST, P.; ZEITLIN, J. *Flexible Specialization and Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications*. London: Birkbeck Public Policy Centre, University of London, 1990.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que inspiran su actividad. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 65, 1998, p. 17-50.

____ . Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y a los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 61, 1995, p. 53-87.

____ . La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales). En: *En memoria de María Angeles GIL LUEZAS*. Madrid: Alfa Centauro, 1991, p. 195-216.

impulsado por CamScanner

KLEIN, J.L. Le partenariat: vers une planification flexible du développment local?. *Revue Canadienne des Sciences Régionales*, v. XV, n. 3, Automme, 1992, p. 491-505.

LÉVESQUE, B. *Le partenariat: une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ere de la mondialisation. Enjeux et defis pour les entreprises publiques et d'économie sociales*. Rapport présenté à 23rd CIRIEC International Congress, Montréal, Canada (13-14 de junio), 2000

McCARTHY, O.; BRISCOE, R; WARD, M. *Credit Unions and Job Creation*. Cork: Centre for Co-operative Studies, NUI University College Cork, 1999.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. Plan de Acción para el Empleo del Reino de España 2001. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2001. Disponible Internet <URL:http://mtas.es>

___. Plan de Acción para el Empleo del Reino de España 2000. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2000. Disponible Internet <URL:http://mtas.es>

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Networks of Enterprises and Local Development*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 1997.

O'HARA, P. Partnership and Rural Development. In: *Social Partnership in a New Century*. Dublin: Brigid Reynolds S.M. and Seán Healy S.M.A., 1999, p. 123-134.

PALOMO ZURDO, R.J. *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*. Valencia: CIRIEC-España, 2000.

POIRIER, C. Coopératives de développement régional. Dans: Yvon GASSE; Marie Andrée Katia BERTRAND. *L'entrepreneuriat coopératif. Unes perspective de développement*. Québec: Fisher Presses Inc. et Centre d'entrepreneuriat et de PME, 1996, p. 95-102.

PRÉVOST, P. El desarrollo local y las cooperativas. *Cuadernos de Desarrollo Rural*. n. 37, segundo semestre, 1996, p. 25-45.

___. *Entrepreneurship et développement local. Quand la population se prend en main*. Québec: Éditions Transcontinentales et Fondation de l'Entrepreneurship, 1993.

PROUX, M.U. (Direc.). *Territoires et Développement Économique*. Montreal: L'Harmattan, 1998.

impulsado por CamScanner

UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (UNACC); ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS RURALES (AECR). Las cooperativas de crédito y el desarrollo local. La banca cooperativa como banca de proximidad. En: UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (UNACC). *Financiación del desarrollo local*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, 2001, p. 253-279.

TOMAS MARWICK & ASSOCIATES. *Cadre de développement coopératif*. Report presented to Secrétariat aux Coopératives of Canada Governement, 1998, juin, 27 p.

TREMBLAY, D.G.; FONTAN, J.M. *Le Développement Économique Local. La Théorie, les Pratiques, les Expériences*. Sainte-Foy: Télé-Université, 1994.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Pirámide, 1999.

_____. *Política económica local. La respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*. Madrid: Pirámide, 1993.

_____. *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide, 1988.

impulsado por CamScanner

ANEXOS

impulsado por CamScanner

Digitalizado por CamScanner

ANEXO 2

ANEXO 1. CUADROS ESTADÍSTICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

CUADRO 1

Cooperativas y Sociedades Laborales: Número de empresas y trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social. Distribución por Comunidades Autónomas a 31-12-2000.

	Empresas		Trabajadores	
	Número	%	Número	%
Andalucía	6.567	18,6	59.386	16,8
Aragón	1.287	3,6	10.874	3,0
Asturias	635	1,8	5.931	1,7
Baleares	301	0,9	2.908	0,8
Canarias	1.026	3,0	10.215	2,9
Cantabria	178	0,5	2.001	0,8
Castilla-La Mancha	2.526	7,2	20.494	5,8
Castilla-León	1.964	5,6	14.993	4,2
Cataluña	6.992	19,8	53.236	15,0
C. Valenciana	3.809	10,8	48.739	13,7
Extremadura	1.108	3,1	9.119	2,5
Galicia	1.428	4,0	12.409	3,5
Madrid	2.550	7,2	19.654	5,5
Murcia	1.546	4,4	14.547	4,1
Navarra	713	2,0	8.380	2,4
Pais Vasco	2.334	6,6	58.116	16,4
Rioja (La)	231	0,7	2.344	0,7
Ceuta y Melilla	74	0,2	587	0,2
Total	**35.269**	**100,0**	**353.933**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 2

Cooperativas y Sociedades Laborales: Número de empresas y trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social. Distribución por Comunidad Autónoma a 31-12-1999.

	Empresas		Trabajadores	
	Número	%	Número	%
Andalucía	5.767	17,9	54.882	16,4
Aragón	1.173	3,6	10.311	3,1
Asturias	575	1,8	5.195	1,5
Baleares	277	0,9	2.596	0,8
Canarias	882	2,7	9.807	2,9
Cantabria	170	0,5	1868	0,6
Castilla-La Mancha	2.300	7,1	18.870	5,6
Castilla-León	1.791	5,6	14.424	4,3
Cataluña	6.838	21,3	53.719	16,0
C. Valenciana	3.450	10,7	46.522	13,9
Extremadura	1.026	3,2	8.718	2,6
Galicia	1.168	3,6	11.418	3,4
Madrid	2.240	7,0	18.791	5,6
Murcia	1.348	4,2	12.715	3,8
Navarra	682	2,1	8.290	2,5
País Vasco	2.223	6,9	54.567	16,3
Rioja (La)	220	0,7	2.157	0,6
Ceuta y Melilla	64	0,2	523	0,1
Total	**32.184**	**100,0**	**335.363**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 3

Cooperativas y Sociedades Laborales: Número de empresas y trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social. Distribución por Comunidad Autónoma a 31-12-1998

	Empresas		Trabajadores	
	Número	%	Número	%
Andalucía	5.295	18,11	49.908	16,24
Aragón	1.057	3,62	10.106	3,29
Asturias	508	1,74	4.788	1,56
Baleares	259	0,89	2.345	0,76
Canarias	756	2,59	8.932	2,91
Cantabria	148	0,51	1.743	0,57
Castilla-La Mancha	2.022	6,92	17.069	5,55
Castilla-León	1.643	5,62	13.494	4,39
Cataluña	6.566	22,46	50.770	16,52
C. Valenciana	3.150	10,78	44.309	14,42
Extremadura	948	3,24	8.043	2,62
Galicia	1.020	3,49	10.460	3,40
Madrid	1.805	6,17	14.823	4,82
Murcia	1.140	3,90	10.973	3,57
Navarra	592	2,03	7.210	2,35
País Vasco	2.066	7,07	49.851	16,22
Rioja (la)	202	0,69	1.967	0,64
Ceuta y Melilla	57	0,19	487	0,16
Total	**29.234**	**100,00**	**307.278**	**100,00**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 4
Cooperativas y Sociedades Laborales: Número de empresas y trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social. Evolución en el periodo 1993-2000

	Cooperativas	Empleo	Sociedades Laborales	Empleo	Total Empresas	Total Empleo
1993	15.452	176.588	5.069	48.010	20.521	224.598
1994	17.731	189.725	5.419	50.734	23.150	240.459
1995	19.096	201.251	5.413	52.995	24.509	254.246
1996	20.401	214.477	5.309	52.857	25.710	267.334
1997	21.531	227.609	5.613	55.783	27.144	283.392
1998	22.155	244.711	7.079	62.567	29.234	307.278
1999	22.564	259.757	9.620	75.606	32.184	335.363
2000	23.334	269.063	11.935	84.870	35.269	353.933

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

CUADRO 5
Empleo generado por las cooperativas según régimen de cotización a la Seguridad Social. Evolución 1993-2000

	Sólo Regimen General		Con Régimen de Autónomos		Totales	
	Cooperativas	Trabajadores	Cooperativas	Trabajadores	Cooperativas	Trabajadores
1993	12.516	140.567	3.936	36.021	15.452	176.588
1994	14.248	149.277	3.483	40.448	17.731	189.725
1995	14.743	155.375	4.353	45.876	19.096	201.251
1996	15.301	163.661	5.100	50.816	20.401	214.477
1997	15.928	172.755	5.603	54.711	21.531	227.609
1998	16.339	187.185	5.816	57.526	22.155	244.711
1999	16.544	198.874	6.020	60.883	22.564	259.757
2000	17.037	204.490	6.297	64.573	23.334	269.063

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 6
Sociedades Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	328	498	653	651	637	568	467	418	434	762
Aragón	50	70	74	67	69	52	66	65	75	94
Asturias	34	28	29	45	57	28	23	24	24	28
Baleares	9	13	25	23	17	14	10	7	2	13
Canarias	49	64	104	125	98	87	72	43	29	55
Cantabria	12	16	17	13	10	9	4	5	7	7
Castilla La Mancha	137	152	195	150	134	127	81	47	57	101
Castilla-León	121	144	149	155	150	136	148	117	115	167
Cataluña	181	453	912	1.107	1.071	969	897	664	511	434
Comunidad Valenciana	144	154	269	256	238	262	221	148	212	224
Extremadura	54	67	—	—	48	45	47	48	68	65
Galicia	67	63	77	79	76	81	98	85	67	89
Madrid	132	140	166	125	177	166	164	131	87	163
Murcia	85	111	125	117	140	110	129	117	118	187
Navarra	15	14	8	29	15	21	14	19	33	22
País Vasco	77	132	193	95	87	58	58	46	48	52
La Rioja	2	4	3	8	13	—	8	6	8	14
Ceuta y Melilla	8	8	9	10	10	17	1	2	19	15
Registro central	78	55	54	83	59	64	47	44	44	14
Total	**1.583**	**2.186**	**3.062**	**3.138**	**3.106**	**2.814**	**2.555**	**2.036**	**1.958**	**2.506**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 7
Socios iniciales de las Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	2.905	4.894	8.657	5.475	5.385	4.081	4.492	3.547	2.579	4.999
Aragón	411	667	1.073	521	596	842	514	543	379	625
Asturias	260	440	247	402	520	299	158	482	225	111
Baleares	118	177	140	200	118	79	66	66	11	52
Canarias	530	522	5472	925	676	594	448	359	164	279
Cantabria	88	151	105	78	65	52	35	51	40	30
Castilla La Mancha	1.640	1.351	1.831	1.336	876	991	2.852	1.080	828	1.008
Castilla-León	2.922	1.493	1.371	1.024	1.220	3.258	1.129	877	1.564	995
Cataluña	2.092	4.620	7.967	4.855	4.121	4.105	4.686	2.798	2.075	2.010
Comunidad Valenciana	1.953	1.488	2.181	4.180	1.492	2.183	12.456	10.378	5.233	4.043
Extremadura	810	712	1.273	697	554	569	511	459	628	618
Galicia	1.017	539	1.310	749	548	585	847	676	561	928
Madrid	969	1.029	1.014	1.618	1.259	1.501	1.290	948	677	708
Murcia	583	760	1.166	733	896	751	745	696	687	785
Navarra	204	706	86	305	122	192	87	143	210	143
País Vasco	1.158	1.379	1.268	986	884	754	431	447	410	419
La Rioja	62	220	21	90	139	—	334	79	109	266
Ceuta y Melilla	66	153	56	75	56	213	10	24	106	100
Registro central	752	790	461	842	569	680	331	298	454	71
Total	**18.540**	**22.091**	**35.699**	**25.091**	**20.096**	**21.729**	**31.422**	**23.951**	**16.940**	**18.190**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 8
Cooperativas constituidas según clase y año de constitución. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Trabajo asociado	937	1.448	2.286	2.560	2.393	2.140	1.890	1.426	1.401	1.983
Consumidores y usuarios	23	50	29	29	14	22	25	14	8	11
Viviendas	294	340	402	388	378	362	283	289	255	211
Agrarias	185	202	234	229	198	174	175	186	183	177
Expl.comunitaria de la tierra	22	33	25	21	38	49	58	42	42	61
Servicios	52	66	97	50	55	40	94	36	45	28
Mar	4	—	2	—	—	2	—	1	1	—
Transportistas	38	20	21	15	6	11	10	16	4	12
Enseñanza (1)	8	10	13	5	13	8	8	7	4	8
Otras	—	—	1(**)	—	—	—	—	—	1	15
Segundo grado y ulteriores	20	17	36	7	11	6	12	19	14	—
Total	**1.583**	**2.186**	**3.146**	**3.304**	**3.106**	**2.814**	**2.555**	**2.036**	**1.958**	**2.506**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.
(1) Hasta julio de 1999 se incluyen las cooperativas educacionales.

