

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

Vega María Arnáez Arce

La participación ciudadana en la prestación de los servicios públicos. El supuesto de las cooperativas de utilidad pública en la comunidad autónoma del País Vasco.

Francisco Javier Arrieta Idiakez

Concreción de las entidades de la economía social.

Alberto Atxabal Rada

Democracia y jóvenes, una aproximación desde las cooperativas.

**Jesús Clemente, Millán Díaz,
María A. González, Carmen
Marcuello y Pablo Nachar**

Evolución del comportamiento estratégico de las cooperativas versus empresas capitalistas: una aproximación descriptiva al efecto crisis.

**Maged Eid y
Federico Martínez-Carrasco**

El año internacional del cooperativismo. una aproximación a los desafíos del sector mediante el método Delphi.

**María Luisa Garayalde, Sara
González y Juan Mascareñas**

Microfinanzas: evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo.

**María Elena Inglada y
José Manuel Sastre**

Reflexiones sobre la globalización, pobreza y desarrollo: incidencia en las organizaciones de economía social.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales. Universidad Complu-
tense de Madrid.

Número 116

Tercer Cuatrimestre 2014

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

DIRECCION GENERAL DEL TRABAJO
AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL
Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS

Edita

Escuela Estudios Cooperativos

Director

Gustavo LEJARRIAGA

AECOOP

Directora

Paloma BEL

Directora REVESCO

D^a. Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO

Coordinadora Editorial

D.* Sonia MARTÍN LÓPEZ

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en los trabajos y colaboraciones que publica.

La política editorial de la Revista autoriza el *autoarchivo digital* de la versión oficial de la editorial en formato acrobat.

ISSN: 1885-8031 - Depósito Legal: M. 38.816-1983

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

D^a Josefina FERÁÑDEZ GUADAÑO. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

D^a. Paloma BEL DURÁN. Universidad Complutense de Madrid.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Universidad Complutense de Madrid.

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Alejandro MARTÍNEZ CHAERTERINA. Universidad de Deusto.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Arturo RODRÍGUEZ CASTELLANOS. Universidad del País Vasco.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

CONSEJO ASESOR

Presidente:

Sr. D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

- D. Antonio Pedro BAYLOS GRAU. Universidad de Castilla La Mancha. Albacete (España).
- D. Guido BONFANTE. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino. Torino (Italia).
- D. Vicente CABALLER MELLADO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Manuel CARRASCO CARRASCO. Universidad de Huelva. Huelva (España).
- D^a. Enmanuele CUSA. Università degli Studi di Trento. Trento (Italia).
- D. Renato DABORMIDA. Università degli Studi del Piemonte Orientale. Facoltà de Economia. Alessandria (Italia).
- D. Ricardo DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fé de Bogotá (Colombia).
- D. Javier DIVAR GARTEIZ-AURRECOA. Universidad de Deusto. Bilbao (España).
- D. Federico DURÁN LÓPEZ. Universidad de Córdoba. Córdoba (España).
- D. Gaudencio ESTEBAN VELASCO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. M^a Jesús HERNÁNDEZ ORTÍZ. Universidad de Jaén. Jaen (España).
- D. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Universidad de San Pablo-CEU. Madrid (España).
- D^a. Silvia Elisa KESSELMAN DE UMANSKY. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- D. Gustavo LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D. Jose Luis MONZÓN CAMPOS. Universidad de Valencia. Valencia (España).
- † D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. ETEA. Córdoba (España).
- D^a Adoración MOZAS MORAL. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Alfredo MUÑOZ GARCÍA. Universidad Complutense de Madrid (España).
- D. Fulton MURRAY. University of Saskatchewan. Saskatoon (Canadá).
- D. Rui NAMORADO. Universidade de Coimbra. Facultad de Economía. Centro de Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).
- D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).

D. Luigi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).

D. Enrique PASTOR SELLER. Universidad de Murcia. Murcia (España).

D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).

D^a. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).

D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).

D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).

D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).

D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).

D. Fernando SACRISTÁN BERGIA. Universidad Rey Juan Carlos (España).

D. Francisco SALINAS RAMOS. Universidad Pontificia de Salamanca. Madrid (España).

D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).

D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).

D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).

D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).

D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).

D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).

D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).

D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

La participación ciudadana en la prestación de los servicios públicos. El supuesto de las cooperativas de utilidad pública en la comunidad autónoma del País Vasco, por <i>Vega María Arnáez Arce</i>	7
Concreción de las entidades de la economía social, por <i>Francisco Javier Arrieta Idiakez</i>	33
Democracia y jóvenes, una aproximación desde las cooperativas, por <i>Alberto Atxabal Rada</i>	57
Evolución del comportamiento estratégico de las cooperativas versus empresas capitalistas: una aproximación descriptiva al efecto crisis, por <i>Jesús Clemente, Millán Díaz, María A. González, Carmen Marcuello y Pablo Nachar</i>	77
El año internacional del cooperativismo. una aproximación a los desafíos del sector mediante el método Delphi, por <i>Maged Eid y Federico Martínez-Carrasco Pleite</i>	103
Microfinanzas: evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo, por <i>María Luisa Garayalde, Sara González y Juan Mascareñas</i>	130
Reflexiones sobre la globalización, pobreza y desarrollo: incidencia en las organizaciones de economía social, por <i>María Elena Inglada y José Manuel Sastre</i>	160

LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS. EL SUPUESTO DE LAS COOPERATIVAS DE UTILIDAD PÚBLICA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO

POR

Vega María ARNÁEZ ARCE¹

RESUMEN

En el presente trabajo se aborda una de las manifestaciones más destacadas de la evolución del Derecho administrativo de nuestros días: su apuesta por la interacción con los ciudadanos que demandan, cada vez más, un papel activo y mayor participación en la planificación, la ejecución y la evaluación de las políticas públicas.

En este sentido, se pone de manifiesto cómo el Movimiento Cooperativo, basado en los valores de solidaridad, democracia, equidad, igualdad, autoayuda y auto-responsabilidad, ha destacado desde su origen por su compromiso social y por su contribución a la promoción del desarrollo del interés general, de tal forma y manera que todas aquellas sociedades cooperativas que integren en su objeto social como fines prioritarios de su actuación la asistencia socio-sanitaria, la educación, la vivienda, la protección y defensa del medio ambiente, el fomento de la economía social y la promoción y protección de la paz social y la ciudadanía, entre otros, participan y trabajan activa y efectivamente por y para la prestación de servicios de interés general.

Palabras clave: Participación y gestión democrática; Gestión pública; Planificación participativa; Coordinación; Tercer Sector; Cooperativas de utilidad pública; Cooperativas de iniciativa social; Servicios Públicos; Interés general.

¹ Profesora de Derecho Administrativo de la Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: vegamaria.arnaez@deusto.es

Claves Econlit: K00, K10; K32

**THE COOPERATIVE SOCIETIES OF PARTICIPATION IN PUBLIC SERVICES.
THE COURSE OF THE PUBLIC UTILITY COOPERATIVE IN THE
AUTONOMOUS REGION OF THE BASQUE COUNTRY**

ABSTRACT

In this paper one of the most outstanding expressions of the evolution of administrative law today addresses : its commitment to interaction with citizens demanding increasingly a more active role and participation in the planning , implementation and evaluation of public policy.

In this sense, it highlights how the cooperative movement , based on the values of solidarity , democracy, equity , equality, self-help and self-responsibility , stressed from the outset with its social commitment and his contribution to the promotion of development the general interest, in such form and manner as all those cooperative societies to integrate in its objects as priority action the purposes of socio- health care , education , housing , protection and defense of the environment , promoting social economy and the promotion and protection of social peace and citizenship, among others, and participate actively and effectively working for and the provision of services of general interest.

Keywords: Participation and democratic governance; Governance; Participatory planning; coordination; Third Sector; Cooperative public utility; Social initiative cooperatives; Utilities; General interest.

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de su evolución, el derecho administrativo se ha configurado como el sector del ordenamiento jurídico que tiene por objeto la atribución de diversas potestades y prerrogativas a las Administraciones Públicas, al amparo de su función o misión de servicio a la garantía y la realización de los intereses generales.

De la misma manera, y como contrapeso de las potestades de las Administraciones Públicas, el ordenamiento jurídico administrativo ha reconocido y atribuido un conjunto de garantías a los ciudadanos, las cuales, con el paso del tiempo, han crecido en importancia

tanto cuantitativa como cualitativa, como resortes para hacer frente a los poderes exorbitantes que implica el ejercicio de las funciones públicas.

En este sentido, se puede definir el derecho administrativo como un derecho de prerrogativas y de garantías en el que el ejercicio de las potestades administrativas está sometido a una sucesión de principios y exigencias que tienen por objeto asegurar la actuación objetiva de los poderes públicos en el ejercicio de sus funciones y competencias, siempre al servicio del interés general.

Sin embargo, y aún cuando cualquier manifestación de las actuaciones de los poderes públicos es el resultado de un previo procedimiento administrativo concebido como una garantía para los administrados, lo cierto es que su tramitación evidencia una ralentización en la gestión de los intereses generales y en la prestación de los servicios públicos que lleva a cuestionar su virtualidad como garantía de los intereses de los ciudadanos.

De este modo, lo que el ordenamiento jurídico ha previsto y configurado como una garantía para los ciudadanos se ha convertido en una auténtica traba que dificulta la gestión de los servicios públicos en los términos y con la diligencia y eficacia que son deseables para dar respuesta a las demandas y necesidades sociales más acuciantes.

Es por ello por lo que ha surgido el fenómeno de la huída del derecho administrativo, como reacción a esta situación mediante la creación de una ficción jurídica consistente en la externalización de la gestión de los servicios públicos a través de personas jurídicas de base privada, bajo la forma jurídica de sociedades mercantiles (Gamero Casado y Fernández Ramos, 2010), en cuanto instituciones sujetas a un régimen jurídico organizativo y de funcionamiento propio y particular como es el de las Sociedades Cooperativas, entre otras.

2. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TERCER SECTOR

2.1. Delimitación conceptual

Se puede definir el Tercer Sector como el espacio intermedio entre el sector público y el sector privado capitalista, compuesto por una diversidad de entidades y organizaciones que trabajan y desarrollan su actividad en un contexto especialmente cambiante, haciéndose cargo de los servicios tradicionalmente prestados en exclusiva por las Administraciones Públicas.

En relación con este concepto, debe ponerse de manifiesto que, aún no existiendo unanimidad ni consenso sobre su definición, se trata de un término aglutinador de las instituciones privadas no lucrativas como alternativa tanto al mundo empresarial como del Estado proveedor de bienes y servicios públicos y de interés general.

Tradicionalmente, el estudio del tercer sector se ha abordado desde el punto de vista de la transición y evolución de los sujetos económicos hacia la incorporación de valores tales como la mutualidad económica, la gratuidad, la ausencia de intereses particulares y el ánimo de lucro.

En tal sentido, se distinguen dos planteamientos o enfoques para su estudio: el de las organizaciones no lucrativas y el de la llamada economía social.

En cuanto se refiere a las organizaciones sin ánimo de lucro, forman parte del tercer sector aquellas entidades de naturaleza privada, dotadas de personalidad jurídica propia y que estén formalmente organizadas, con una estructura interna y estabilidad en cuanto a desarrollo de actividades y objetivos no lucrativos y de interés general.