impulsado por CamScanner

CUADRO 9
Socios iniciales de las cooperativas constituidas según clase de las mismas. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Trabajo asociado	6.261	8.409	12.188	13.491	12.449	10.463	9.375	7.447	6.870	8.483
Consumidores y usuarios	469	2.268	752	429	281	887	1.229	365	186	499
Vivienda	3.589	3.886	4.005	3.494	3.053	3.416	2.081	2.556	1.715	2.139
Agraria	6.040	5.553	13.271	5.456	2.607	5.596	16.008	12.640	7.109	5.272
Expl.comunitaria de la tierra	165	287	177	120	248	285	323	352	262	325
Servicios	1.356	1.218	4.648	1.540	1.076	768	2.019	292	628	244
Mar	29	—	25	—	—	38	—	9	7	—
Transportistas	394	217	293	126	62	120	137	112	28	103
Enseñanza	100	118	167	243	182	130	128	45	59	8
Otras	—	—	5	—	—	—	—	—	5	1.085
Segundo grado y ulteriores	137	155	169	192	138	26	122	132	71	—
Total	**18.540**	**22.091**	**35.700**	**25.091**	**20.096**	**21.729**	**31.422**	**23.950**	**16.940**	**18.190**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 10

Sociedades Cooperativas constituidas y socios iniciales según clase por Comunidad Autónoma. Año 1997

	Traba.Asociado		Cons. y usuarios		Vivienda		Agrarias		Ex. com. tierra		Servicios		Transporte		Enseñanza		Otros	
	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl	Coop	Socl
Andalucía	341	1.979	11	107	46	307	19	1.518	13	72	37	509	—	—	—	—	—	—
Aragón	51	391	—	—	5	30	5	41	3	15	2	37	—	—	—	—	—	—
Asturias	20	127	—	—	1	5	1	8	—	—	1	18	—	—	—	—	—	—
Baleares	9	61	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canarias	54	296	—	—	6	30	7	82	1	6	3	27	1	7	—	—	—	—
Cantabria	4	35	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Castilla La Mancha	40	283	3	16	21	185	14	2.335	1	6	1	18	1	9	—	—	—	—
Castilla-León	46	328	—	—	44	375	23	239	32	176	2	16	—	—	1	5	—	—
Cataluña	854	3.165	4	1.056	8	46	12	223	—	—	18	163	—	—	—	—	1	33
Comunidad Valenciana	155	734	2	14	7	39	34	10.381	3	18	8	1.066	2	25	4	109	6	70
Extremdura	33	218	—	—	1	6	11	270	—	—	—	—	1	14	—	—	1	3
Galicia	65	440	1	8	10	93	15	215	—	—	5	45	1	41	1	5	—	—
Madrid	56	370	1	5	96	674	1	156	—	—	6	44	4	41	—	—	—	—
Murcia	100	551	—	—	14	104	11	67	2	12	1	5	—	—	1	6	—	—
Navarra	5	34	—	—	2	10	6	34	—	—	1	9	—	—	—	—	—	—
País Vasco	40	255	—	—	8	89	1	42	—	—	4	26	—	—	1	3	4	16
La Rioja	4	23	—	—	2	12	2	299	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ceuta y Melilla	—	—	—	—	1	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Registro central	13	85	3	23	10	61	13	108	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	**1.890**	**9.375**	**25**	**1.229**	**283**	**2.081**	**175**	**16.018**	**55**	**305**	**89**	**2.019**	**10**	**137**	**8**	**128**	**12**	**122**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 11
Sociedades Cooperativas constituidas y socios iniciales según clase por Comunidad Autónoma. Año 1998.

	Traba.Asociado		Cons. y usuarios		Vivienda		Agrarias		Ex. com. tierra		Servicios		Transporte		Enseñanza		Otros	
	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci
Andalucía	296	1.873	5	30	289	2.556	186	12.640	8	53	4	34	—	—	—	—	5	25
Aragón	53	446	—	—	6	57	4	30	1	5	1	5	—	—	—	—	—	—
Asturias	15	105	—	—	3	68	3	292	1	6	1	6	1	5	—	—	—	—
Baleares	5	29	—	—	—	—	2	37	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canarias	27	231	—	—	8	43	6	63	1	7	1	15	—	—	—	—	—	—
Cantabria	4	45	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	6
Castilla La Mancha	21	145	—	—	15	116	7	695	2	104	—	—	1	107	—	—	1	13
Castilla León	34	232	—	—	32	253	27	237	20	122	—	—	3	28	—	—	1	5
Cataluña	622	2245	3	278	19	122	6	37	—	—	11	82	—	—	—	—	3	3
Comunidad Valenciana	105	506	2	25	6	91	23	9667	5	32	1	12	2	10	—	—	4	31
Extremadura	32	261	—	—	—	—	13	180	—	—	2	13	1	5	—	—	—	—
Galicia	51	347	1	15	10	83	12	122	1	12	4	55	4	33	—	—	1	9
Madrid	35	203	1	6	83	669	—	—	—	—	4	23	2	11	6	36	—	—
Murcia	81	463	1	6	21	123	9	72	1	5	2	14	2	13	—	—	—	—
Navarra	3	31	—	—	4	38	11	67	—	—	—	—	—	—	1	9	—	—
País Vasco	24	172	—	—	14	193	2	48	—	—	3	21	—	—	—	—	3	13
La Rioja	4	21	—	—	—	—	2	58	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ceuta y Melilla	1	19	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Registro central	13	73	1	5	10	53	16	144	1	6	2	12	—	—	—	—	1	5
Total	**1.426**	**7.447**	**14**	**365**	**521**	**4.470**	**329**	**24.389**	**42**	**352**	**36**	**292**	**16**	**112**	**7**	**45**	**20**	**141**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. *Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.*

impulsado por CamScanner

CUADRO 12

Sociedades Cooperativas constituidas y socios iniciales según clase por Comunidad Autónoma. Año 1999

	Traba.Asociado		Cons. y usuarios		Vivienda		Agrarias		Ex. com. tierra		Servicios		Transporte		Enseñanza		Otros	
	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci
Andalucía	317	1.656	-	-	51	369	34	338	13	79	14	120	-	-	-	-	5	17
Aragón	62	303	-	-	8	41	5	35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Asturias	12	66	1	79	5	26	6	54	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Baleares	1	6	-	-	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canarias	14	72	-	-	13	80	1	5	-	-	1	7	-	-	-	-	-	-
Cantabria	2	11	-	-	3	18	1	6	-	-	1	5	-	-	-	-	-	-
Castilla-La Mancha	24	146	1	8	18	124	13	545	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-
Castilla-León	36	271	-	-	32	201	24	710	18	125	4	252	1	5	-	-	-	-
Cataluña	478	1.723	1	60	12	90	8	105	-	-	9	75	-	-	-	-	3	22
C.Valenciana	166	761	1	10	11	69	25	4.346	5	27	1	6	1	5	-	-	2	9
Extremadura	50	238	-	-	6	35	11	352	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-
Galicia	46	393	1	6	9	63	3	32	2	12	3	32	1	8	-	-	2	15
Madrid	38	204	-	-	42	284	1	153	-	-	3	17	-	-	3	19	-	-
Murcia	90	501	-	-	17	89	9	79	-	-	2	18	-	-	-	-	-	-
Navarra	4	41	-	-	3	18	26	151	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pais Vasco	31	253	1	5	8	72	3	20	-	-	-	-	-	-	1	40	4	20
Rioja (La)	4	21	-	-	2	8	1	63	-	-	1	17	-	-	-	-	-	-
Ceuta y Melilla	12	70	-	-	7	36	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Registro Central	14	134	2	18	7	87	12	115	2	11	6	79	1	10	-	-	-	-
Total	**1.401**	**6.870**	**8**	**186**	**255**	**1.715**	**183**	**7.109**	**42**	**262**	**45**	**628**	**4**	**28**	**4**	**59**	**16**	**83**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 13
Sociedades Cooperativas constituidas y socios iniciales según clase por Comunidad Autónoma. Año 2000

	Traba.Asociado		Cons. y usuarios		Vivienda		Agrarias		Ex. com. tierra		Servicios		Transporte		Enseñanza		Otros	
	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci	Coop	Soci
Andalucía	672	2857	4	29	33	387	40	1.609	6	22	7	95	-	-	-	-	-	-
Aragón	68	308	-	-	11	68	9	220	5	24	1	5	-	-	-	-	-	-
Asturias	23	85	-	-	1	3	3	19	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4
Baleares	13	52	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canarias	35	124	-	-	10	74	6	51	2	11	1	10	1	9	-	-	-	-
Cantabria	7	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Castilla-La Mancha	69	374	-	-	10	49	18	555	2	18	2	12	-	-	-	-	-	-
Castilla-León	71	353	-	-	32	343	24	103	36	146	3	23	1	27	-	-	-	-
Cataluña	411	1.371	3	445	8	43	2	82	-	-	6	50	-	-	1	4	3	15
Comunidad Valenciana	184	784	1	4	14	450	12	1.699	2	69	1	5	4	16	2	7	4	1.009
Extremadura	36	224	-	-	-	-	27	374	-	-	1	14	1	6	-	-	-	-
Galicia	68	528	-	-	2	107	12	244	5	26	-	-	1	15	-	-	1	8
Madrid	101	385	1	3	49	261	-	-	-	-	3	11	1	17	4	16	4	15
Murcia	162	623	1	5	12	88	6	43	3	9	1	7	2	10	-	-	-	-
Navarra	5	27	-	-	4	25	13	91	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pais Vasco	34	232	1	13	11	111	2	11	-	-	1	5	-	-	1	13	2	34
Rioja (La)	5	25	-	-	7	78	2	163	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ceuta y Melilla	10	58	-	-	5	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Registro Central	9	43	-	-	2	10	1	8	-	-	1	7	1	3	-	-	-	-
Total	**1.983**	**8.483**	**11**	**499**	**211**	**2139**	**177**	**5.272**	**61**	**325**	**28**	**244**	**12**	**103**	***8***	***40***	***15***	***1.085***

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. *Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.*

impulsado por CamScanner

CUADRO 14
Sociedades Cooperativas constituidas y socios iniciales por sector de actividad económica. Evolución 1997-2000

	1997		1998		1999		2000	
	Coop	Socios	Coop	Socios	Coop	Socios	Coop	Socios
Agrario	312	13.709	255	12.366	273	7.180	313	6.514
Industria	480	5.757	356	2.986	383	2.790	457	2.629
Const.	343	1.585	294	1.446	266	1.210	386	1.599
Servicios	1.420	10.371	1.131	7.152	1.036	5.760	1.350	7.448
Total	**2.555**	**31.422**	**2.036**	**23.950**	**1.958**	**16.960**	**2.506**	**18.190**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

CUADRO 15
Cooperativas de Trabajo Asociado constituidas y socios iniciales por sector de actividad económica. Evolución 1997-2000

	1997		1998		1999		2000	
	Coop	Socios	Coop	Socios	Coop	Socios	Coop	Socios
Agrario	96	524	70	445	63	356	101	450
Industria	445	2.574	323	2.002	366	2.149	431	2.257
Const.	329	1.461	261	1.200	251	1.119	361	1.332
Servicios	1.020	4.816	772	3.800	721	3.246	1.090	4.444
Total	**1.890**	**9.375**	**1.426**	**7.447**	**1.401**	**6.870**	**1.983**	**8.483**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 16
Cooperativas de Trabajo Asociado constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	233	351	478	529	501	427	341	296	317	672
Aragón29	29	37	43	44	51	41	51	53	62	68
Asturias	25	14	18	35	38	17	20	15	12	23
Baleares	6	10	22	15	14	11	9	5	1	13
Canarias	34	49	71	106	69	71	54	27	14	35
Cantabria	8	11	12	10	8	6	4	4	2	7
Castilla La Mancha	61	87	105	88	93	68	40	21	24	69
Castilla-León	43	73	72	74	77	49	46	34	36	71
Cataluña	136	396	855	1.047	1.014	922	854	622	478	411
Comunidad Valenciana	98	112	200	216	204	222	155	105	166	184
Extremadura	40	33	48	41	32	34	33	32	50	36
Galicia	33	45	43	58	48	57	65	51	46	68
Madrid	52	44	63	80	46	60	56	35	38	101
Murcia	66	78	76	79	84	71	100	81	90	162
Navarra	4	1	—	7	4	5	5	3	4	5
País Vasco	53	90	152	86	71	44	40	24	31	34
La Rioja	1	2	2	5	11	—	4	4	4	5
Ceuta y Melilla	4	3	5	5	7	8	—	1	12	10
Registro central	11	12	21	35	21	27	13	13	14	9
Total	**937**	**1.448**	**2.286**	**2.560**	**2.393**	**2.140**	**1.890**	**1.426**	**1.401**	**1.983**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 17

Socios iniciales de las Cooperativas de Trabajo Asociado constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	1.494	2.291	2.884	3.146	3.339	2.607	1.979	1.873	1.656	2.857
Aragón	225	258	247	329	403	313	391	446	303	308
Asturias	185	74	96	218	264	115	127	105	66	85
Baleares	34	56	122	81	77	58	61	29	6	52
Canarias	292	360	482	684	415	428	296	231	72	124
Cantabria	46	119	71	55	51	35	35	45	11	30
Castilla La Mancha	367	552	667	568	545	454	283	145	146	374
Castilla-León	439	549	537	459	517	297	328	232	271	353
Cataluña	817	1.657	3.348	3.999	3.619	3.154	3.165	2.245	1.723	1.371
Comunidad Valenciana	661	675	1.118	1.280	1.133	1.082	734	506	761	784
Extremadura	271	205	354	244	190	227	218	261	238	224
Galicia	289	317	288	503	303	375	440	347	393	528
Madrid	307	230	401	505	280	334	370	203	204	385
Murcia	366	440	453	486	493	408	551	463	501	623
Navarra	30	6	—-	65	35	70	34	41	41	27
País Vasco	323	478	890	557	509	292	255	172	253	232
La Rioja	6	30	14	56	101	—-	23	21	21	25
Ceuta y Melilla	25	37	32	33	38	50	—-	19	70	58
Registro central	84	75	184	223	137	164	85	73	134	43
Total	**6.261**	**8.409**	**12.188**	**13.491**	**12.449**	**10.463**	**9.375**	**7.457**	**6.870**	**8.483**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 18
Sociedades Laborales registradas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	47	73	107	125	97	82	90	617	672	753
Aragón	25	45	39	43	32	18	56	196	222	227
Asturias	21	26	25	56	28	29	54	122	107	114
Baleares	3	7	19	21	14	14	23	39	51	73
Canarias	10	19	19	20	19	25	74	236	278	307
Cantabria	9	7	12	12	12	11	16	23	25	28
Castilla-La Mancha	63	79	85	98	57	60	117	296	456	431
Castilla-León	30	36	53	57	41	38	78	248	251	298
Cataluña	67	91	155	140	96	52	137	484	530	552
C.Valenciana	79	105	117	146	84	54	119	380	446	478
Extremadura	37	46	28	45	34	23	57	51	80	100
Galicia	14	19	40	31	29	29	54	157	201	296
Madrid	64	101	157	223	138	139	224	579	692	710
Murcia	17	27	20	23	18	15	38	262	205	193
Navarra	26	27	41	66	31	27	50	77	104	113
País Vasco	73	103	151	197	152	83	119	193	182	205
La Rioja	1	8	9	13	6	6	6	17	19	14
Ceuta y Melilla	-	1	-	2	-	1	3	2	1	4
Total	**586**	**820**	**1.077**	**1.318**	**888**	**706**	**1.315**	**3.979**	**4.522**	**4.851**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 19
Socios iniciales de las Sociedades Laborales registradas por Comunidad Autónoma. Evolución 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Andalucía	339	480	852	909	1.139	665	583	2.681	2.428	2.746
Aragón	219	241	283	227	199	120	236	717	777	811
Asturias	117	141	123	311	143	142	204	431	407	412
Baleares	46	33	137	94	61	59	86	128	173	259
Canarias	98	103	106	86	93	121	330	809	970	1.061
Cantabria	53	62	57	107	81	63	82	98	106	103
Castilla-La Mancha	337	366	413	477	301	408	523	1.109	1.606	1.513
Castilla-León	169	356	266	327	236	182	312	900	896	884
Cataluña	746	745	1.446	939	671	427	588	1.778	1.885	1.908
C. Valenciana	780	832	728	1.084	442	281	495	1.412	1.542	1.693
Extremadura	216	227	138	204	177	115	258	187	316	378
Galicia	201	117	224	257	176	143	248	566	750	1.145
Madrid	348	699	867	1.263	698	680	906	2.177	2.440	2.428
Murcia	108	173	134	136	80	83	161	966	725	696
Navarra	145	183	230	392	148	157	230	294	626	429
Pais Vasco	1.106	970	1.445	1.542	1.257	551	763	987	868	876
La Rioja	4	40	44	75	37	43	43	64	70	48
Ceuta y Melilla	-	4	-	9	-	20	23	9	4	15
Total	**5.132**	**5.772**	**7.493**	**8.439**	**5.939**	**4.260**	**6.071**	**15.313**	**16.589**	**17.405**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 20
Sociedades Laborales registradas y socios iniciales según sector de actividad por Comunidad Autónoma. 1997

	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios
Andalucía	1	4	24	237	6	29	59	313	90	583
Aragón	1	3	8	37	6	24	41	172	56	236
Asturias	3	11	5	16	8	31	38	146	54	204
Baleares	-	-	2	8	6	22	15	56	23	86
Canarias	1	4	7	37	7	23	59	266	74	330
Cantabria	-	-	5	35	2	8	9	39	16	82
Castilla La Mancha	5	20	26	114	24	99	62	290	117	523
Castilla-León	2	8	20	93	12	43	44	168	78	312
Cataluña	1	4	27	164	15	66	94	354	137	588
Comunidad Valenciana	1	4	38	173	12	44	68	274	119	495
Extremadura	1	3	6	26	5	19	45	210	56	258
Galicia	-	-	15	106	5	17	34	125	54	248
Madrid	1	3	42	180	31	113	150	610	224	906
Murcia	2	8	20	87	3	11	13	55	38	161
Navarra	1	4	10	48	11	64	28	114	50	230
Pais Vasco	2	7	34	310	19	87	64	359	119	763
La Rioja	-	-	3	29	1	7	2	7	6	43
Ceuta y Melilla	-	-	2	13	-	-	1	10	3	23
Total	**22**	**83**	**294**	**1.713**	**173**	**707**	**826**	**2.568**	**1.315**	**6.071**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 21

Sociedades Laborales registradas y socios iniciales según sector de actividad por Comunidad Autónoma. 1998

	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios
Andalucía	22	83	152	1001	75	258	368	1339	617	2681
Aragón	8	25	39	142	26	91	123	459	196	717
Asturias	2	7	16	68	15	52	89	304	122	431
Baleares	1	4	6	18	9	30	23	76	39	128
Canarias	6	19	14	46	28	103	188	641	236	809
Cantabria	-	-	9	52	3	10	11	36	23	98
Castilla-La Mancha	11	42	63	269	66	240	156	558	296	1.109
Castilla-León	7	24	27	124	52	184	162	568	248	900
Cataluña	9	32	86	390	52	179	337	1.177	484	1.778
Comunidad Valenciana	6	23	77	294	54	204	243	891	380	1.412
Extremadura	2	7	3	12	8	28	38	140	51	187
Galicia	4	14	26	103	17	71	110	378	157	566
Madrid	2	7	54	255	90	308	433	1.607	579	2.177
Murcia	12	45	60	256	54	195	136	470	262	966
Navarra	2	8	16	62	16	61	43	163	77	294
País Vasco	-	-	54	444	42	169	97	374	193	987
La Rioja	1	4	8	28	3	12	5	20	17	64
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-	2	9	2	9
Total	**95**	**334**	**710**	**3.564**	**610**	**2.195**	**2.564**	**9.210**	**3.979**	**15.313**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 22
Sociedades Laborales Registradas y socios iniciales según sector de actividad por Comunidad Autónoma 1999.

	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios
Andalucía	20	74	178	658	67	232	407	1.464	672	2.428
Aragón	6	22	27	94	48	170	141	491	222	777
Asturias	-	-	23	93	12	56	72	258	107	407
Baleares	-	-	4	15	10	33	37	125	51	173
Canarias	6	22	27	99	49	166	196	683	278	970
Cantabria	0	0	5	34	5	19	15	53	25	106
Castilla-La Mancha	8	29	99	361	106	367	243	849	456	1.606
Castilla-León	11	36	41	162	45	158	154	540	251	896
Cataluña	7	28	90	382	80	274	353	1.201	530	1.885
C. Valenciana	7	24	81	293	68	226	290	999	446	1.542
Extremadura	4	17	9	31	21	80	46	188	80	316
Galicia	4	12	31	113	26	94	140	531	201	750
Madrid	2	8	73	276	101	365	516	1.791	692	2.440
Murcia	3	9	45	156	40	143	117	417	205	725
Navarra	-	-	22	114	15	62	67	450	104	626
Pais Vasco	2	7	46	377	37	136	97	348	182	868
Rioja (La)	-	-	5	23	2	6	12	41	19	70
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-	1	4	1	4
Total	**80**	**288**	**806**	**3.281**	**732**	**2.587**	**2.904**	**10.433**	**4.522**	**16.589**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 23

Sociedades Laborales Registradas y socios iniciales según sector de actividad por Comunidad Autónoma 2000.