Según este concepto, formarían parte del tercer sector un amplio número de organizaciones, tales como las asociaciones comerciales y profesionales, las organizaciones benéficas tradicionales, las dedicadas al culto o a cuestiones religiosas, las conocidas popularmente como organizaciones no gubernamentales, las organizaciones de desarrollo popular y los movimientos sociales organizados.

Por otra parte, atendiendo al análisis del tercer sector desde el enfoque de la economía social y la responsabilidad social corporativa, se le puede definir como el espacio intermedio que existe entre la gestión y la prestación pública de los servicios sociales y las sociedades mercantiles.

Se trata de un concepto que se utiliza, por lo tanto, como elemento aglutinador de las instituciones privadas no lucrativas, en cuanto alternativa al mundo de la empresa y al Estado, a través de sus poderes públicos, en cuanto proveedores de bienes y de servicios.

En este sentido, el tercer sector está formado por un conjunto de organizaciones de base privada y de participación voluntaria, dotadas de personalidad jurídica propia, con capacidad de autogobierno que están formalmente organizadas y que no tienen ánimo de lucro, o lo que es lo mismo, no aspiran al reparto entre sus miembros de los beneficios

generados por su actividad y que tienen capacidad para autogobernarse y gestionarse de forma independiente.

Dentro de este concepto, destacan en su núcleo central las sociedades cooperativas, las mutualidades, las sociedades laborales, las asociaciones y las fundaciones, en cuanto empresas privadas caracterizadas por la primacía de las personas y de su objeto social frente al capital, de adhesión voluntaria y abierta, en las que los intereses de sus miembros y de sus usuarios, en cuanto a destinatarios o clientes de los bienes y servicios que producen, concurren con el interés general de todos los ciudadanos, al mismo tiempo que se trata de entidades autónomas e independiente respecto de los poderes públicos, que trabajan en defensa de la aplicación y realización de los principios de solidaridad y responsabilidad, mediante la aplicación o asignación de los excedentes de su actividad a fines sociales tales como la creación de empleo, el fomento de nuevas actividades empresariales, el retorno de capitales invertidos y el servicio a la comunidad, entre otros (Salas, 2009).

Desde un punto de vista científico, el reconocimiento del tercer sector como objeto de estudio doctrina tiene su origen en la década de los años sesenta, en un contexto caracterizado por la crisis del modelo económico de la sociedad industrial, al que se intenta dar respuesta mediante la definición de formas alternativas de organizar las relaciones socioeconómicas con las que superar los modelos preexistentes.

Desde un punto de vista histórico, es a mediados de los años sesenta, concretamente con ocasión de la promulgación y entrada en vigor de la Ley de Asociaciones en el año 1964, cuando tiene lugar el surgimiento de numerosas organizaciones preocupadas por trabajar en pro del bienestar social y del fomento de la participación ciudadana en un espacio donde la acción de los poderes públicos aún no llegaba, o no lo hacía de manera suficiente. Sin embargo, habrá que esperar hasta finales de los años ochenta y principios de los noventa para asistir a la consolidación del tercer sector, como consecuencia del crecimiento cuantitativo y cualitativo de las demandas sociales. A continuación, durante la década de los noventa, el tercer sector vivió un momento de crecimiento y expansión como consecuencia de la consolidación del Estado del Bienestar en el que, aunque la presencia del sector público iba creciendo, lo hacía a una velocidad menor a la del crecimiento de las demandas y las necesidades sociales.

La fundamentación del tercer sector tiene su origen, por tanto, en el papel y en las funciones que viene desarrollando en la sociedad. Ello, toda vez que, a diferencia de lo que ocurre con las empresas con fines lucrativos, las entidades que trabajan en este sector actúan satisfaciendo fines intereses generales, dicho en otras palabras, satisfaciendo demandas que no se expresan en términos económicos o monetarios.

En la actualidad, en el contexto de crisis económica y social en el que nos vemos inmersos, y en un momento en el que se cuestiona desde todos los puntos de vista el papel del Estado en la planificación y en la ejecución de las políticas públicas, las Administraciones reclaman, cada vez más, el auxilio, la intervención y la colaboración activa del denominado tercer sector como agente de innovación que trabaja para la satisfacción eficaz y eficiente de las demandas sociales.

Asistimos, en definitiva, a un momento de impulso y fomento del papel del tercer sector y sus organizaciones en el diseño, la planificación, la ejecución y la evaluación de las políticas y de los servicios públicos, en colaboración con la actividad que en tales materias desarrollan las Administraciones Públicas.

Ello, como consecuencia de la reestructuración del Estado del bienestar en la que el tercer sector y las entidades que lo integran completan con su actividad la función atribuida a los poderes públicos de satisfacción de las demandas y necesidades sociales, en contribución tanto a la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos como a la búsqueda de mayores cotas de bienestar social.

2.2. Características básicas de las entidades que integran el tercer sector

Las diversas entidades que integran el tercer sector, con independencia de cuál sea su concreta naturaleza o personificación jurídica, forman parte de la denominada economía social, entendida como un conjunto de organizaciones que, dotadas de personalidad jurídica propia, representan el protagonismo creciente de la participación ciudadana y de la sociedad civil en la tarea de atención y satisfacción de las necesidades sociales más acuciantes, al margen tanto de las opciones políticas como de los intereses económicos privados.

Se trata de un conjunto de organizaciones que trabajan por y para la prestación de servicios relacionados directa y personalmente con sus beneficiarios, realizando tareas de prestación, asistencia, garantía y promoción de los valores sociales como cauce

institucionalizado para el ejercicio de la solidaridad voluntaria de muchos ciudadanos (Jiménez Escobar y Morales Gutiérrez, 2006).

En definitiva, el espacio social del denominado tercer sector está representado por un conjunto de entidades no lucrativas que actúan y trabajan como mediadoras entre los individuos en su esfera privada y la complejidad del sector público, con el fin de aportar a la sociedad valores y servicios distintos, y al mismo tiempo complementarios, a los que aportan las Administraciones Públicas por una parte y las sociedades mercantiles, por otra (Jiménez Escobar y Morales Gutiérrez, 2006).

Partiendo de tales consideraciones, se pueden distinguir como rasgos básicos y esenciales de las entidades que componen el tercer sector, las cuatro características siguientes: su organización formal, su naturaleza privada, su carácter participativo y de adhesión voluntaria y su finalidad solidaria.

a) *Organización formal*

El carácter formal de las entidades del tercer sector se concreta en la necesaria existencia en las mismas de unos órganos de gobierno, una división y organización del trabajo y determinados sistemas o procedimientos de planificación y de coordinación de la totalidad de su ámbito de actuación. Y ello, mediante la dotación de una estructura interna determinada y estable, en definitiva, mediante el reconocimiento de su personalidad jurídica y capacidad de obrar plenas.

b) *Naturaleza jurídica privada*

Se trata de organizaciones creadas y compuestas por sujetos privados y que, por lo tanto, se rigen por las normas propias del derecho privado en cuanto a su organización, estructura interna y funcionamiento.

Debe significarse a tal efecto, su carácter independiente y separado, estructural y jurídicamente, de las Administraciones Públicas, aún cuando realicen actividades de interés general.

c) *Carácter participativo*

La participación voluntaria de sus miembros es un rasgo característico esencial de las entidades y organizaciones que integran el tercer sector. Esta característica se pone de manifiesto mediante el trabajo voluntario de las personas que las componen, su gestión abierta y la organización democrática de su actividad, desde su base hasta los órganos de gobierno.

Este carácter participativo evidencia, asimismo, la conjunción de los intereses de la organización, los de sus miembros y usuarios con el interés general de todos los ciudadanos, así como la defensa y el trabajo por la realización de los principios de solidaridad y responsabilidad.

Y ello es así, en la medida en que se trata de entidades de naturaleza privada que se han creado con la finalidad de satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente al capital aportado inicialmente, sino que en ellas cada uno de sus miembros representa a un voto, con independencia de las aportaciones efectuadas para su incorporación.

d) *Finalidad misionera y adhesión voluntaria*

Otra de las características esenciales de las entidades que integran el tercer sector es su misión, o ideario propio que está en el origen de la organización desde el momento de su constitución como tal y que incorpora postulados de todo tipo: axiológicos, ideológicos y religiosos.

Pues bien, es precisamente esta característica la que define la esencia y la razón de la propia existencia de estas entidades, en cuanto elemento aglutinante y diferenciador que permite que sus miembros trabajen y se impliquen en su gestión al margen de criterios económicos o remuneratorios. Se puede afirmar que, lo que, en definitiva, identifica y determina la esencia de estas entidades es, en palabras del profesor Ruíz Olabuénaga (2006: 13) “[...] su capacidad para canalizar la dinámica de la solidaridad voluntaria [...]”.

2.3. Clasificación de las entidades del tercer sector

El carácter multidisciplinar y pluridimensional del tercer sector se pone asimismo de manifiesto en la diversificación de las entidades que lo integran, como un cuerpo formalmente organizado de personas jurídicas de diversos tipos y naturalezas.

Una visión completa del sector no lucrativo actual comprende, siguiendo al profesor Ruíz Olabuénaga (2006), los siguientes tipos de entidades u organizaciones: las organizaciones no lucrativas de acción social, las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo, las empresas de inserción social, las fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública y las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social.

Analizamos, a continuación y brevemente, los rasgos definitorios de cada una de estas entidades en general, para centrarnos después en el régimen jurídico propio de las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social.

a) *Las organizaciones no lucrativas de acción social*

Las organizaciones no lucrativas de acción social se caracterizan esencialmente por su diversidad, en múltiples aspectos: en sus objetivos o finalidades, en su dimensión, en su estilo de gestión y en sus fuentes de financiación, entre otros.

Ello se debe a que se trata de entidades que realizan actividades heterogéneas y entre sí mismas diferentes, y que están presentes en todos los ámbitos de actuación tales como las asociaciones de determinados colectivos sociales, las que trabajan en defensa del medio ambiente, las que promueven valores culturales, de acción social, de cooperación al desarrollo, de acogida a inmigrantes, de atención a personas dependientes y discapacitadas.

b) *Las organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo*

La Ley de Cooperación Internacional para el desarrollo de 7 de julio de 1998, en su artículo 32 define a las organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo como “aquellas entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin ánimo de lucro, que tengan entre sus fines o como objetivo expreso, según sus propios Estatutos, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación internacional para el desarrollo”.

c) Las empresas de inserción

Las empresas de inserción se caracterizan porque su constitución responde a la finalidad de facilitar y favorecer la inserción social y laboral de los colectivos de personas que tienen dificultades para integrarse en el mercado laboral. Desde un punto de vista funcional, estas empresas tienen un funcionamiento similar al de cualquier otra mercantil: venden los bienes y servicios que producen y contratan a sus trabajadores según establezca el convenio del sector correspondiente a su actividad.

Lo que diferencia, singulariza y cualifica a las empresas de inserción es el hecho de que ocupan la mayor parte de los puestos de su plantilla con personas pertenecientes a colectivos con problemas y dificultades para su inserción en el mercado laboral. La finalidad y el objetivo de estas empresas consiste en que, tras un periodo determinado de aprendizaje en un puesto de trabajo real, las personas en proceso de inserción puedan acreditar su formación y capacitación para acceder a un puesto de trabajo “normalizado”.

d) Las fundaciones y asociaciones

Las fundaciones son un tipo de organización que tienen por finalidad la gestión de un determinado patrimonio económico destinado a la satisfacción de fines no lucrativos y de interés general, que se caracterizan como instituciones ajenas, tanto a las Administraciones Públicas, como a los intereses económicos del mercado.