	Agrario		Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios	Socied.	Socios
Andalucía	19	78	200	760	98	346	441	1.562	758	2.746
Aragón	15	57	32	116	37	136	143	502	227	811
Asturias	-	-	12	52	24	88	78	272	114	412
Baleares	-	-	9	34	23	84	41	141	73	259
Canarias	7	25	34	111	35	117	231	808	307	1.061
Cantabria	-	-	3	10	9	35	16	58	28	103
Castilla-La Mancha	6	25	97	358	102	357	226	773	431	1.513
Castilla-León	5	15	54	194	49	172	140	503	248	884
Cataluña	9	30	87	331	80	280	376	1.267	552	1.908
C. Valenciana	11	42	84	298	92	335	291	1.018	478	1.693
Extremadura	3	12	22	91	18	66	57	209	100	378
Galicia	7	25	52	299	44	150	193	671	296	1.145
Madrid	8	26	100	348	93	331	509	1.723	710	2.428
Murcia	4	14	37	141	52	189	100	352	193	696
Navarra	2	6	19	74	22	85	70	264	113	429
País Vasco	3	10	54	294	34	141	114	431	205	876
Rioja (La)	-	-	4	13	3	10	7	25	14	48
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-	4	15	4	15
Total	**99**	**365**	**900**	**3.524**	**815**	**2.922**	**3.037**	**10.594**	**4.851**	**17.405**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 24
Sociedades Laborales registradas y socios de las mismas por sector de actividad. Evolución (1997-2000)

	1997		1998		1999		2000	
	Sociedades	Socios	Sociedades	Socios	Sociedades	Socios	Sociedades	Socios
Agrario	32	83	95	344	80	288	99	365
Industria	294	1.713	710	3.564	806	3.281	900	3.524
Construcción	173	707	610	2.195	732	2.587	815	2.922
Servicios	826	3.568	2.564	9.210	2.904	10.433	3.037	10.594
Total	**1.315**	**6.071**	**3.979**	**15.313**	**4.522**	**16.589**	**4.851**	**17.405**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

CUADRO 25
Sociedades Cooperativas y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1997. Distribución por Comunidad Autónoma.

	Cooperativas		Trabajadores	
	número	%	número	%
Andalucía	4.349	20,20	40.186	17,66
Aragón	703	3,26	7.177	3,15
Asturias	274	1,15	3.028	1,33
Baleares	178	0,83	1.806	0,79
Canarias	497	2,31	6.558	2,88
Cantabria	83	0,38	827	0,36
Castilla La Mancha	1.408	6,54	11.859	5,21
Castilla-León	1.172	5,44	10.643	4,68
Cataluña	5.599	26,00	39.526	17,37
C. Valenciana	2.528	11,74	36.384	15,99
Extremadura	701	3,25	5.932	2,61
Galicia	750	3,48	7.605	3,34
Madrid	790	3,70	8.297	3,65
Murcia	783	3,64	6.946	3,05
Navarra	299	1,40	3.507	1,54
País Vasco	1.212	5,63	35.554	15,62
La Rioja	167	0,78	1.416	0,62
Ceuta y Melilla	38	0,18	358	0,15
Total	**21.531**	**100,00**	**227.609**	**100,00**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 26

Sociedades Cooperativas y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1998. Distribución por Comunidad Autónoma.

	Cooperativas		Trabajadores	
	número	%	número	%
Andalucía	4.498	20,30	43.431	17,75
Aragón	750	3,39	7.729	3,18
Asturias	268	1,21	2.959	1,21
Baleares	171	0,77	1.856	0,76
Canarias	481	2,17	6.832	2,79
Cantabria	87	0,39	985	0,40
Castilla La Mancha	1.414	6,38	12.264	5,01
Castilla-León	1.237	5,58	11.111	4,54
Cataluña	5.822	26,28	42.464	17,35
C.Valenciana	2.539	11,46	37.654	15,39
Extremadura	723	3,26	6.665	2,72
Galicia	774	3,49	8.598	3,51
Madrid	794	3,58	8.874	3,63
Murcia	844	3,81	8.322	3,40
Navarra	302	1,36	4.107	1,68
País Vasco	1.244	5,61	38.704	15,82
La Rioja	165	0,74	1.721	0,70
Ceuta y Melilla	42	0,19	385	0,16
Total	**22.155**	**100,00**	**244.711**	**100,00**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 27

Sociedades Cooperativas y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1999. Distribución por Comunidad Autónoma.

	Cooperativas		Trabajadores	
	número	%	número	%
Andalucía	4.615	20,5	46.464	17,9
Aragón	757	3,3	7.614	2,9
Asturias	264	1,2	2.937	1,1
Baleares	168	0,7	1.924	0,7
Canarias	457	2,0	6.989	2,7
Cantabria	89	0,4	1.014	0,4
Castilla-La Mancha	1.400	6,2	12.451	4,8
Castilla-León	1.257	5,6	11.471	4,4
Cataluña	5.845	26,0	44.722	17,2
C. Valenciana	2.593	11,5	38.942	15,0
Extremadura	765	3,4	7.185	2,8
Galicia	798	3,5	9.060	3,5
Madrid	824	3,6	10.571	4,1
Murcia	905	4,0	9.353	3,6
Navarra	317	1,4	4.583	1,8
Pais Vasco	1.289	5,7	42.231	16,2
Rioja (La)	171	0,8	1.820	0,7
Ceuta y Melilla	50	0,2	426	0,2
Total	**22.564**	**100,0**	**259.757**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 28

Sociedades Cooperativas y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-2000. Distribución por Comunidad Autónoma.

	Cooperativas		Trabajadores	
	número	%	número	%
Andalucía	5.023	21,5	48.886	18,2
Aragón	762	3,3	7.654	2,8
Asturias	273	1,2	3.530	1,3
Baleares	169	0,7	2.053	0,8
Canarias	449	2,0	7.415	2,8
Cantabria	89	0,4	1.086	0,4
Castilla-La Mancha	1.430	6,1	13.199	5,0
Castilla-León	1.310	5,6	11.774	4,3
Cataluña	5.731	24,6	43.596	16,2
C. Valenciana	2.704	11,6	40.352	15,0
Extremadura	789	3,4	7.274	2,7
Galicia	872	3,7	9.211	3,4
Madrid	854	3,6	10.271	3,8
Murcia	1.005	4,3	10.753	4,0
Navarra	312	1,3	4.616	1,7
Pais Vasco	1.331	5,7	44.970	16,7
Rioja (La)	172	0,7	1.934	0,7
Ceuta y Melilla	59	0,3	489	0,2
Total	**23.334**	**100,0**	**269.063**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 29
Sociedades Cooperativas: Trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social al 31 de diciembre. Distribución por división de actividad

División de Actividad (CNAE 93)		1997		1998		1999		2000	
		Trabaj.	%	Trabaj.	%	Trabaj.	%	Trabaj.	%
A,B:	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	21.271	9,4	22.697	9,2	24.003	9,2	24.934	9,2
C:	Industrias extractivas	417	0,2	458	0,2	452	0,2	471	0,2
D:	Industrias manufactureras	68.349	30,0	71.221	29,1	74.846	28,8	75.482	28,1
E:	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	394	0,2	435	0,2	474	0,2	422	0,2
F:	Construcción	17.367	7,6	19.969	8,2	21.751	8,4	22.475	8,4
G,H:	Comercio y hostelería	59.205	26,0	63.593	26,0	66.275	25,5	70.372	26,1
I:	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.394	3,3	7.953	3,2	8.321	3,2	8.917	3,3
J:	Intermediación financiera	13.072	5,7	13.472	5,5	14.557	5,6	15.170	5,6
K:	Activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales	12.322	5,4	12.864	5,3	14.878	5,7	14.063	5,2
M, N, O:	Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales	27.818	12,2	32.049	13,1	34.193	13,2	36.757	13,7
Total		**227.609**	**100,0**	**244.711**	**100,0**	**259.750**	**100,0**	**269.063**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. *Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.*

impulsado por CamScanner

CUADRO 30
Sociedades cooperativas. Trabajadores de alta en la seguridad social, por división y rama de actividad

CNAE/93	DIVISION/RAMA	1997		1998		1999		2000	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
A,B	**Agricultura, ganadería, caza silvicult.y pesca**	**21.271**	**9,4**	**22.697**	**9,2**	**24.003**	**9,2**	**24.934**	**9,2**
01	Agricultura, ganadería, caza y activ. relacionadas	19.491		20.882		22.115		22.977	
02	Silvicultura, expl. Forestal y activ. relacionadas	1.430		1.520		1.586		1.688	
05	Pesca, acuicultura y actividades relacionadas	350		295		302		269	
C	**Industrias extractivas**	**417**	**0,2**	**458**	**0,2**	**452**	**0,2**	**471**	**0,2**
10	Extracción y aglom. de antracita, hulla, lignito, etc	8		11		12		18	
11	Extracción de de crudos de petróleo y gas natural	336		346		344		342	
14	Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	73		101		96		111	
D	**Industrias manufactureras**	**68.349**	**30,0**	**71.221**	**29,1**	**74.853**	**28,8**	**75.482**	**28,1**
15	Ind. productos alimenticios y bebidas	18.017		18.978		20.271		19.723	
16	Ind. del tabaco	18		16		16		11	
17	Ind. textil	1.636		1.612		1.740		1.691	
18	Ind. de la confección y la peletería	8.540		9.057		9.218		9.082	
19	Preparación, curtido y acabado del cuero, etc..	1.027		767		793		679	
20	Ind. madera y corcho excep. muebles, cest. y esparto	2.587		2.421		2.323		2.450	
21	Industria del papel	331		268		277		285	
22	Edición artes graf. y reproduc. soportes grabados	1.873		1.881		1.932		1.803	
24	Industria química	420		446		447		431	
25	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	1.106		1.354		1.488		1.795	
26	Fabric. otros productos minerales no metálicos	2.628		2.839		2.830		2.836	
27	Metalurgia	2.118		2.188		2.102		2.145	
28	Fabric prod. Metal. Exc. Maquinaria y equipo	7.341		7.636		8.063		8.447	
29	Ind. Construc. Maquinaria y equipo mecánico	8.592		8.806		9.624		9.872	
30	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	8		17		14		16	
31	Fabric. maquinaria y material eléctrico	2.248		2.621		2.750		2.926	
32	Fabric. material electrón. fabric. equipo radio, tv.	1.290		1.397		1.530		1.711	
33	Fabric. equipo e instrum médico-quirúrjico. etc.	661		648		690		828	
34	Fabric. vehículos a motor y remolques, etc.	2.266		2.253		2.371		2.447	
35	Fabric. otro material de transporte	591		671		835		706	
36	Fabric. muebles. Otras industrias manufactureras	5.011		5.280		5.457		5.494	
37	Reciclaje	40		65		82		104	
E	**Producción y distrib. energía eléctr., gas y agua**	**394**	**0,2**	**435**	**0,2**	**474**	**0,2**	**422**	**0,2**
40	Prod. y distrib. de energía eléctrica, gas, etc	112		132		174		142	
41	Captación, depuración y distribución de agua	282		303		300		280	
F	**Construcción**	**17.367**	**7,6**	**19.969**	**8,2**	**21.751**	**8,4**	**22.475**	**8,4**
45	Construcción	17.367		19.969		21.751		22.475	