Junto con las fundaciones, destacan asimismo las asociaciones de utilidad pública como forma jurídica que adoptan las organizaciones sin ánimo de lucro para adquirir su personalidad jurídica y plena capacidad de obrar. Participan de tal naturaleza jurídica asociativa todas las agrupaciones de personas que, dotadas de una estructura organizativa estable de base democrática e independiente del Estado, de los poderes públicos y del sector económico privado, se relacionan voluntariamente con el compromiso y la finalidad de llevar a cabo una actividad colectiva estable, sin ánimo de lucro.

El rasgo esencial y distintivo de las asociaciones de utilidad pública es su capacidad como organizaciones que permiten a sus miembros reconocerse en sus convicciones, perseguir activamente sus ideales, cumplir tareas útiles, encontrar su ubicación en la sociedad, hacerse oír, ejercer algún tipo de influencia, provocar cambios sociales y contribuir a la preservación de la diversidad cultural.

e) Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social

Las cooperativas de utilidad pública son aquellas sociedades cooperativas que, con su actuación y funcionamiento, contribuyen a la realización de fines de interés general, a su promoción y protección efectiva en sectores tan trascendentes como la industria, la enseñanza, la vivienda y la asistencia, entre otros (Aguilar Rubio-Vargas Vasserot, 2012; Vargas Vasserot, 2012).

En este sentido, debe ponerse de manifiesto la importancia del reconocimiento de la condición de utilidad pública para una sociedad cooperativa en cuanto se refiere a sus potencialidades de crecimiento y desarrollo, el acceso a las ayudas y protección de las entidades públicas, así como el reconocimiento del servicio que presta el movimiento cooperativista no sólo a sus asociados, sino también al conjunto de la sociedad en general.

Las cooperativas de iniciativa social, por su parte, son aquellas que, sin ánimo de lucro tienen por objeto social tanto la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, como el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas en riesgo de exclusión y con dificultades para ser absorbidas por el mercado laboral.

3. LA EXTERNALIZACIÓN DE LA ACTUACIÓN DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

3.1. Significado y alcance

En la actualidad, la simplificación o desburocratización de la organización y del funcionamiento de las Administraciones Públicas se reconoce como uno de los retos más importantes y el objetivo más inmediato del derecho administrativo, esencial para la construcción de un nuevo modelo de Administración Pública que garantice el servicio objetivo a los intereses generales y la realización efectiva, entendida como eficiente y eficaz, de los servicios públicos, acorde con los principios constitucionales de la organización y de la actuación administrativas proclamados en el artículo 103 de la Constitución Española de 1978 (Palomar Olmeda, 2010).

En este sentido, merecen significarse las reflexiones del profesor Sebastián Martín-Retortillo Baquer (1998:7) calificando la simplificación administrativa como una necesidad inmediata de las Administraciones Públicas que “[...] se enuncia siempre con un significado

dinámico y operativo; en definitiva, como tarea a realizar que, según se verá, se proyecta en ámbitos muy distintos. En todo caso, y como punto de partida, parece obligado reconocer la necesidad de llevarla a cabo, es algo que no cabe cuestionar, tampoco que haya que hacerlo en términos rigurosos y que no admiten demora [...]”.

Así pues, el fenómeno de la externalización de la actuación administrativa se configura en el derecho administrativo actual como una tendencia imparable de transformación de las Administraciones Públicas que, impulsada por las corrientes doctrinales de la denominada Nueva Gestión Pública, facilita y favorece la incorporación de los conocimientos técnicos, así como las destrezas y habilidades materiales imprescindibles para garantizar una prestación eficaz y eficiente de los servicios públicos.

En definitiva, se puede afirmar que la gestión de los servicios públicos mediante personas jurídicas privadas se ha convertido en uno de los elementos claves de la transformación de la organización y del funcionamiento de las Administraciones Públicas de nuestros días, tendente a materializar y consagrar la realización del principio de eficacia de la actuación administrativa (Sosa Wagner, 2002).

3.2. La participación del cooperativismo en la prestación de servicios de interés general

En el contexto actual de una economía global en el que nos vemos inmersos, la crisis financiera y económica internacional que nos afecta exige que tanto las Administraciones y demás entidades del sector público como los agentes económicos privados aúnen sus esfuerzos en torno a la recuperación económica y para la consolidación de los aspectos más sólidos y estables de nuestro modelo productivo (García Ruiz, 2013).

En este sentido, el Preámbulo de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (B.O.E. núm. 55, de 5 de marzo), proclamó la necesidad de impulsar la eficiencia especialmente en el ámbito de la contratación pública y la colaboración entre el sector público y privado como “[...] elementos fundamentales de relación entre la Administración Pública y el tejido empresarial y, a la vez, como ámbitos en los que debe reforzarse la vinculación a parámetros de sostenibilidad económica [...]”.

Desde los primeros años del siglo XXI, vivimos inmersos en un entorno cada vez más cambiante, en el que se vienen sucediendo importantes transformaciones económicas, sociales y también políticas, que llevan implícitas una necesidad inminente y creciente de

reconfiguración de las Administraciones Públicas, de su organización y de su funcionamiento (Mir Puig, 2004).

En este sentido, existe en la actualidad una estrategia clara, a nivel internacional, europeo y nacional, que trabaja por la innovación de las Administraciones Públicas como elemento clave para potenciar su competitividad, eficacia y eficiencia y que apuesta por la interacción entre los poderes públicos y los ciudadanos que demandan, cada vez más, un papel activo y una mayor participación en la planificación, la ejecución y la evaluación de las políticas públicas y, en definitiva, en la gestión de los servicios de interés general.

Como ejemplo de participación y gestión democrática, destaca el fenómeno cooperativista, basado en los valores de solidaridad, democracia, igualdad, equidad, autoayuda y auto-responsabilidad, hasta el punto de poderse afirmar que lo que singulariza a las entidades cooperativas no es su objeto social o la concreta actividad que desarrollan, sino su esencia y principios rectores básicos. Concretamente, los siguientes: la adhesión voluntaria y abierta de sus miembros, su gestión democrática y la participación económica de sus socios, su autonomía e independencia, la educación, formación e información y, finalmente, la intercooperación, o colaboración entre cooperativas, junto con el interés por la comunidad que les sirve de base (Gadea Soler, 2009).

Una sociedad cooperativa se puede definir, por lo tanto, como una empresa de participación. Se trata de una fórmula organizativa que tiene como rasgo diferencial la participación democrática y económica de sus miembros, cuyo estudio y análisis en profundidad permite explicar muchos otros fenómenos participativos (Coque Martínez, 2005:18-21).

Debe significarse, por tanto, el protagonismo o, cuando menos, la creciente relevancia de las sociedades cooperativas en el ámbito de la actividad administrativa prestacional derivada de sus vocación social y comunitaria. En palabras de Argudo Périz (2007:182), en cuanto a la participación en la prestación de servicios públicos “[...] La vocación social comunitaria de la economía social y el desarrollo del cooperativismo en el sector servicios, determina necesariamente una confluencia en el campo de los servicios a las personas y a la comunidad [...]”.

En este sentido, el presente estudio propone una aproximación al significado y alcance de la participación de las sociedades cooperativas en la prestación de los servicios de interés

general, como expresión del cambio de rol de los ciudadanos en su relación con los poderes públicos; uno ciudadanos, en definitiva, cada vez más exigentes a la hora de conocer, influir y formar parte de cuantas decisiones afectan al funcionamiento de unos servicios públicos a cuyo mantenimiento contribuyen con el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

4. LA PARTICIPACIÓN EN EL DERECHO ADMINISTRATIVO ESPAÑOL

4.1. Significado y alcance

El concepto de participación ciudadana tiene diversos significados según cuál sea el concreto ámbito de la realidad social, económica, política y cultural en la que se pretenda implantar. En algunos casos, el hecho de que se potencie formalmente el desarrollo de instrumentos y procesos participativos revela la inexistencia, o cuando menos la inoperancia, de las instituciones públicas a tal efecto.

En otros casos, sin embargo, se articulan procedimientos e instrumentos de participación orientados, de facto, a ser utilizados únicamente por determinados grupos de poder, culpando a la generalidad de los ciudadanos de la debilidad democrática de las políticas públicas, consecuencia de su dejadez o desidia al no participar suficientemente en la vida política o social (Arenilla Sáez, 2011).

La importancia de la participación en el derecho administrativo ya fue puesta de manifiesto por Foshoff (1967:21) en su formulación de la denominada Administración prestacional, hacía la que ha ido evolucionando. En palabras de este autor “[...] la Administración aportadora de prestaciones se basa en la participación. El sentido del concepto de la procura existencial estriba en otorgar la protección del Derecho público a esta participación [...]. El concepto de procura existencial sirve en primera línea para asegurar la participación del individuo en las prestaciones de la Administración [...]”.

Ahora bien, ¿qué trascendencia jurídica tiene la afirmación de la importancia de la participación de los ciudadanos en las políticas públicas? Pues bien, a nuestro entender, las tres consecuencias jurídicas siguientes:

En primer lugar, la de garantizar la intervención de los particulares, así como de diferentes colectivos de profesionales y peritos especializados en los diferentes ámbitos de actuación pública, para dar cumplimiento efectivo a la previsión del artículo 9.2 de la Constitución Española en el que “[...] facilitar la participación de todos los ciudadanos en la

vida política, económica, cultural y social [...]” se define como una función de los poderes públicos.

En este sentido, nos adherimos a las reflexiones de Delgado Barrio (1993:2321) en cuanto afirma que “[...] el artículo 9.2 es el fundamento genérico sobre el que la Jurisprudencia viene construyendo el principio de participación [...]. Ciertamente, no existe hoy en nuestra sociedad un espíritu participativo pero corresponde a los poderes públicos [...], a la Administración, utilizar al máximo las posibilidades que el ordenamiento jurídico ofrece a los ciudadanos para participar”.

En segundo lugar, la de afianzar y consolidar la realización del principio democrático mediante la previsión de cauces de participación obligatorios en los procesos de redacción, aprobación, ejecución y evaluación de las políticas públicas, al menos en cuanto se refiera al control de la discrecionalidad administrativa (De la Cruz Ferrer, 1992; Alberti Rovira, 1988; Garcés Sanagustín, 1996; Martín-Retortillo Baquer, 1992).

En tercer y último lugar, la posibilidad de condicionar la actuación de los poderes públicos, pudiendo llegar incluso a hacerles cambiar o, al menos, reconsiderar, sus criterios de actuación (Dromi, 1983:155).

En definitiva, y desde la perspectiva del derecho administrativo español, se puede calificar la participación ciudadana como la garantía última de la representación de los diferentes intereses, públicos o privados, implicados en la gestión de los servicios públicos (Garcés Sanagustín, 1986).

En palabras de Ander-Egg (1978:141) “[...] participar es tomar parte en todo aquello en lo que uno está implicado; dialogar es contar con la opinión de los otros y saber enriquecerse con las diferencias [...]”.

En este sentido, Martín Rebollo (1984:36) ha afirmado que “[...] la idea de participación conecta con el acercamiento entre el Estado y la sociedad [...] y supone una modesta vía de superación del individualismo que ha impregnado el Derecho administrativo desde sus mismos orígenes históricos [...]. La introducción de técnicas de participación ciudadana en los asuntos allí donde esta participación sea posible y deseable, no para legitimar a la Administración sino como vía de integración social y de acercamiento de los ciudadanos. Las fórmulas participativas, que suelen ser más viables en las Administraciones

menores, encuentran su justificación en la adopción de opciones discutibles de trascendencia, en la valoración de la oportunidad de algunas decisiones generales, en el diseño de modelos urbanos, por poner algunos ejemplos [...]”.

Y ello, siempre con el propósito de construir una Administración Pública más próxima a los administrados y a sus necesidades, de tal forma que se asegure la salvaguarda de sus derechos e intereses legítimos y, al mismo tiempo, una mejor y más efectiva prestación de los servicios de interés general.

4.2. La participación de los ciudadanos en la gestión pública

Tal y como se ha puesto anteriormente de manifiesto, es destacable la apuesta del derecho administrativo actual por la configuración de un nuevo modelo de gestión democrática tanto de la Administración Pública, en su organización y funcionamiento, como de la protección, garantía y realización de los intereses públicos, en pro de su transformación en una realidad cada vez más abierta y accesible a los ciudadanos.

Se trata, en definitiva, de la introducción de un nuevo modelo de gestión pública que pretende la creciente implicación de los ciudadanos en la acción de gobierno mediante el refuerzo y el fomento de una ciudadanía activa, informada, participativa y corresponsable.

Destacan en este sentido, los trabajos desarrollados por las Administraciones estatal y autonómicas. Especialmente relevante es, a nuestro juicio, la línea de trabajo desarrollada por la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco en su apuesta por la reforma de la Administración (véase <http://www.irekia.euskadi.net/news>), en la que se plantea como objetivo fundamental el fomento de la gestión coparticipada de los servicios públicos, mediante la intervención de los ciudadanos en todo el proceso de de planificación de las políticas públicas, desde el momento de su enunciado y definición hasta la evaluación de los resultados obtenidos tras su ejecución o implementación.

Se puede definir la planificación participativa como un enunciado normativo en virtud del cual se determinan las pautas y las directrices básicas que inspiran y condicionan la actuación, tanto de los poderes públicos como de los ciudadanos particulares, incluyendo las posibles relaciones que se establezcan entre ellos; pautas y directrices que se concretan e instrumentan jurídicamente a través de las determinaciones de los diferentes planes, proyectos

y programas sectoriales que aprueben las Administraciones Públicas en cada caso competentes.

Además de las características propias de cualquiera de sus manifestaciones o expresiones, desde el punto de vista del Derecho administrativo la planificación de las políticas públicas tiene unas características propias y esenciales que la definen en su naturaleza jurídica de potestad administrativa.

En este sentido, la planificación se puede definir como una de las facultades de actuación o prerrogativas que el ordenamiento jurídico atribuye a las Administraciones Públicas, revistiéndolas de un estatus especial de *imperium* derivado de su misión de servicio a la protección, garantía y realización del interés general (García de Enterría, 1998).

Desde esta perspectiva, se pueden enunciar las siguientes características propias de la potestad administrativa de planificación: su normativismo, en tanto que cada una de sus manifestaciones instrumentales se establecen pautas de comportamiento y directrices de actuación orientadas a la consecución de fines u objetivos concretos cuantificable en términos de prestación de servicios de interés general y que son susceptibles de vincular tanto a los poderes públicos como a los ciudadanos; su virtualidad como cauce o instrumento de participación, tanto de los poderes públicos en los trámites de audiencia, como de los particulares en los de información pública, así como de determinados colectivos técnicos o peritos en el ámbito de la gestión pública; su instrumentalización al servicio de la ejecución de los principios constitucionales de objetividad, eficacia y coordinación de la actuación de las Administraciones y Entidades del sector público (Bermejo Vera, 1995).

Pues bien, el modelo de planificación participativa que nos ocupa tiene como punto de partida un concepto de participación ciudadana que comienza en la fase de redacción de las normas, mediante la convocatoria de jornadas de trabajo, foros y debates abiertos a la ciudadanía, que continúa en el momento del diseño y redacción de los planes concretos y de las estrategias singularizadas de la actuación pública y que culmina con el seguimiento y la evaluación de los resultados y del impacto producido por la implementación y ejecución de las diferentes políticas públicas.

En este contexto, el mundo cooperativo destaca por su capacidad para impulsar y liderar procesos de participación dirigidos a la optimización y a la prestación eficaz y eficiente de los servicios públicos o de interés general, especialmente los relacionados con el

desarrollo local y con el impulso de la denominada economía social o tercer sector económico.

5. LA PARTICIPACIÓN DEL COOPERATIVISMO EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INTERÉS PÚBLICO

5.1. Las sociedades cooperativas como empresas de participación

De acuerdo con la declaración formulada en el año 1995 por la Alianza Cooperativa Internacional, el fenómeno cooperativista está basado en los valores de autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

En la actualidad, y en nuestro contexto, se acepta mayoritariamente la definición de las sociedades cooperativas como aquellas empresas que tienen por objeto básico y prioritario la promoción de las actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades, a través de su participación activa, observando y respetando los precitados principios cooperativos y atendiendo a la comunidad de su entorno que le sirve de base y sustento (Gadea Soler, 2009).

Lo que, por lo tanto, singulariza o distingue a la entidad cooperativa de otras personas jurídicas con carácter empresarial no es el tipo o la concreta actividad social que desarrollan, sino los principios inspiradores y rectores de su estructura y funcionamiento, esto es, los principios cooperativos revisados periódicamente por la ACI que se concretan en los ya referidos de: adhesión voluntaria y abierta de sus miembros, gestión democrática, participación económica de los socios, autonomía e independencia, educación, formación e información, cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad que les sustenta y sirve de base (Gadea Soler, 2009).

Se trata, en definitiva, de sociedades integradas por personas que se asocian de forma voluntaria con el fin de desarrollar en común una o varias actividades de carácter empresarial, acogándose a un modelo organizativo que está al servicio de de sus miembros y cuyo principal objetivo es la promoción de sus actividades económicas y sociales, para el desarrollo de una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con plena observancia y respeto de los principios cooperativos en su estructuración y funcionamiento interno.

Es por ello, por lo que se puede afirma que, con independencia de cuál sea la actividad cooperativizada, ésta debe servir a una función social, como la promoción del interés

socioeconómico de sus miembros, que se antepone al interés de la consecución de un concreto y determinado beneficio económico (Vargas Vasserot, 2012).

En el supuesto que nos ocupa, en relación con la prestación de servicios de interés general mediante sociedades cooperativas, destaca, por una parte, el papel desempeñado por estas entidades en tanto experiencias organizativas distinguidas por su esencia participativa y por su potencialidad como impulsoras del desarrollo local, por su intenso arraigo al terreno en el que están implantadas, por su tendencia a la creación de empleo estable, por su flexibilidad para adaptarse a los cambios y por su capacidad para integrarse en redes superiores (Coque Martínez, 2005).

Por otra parte, debe ponerse asimismo de manifiesto el impulso de las sociedades cooperativas, junto con las mutuas y otras asociaciones, a la ya citada institucionalización y configuración de la economía social o tercer sector, para cuya efectiva realización resulta imprescindible la articulación de técnicas de participación y colaboración con Administraciones y demás Entidades del sector público (Zurbano, Henry y Urzelai, 2012).

5.2. Régimen jurídico de las cooperativas de utilidad pública e interés social como agentes de prestación de servicios de interés general

5.2.1. Las cooperativas de utilidad pública en el derecho administrativo español

Tanto la Ley estatal de cooperativas como la práctica totalidad de legislación autonómica vigente regulan este tipo de cooperativas de iniciativa social bajo diferentes denominaciones. Entre otras, cooperativas “de bienestar social”, “de integración social”, “de interés social” (Arnáez Arce y Atxabal Rada, 2013).

La Ley estatal de cooperativas regula las cooperativas de iniciativa social e interés general al amparo de su calificación y denominación formal como “cooperativas sin ánimo de lucro”, a las que define en su artículo 106 como aquellas que tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza similar, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, todas aquellas que trabajan para la satisfacción de necesidades sociales que no estén siendo atendidas por el Mercado y/o por el Sector Público (Díaz de la Rosa, 2006).

A continuación, en su Disposición Adicional Sexta, la precitada norma legal dispone que participen de la naturaleza jurídica de cooperativas sin ánimo de lucro cualquiera que tenga por objeto la gestión de servicios de interés general o de titularidad pública, así como aquellas que realizando diferentes actividades económicas se comprometen con la integración laboral en las mismas de personas que sufran cualquier clase de exclusión social.

Por lo tanto, para que una sociedad cooperativa sea calificada como “sin ánimo de lucro” es preciso que refleje en sus estatutos las cuatro determinaciones siguientes (Montero Simó, 2010)

Primera: que los resultados positivos que se produzcan en un ejercicio económico no podrán ser distribuidos entre sus socios.

Segunda: que las aportaciones de los socios, tanto las obligatorias como las voluntarias, no podrán devengar un interés superior al interés legal del dinero, sin perjuicio de la posible actualización de los mismos.

Tercera: que el desempeño de los cargos del consejo rector tendrán carácter gratuito, sin perjuicio de las compensaciones económicas procedentes de los gastos en que puedan incurrir los consejeros en el desempeño de sus funciones.

Cuarta: que las retribuciones de los socios trabajadores o, en su caso, de los socios de trabajo y de los trabajadores por cuenta ajena no podrán superar el 50% de las retribuciones que, en función de la actividad y de la categoría profesional, establezca el convenio colectivo aplicable al personal asalariado de cada sector de actividad económica.

De acuerdo con la legislación estatal vigente, se puede concluir, por tanto, que las cooperativas sin ánimo de lucro, cuyo referente más destacado son las calificadas como de iniciativa social, no constituyen una nueva clase de cooperativas sino una especialidad o especificidad que puede adoptar cualquier tipo de cooperativa con independencia de la especialidad del objeto al que se dediquen (Argudo Pérez, 207).

5.2.2. Las cooperativas de utilidad pública en la Comunidad Autónoma del País Vasco

La Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco (B.O.P.V. núm. 135, de 19 de julio de 1993) fue la primera norma de nuestro ordenamiento jurídico que reguló el reconocimiento o la posible calificación de las sociedades cooperativas como “de utilidad

pública”, siempre que promuevan mediante su actividad el desarrollo y la realización de fines de interés general como la participación en la gestión de los servicios públicos.

A tal efecto, podemos considerar que sirven al interés general y contribuyen o participan en la prestación de los servicios públicos todas aquellas sociedades cooperativas en cuyo objeto social sean prioritarios fines tales como la asistencia social, la realización de actividades cívicas, educativas, culturales científicas y de investigación, de cooperación al desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social y de promoción y protección de la paz social (Montero Simó, 2010).

En desarrollo de las determinaciones de la Ley Vasca de Cooperativas, se aprobaron los Decretos 64/1999, de 2 de febrero y 61/2000, de 4 de abril, por los que se establece el régimen jurídico de las cooperativas de utilidad pública y de iniciativa social respectivamente, que analizamos brevemente a continuación.

a) Régimen jurídico, concepto y características de las cooperativas de utilidad pública

El punto de partida de la regulación de las cooperativas de utilidad pública en el País Vasco se encuentra en el Título III, artículo 137 de la Ley Vasca de Cooperativas, en el que se prevé tal reconocimiento o clasificación formal para todas aquellas sociedades cooperativas que, como hemos dicho, contribuyan a la promoción del interés general y a la más optima prestación de los servicios públicos.