impulsado por CamScanner

CNAE/93	DIVISION/RAMA	1997 Nº	%	1998 Nº	%	1999 Nº	%	2000 Nº	%
G,H	**Comercio y hostelería**	**59.205**	**26,0**	**63.593**	**26,0**	**66.275**	**25,5**	**70.372**	**26,0**
50	Venta, mantenimto y reparación vehículos	3.108		3.261		3.111		3.202	
51	Comercio al por mayor e intermediarios comercio	27.944		30.363		29.908		30.571	
52	Comercio al por menor excepto vehículos motor	23.842		25.558		29.057		32.218	
55	Hostelería	4.311		4.411		4.199		4.381	
I	**Transporte, almacenamiento y comunicaciones**	**7.394**	**3,3**	**7.953**	**3,2**	**8.321**	**3,2**	**8.917**	**3,3**
60	Tpte.terrestre.tpte. por tuberías	5.618		6.204		6.515		7.024	
61	Tpte. marítimo de cabotaje y por vías navegación	31		19		24		16	
62	Tpte. aéreo y espacial	8		7		6		6	
63	Activid. anexas a los tptes. activid.agencias de viajes	1.381		1.337		1.355		1.441	
64	Correos y telecomunicaciones	356		386		421		430	
J	**Intermediación financiera**	**13.072**	**5,7**	**13.472**	**5,5**	**14.557**	**5,6**	**15.170**	**5,6**
65	Interm.financ.excepto seguros y planes pensiones	12.927		13.305		14.388		14.996	
66	Seguros y planes pensiones excepto s.s.obligatoria	48		59		53		58	
67	Act. auxiliares a la intermediación financiera	97		108		116		116	
K	**Activ. inmobiliarias y de alquiler, serv. empres.**	**12.322**	**5,4**	**12.864**	**5,3**	**14.878**	**5,7**	**14.063**	**5,2**
70	Actividades inmobiliarias	340		366		396		415	
71	Alquiler maq. y equipo sin operario efectos pers.	147		143		154		171	
72	Actividades informáticas	523		594		574		633	
73	Investigación y desarrollo	167		198		220		271	
74	Otras actividades empresariales	11.145		11.563		13.534		12.573	
MNO	**Educación, activ. sanitarias, veterin. y sociales**	**27.818**	**12,2**	**32.049**	**13,1**	**34.193**	**13,2**	**36.757**	**13,7**
80	Educación	16.972		18.940		19.842		21.026	
85	Activ. sanitarias y veterinarias, servicios sociales	5.765		7.479		8.339		9.050	
90	Actividades de saneamiento público	195		295		351		277	
91	Actividades asociativas	1.738		1.534		1.651		1.559	
92	Activ. recreativas, culturales y deportivas	1.630		1.821		2.035		2.460	
93	Activ. diversas de servicios personales	1.518		1.980		1.975		2.385	
Total		**227.609**	**100,0**	**244.711**	**100,0**	**259.757**	**100,0**	**269.063**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 31

Sociedades Coop.: Trabajadores en situación de alta en la S.S. al 31-12-98. Según división de actividad por C.A.

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	7.880	29	1.1061	29	4.573	9.923	1.411	3.324	1.846	3.355
Aragón	776	4	2.639	-	403	2.265	190	810	267	425
Asturias	179	-	765	5	135	781	249	309	223	313
Baleares	86	-	164	-	115	638	65	62	125	601
Canarias	600	-	793	-	354	2.095	395	314	927	1.354
Cantabria	14	5	184	-	102	316	19	17	71	257
Castilla-La Mancha	2.206	7	4.797	-	1.314	1.474	184	1.391	212	679
Castilla-León	2.272	10	4.088	5	484	2.551	99	702	320	580
Cataluña	1.814	11	11.095	32	5.771	9.048	1.846	545	2.827	9.465
C. Valenciana	2.551	1	5.487	285	2.479	16.599	1.427	2.605	2.723	3.497
Extremadura	1.334	20	1.640	-	759	1.722	232	268	149	541
Galicia	817	18	3.879	-	430	1.730	317	88	330	989
Madrid	295	1	1.231	28	455	2.511	465	196	580	3.112
Murcia	864	10	1.835	37	972	2.374	293	470	312	1.155
Navarra	506	-	1.346	1	143	669	263	407	43	729
Pais Vasco	287	342	19.363	13	1.427	8.347	392	1.924	1.817	4.792
Rioja (La)	216	-	813	-	5	515	10	33	1	128
Ceuta y Melilla	-	-	41	-	48	35	86	7	91	77
Total	**22.697**	**458**	**71.221**	**435**	**19.969**	**63.593**	**7.943**	**13.472**	**12.864**	**32.049**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 32

Sociedades Coop.: Nº trabajadores en situación de alta en la S.S. Según División de Actividad por C. A. al 31-12-99

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	8.521	20	11.770	41	4.978	10.693	1.434	3.420	1.815	3.772
Aragón	801	7	2.432	-	467	2.150	209	832	290	426
Asturias	164	-	773	6	139	782	277	306	160	330
Baleares	91	-	145	-	90	680	83	68	137	630
Canarias	635	-	868	-	379	1.930	385	354	932	1.506
Cantabria	15	4	221	-	43	325	22	16	86	282
Castilla-La Mancha	2.121	7	4.968	-	1.320	1.515	167	1.412	223	718
Castilla-León	2.414	12	4.127	-	578	2.550	99	860	206	625
Cataluña	2.038	11	11.135	29	6.104	9.272	2.089	610	3.547	9.887
C. Valenciana	2.628	1	5.680	296	2.567	16.883	1.483	3.062	2.689	3.653
Extremadura	1.383	27	1.711	-	965	1.832	245	300	141	581
Galicia	889	17	4174	-	463	1.719	341	85	305	1.067
Madrid	333	-	1.348	54	549	2.475	619	199	1.643	3.351
Murcia	946	6	1.935	34	1.350	2.530	308	547	369	1.328
Navarra	508	-	1.568	1	275	909	48	417	60	797
Pais Vasco	298	340	21.065	13	1.408	9.492	418	2.027	2.180	4.990
Rioja (La)	218	-	890	-	13	506	10	35	1	147
Ceuta y Melilla	-	-	43	-	63	32	84	7	94	103
Total	**24.003**	**452**	**74.853**	**474**	**21.751**	**66.275**	**8.321**	**14.557**	**14.878**	**34.193**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 33

Sociedades Coop.: Nº trabajadores en situación de alta en la S.S. Según División de Actividad por C. A. al 31-12-2000

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	8.906	17	12.354	21	5.218	11.194	1.548	3.530	2.006	4.092
Aragón	765	8	2.135	12	602	2.296	251	844	228	513
Asturias	233	0	773	5	171	981	274	339	184	570
Baleares	96	0	100	0	100	794	81	83	113	686
Canarias	971	0	926	0	349	1.944	346	392	897	1.590
Cantabria	21	10	212	0	44	363	21	18	92	305
Castilla-La Mancha	2.029	10	5.165	0	1.317	1.971	180	1.438	294	795
Castilla-León	2.534	14	4.118	0	592	2.536	112	902	235	731
Cataluña	1.890	10	9.461	40	6.097	9.566	2.166	660	3.168	10.538
C. Valenciana	2.745	1	5.836	276	2.563	17.507	1.664	3.097	2.749	3.914
Extremadura	1.453	37	1.627	0	876	1.904	248	312	134	683
Galicia	907	17	4.191	0	446	1.770	385	87	268	1.140
Madrid	324	0	1.196	14	618	3.002	673	204	630	3.610
Murcia	1.035	9	2.463	39	1.619	2.851	357	615	417	1.348
Navarra	526	0	1.583	1	281	888	55	436	54	792
Pais Vasco	292	338	22.374	14	1.505	10.220	456	2.145	2.459	5.167
Rioja (La)	207	0	926	0	17	551	11	61	1	160
Ceuta y Melilla	0	0	42	0	60	34	89	7	134	123
Total	**24.934**	**471**	**75.482**	**422**	**22.475**	**70.372**	**8.917**	**15.170**	**14.063**	**36.757**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 34

Sociedades Cooperativas y número de trabajadores por tamaño de sociedad. (Excluido el régimen de autónomos) . Año 1997 a 2000

31-12-1997

Tamaño	Sociedades	%	Trabajadores	%
0 - 5	10.012	62,9	31.420	18,2
6 - 10	3.011	18,9	22.706	13,1
11 - 25	1.885	11,8	29.550	17,1
26 - 50	566	3,6	19.676	11,4
51 - 100	241	1,5	16.657	9,6
101 - 250	165	1,0	25.084	14,5
>250	48	0,3	27.805	16,1
Total	**15.928**	**100,0**	**172.898**	**100,0**

31-12-1998

Tamaño	Sociedades	%	Trabajadores	%
0 - 5	10.078	61,7	31.961	17,1
6 - 10	3.116	19,1	23.717	12,7
11 - 25	2.003	12,3	31.480	16,8
26 - 50	649	4,0	22.704	12,1
51 - 100	266	1,6	18.704	10,0
101 - 250	167	1,0	25.007	13,4
>250	60	0,4	33.612	18,0
Total	**16.339**	**100,0**	**187.185**	**100,0**

impulsado por CamScanner

31-12-1999

Tamaño	Sociedades	%	Trabajadores	%
0 - 5	10.046	60,7	31.778	16,0
6 - 10	3.196	19,3	24.435	12,3
11 - 25	2.063	12,5	32.289	16,2
26 - 50	720	4,4	25.229	12,7
51 - 100	267	1,6	18.608	9,4
101 - 250	157	1,1	25.566	12,9
>250	74	0,4	40.969	20,6
Total	**16.544**	**100,0**	**198.874**	**100,0**

31-12-2000

Tamaño	Sociedades	%	Trabajadores	%
0 - 5	10.304	60,5	32.070	15,7
6 - 10	3.329	19,5	25.532	12,5
11 - 25	2.156	12,7	34.154	16,7
26 - 50	687	4,0	24.285	11,9
51 - 100	307	1,8	21.498	10,5
101 - 250	186	1,1	28.654	14,0
> 250	68	0,4	38.297	18,7
Total	**17.037**	**100,0**	**204.490**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 35

Sociedades cooperativas y sus trabajadores por año de alta en la Seguridad Social. (Excluido el régimen de autónomos). Años 1997 a 2000

31-12-1997

Año de alta	Sociedades	%	Trabajadores	%
Antes de 1960	343	2,2	12.816	7,4
1960 - 1969	563	3,5	25.440	14,7
1970 - 1979	950	6,0	21.949	12,7
1980 - 1989	5.274	33,1	55.426	32,1
Desde 1990	8.798	55,2	57.267	33,1
Total	**15.928**	**100,0**	**172.898**	**100,0**

31-12-1998

Año de alta	Sociedades	%	Trabajadores	%
Antes de 1960	390	2,4	16.173	8,6
1960 - 1969	537	3,3	24.991	13,4
1970 - 1979	935	5,7	23.727	12,7
1980 - 1989	5.179	31,7	56.742	30,3
Desde 1990	9.278	56,9	65.552	35,0
Total	**16.339**	**100,0**	**187.185**	**100,0**

impulsado por CamScanner

31-12-1999

Año de alta	Sociedades	%	Trabajadores	%
Antes de 1960	381	2,3	16.445	8,3
1960 - 1969	514	3,1	26.941	13,5
1970 - 1979	903	5,5	24.345	12,2
1980 - 1989	4.997	30,2	57.097	28,7
Desde 1990	9.749	58,9	74.046	37,2
Total	**16.544**	**100,0**	**198.874**	**100,0**

31-12-2000

Año de alta	Sociedades	%	Trabajadores	%
antes de 1960	378	2,2	14.228	7,0
1960 - 1969	498	2,9	28.606	14,0
1970 - 1979	872	5,1	24.245	11,9
1980 - 1989	4.832	28,4	58.290	28,5
1990 - 1999	8.643	50,7	70.626	34,5
Desde 2000	1.814	10,7	8.495	4,1
Total	**17.037**	**100,0**	**204.490**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 36
Sociedades Laborales y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1997. Distribución por clase y Comunidad Autónoma.

	Total laborales				Anónimas				Limitadas			
	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%
Andalucía	564	10,0	5.703	10,2	530	10,3	5.658	10,5	34	7,3	94	5,2
Aragón	220	3,9	2.001	3,6	196	3,8	1.924	3,6	24	5,2	95	5,3
Asturias	195	3,5	1.649	3,0	167	3,2	1.580	2,9	28	6,0	78	4,3
Baleares	60	1,1	362	0,6	52	1,0	340	0,6	8	1,7	23	1,3
Canarias	148	2,6	1.378	2,5	112	2,2	1.173	2,2	36	7,8	205	11,3
Cantabria	59	1,1	672	1,2	56	1,1	671	1,2	3	0,6	4	0,2
Castilla-La Mancha	484	8,6	4.353	7,8	454	8,8	4.206	7,8	30	6,5	114	6,3
Castilla-León	325	5,8	2.019	3,6	294	5,7	1.880	3,5	31	6,7	79	4,4
Cataluña	610	10,9	7.872	14,1	541	10,5	7.547	13,9	69	14,9	329	18,2
C. Valenciana	529	9,4	6.013	10,8	484	9,4	5.889	10,9	45	9,7	140	7,8
Extremadura	208	3,7	1.301	2,3	198	3,8	1.222	2,3	10	2,2	94	5,2
Galicia	178	3,2	1.458	2,6	158	3,1	1.405	2,6	20	4,3	60	3,3
Madrid	787	14,0	5.369	9,6	724	14,1	5.118	9,5	63	13,6	215	11,9
Murcia	171	3,1	1.904	3,4	162	3,1	1.827	3,4	9	1,9	40	2,2
Navarra	242	4,3	2.847	5,1	231	4,5	2.777	5,1	11	2,4	78	4,3
Pais Vasco	786	14,0	10.584	19,0	747	14,5	10.478	19,4	39	8,4	138	7,6
Rioja (La)	33	0,6	198	0,4	30	0,6	193	0,4	3	0,6	9	0,5
Ceuta y Melilla	14	0,2	100	0,2	13	0,3	88	0,2	1	0,2	12	0,7
Total	**5.613**	**100,0**	**55.783**	**100,0**	**5.149**	**100,0**	**53.976**	**100,0**	***464***	***100,0***	***1.807***	***100,0***

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. *Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo*

impulsado por CamScanner

CUADRO 37

Sociedades Laborales y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1998. Distribución por clase y Comunidad Autónoma.

	Total laborales				Anónimas				Limitadas			
	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%
Andalucía	797	11,3	6.477	10,4	503	10,3	5.448	10,2	294	13,3	989	11,5
Aragón	307	4,3	2.327	3,7	174	3,6	1.857	3,4	133	6,0	470	5,5
Asturias	240	3,4	1.829	2,9	154	3,2	1.488	2,8	86	3,9	341	4,0
Baleares	88	1,2	489	0,8	55	1,1	374	0,7	33	1,5	115	1,3
Canarias	275	3,9	2.100	3,4	112	2,3	1.298	2,4	163	7,4	802	9,4
Cantabria	61	0,9	758	1,2	55	1,1	744	1,4	6	0,3	14	0,2
Castilla La Mancha	608	8,6	4.805	7,7	418	8,6	4.090	7,6	190	8,6	715	8,3
Castilla-León	406	5,7	2.383	3,8	280	5,8	1.948	3,6	126	5,7	435	5,1
Cataluña	744	10,5	8.306	13,3	484	9,9	7.193	13,3	260	11,8	1.113	13,0
C. Valenciana	611	8,6	6.655	10,6	438	9,0	6.075	11,3	173	7,8	580	6,8
Extremadura	225	3,2	1.378	2,2	2.04	4,2	1.320	2,4	21	0,9	58	0,7
Galicia	246	3,5	1.862	3,0	148	3,0	1.525	2,8	98	4,4	337	3,9
Madrid	1.011	14,3	5.949	9,5	682	14,0	5.057	9,4	329	14,9	892	10,4
Murcia	296	4,2	2.651	4,2	161	3,3	2.013	3,7	135	6,1	638	7,4
Navarra	290	4,1	3.103	5,0	236	4,8	2.838	5,3	54	2,4	265	3,1
País Vasco	822	11,6	11.147	17,8	720	14,8	10.371	19,2	102	4,6	776	9,1
La Rioja	37	0,5	246	0,4	30	0,6	218	0,4	7	0,3	28	0,3
Ceuta	10	0,1	74	0,1	8	0,2	68	0,1	2	0,1	6	0,1
Melilla	5	0,1	28	0,0	5	0,1	28	0,1	0	0,0	0	0,0
Total	**7.079**	**100,0**	**62.567**	**100,0**	**4.867**	**100,0**	**53.993**	**100,0**	**2.212**	**100,0**	**8574**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 38
Sociedades Laborales y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-1999. Distribución por Comunidad Autónoma

	Total laborales				Anónimas				Limitadas			
	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%
Andalucía	1.152	12,0	8.418	11,1	457	10,0	5.613	10,2	695	13,8	2.805	13,5
Aragón	416	4,3	2.697	3,6	161	3,5	1.824	3,3	255	5,0	873	4,2
Asturias	311	3,2	2.258	3,0	142	3,1	1.587	2,9	169	3,3	671	3,2
Baleares	109	1,1	672	0,9	47	1,0	407	0,7	62	1,2	265	1,3
Canarias	425	4,4	2.818	3,7	106	2,3	1.364	2,5	319	6,3	1.454	7,0
Cantabria	81	0,8	854	1,1	52	1,2	759	1,4	29	0,6	95	0,5
Castilla-La Mancha	900	9,4	6.419	8,5	405	8,9	4.409	8,0	495	9,8	2.010	9,7
Castilla-León	543	5,7	2.953	3,9	270	6,0	1.969	3,6	273	5,4	984	4,7
Cataluña	993	10,3	8.997	11,9	420	9,2	6.846	12,5	573	11,3	2.151	10,3
C. Valenciana	857	8,9	7.580	10,0	392	8,6	5.618	10,3	465	9,2	1.962	9,4
Extremadura	262	2,7	1.533	2,0	207	4,5	1.384	2,5	55	1,1	149	0,7
Galicia	370	3,9	2.358	3,1	141	3,1	1.480	2,7	229	4,5	878	4,2
Madrid	1.416	14,7	8.220	10,9	637	14,0	5.381	9,8	779	15,4	2.839	13,7
Murcia	443	4,6	3.362	4,5	141	3,1	1.983	3,6	302	6,0	1.379	6,6
Navarra	345	3,6	3.707	4,9	234	5,1	3.011	5,5	111	2,2	696	3,3
Pais Vasco	934	9,7	12.326	16,3	703	15,4	10.787	19,7	231	4,6	1.539	7,4
Rioja (La)	49	0,5	337	0,5	33	0,7	285	0,5	16	0,3	52	0,2
Ceuta y Melilla	14	0,2	97	0,1	12	0,3	91	0,2	2	0	6	0,1
Total	**9.620**	**100,0**	**75.606**	**100,0**	**4.560**	**100,0**	**54.798**	**100,0**	***5.060***	***100,0***	***20.808***	***100,0***

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 39
Sociedades Laborales y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social a 31-12-2000.
Distribución por Comunidad Autónoma

	Total laborales				Anónimas				Limitadas			
	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%	Socied.	%	Trab.	%
Andalucía	1.544	12,9	10.500	12,4	408	9,8	5.626	10,8	1.136	14,6	4.874	14,8
Aragón	525	4,4	3.220	3,8	142	3,4	1.711	3,3	383	4,9	1.509	4,6
Asturias	362	3,0	2.401	2,8	123	3,0	1.459	2,8	239	3,1	942	2,9
Baleares	132	1,1	855	1,0	42	1,0	447	0,9	90	1,2	408	1,2
Canarias	577	4,8	2.800	3,3	97	2,3	705	1,4	480	6,2	2.095	6,4
Cantabria	89	0,7	915	1,0	52	1,2	775	1,5	37	0,5	140	0,4
Castilla-La Mancha	1.096	9,2	7.295	8,6	372	9,0	4.168	8,0	724	9,3	3.127	9,5
Castilla-León	654	5,5	3.219	3,8	246	5,9	1.782	3,4	408	5,2	1.437	4,4
Cataluña	1.261	10,6	9.640	11,4	376	9,1	6312	12,2	885	11,4	3.328	10,1
C. Valenciana	1.105	9,3	8.387	9,9	341	8,2	5.010	9,6	764	9,8	3.377	10,2
Extremadura	319	2,7	1.845	2,2	214	5,2	1.478	2,8	105	1,3	367	1,1
Galicia	556	4,7	3.198	3,8	130	3,1	1.469	2,8	426	5,5	1.729	5,3
Madrid	1.696	14,2	9.383	11,1	553	13,3	5.181	10,0	1.143	14,6	4.202	12,8
Murcia	541	4,5	3.794	4,5	127	3,1	1.907	3,7	414	5,3	1.887	5,7
Navarra	401	3,4	3.764	4,4	228	5,5	2.816	5,4	173	2,2	948	2,9
Pais Vasco	1.003	8,4	13.146	15,5	661	15,9	10.757	20,7	342	4,4	2.389	7,3
Rioja (La)	59	0,5	410	0,4	31	0,7	280	0,5	28	0,4	130	0,4
Ceuta y Melilla	15	0,1	98	0,1	11	0,3	88	0,2	4	0,1	10	0,0
Total	**11.935**	**100,0**	**84.870**	**100,0**	**4.154**	**100,0**	**51.971**	**100,0**	**7.781**	**100,0**	**32.899**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 40
Sociedades Laborales: Trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social. Distribución por división de actividad

División de Actividad (CNAE 93)		1997		1998		1999		2000	
		Trabaj.	%	Trabaj.	%	Trabaj.	%	Trabaj.	%
A,B:	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	904	1,6	1.040	1,7	1.213	1,6	1.361	1,6
C:	Industrias extractivas	793	1,4	659	1,1	706	0,9	683	0,8
D:	Industrias manufactureras	28.931	51,9	30.173	48,2	32.488	43,0	33.026	39,0
E:	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	6	0,0	9	0,0	19	0,0	31	0,0
F:	Construcción	5.467	9,8	7.796	12,5	11.898	15,7	15.525	18,3
G,H:	Comercio y hostelería	10.487	18,8	11.928	19,1	15.002	19,8	17.175	20,2
I:	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2.894	5,2	2.885	4,6	3.570	4,7	3.401	4,0
J:	Intermediación financiera	63	0,1	74	0,1	146	0,2	198	0,2
K:	Activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales	3.670	6,6	4.485	7,2	6.821	8,0	7.949	9,4
M, N, O:	Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales	2.568	4,6	3.518	5,6	4.543	6,0	5.521	6,5
Total		**55.783**	**100,0**	**62.567**	**100,0**	**76.406**	**100,0**	**84.870**	**100,0**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 41

Sociedades Laborales: Trabajadores de alta en la Seguridad Social por División y Rama de Actividad. (1997 a 2000).