En desarrollo de la citada previsión legislativa, se dictó el Decreto núm. 64/1999, de 2 de febrero, por el que se aprobó el Reglamento de sociedades cooperativas de utilidad pública del País Vasco, en cuyo artículo 3 se las define como “aquellas en cuyo objeto social sean primordiales los siguientes fines: asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos y de investigación, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, defensa del medio ambiente, fomento de la economía social, fomento de la paz social y ciudadana, o cualesquiera otros fines de naturaleza análoga”.

Debe significarse en este sentido, el importante papel desarrollado por el movimiento cooperativo vasco en sectores socioeconómicos tales como la industria, la enseñanza, la vivienda, la actividad asistencial y, en definitiva, su más que notable contribución a la realización de fines públicos y su participación en la gestión de servicios de interés general (Arnáez Arce y Atxabal Rada, 2013).

b) Régimen jurídico, concepto y características de las cooperativas de iniciativa social

El régimen jurídico de las cooperativas de iniciativa social en el País Vasco está regulado en el Decreto 61/2000, de 4 de abril, de Cooperativas de iniciativa social, completado por lo dispuesto en el artículo 127 de la Ley Vasca de Cooperativas en relación con las denominadas cooperativas de “integración social”.

Pues bien, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1 del precitado Decreto, las cooperativas de iniciativa social son aquellas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su concreta clasificación, tienen por objeto social tanto la prestación de servicios asistenciales, mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas ni por el Mercado ni por los Poderes Públicos (Arnáez Arce y Atxabal Rada, 2013).

Por lo que se refiere a la normativa aplicable, las cooperativas de iniciativa social de la Comunidad Autónoma del País Vasco se rigen por las normas propias y específicas de la concreta clase de cooperativa en la que, en cada caso, esté encuadrada la actividad de interés público o de prestación de servicios de interés general a la que se dediquen.

Finalmente, en relación con las cooperativas de iniciativa social, debe ponerse de manifiesto no sólo el gran desarrollo social y empresarial del cooperativismo vasco, sino la variedad de sus formas y ámbitos de actuación sectorial, sino su aportación a la satisfacción de necesidades sociales y colectivas mediante el desarrollo de una creciente participación en la gestión y en la prestación de servicios de interés general.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN

En el contexto de un Estado social y democrático de derecho, la participación ciudadana y la transparencia de las políticas públicas se configuran como principios inherentes a la actuación de los poderes públicos, necesarios para garantizar una gestión administrativa eficiente, eficaz y capaz de responder a las expectativas y demandas de la sociedad.

Se puede afirmar, por tanto, que el Derecho administrativo de nuestros días está inmerso en un proceso de transformación de las relaciones entre los ciudadanos y los poderes

públicos que tiene como punto de partida y de llegada la consolidación de una Administración Pública transparente en su actuación y en la gestión de los intereses públicos, desde la planificación de las políticas públicas hasta su ejecución material en los diferentes ámbitos y sectores de actuación administrativa.

De este modo, el camino hacia la simplificación y la progresiva desburocratización de la organización y de la actuación de las Administraciones Públicas se configura en la actualidad como el reto más importante y significativo del Derecho administrativo de nuestro tiempo, en un entorno cada vez más participativo en el que los ciudadanos han dejado de ser meros receptores de los servicios públicos para pasar a asumir un rol cada vez más exigente con el modo, las circunstancias y los principios gestores que utilizan las Administraciones Públicas para prestarlos.

Frente a los instrumentos y cauces tradicionales de participación ciudadana, tales como la consulta popular, la información y la audiencia pública o las iniciativas y propuestas ciudadanas, en los últimos tiempos se ha generalizado el desarrollo de procesos innovadores de planificación participativa, en coherencia con un modelo de gestión pública participativo y de proximidad a los destinatarios y usuarios de los servicios públicos.

En este contexto, el movimiento cooperativo en general y las diferentes sociedades cooperativas en particular, han asumido un papel protagonista como intermediarios e interlocutores entre los ciudadanos y las Administraciones Públicas en cuanto se refiere a la prestación de los servicios de interés general.

Y ello, por cuanto que las Administraciones Públicas necesitan, cada vez más, la cooperación y la participación activa del tercer sector como agente de innovación que trabaja para la satisfacción de necesidades sociales de tipo asistencial y que no se expresan en términos económicos o monetarios.

El movimiento cooperativo, basado en los valores de solidaridad, democracia, equidad, igualdad, autoayuda y auto-responsabilidad, ha destacado desde su origen por su compromiso social y por su contribución a la promoción del desarrollo del interés general, de tal forma y manera que se presume que contribuyen y trabajan por la prestación de servicios de interés general todas aquellas sociedades cooperativas que integren en su objeto social como fines prioritarios de su actuación la asistencia socio-sanitaria, la educación, la vivienda,

la protección y defensa del medio ambiente, el fomento de la economía social y la promoción y protección de la paz social y la ciudadanía, entre otros.

La situación actual de crisis económica y social, en el que se pone en cuestión el funcionamiento y la validez del denominado Estado del Bienestar, las Administraciones Públicas necesitan, cada vez más, la cooperación y participación activa del tercer sector como agente de innovación que trabaja para la satisfacción eficaz y eficiente de las necesidades sociales asistenciales, que no se expresan en términos económicos o monetarios.

En este sentido, merece significares el proceso de reestructuración, reforma e innovación de las Administraciones Públicas en clave de potenciar su competitividad, eficacia y eficiencia, apuesta por la interacción con los ciudadanos, quienes demandan un papel cada vez más activo en la planificación, la ejecución y la evaluación de las políticas públicas que tienen por objeto la prestación de servicios asistenciales a la población, a las que responden de un modo especial las sociedades cooperativas denominadas de utilidad pública y de iniciativa social.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR RUBIO, M y VARGAS VASSEROT, C. (2012) Las cooperativas sin ánimo de lucro en la prestación de servicios públicos. Análisis de fiscalidad, *Sociedad y Utopía*, núm. 40, 2012, pp. 404-435.
- ARENILLA SÁEZ, M. (2011) *Crisis y reforma de la Administración Pública*, La Coruña, Netbiblo.
- ARGUDO PÉRIZ, J.L. (2007) Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a las nuevas necesidades sociales, *Revista Vasca de Economía Social*, Nº 3, pp. 179-201.
- ARNÁEZ ARCE, V.M. (2011) La comercialización de energía eléctrica a través de cooperativas de consumo, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 45, pp. 197-216.
- ARNÁEZ ARCE, V.M. (2012) La participación del cooperativismo en las políticas públicas, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 46 pp. 185-200.
- ARNÁEZ ARCE, V.M. (2013) *La potestad planificadora de las Administraciones Públicas*, Bilbao, Gomylex.

- ARNÁEZ ARCE, V.M. y ATXABAL RADA, A. (2014) Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social. Aspectos administrativos y fiscales, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 47, pp. 199-228.
- BERMEJO VERA, J. (1995). *Constitución y planificación hidrológica*, Madrid, Civitas.
- BERMEJO VERA, J. y FERNÁNDEZ FARRERES, G. (1982) Actuaciones Administrativas aisladas versus planificación: modelo urbanístico y protección del patrimonio histórico-artístico, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, Nº. 1981/1982.
- COQUE MARTÍNEZ, J. (2005) *Compartir soluciones: las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- DÍAZ DE LA ROSA, A. (2007) Las cooperativas de iniciativa social, *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad de La Coruña*, Nº 11, pp. 201-210.
- EMBED IRUJO, A. (1991) *La planificación hidrológica: régimen jurídico*, Madrid, Tecnos.
- FORSHOFF; E. (1967) *Sociedad industrial y Administración Pública*, Madrid, Escuela Nacional de Administración Pública.
- GADEA SOLER, E. (2009) Estudio sobre el concepto de cooperativas: referencia a los principios cooperativos y su discutida vigencia, *JADO, Boletín de la Academia Vasca de Derecho*, Nº 17, pp. 165-185.
- GARCÉS SANAGUSTÍN, A. (1996) *Prestaciones sociales, financiación administrativa y derechos de los ciudadanos*, Madrid, McGraw Hill.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E. (1998) *Democracia, jueces y control de la Administración*, Madrid, Civitas, 4ª ed.
- GARCÍA MACHO, R. (2011) La transparencia en el sector público, en *El derecho público de la crisis económica. Transparencia y sector público. Hacia un nuevo Derecho Administrativo*, Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública.
- GARCÍA RUIZ, E. (2013) El negocio fundacional en las sociedades cooperativas de participación pública, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 2013, núm. 111, pp. 60-89.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2006) *Dirección de entidades no lucrativas. Marco jurídico, análisis estratégico y gestión*, Pamplona, Aranzadi, 2006.
- MARTÍN REBOLLO, L. (1984) *El Derecho administrativo y las relaciones entre las Administraciones Públicas y los ciudadanos. Lección de apertura del Curso académico 1984-1985*, Cáceres, Universidad de Extremadura.
- MARTÍN REBOLLO, L. (1983) *Estado social y Administración Pública. Los postulados constitucionales de la reforma administrativa*, Madrid, Civitas.

- MARTÍN- RETORTILLO BAQUER, S. (1992), en el Prólogo del libro de SÁNCHEZ BLANCO, A. *El sistema económico de la Constitución (participación institucional de las Autonomías territoriales y dinámica social en la economía)*, Madrid, Civitas.
- MARTÍN-RETORTILLO BAQUER, S. (2009) De la simplificación de la Administración Pública, *Revista de Administración Pública*, Nº 17, pp. 165-185.
- MIR PUIG, O (2004). *Globalización, Estado y Derecho. Las transformaciones recientes del Derecho administrativo*, Madrid, Thomson-Civitas.
- MOLINA APARICIO, F. (2009) *Historia del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi*, Vitoria-Gasteiz, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.
- MONTERO SIMÓ, M. (2010) La fiscalidad de las cooperativas sin ánimo de lucro, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 69, pp. 161-190.
- PALOMAR OLMEDA, A. (2010) Simplificación administrativa, en *La ordenación de las actividades de servicios: comentarios a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre*, QUADRASALCEDO FERNÁNDEZ CASTILLO, T. (dir), Pamplona, Aranzadi, pp. 331-362.
- RUÍZ OLABUÉNAGA, J.L. (2006) *El sector no lucrativo en España. Una visión reciente*, Bilbao, Fundación BBVA.
- SALAS, A. (2009) El tercer sector en España, en *Gestión actual de una ONG*, MORO, L. (coord.), Madrid, LID editorial empresarial, pp. 29-42.
- VARGAS VASSEROT, C. (2012) La organización de entidades público-privadas a través de sociedades mercantiles en *El gobierno y la gestión de las entidades no lucrativas público-privadas*, EMBID IRUJO, J.M. y EMPARANZA SOBEJANO, A. (Dirs.), Madrid, Marcial Pons, pp. 93-135.
- ZURBANO, M., HENRY, G y URZELAI, A. (2012) *El cuarto sector en Euskadi*, Zamudio, Innobasque.