CNAE/93	DIVISION/RAMA	1997		1998		1999		2000	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
A,B	**Agricultura, ganadería, caza silvicult. y pesca**	**904**	**1,6**	**1.040**	**1,7**	**1.213**	**1,6**	**1.361**	**1,6**
01	Agricultura, ganadería, caza y activ. relacionadas	595		717		835		966	
02	Silvicultura, expl. forestal y activ. relacionadas	199		184		215		231	
05	Pesca, acuicultura y actividades relacionadas	110		139		163		164	
C	**Industrias extractivas**	**793**	**1,4**	**659**	**1,1**	**706**	**0,9**	**683**	**0,8**
11	Extracción de crudos de petróleo y gas natural	-		-		3		5	
13	Extracción de minerales metálicos	648		508		530		516	
14	Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	145		151		173		162	
D	**Industrias manufactureras**	**28.931**	**51,9**	**30.173**	**48,2**	**32.488**	**43,0**	**33.026**	**38,9**
15	Ind. productos alimenticios y bebidas	1.603		1.513		1.658		1.873	
16	Ind. del tabaco	-		-		1		1	
17	Ind. textil	1.870		1.988		2.013		1.688	
18	Ind. de la confección y la peletería	688		857		997		1.133	
19	Preparación, curtido y acabado del cuero, etc..	805		804		933		860	
20	Ind. madera y corcho excep. muebles, cest. y esparto	1.174		1.152		1.230		1.366	
21	Industria del papel	430		452		464		485	
22	Edición artes graf. y reproduc. soportes grabados	1.741		1.804		2.089		2.141	
23	Coquerías. Ref. de petróleo y trat. de comb.nucleares	-		-		-		4	
24	Industria química	197		201		240		285	
25	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	930		977		1.071		1.016	
26	Fabric. otros productos minerales no metálicos	2.227		2.038		1.884		1.538	
27	Metalurgia	1.717		1.942		1.937		2.076	
28	Fabric prod. metal. exc. maquinaria y equipo	7.182		7.912		8.249		8.365	
29	Ind. construc. maquinaria y equipo mecánico	2.772		2.703		2.968		3.029	
30	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	23		27		50		56	
31	Fabric. maquinaria y material eléctrico	1.412		1.567		1.572		1.557	
32	Fabric. material electrón. fabric. equipo radio, tv.	378		368		381		352	
33	Fabric. equipo e instrum. médico-quirurjico. etc.	103		129		166		198	
34	Fabric. vehículos a motor y remolques, etc.	712		682		690		718	
35	Fabric. otro material de transporte	496		486		575		650	
36	Fabric. muebles. Otras industrias manufactureras	2.464		2.541		3.250		3.565	
37	Reciclaje	7		30		70		70	
E	**Producción y distrib. energía electr., gas y agua**	**6**	**0,0**	**9**	**0,0**	**19**	**0,0**	**31**	**0,0**
40	Prod. y distrib. de energía eléctrica, gas, etc	6		6		7		12	
41	Captación, depuración y distribución de agua	-		3		12		19	
F	**Construcción**	**5.467**	**9,8**	**7.796**	**12,4**	**11.898**	**15,7**	**15.525**	**18,3**
45	Construcción	5.467		7.796		11.898		15.525	

impulsado por CamScanner

CNAE/93	DIVISION/RAMA	1997 Nº	%	1998 Nº	%	1999 Nº	%	2000 Nº	%
G,H	**Comercio y hostelería**	10.487	18,8	11.928	19,1	15.002	19,9	17.175	20,2
50	Venta, mantenmto y reparación vehículos	2.248		2.389		2.913		3.242	
51	Comercio al por mayor e intermediarios comercio	3.797		4.227		4.902		5.214	
52	Comercio al por menor excepto vehículos motor	3.002		3.370		4.517		5.387	
55	Hostelería	1.440		1.942		2.670		3.332	
I	**Transporte, almacenamiento y comunicaciones**	2.894	5,2	2.885	4,6	3.570	4,7	3.401	4,0
60	Tpte terrestre tpte. por tuberías	2.169		2.142		2.636		2.354	
61	Tpte. marítimo de cabotaje y por vías navegación	17		80		124		153	
63	Activid. anexas a los tptes. activ. agencias de viajes	600		537		595		614	
64	Correos y telecomunicaciones	108		126		215		280	
J	**Intermediación financiera**	63	0,1	74	0,1	146	0,2	198	0,2
65	Interm.financ.excepto seguros y planes de pensiones	-		-		3		10	
66	Seguros y planes pensiones excepto s.s.obligatoria	5		13		28		33	
67	Act. auxiliares a la intermediación financiera	58		61		115		155	
K	**Activ. inmobiliarias y de alquiler, serv. empres.**	3.870	6,6	4.485	7,2	6.021	8,0	7.949	9,4
70	Actividades inmobiliarias	185		278		372		457	
71	Alquiler maqu. y equipo sin operario efectos pers.	156		178		253		273	
72	Actividades informáticas	465		567		831		1.031	
73	Investigación y desarrollo	107		110		190		211	
74	Otras actividades empresariales	2.757		3.352		4.375		5.977	
M,N,O	**Educación, activ. sanitarias, veterin. y sociales**	2.568	4,6	3.518	5,6	4.543	6,0	5.521	6,5
80	Educación	1.309		1.570		1.888		2.331	
85	Activ. sanitarias y veterinarias, servicios sociales	516		988		1.292		1.390	
90	Actividades de saneamiento público	78		87		188		253	
91	Actividades asociativas	26		24		58		58	
92	Activ. recreativas culturales y deportivas	339		450		507		661	
93	Activ. diversas de servicios personales	300		399		610		828	
Total		55.784	100,0	62.567	100,0	75.606	100,0	84.870	100,0

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 42

Sociedades Laborales: Nº trabajadores en situación de alta en la S.S. Distribución por división de Actividad por C.A. al 31-12-98

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	213	605	2.268	6	854	1.531	227	4	396	373
Aragón	21	-	1.302	-	235	506	68	2	93	100
Asturias	13	20	576	-	407	420	61	2	246	84
Baleares	5	-	80	-	101	104	42	2	107	48
Canarias	26	2	161	-	469	595	506	1	235	105
Cantabria	30	-	450	-	37	82	4	1	60	94
Castilla-La Mancha	242	-	2.221	-	901	928	112	1	227	173
Castilla-León	140	-	877	-	448	649	81	8	71	109
Cataluña	12	4	4.659	-	685	1.136	630	11	635	534
C. Valenciana	73	-	3.650	-	626	1.368	197	10	472	259
Extremadura	64	1	367	3	141	641	49	3	42	67
Galicia	7	25	753	-	312	377	53	-	146	189
Madrid	13	-	1.795	-	816	1.536	308	20	914	547
Murcia	83	-	968	-	466	563	81	1	252	237
Navarra	49	2	1.639	-	615	404	215	2	133	44
Pais Vasco	49	-	8.257	-	647	976	245	-	433	540
Rioja (La)	-	-	137	-	32	49	6	-	20	5
Ceuta y Melilla	-	-	13	-	4	63	3	6	3	10
Total	**1.040**	**659**	**30.173**	**9**	**7.796**	**11.928**	**2.888**	**74**	**4.485**	**3.518**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 43

Sociedades Laborales: Nº trabajadores en situación de alta en la S.S. Según división de Actividad por C. A. al 31-12-99

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	276	626	2.905	6	1.301	1.963	289	16	541	495
Aragón	21	1	1.195	-	425	703	89	7	164	92
Asturias	24	20	704	-	464	529	74	9	331	103
Baleares	16	-	105	-	145	119	59	3	129	96
Canarias	34	4	203	-	870	737	509	1	281	179
Cantabria	16	-	493	-	68	121	8	-	84	64
Castilla-La Mancha	243	2	2.638	-	1.488	1.279	144	2	366	257
Castilla-León	169	-	980	-	540	893	83	8	142	138
Cataluña	27	6	4.604	-	861	1.336	676	26	861	600
Comunidad Valenciana	75	1	3.854	-	1.160	1.362	255	18	506	349
Extremadura	65	1	376	9	210	668	61	5	58	80
Galicia	7	26	849	-	470	526	75	3	183	219
Madrid	11	-	2.114	-	1.406	2.131	347	25	1.364	822
Murcia	73	11	1.093	-	722	694	115	6	331	317
Navarra	58	8	1.618	-	634	656	476	3	200	54
Pais Vasco	98	-	8.531	4	1.100	1.174	296	8	458	657
Rioja (La)	-	-	212	-	31	48	11	-	20	15
Ceuta y Melilla	-	-	14	-	3	63	3	6	2	6
Total	**1.213**	**706**	**32.488**	**19**	**11.898**	**15.002**	**3.570**	**146**	**6.021**	**4.543**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 44

Sociedades Laborales: Nº trabajadores en situación de alta en la S.S. Según división de Actividad por C. A. al 31-12-2000

	A,B	C	D	E	F	G,H	I	J	K	M,N,O
Andalucía	350	616	3587	8	1788	2.396	355	30	736	634
Aragón	42	4	1.221	0	617	758	108	9	318	143
Asturias	15	18	714	0	421	575	75	11	431	141
Baleares	26	0	159	0	173	151	62	1	164	119
Canarias	49	4	224	0	1.031	761	59	2	422	248
Cantabria	18	0	504	0	96	125	10	0	96	66
Castilla-La Mancha	187	3	2.696	2	1.959	1.524	148	4	461	311
Castilla-León	180	0	959	0	621	1.046	95	14	144	160
Cataluña	50	10	4.067	0	1.194	1.579	723	32	1.297	688
C. Valenciana	83	3	3.591	0	1.739	1.540	323	19	757	332
Extremadura	78	3	412	11	- 312	774	61	6	106	82
Galicia	13	4	1.106	0	691	706	87	10	279	302
Madrid	52	0	2.094	0	1.817	2.353	381	32	1.545	1.109
Murcia	84	9	1.075	1	929	843	81	10	432	330
Navarra	41	9	1.691	0	701	531	480	2	241	68
Pais Vasco	93	0	8.687	9	1.374	1.380	332	13	493	765
Rioja (La)	0	0	227	0	59	64	16	0	27	17
Ceuta y Melilla	0	0	12	0	3	69	5	3	0	6
Total	**1.361**	**683**	**33.026**	**31**	**15.525**	**17.175**	**3.401**	**198**	**7.949**	**5.521**