CONCRECIÓN DE LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

POR

Francisco Javier ARRIETA IDIAKEZ¹

RESUMEN

El objeto de este estudio se centra en el análisis de los pormenores de las entidades de la Economía Social en España tras la entrada en vigor de la Ley 5/2011. No obstante, en primer lugar, se hace referencia a los antecedentes en la concreción de dichas entidades, con el objetivo de mostrar que no se trata de una labor sencilla. En segundo lugar, se lleva a cabo una primera aproximación a la regulación contemplada en la Ley 5/2011, de forma y manera que se sientan las bases que permiten comprender la estructura tenida en cuenta por el legislador a la hora de identificar las diez entidades que hasta la fecha pueden integrarse en la Economía Social. En concreto, se analiza desde una perspectiva de coherencia intranormativa el artículo 5, que más allá de mencionar expresamente las entidades consideradas de Economía social, establece también dos cláusulas abiertas a través de las cuales a futuro podrán incorporarse nuevas entidades. Finalmente, se profundiza en el estudio de cada una de las diez entidades identificadas, señalando sus principales rasgos característicos, que los acercan o alejan de la Economía Social.

Palabras clave: Ley 5/2011, marco jurídico, empresas, asociaciones, fundaciones, corporaciones de Derecho público.

Claves Econlit: K390, L530, M140.

¹ Profesor Doctor de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Universidad de Deusto. Bilbao. Dirección de correo electrónico: javier.arrieta@deusto.es

DELIMITATION OF SOCIAL ECONOMIC ENTITIES

ABSTRACT

The main purpose of this research is to examine the essential aspects of the Social Economic Entities in Spain, following the coming into force of the 5/2011 Law. The study's initial approach needs to focus in the background of these entities, acknowledging that the task to be carried out is not an easy one. Work then follows with a review of the 5/2011 Law, in order to better understand the structure that was used by the legislator to identify the ten entities that up to now can be accommodated under the Social Economy umbrella. In particular, article 5, which not only mentions the Entities of Social Economy, but also contains two open clauses, which cater for new entities being included in the future. Finally, the different kinds of entities are studied in detail, reviewing their main aspects and focusing on what makes them be closer, or move away from the Social Economy.

Keywords: 5/2011 Law, legal framework, companies, associations, foundations, public law corporations.

1. INTRODUCCIÓN

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, surge con el objeto de establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la Economía Social (cfr. artículo 1). Y ello conlleva que sea la propia ley la que proceda a concretar o esclarecer cuales son tales entidades, con la pretensión de crear la certidumbre jurídica que hasta la aprobación de la misma faltaba en el ordenamiento jurídico español. Precisamente, partiendo de la concreción de tales entidades, también constituye objeto de esta ley determinar las medidas de fomento de las entidades de la Economía Social (cfr. artículo 1). En verdad, la delimitación de estas entidades busca encauzar adecuadamente tales medidas (Fajardo García, 2012: 58-97).

Ciertamente, todos los aspectos regulados por la propia ley encuentran su razón de ser en dichas entidades. Así sucede con el concepto y los principios orientadores de Economía Social (cfr. artículos 2 y 4). Efectivamente, el concepto de Economía Social tiene por sujetos activos a las entidades que lo integran, y los principios orientativos, como se observará, resultan inherentes a las mismas. En ese sentido, se ha llegado a afirmar que «aparecen muy vinculados concepto y contenido [de Economía Social], y [que] mucho más frecuente que una

definición es una relación de notas características o una simple enumeración de las entidades que comprende la Economía Social» (Pérez Giner, s/f: 4).

Igualmente, el ámbito de aplicación de la ley gira en torno a las entidades, al señalar que «sin perjuicio de las competencias que puedan corresponder a las Comunidades Autónomas, el ámbito de aplicación de esta Ley se extiende a todas las entidades de la Economía Social que actúen dentro del Estado» (cfr. artículo 3). En concreto, en lo que atañe al ámbito de aplicación, al tratarse, a tenor de lo establecido en la Disposición Final primera, de un precepto de carácter básico, debe matizarse que su contenido es vinculante para todas las entidades que operen dentro del Estado español, incluso para aquellas que actúen solamente en una Comunidad Autónoma con competencias en materia de Economía Social. Con otras palabras, las Comunidades Autónomas deben respetar, en su actuación legislativa, lo dispuesto por la Ley 5/2011, sin perjuicio de que puedan regular otros aspectos de las entidades de la Economía Social o desarrollar o completar las reglas básicas de dicha ley.

Luego, en la ley se regulan otros aspectos vinculados directamente con las entidades, como el Catálogo de Entidades de la Economía Social (cfr. artículo 6), la organización y representación de las mismas (cfr. artículo 7) y el Consejo para el Fomento de la Economía Social (cfr. artículo 9).

De ahí la importancia de analizar expresamente los pormenores de las entidades que la Ley 5/2011 ha considerado de Economía Social. Análisis que constituye el objeto de este estudio y al que se procederá a continuación. No obstante, conviene recordar, en primer lugar, los antecedentes en España en cuanto a la concreción de las entidades de la Economía Social.

2. ANTECEDENTES EN CUANTO A LA CONCRECIÓN DE LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Como recuerda la Exposición de Motivos de la Ley 5/2011 (cfr. apartado II), el sustrato jurídico en el que se fundamentan las entidades de la Economía Social se encuentra en la Constitución Española de 1978, y ello a pesar de que en el texto constitucional no exista ninguna referencia expresa al término Economía Social. Concretamente, la Ley 5/2011 identifica aquel sustrato jurídico en los artículos 1.1, 9.2 y 129.2, taxativamente, y a modo de ejemplo, en los artículos 40, 41 y 47; artículos que para el legislador ordinario «hacen referencia, de forma genérica o específica, a alguna de las entidades de la Economía Social» y que «plasman el fuerte arraigo de las citadas entidades en el texto constitucional». Realmente,

la interpretación conexa de todos esos preceptos permite concluir que «la Economía Social se desarrolla en un sistema de libre mercado y convive con el capitalismo, complementándole más bien que oponiéndose a él» (Ballester, 1990: 21). Y ello porque un Estado que se define como «social», que tiene a la «igualdad» por valor superior de su ordenamiento jurídico y que contempla esa igualdad desde una perspectiva social, también en su vertiente material, no puede limitarse a reconocer «la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado» (cfr. artículo 38 de la Constitución) sino que para que la igualdad en el inicio de una actividad empresarial sea real y efectiva debe facilitar a las personas, que presenten un proyecto riguroso y solvente, la formación y los medios económicos mínimos para que puedan emprender esta actividad. Y la cuestión es del mayor interés en las empresas asociativas como las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, en las que la actividad empresarial no ofrece dudas, y en las que la formación y la financiación resultan imprescindibles cuando los integrantes de ambas formas de sociedad son personas físicas (Monzón Campos, 2009: 85). Es entonces cuando los roles económicos y sociológicos que caracterizan a la Economía Social deben aflorar, como justificativos de las medidas que los poderes públicos deben adoptar para fomentarla. Así, respecto a la política de formación y readaptación profesional y la política de empleo, las verdaderas entidades de Economía Social deben mostrar su buen hacer independientemente de su forma jurídica.

Ahora bien, el primer precedente del marco legal sobre Economía Social y las entidades que lo integran en España se produjo con ocasión de la creación del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), a través del artículo 98 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991. En dicha norma se concretaba con claridad que las Cooperativas, las Sociedades Anónimas Laborales y las Fundaciones Laborales formaban parte de la Economía Social, pero se dejaban las puertas abiertas a nuevas y futuras incorporaciones. Por el contrario, no coincidía plenamente con esa identificación de entidades de la Economía Social la regulación contemplada en el Real Decreto 649/1994, de 15 de abril, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico del Consejo del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, pues al regular los integrantes del Consejo, como órgano superior del INFES, se refirió a los «representantes de la Administración General del Estado, de las asociaciones de cooperativas y de sociedades anónimas laborales de ámbito estatal, y de otras entidades e instituciones cuyo objeto social sea coincidente con los fines del Instituto» (cfr. artículo 1, en relación con el artículo 2).

Pero la identificación normativa de las entidades de la Economía Social se complicó con la aprobación del Real Decreto 1836/1991, de 28 de diciembre. Y ello porque al regular las competencias del INFES (cfr. artículo 2), se optó por definir las entidades de la Economía Social de una manera un tanto difusa. Así, en primer lugar, se identificó a estas entidades con el cumplimiento de ciertas características, al señalar que eran entidades de la Economía Social las que tuvieran por objeto la prestación de bienes y servicios a sus asociados, participando éstos directa y democráticamente en la toma de decisiones, y aquéllas en las que los trabajadores ostentaran la mayoría del capital social. Asimismo, se consideraban incluidas las personas físicas o jurídicas que realizaran una actividad socioeconómica mediante cualquier fórmula de autoempleo. Pero, en segundo lugar, se afirmaba que, en concreto, componían el concepto de Economía Social las Cooperativas de cualquier tipo, las Sociedades Anónimas Laborales y cualesquiera otras entidades que reunieran o cumplieran las condiciones establecidas normativamente.

Si bien esta norma no ha sido derogada, debe entenderse que, tras la entrada en vigor de la Ley 5/2011, la regulación referente a la determinación de las entidades de la Economía Social ha sido tácitamente sustituida por lo contemplado en esta última norma.

Institucionalmente, también debe destacarse la creación, en 1999, del Consejo para el Fomento de la Economía Social, que considera entidades de la Economía Social a las cooperativas, a las sociedades laborales y a las mutualidades de previsión social. Por tanto, la novedad, en comparación con el Real Decreto 1836/1991, reside en que ahora también se reconoce expresamente como entidad de Economía Social a las mutualidades de previsión social.

3. LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL TRAS LA LEY 5/2011. PRIMERA APROXIMACIÓN

Como se ha adelantado, la Ley 5/2011, en su artículo 5, ha concretado las entidades de la Economía Social con la pretensión de crear la certidumbre jurídica que hasta su aprobación faltaba en el ordenamiento jurídico español. Ello no obstante, dicha pretensión solamente se cumple en parte, dado que nos encontramos ante un precepto complejo, con aspectos cuando menos equívocos y engañosos (Paz Canalejo, 2012: 93).

Así, en la ley, se enumeran, en primer lugar, como columna vertebral, las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones. No obstante, a estas dos últimas se les exige «que lleven a cabo actividad económica».

Al mismo nivel se enumeran una serie de entidades que, al igual que las anteriores, cuentan con una regulación específica en España, a saber, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación.

Y a partir de dicha enumeración, es evidente que el legislador ha optado por una lista abierta, consciente de que la misma puede ir ampliándose con el paso del tiempo. Ahora bien, ese carácter abierto o de *numerus apertus* se articula a través de dos cláusulas.

Por una parte, se considera que forman parte de la Economía Social las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios orientativos establecidos en el artículo 4. Y, en este sentido, es la propia Ley 5/2011 la que, a través de su Disposición Adicional tercera, realiza una aplicación inmediata de esta cláusula, al configurar y calificar a la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) como una entidad singular de Economía Social.

Por otra parte, se señala que podrán formar parte de la Economía Social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios orientativos del artículo 4, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 8.

Finalmente, se realiza una matización que complica aún más la comprensión del precepto, al afirmar que, en todo caso, las entidades de la Economía Social se regularán por sus normas sustantivas específicas.

A pesar de todo ello, resulta necesario realizar las siguientes apreciaciones, con el objetivo de perfilar ciertas cuestiones de suma trascendencia para comprender el verdadero alcance de la regulación:

- (a) Debe subrayarse que todas las entidades deben desarrollar, cuando menos, actividades económicas. Ciertamente, desde una perspectiva de coherencia intranormativa, debe recordarse que bajo la rúbrica «Concepto y denominación», el artículo 2 establece expresamente que «se denomina Economía Social al

conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo o de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos». Tomando como referencia dicha definición, el artículo 5, en cuanto a las entidades que hemos incluido en el denominado primer nivel, solamente fija para las fundaciones y las asociaciones la exigencia de que lleven a cabo actividad económica. Pues bien, también respecto a las cofradías de pescadores, debe predicarse esa misma exigencia, por constituir una Corporación de Derecho público y no una empresa. Por su parte, aun a pesar del silencio que guarda el legislador, a nadie se le escapa que las cooperativas, las mutualidades, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo y las sociedades agrarias de transformación constituyen formas de empresa. En lo que se refiere a la ONCE, como única entidad singular creada hasta la fecha por una norma, al igual que se ha comentado para con las cofradías de pescadores, también basta con exigirle que lleve a cabo actividad económica, dado su carácter de Corporación de Derecho público. Por último, no es baladí que, en la segunda de las cláusulas que permite ir incorporando nuevas entidades, se exija de las mismas que realicen «actividad económica y empresarial», en la medida en que con tal exigencia se descarta como futuras entidades de Economía Social a aquellas organizaciones que no son empresas, dejando fuera a entidades de evidente función social como la Cruz Roja, Cáritas y un sinnúmero de ONGs. «Se trataría de evitar que, por la vía de la ampliación del elenco de entidades de Economía Social, se incluyesen en esta última entidades que, si bien pueden formar parte del llamado Tercer Sector, no constituyen Economía Social en sentido estricto, porque, aunque realicen la imprescindible actividad intraeconómica —que toda organización debe desarrollar—, no son entes empresariales, cuya economía está orientada al mercado (es decir, “ad extra”）」 (Paz Canalejo, 2012: 153).

(b) Igualmente, resulta engañoso que el artículo 5 exija el cumplimiento de los principios orientadores del artículo 4 solamente a las entidades que se incorporen a la Economía Social a través de las dos cláusulas aperturistas. Y ello porque no cabe olvidar que, *ex* artículo 2, el cumplimiento de los principios recogidos en el artículo 4 es de obligado cumplimiento para todas las entidades de la Economía

Social. Esta importante matización nos lleva a concluir que la mera enumeración de entidades de Economía Social que se realiza en el artículo 5 no es suficiente para calificar jurídicamente como tal a dichas entidades. Es necesario que todas ellas se rijan por los principios orientativos del artículo 4, además de realizar actividades económicas y empresariales y cumplir la exigencia finalista de la satisfacción bien del interés colectivo de sus integrantes, bien del interés general económico y social, o de ambos (Paniagua Zurera, 2011: 66). Por ende, más allá de la genérica afirmación realizada en la Exposición de Motivos de que todas las entidades mencionadas «comparten los principios orientadores de la Economía Social» (cfr. apartado II), debe superarse el *nomen iuris* genérico de cada entidad para centrarse en la realidad subyacente de cada caso concreto y observar que se cumplen los principios de Economía Social tanto en las reglas internas como en el funcionamiento diario de las entidades en cuestión. Realmente, este hecho preocupa en el ámbito de las cooperativas, pues pese a que el pluralismo empresarial del sistema cooperativo, frente al integrismo cooperativista, ha supuesto su enriquecimiento y su universalización, existe también un peligro de acomodación en el sistema capitalista por admisión de formas prácticas poco cooperativas. Ello ha sido denunciado, con razón, en no pocas ocasiones y aunque debe huirse de la inflexibilidad y de maximalismos, es vital atender en la teoría y en la práctica a los principios que esencian el sistema cooperativo, como guías del movimiento. Adecuarse inteligentemente a las circunstancias no es acomodarse a ellas (Divar Garteiz-Aurrecoa, 2011: 131). En efecto, se constata que «muchas cooperativas son empresas que han elegido esta vestidura jurídica por intereses crematísticos (pagar menos impuestos o recibir algunas subvenciones) y cuya realidad social se aleja bastante de la ideada por los grandes ideólogos del cooperativismo» (Vargas Vasserot, 2012: 38). Ciertamente, en puridad, las llamadas entidades de la Economía Social no tienen elementos formales diferenciadores absolutos respecto a las otras entidades o empresas. Incluso su forma jurídica puede ser idéntica básicamente a otras de muy distinta filosofía. Las diferencias son internas, incluso pueden apelarse de íntimas, causales y finalistas. Cambia su teleología, no sus formalidades (Divar Garteiz-Aurrecoa, 2013: 77). En definitiva, el apoyo público que se debe dar a las entidades de la Economía Social debe fundamentarse en los roles económicos y sociológicos de las mismas, ya que éstos son, al fin y a la postre, los que constituyen las

verdaderas razones que justifican dicho apoyo (Ballesteros, 1990: 29). Roles económicos y sociológicos que caracterizan a la Economía Social por ser un sector (Comos Tovar, 2004: 56): generador de empleo, y empleo de calidad; aglutinador y enriquecedor de empresas; promotor de proyectos de desarrollo empresarial; integrador de personas que se comprometen con la creación y mantenimiento de su puesto de trabajo; potenciador de actividad económica, también en zonas geográficas en las que no existe alternativa; activador de servicios y prestaciones sociales nuevas, que cubren nuevas necesidades de la sociedad y ayudan a una mejor calidad de vida; recuperador de iniciativas locales de empleo y riqueza; que actúa con más fuerza allí donde la oferta de empleo decrece; que depende de la iniciativa personal; y que acoge e integra a todos los colectivos sociales. Y es que «esta Economía Social, que prioriza el mantenimiento del empleo, que mantiene una dimensión social y solidaria, además de la propiamente económica, que promueve el desarrollo local y comunitario, que es respetuosa con el medio ambiente y valora la sostenibilidad que conforma su actuación a unos principios... resulta perfectamente competente para afrontar los problemas económicos y sociales actuales» (Martínez Charterina, 2012: 75).

Igualmente, debe matizarse que en el caso de las entidades que se integren en la Economía Social por la vía de la segunda de las cláusulas aperturistas, también se requiere que las mismas sean incluidas en el Catálogo de entidades que se establece en el artículo 6. En efecto, se trata de un requisito que no se exige al resto de entidades, aunque se da por hecho que el resto de entidades también deben incluirse en dicho catálogo. Pero ello planea otra cuestión de mayor enjundia que afecta también al resto de entidades. Se trata de determinar quién y cómo controla el cumplimiento efectivo de los principios de la Economía Social por parte de las entidades. Es evidente que el Catálogo de entidades de la Economía Social no puede asumir dicha función, porque, al no tener en ningún caso carácter constitutivo, sus efectos son meramente informativos, en perfecta sintonía con su objetivo, a saber, mantener actualizado el listado de los diferentes tipos de entidades integrantes de la Economía Social (cfr. apartado III de la Exposición de Motivos y artículo 6 de la Ley 5/2011); además, lo contrario supondría confundir lo que es un catálogo y un registro, pudiendo este último, en

su caso, tener efectos constitutivos, como ocurre, por ejemplo, con los Registros de Cooperativas tanto estatal como autonómicos y con el Registro administrativo de Sociedades Laborales. Cosa distinta es que la tarea de catalogación deba hacerse teniendo en cuenta los principios establecidos en la Ley 5/2011, lo que no debe confundirse con los principios de la Economía Social que también contempla esa ley y que las entidades a catalogar deben cumplirlos en todo caso. En consecuencia, la catalogación debe realizarse teniendo en cuenta la normativa específica de cada entidad, la actividad económica y/o empresarial desarrollada, el interés perseguido por cada entidad y el ámbito de actuación dentro del Estado español (cfr. artículos 1, 2 y 3 de la Ley 5/2011). Por todo ello, ante el silencio de la ley para determinar quién y cómo debe controlar el cumplimiento de los principios de Economía Social por parte de las entidades que pretendan integrarse en la misma, se requiere un desarrollo reglamentario de la ley que esclarezca esta cuestión fundamental para poder implementar de manera justificada, con cargo a fondos públicos, medidas de fomento o promoción, difusión, formación y apoyo en relación con las entidades de la Economía Social.

(c) Respeto al mandato por el cual las entidades de la Economía Social deben regularse por sus normas sustantivas específicas, en principio, parece razonable y coherente con el objeto de «establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la Economía Social» que se fija en el artículo 1 de la Ley 5/2011. Ciertamente, esta ley viene a constituir el mínimo denominador común de todas las entidades de la Economía Social, pero, en el supuesto de las entidades que enumera expresamente, parte de realidades previamente existentes, que cuentan con su propia normativa, a las que ahora califica como de Economía Social siempre que cumplan con los principios que regula *ex novo*. Por ello, la complejidad que encierra la relación entre ese marco jurídico común y la normativa específica de cada entidad es de gran calado y debe estarse a cada caso concreto, teniendo en cuenta que cuando las normas específicas de cada entidad (leyes, reglamentos, estatutos, reglamentos de régimen interno...) choquen con el cumplimiento de los principios de Economía Social contemplados en la Ley 5/2011 no será posible aplicar las medidas públicas de fomento o promoción, difusión, formación y apoyo propias de las entidades de la Economía Social. En cualquier caso, la sinergia entre ambos estatutos jurídicos es posible si las

actuaciones de fomento de la Economía Social contempladas en el artículo 8 de la Ley 5/2011 también se encaminan a reformar, cuando sea preciso, la normativa de cada entidad, con el fin de acompañarla a los principios de la Economía Social.

4. CARACTERIZACIÓN DE CADA UNA DE LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

4.1. Cooperativas

Como viene reconociendo la doctrina, «la inclusión de las sociedades cooperativas y sus asociaciones como primeros empresarios y asociaciones, respectivamente, de la Economía Social no plantea dudas, pues son el paradigma de la empresa y del empresario de Economía Social... [hasta el punto de que] los principios de la Economía Social se fraguan generalizando, hasta donde es posible, los principios cooperativos formulados por la ACI en su XXXI Congreso, celebrado en Manchester en 1995» (Paniagua Zurera, 2011: 167). Hasta el punto de que «la finalidad social de las empresas de la llamada Economía Social, no supone por sí sola una doctrina propia, ni mucho menos una cultura específica. Sencillamente necesitan aprovechar... la tradición cooperativista, única que establece un pensamiento articulado autónomo, un sistema económico de recambio... y unos principios de consecuciones jurídicas separadas, establecedores de una naturaleza jurídica que permite regular un Derecho autónomo, una hermenéutica jurídica propia y unas categorías económicas singulares» (Divar Garteiz-Aurrecoa, 2013: 77-78). «En definitiva, el cooperativismo presta sus principios a quienes buscan la potenciación de la persona hacia su perfección (Martínez Charterina, 1990: 78).

4.2. Mutualidades

A pesar de que el legislador no aclara a qué tipo de mutualidades se refiere deben incluirse en dicho concepto tanto a las Mutualidades de Previsión Social como a las Mutuas de Seguros. Por el contrario, quedan fuera del concepto de mutualidad las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, al encontrarse fuertemente intervenidas por la Administración pública (cfr. Real Decreto 1993/1995, de 7 de diciembre).