DIVISIÓN DE ACTIVIDAD
A,B: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.. C: industrias extractivas. D: industrias manufactureras. E: producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.. F: construcción. G,H: comercio y hostelería. I: transporte, almacenamiento y comunicaciones. J: intermediación financiera. K: activ. inmobiliarias y de alquiler. serv. empresariales. M, N, O: educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 45
Sociedades Laborales y número de trabajadores por tamaño de sociedad. Años 1997 a 2000

31-12-1997

Tamaño	Sociedades Total	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
0 - 5	3.024	53,9	2.614	410	8.525	15,3	7.537	988
6 - 10	1.259	22,4	1.224	35	9.556	17,1	9.314	242
11 - 25	932	16,6	921	11	14.776	26,5	14.612	164
26 - 50	271	4,8	266	5	9.393	16,8	9.244	149
51 - 100	91	1,6	90	1	6.258	11,2	6.204	54
101 - 250	30	0,5	28	2	4.641	8,3	4.431	210
>250	6	0,1	6		2.634	4,7	2.634	
Total	**5.613**	**100,0**	**5.149**	**464**	**55.783**	**100,0**	**53.976**	**1.807**

31-12-1998

Tamaño	Sociedades Total	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
0 - 5	4.320	61,0	2.414	1.906	10.949	17,5	6.910	4.039
6 - 10	1.296	18,3	1.116	180	9.863	15,8	8.543	1.320
11 - 25	1.040	14,7	944	96	16.399	26,2	14.945	1.454
26 - 50	273	3,9	255	18	9.532	15,2	8.896	636
51- 100	107	1,5	99	8	7.418	11,9	6.924	494
101 - 250	37	0,5	34	3	5.940	9,5	5.581	359
>250	6	0,1	5	1	2.466	3,9	2.194	272
Total	**7.079**	**100,0**	**4.867**	**2.212**	**62.567**	**100,0**	**53.993**	**8.574**

impulsado por CamScanner

31-12-1999

Tamaño	Sociedades Total	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
0-5	6.327	65,7	2.119	4.208	16.258	21,5	6.423	9.835
6-10	1.650	17,2	1.100	550	12.464	16,5	8.448	4.016
11-25	1.154	12,0	913	241	18.083	23,9	14.524	3.559
26-50	322	3,3	279	43	11.107	14,7	9.596	1.511
51-100	116	1,2	105	11	8.093	10,7	7.375	718
101-250	45	0,5	39	6	7.031	9,3	6.161	870
> 250	6	0,1	5	1	2.570	3,4	2.271	299
Total	**9.620**	**100,0**	**4.560**	**5.060**	**75.606**	**100,0**	**54.798**	**20.808**

31-12-2000

Tamaño	Sociedades Totai	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
0 - 5	8.218	68,8	1.861	6.357	20.629	24,3	5.682	14.947
6 - 10	1.935	16,2	1.015	920	14.614	17,2	7.828	6.786
11 - 25	1.279	10,7	861	418	20.148	23,7	13.871	6.277
26 - 50	329	2,8	271	58	11.399	13,4	9.406	1.993
51 - 100	121	1,0	101	20	8.212	9,7	6.945	1.267
101 - 250	46	0,4	40	6	6.928	8,2	5.980	948
> 250	7	0,1	5	2	2.940	3,5	2.259	681
Total	**11.935**	**100,0**	**4.154**	**7.781**	**84.870**	**100,0**	**51.971**	**32.899**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 46
Sociedades Laborales y sus trabajadores por año de alta en la Seguridad Social. Años 1997 a 2000

31-12-1997

Año de alta	Sociedades				Trabajadores			
	Total	%	Anón.	Limit.	Total	%	Anón.	Limit.
1986-1988	1.115	19,9	1.106	9	16.375	29,4	16.308	67
1989-1991	740	13,2	738	2	8.079	14,5	8.076	3
1992-1994	1.672	29,8	1.669	3	17.471	31,3	17.465	6
Desde 1995	2.086	37,2	1.636	450	13.858	24,8	12.127	1.731
Total	**5.613**	**100,0**	**5.149**	**464**	**55.783**	**100,0**	**53.976**	**1.807**

31-12-1998

Año de Alta	Sociedades				Trabajadores			
	Total	%	Anón.	Limit.	Total	%	Anón.	Limit.
1986-1989	989	14,0	981	8	15.450	24,7	15.390	60
1989-1991	683	9,6	680	3	7.462	11,9	7.455	7
1992-1994	1.472	20,8	1.468	4	16.679	26,7	16.670	9
1995-1997	1.898	26,8	1.501	397	15.402	24,6	13.008	2.394
Desde 1998	2.037	28,8	237	1.800	7.574	12,1	1.470	6.104
Total	**7.079**	**100,0**	**4.867**	**2.212**	**62.567**	**100,0**	**53.993**	**8.574**

impulsado por CamScanner

31-12-1999

Año de Alta	Sociedades Total	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
1986-1989	890	9,3	883	7	14.360	19,0	14.322	38
1989-1991	599	6,2	596	3	7.384	9,8	7.368	16
1992-1994	1.324	13,8	1.320	4	15.821	20,9	15.811	10
1995-1997	1.661	17,3	1.318	343	15.896	21,0	13.344	2.552
Desde 1998	5.146	53,4	443	4.703	22.145	29,3	3.953	18.192
Total	**9.620**	**100,0**	**4.560**	**5.060**	**75.606**	**100,0**	**54.798**	**20.808**

31-12-2000

Año de Alta	Sociedades Total	%	Anón.	Limit.	Trabajadores Total	%	Anón.	Limit.
1986-1989	809	6,8	802	7	12.914	15,2	12.863	51
1989-1991	552	4,6	545	7	7.358	8,7	7.325	33
1992-1994	1.163	9,7	1155	8	14.381	16,9	14.320	61
1995-1997	1.430	12,0	1.139	291	15.016	17,7	12.522	2.494
desde 1998	7.981	66,9	513	7.468	35.201	41,5	4.941	30.260
Total	**11.935**	**100,0**	**4.154**	**7.781**	**84.870**	**100,0**	**51.971**	**32.899**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner

ANEXO 2. COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL A 30/06/02

CUADRO 1
SOCIEDADES COOPERATIVAS Y SUS TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL A 30/06/02

	Nº Cooperativas	Nº Trabajadores
Andalucía	5.551	50.687
Aragón	764	8.163
Asturias	298	3.321
Baleares	179	2.360
Canarias	448	6.492
Cantabria	94	1.089
Castilla-La Mancha	1.459	13.164
Castilla-León	1.459	12.425
Cataluña	6.076	42.096
C. Valenciana	2.894	36.307
Extremadura	829	7.712
Galiicia	916	9.513
Madrid	896	10.902
Murcia	1.282	12.488
Navarra	312	4.627
Pais Vasco	1.371	49.637
Rioja (La)	166	1.684
Ceuta y Melilla	53	520
Total	**25.047**	**273.187**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 2

SOCIEDADES COOPERATIVAS: TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL A 30/06/02

División de Actividad (CNAE 93)		Trabajadores
A, B	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	25.394
C	Industrias extractivas	514
D	Industrias manufactureras	74.779
E	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	427
F	Construcción	25.210
G, H	Comercio y hostelería	67.103
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	9.865
J	Intermediación financiera	16.431
K	Activ. Inmobiliarias y de alquiler. Serv. empresariales	14.871
M, N, O	Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales	38.593
Total		**273.187**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 3
SOCIEDADES LABORALES Y SUS TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL A 30/06/02. DISTRIBUCIÓN POR COMUNIDAD AUTONÓMA

	Total laborales		Anónimas		Limitadas	
	Socied.	Trab.	Socied.	Trab.	Socied.	Trab.
Andalucía	2.397	14.549	372	5.352	2.025	9.197
Aragón	712	3.548	120	1.288	592	2.260
Asturias	425	2.833	107	1.515	318	1.318
Baleares	178	1.061	36	411	142	650
Canarias	801	3.316	83	626	718	2.690
Cantabria	138	1.119	44	771	94	348
Castilla-La Mancha	1.407	8.941	326	4.000	1.081	4.941
Castilla-León	845	4.129	215	1.751	630	2.378
Cataluña	1.749	10.865	322	5.411	1.427	5.454
C. Valenciana	1.460	8.873	286	3.685	1.174	5.188
Extremadura	433	2.253	195	1.326	238	927
Galicia	843	4.468	123	1.681	720	2.787
Madrid	2.137	11.407	490	4.806	1.647	6.601
Murcia	764	5.044	113	1.907	651	3.137
Navarara	477	4.277	196	2.583	281	1.694
País Vasco	1.107	13.392	581	10.035	526	3.357
Rioja (La)	71	373	28	233	43	140
Ceuta y Melilla	16	87	10	69	6	18
Total	**15.960**	**100.535**	**3.647**	**47.450**	**12.313**	**53.085**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

CUADRO 4
SOCIEDADES LABORALES: TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL A 30/06/02. DISTRIBUCIÓN POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD

División de Actividad (CNAE 93)		Trabajadores
A, B	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.678
C	Industrias extractivas	672
D	Industrias manufactureras	33.806
E	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	33
F	Construcción	22.186
G, H	Comercio y hostelería	21.215
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3.863
J	Intermediación financiera	251
K	Activ. Inmobiliarias y de alquiler. Serv. empresariales	9.534
M, N, O	Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales	7.297
Total		**100.535**

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

impulsado por CamScanner

impulsado por CamScanner



En la línea de anteriores informes elaborados por el Ciriec-España (*Libro Blanco de la Economía Social en España*, publicado en *1992*, *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España* de 1996 y otros) un amplio equipo de 21 investigadores de diferentes universidades españolas dirigidos por los profesores José Barea y José Luis Monzón han elaborado con el patrocinio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales un informe sobre la situación de **La Economía Social en España en el año 2000**, centrado en el análisis de la evolución reciente, situación actual y perspectivas de la Economía Social a comienzos del año 2001, con especial referencia a las principales clases de empresas de la Economía Social ubicadas en el sector de mercado (cooperativas, sociedades laborales y mutualidades) así como a las organizaciones no lucrativas de acción social, integradas en el subsector de productores no de mercado privados.

De este trabajo se publicó un **Informe de síntesis** en lengua española, francesa e inglesa, coincidiendo con la Conferencia Europea de Economía Social celebrada en Salamanca en mayo de 2002. Ahora se publica el trabajo completo, que pone de relieve el fuerte crecimiento de la Economía Social en la última década, con un porcentaje de empleo sobre el total del empleo asalariado del sector privado en el año 2000 superior al 6% y unas ventas en el mismo año próximas a los 50.000 millones de euros.

Colaboran:

CIDEC Centro de Información y Documentación Europea de la Economía Pública, Social y Cooperativa

VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

impulsado por CamScanner