La distinción entre las Mutualidades de Previsión Social y las Mutuas de Seguros radica, esencialmente, en la finalidad específica de las primeras, que es satisfacer la necesidad de seguridad económica de los individuos y sus familias ante los denominados «riesgos

sociales», que suelen delimitarse habitualmente por el cuadro de contingencias tipificadas por el Sistema de Seguridad Social. En cualquier caso, es posible resaltar una serie de valores que pueden ser considerados como básicos del movimiento mutualista, entre los que destacan los siguientes: la igualdad y la democracia; la libertad de participación; la justicia en la distribución de la riqueza generada o equidad; la responsabilidad de los socios por sus propios actos y por la actividad de la mutualidad; y la solidaridad (Moreno Ruiz, 2000: 51 y 59). Concretamente, «las Mutualidades de Previsión Social son entidades de Economía Social propias del mercado asegurador... Su singularidad deriva precisamente de esta ambivalencia: por un lado, son entidades de Economía Social que gozan de una enorme tradición histórica que arranca de las cofradías de los siglos XI-XII, pero por otro al ser consideradas entidades aseguradoras, por su condición de persona jurídica de naturaleza privada dedicada al aseguramiento de los mutualistas, están sometidas a la normativa que con carácter general regula el mercado asegurador, si bien con importantes singularidades que tratan de respetar su peculiar naturaleza jurídica. Precisamente su calificación como entidad aseguradora ha conducido a la observancia de unos ratios de solvencia desconocidos en el mutualismo hasta tiempos no muy lejanos...» (Bataller Grau, 2008: 26).

4.3. Fundaciones

De acuerdo con la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, son fundaciones las organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Ahora bien, debe recordarse que para que las fundaciones sean consideradas como entidades de Economía Social deben llevar a cabo actividad económica (cfr. artículo 5.1 de la Ley 5/2011). Por ello, debe estarse a la regulación contemplada en la Ley 50/2002 respecto a la posibilidad de que las fundaciones desarrollen actividades económicas (cfr. artículo 24). En consecuencia, según los términos legales, el objeto de la actividad económica desarrollada por las fundaciones debe estar relacionado con los fines fundacionales o las actividades desarrolladas deben ser complementarias o accesorias de las fundaciones, con sometimiento a las normas reguladoras de la defensa de la competencia. En cualquier caso, para parte de la doctrina debe admitirse que, sin merecer exención, las fundaciones desarrollen actividades económicas sin conexión con sus fines. El límite se situaría en el propio tipo fundacional, pues carece de sentido canalizar una actividad no exenta a través de un modelo que excluye el reparto de beneficios (Llácer Matacás, 2005: 272).

Además, pueden intervenir en cualesquiera actividades económicas a través de su participación en sociedades. Más concretamente, pueden participar en sociedades mercantiles en las que no se responda personalmente de las deudas sociales.

Entre las fundaciones que llevan a cabo actividad económica debe prestarse especial atención a las Cajas de Ahorros, más si cabe tras la entrada en vigor de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias, por los cambios que ésta ha materializado en su régimen jurídico. Precisamente, como consecuencia de esta ley, deben diferenciarse dos entidades de carácter fundacional, a saber, las propias Cajas de Ahorros y las Fundaciones Bancarias.

Las Cajas de Ahorros ven limitada su actividad financiera y se reduce también su ámbito de actuación territorial (cfr. apartado II de la Exposición de Motivos). También se hace un guiño al pasado, al señalarse que «se ha propuesto una vuelta al modelo tradicional de cajas al realizarse una vinculación explícita de su actividad financiera con las necesidades de los clientes minoristas y de las pequeñas y medianas empresas, de manera que este tipo de entidades financieras focalicen sus funciones en aquellas capas de la sociedad que tienen más difícil acceso a otro tipo de entidades o servicios financieros» (cfr. apartado III).

Otro de los cambios a destacar es que «se reduce el porcentaje de participación de las Administraciones públicas de un 40 a un 25 por ciento y se refuerza el papel de los impositores mediante la previsión de un nuevo mecanismo para la designación de sus representantes en la asamblea general e incrementando su presencia en la misma hasta la horquilla del 50 y 60 por ciento». Precisamente, antes de los cambios normativos que se están comentando, se previó que si las Cajas de Ahorros llegaban a desprenderse el yugo público, sería posible su calificación como empresarios de la Economía Social. Ello conllevaría un proceso de despolitización de las Cajas de Ahorros y, en paralelo, una experiencia de reprivatización y resocialización de las mismas. Ahora bien, también se advirtió que esa resocialización demanda una vuelta a las funciones originarias de las Cajas de Ahorros: la lucha contra los abusos en la intermediación crediticia, el fomento del ahorro (la captación del ahorro ciudadano) y la prestación de financiación a los más humildes y cercanos (los entornos social y local o regional). Y que si sólo tiene lugar una reprivatización, el panorama será la emulación de la banca privada o, lo que es igual, la *bancarización* de las cajas (Paniagua Zurera, 2011: 235-236).

Dentro de este contexto que se acaba de comentar, las Cajas de Ahorros se definen como «entidades de crédito de carácter fundacional y finalidad social, cuya actividad financiera se orientará principalmente a la captación de fondos reembolsables y a la prestación de servicios bancarios y de inversión para clientes minoristas y pequeñas y medianas empresas». Y se matiza que «la obra social de las cajas de ahorros podrá tener como destinatarios a los impositores, a los empleados de la propia caja y a colectivos necesitados, así como dedicarse a fines de interés público de su territorio de implantación» (cfr. artículo 2).

Ello no obstante, todo hace indicar que la limitación de la actividad financiera conllevará también la limitación de la obra social de las Cajas de Ahorros.

Precisamente, fruto de la limitación de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros, surgen las Fundaciones Bancarias, debiéndose entender por tales aquellas que mantengan una participación en una entidad de crédito que alcance, de forma directa o indirecta, al menos, un 10 por ciento del capital o de los derechos de voto de la entidad, o que les permita nombrar o destituir algún miembro de su órgano de administración. Además, estas fundaciones tendrán finalidad social y orientarán su actividad principal a la atención y desarrollo de la obra social y a la adecuada gestión de su participación en una entidad de crédito (cfr. artículo 32).

Con este cambio de rumbo, todo hace pensar que las mayores posibilidades de la obra social se produzcan en el seno de las Fundaciones Bancarias. Y ello porque el crecimiento en el ámbito financiero obliga a las Cajas a transformarse en Fundaciones Bancarias, y, como se ha indicado, cabe pensar que a mayor actuación financiera debe corresponder una mayor obra social.

En efecto, cuando el valor del activo total consolidado de las Cajas de Ahorros, según el último balance auditado, supere la cifra de diez mil millones de euros; o, cuando sus cuotas en el mercado de depósitos de su ámbito territorial de actuación sean superiores al 35 por ciento del total de depósitos, las Cajas deben traspasar todo el patrimonio afecto a su actividad financiera a otra entidad de crédito a cambio de acciones de esta última y procederán a su transformación en una Fundación Bancaria, en caso de cumplir los requisitos arriba señalados, o fundación ordinaria en caso contrario, con pérdida, en cualquiera de los casos, de la autorización para actuar como entidad de crédito (cfr. artículo 34 y Disposición Adicional segunda).

4.4. Asociaciones

La principal diferencia entre asociaciones y fundaciones radica en que mientras las asociaciones tienen su base en un conjunto de personas, las fundaciones la tienen en una masa de bienes, que se unifica por su adscripción a un fin (Mora Alarcón, 2005: 31).

El régimen jurídico de las asociaciones, a efectos de calificarlas, en su caso, como entidades de la Economía Social, se establece en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho de asociación.

En cualquier caso, a tenor de lo dispuesto por la Ley 5/2011, al igual que sucede con las fundaciones, debe hacerse hincapié en que solamente podrán ser consideradas como entidades de la Economía Social las asociaciones que lleven a cabo actividad económica (cfr. artículo 5.1). Esta circunstancia nos sitúa de lleno en la problemática de las asociaciones con interés económico. Así, es evidente la existencia de asociaciones que si bien no tienen un fin económico definido como fin social, participan activamente en la producción, comercialización e intermediación de los más variados productos y actividades económicas. Pues bien, debe aclararse que aunque la asociación, en principio, no puede obtener lucro, ello no significa que no pueda contar con ingresos, pues, a este respecto, debe distinguirse entre lucro subjetivo y lucro objetivo: en la asociación no debe existir lucro, pero «sólo cuando se entiende el lucro en sentido de “lucro subjetivo”, es decir, lucro de los socios. De esta manera se pretende salvar el escollo fundamental del artículo 1665 del Código Civil, conforme al cual existiría sociedad y no asociación, cuando “dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria, con ánimo de partir entre sí las ganancias”» (Mora Alarcón, 2005: 277).

4.5. Sociedades Laborales

La norma a tener en cuenta respecto a las Sociedad Laborales es la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. La definición de estas mercantiles se realiza en forma descriptiva, enumerando una serie de requisitos o características imprescindibles que han de tener para poder ser calificadas como «Sociedad Laboral» (Neila Neila, 1998: 17-27).

Ahora bien, debe advertirse que las Sociedades Laborales son unos empresarios especiales dentro del sector de la Economía Social, pues el tipo social legal no garantiza *per se* una gestión democrática, ni un reparto de los resultados del ejercicio económico en

atención a los servicios prestados por los socios a la Sociedad Laboral. Pero ello no impide que, en los hechos, la base subjetiva de estas sociedades, el reparto del capital social entre sus socios trabajadores en forma igualitaria y sus modelos de gestión no se ajusten a los principios de la Economía Social (Paniagua Zurera, 2011: 186).

4.6. Empresas de inserción

Conforme a una definición omnicomprendiva de los aspectos más relevantes que caracterizan a las empresas de inserción puede decirse que estas empresas son «creadas para la inserción sociolaboral de personas con grandes dificultades de empleabilidad. Son empresas que contratan legalmente a todos sus trabajadores según convenio y que dedican una parte importante de sus puestos de trabajo a personas inempleadas por otras empresas. El objetivo es que estas personas se puedan formar y adaptar a un trabajo normalizado. Pasan, pues, por un proceso de aprendizaje en un trabajo real ya que estas empresas son entidades mercantiles que venden en el mercado sus servicios o productos. No hablamos de simulación de empresas, sino de un entorno real para el aprendizaje. Posteriormente, en la mayor parte de los casos, los trabajadores en inserción se contratarán en empresas normales y sus puestos de trabajo serán ocupados por nuevos trabajadores en inserción» (López-Aranguren Marcos, 2002: 157).

La plasmación de todo ello en lo estrictamente jurídico se encuentra en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción, sin perjuicio de la numerosa normativa autonómica existente en materia de calificación de estas empresas, medidas de fomento de su actuación y programas de ayudas económicas. Así, de acuerdo con la Ley 44/2007, «tendrá la consideración de empresa de inserción aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario» (cfr. artículo 4). Y respecto a estas empresas, la ley tiene por objeto regular su régimen jurídico y establecer un marco que promueva la inserción laboral de personas en situación de exclusión social a través de las mismas. En concreto, para el cumplimiento de dichos objetivos, el contenido de la ley se extiende a: establecer una regulación propia para las empresas de inserción, que posibilite su desarrollo y consolidación; determinar para las empresas de inserción los requisitos necesarios y el procedimiento a

seguir, a través de los itinerarios de inserción, para la incorporación al mercado ordinario de las personas en situación de exclusión social (cfr. artículo 2); establecer un conjunto de medidas para la promoción de la inserción sociolaboral a través de las empresas de inserción y delimitar las situaciones que, en su caso, puedan determinar la adopción de tales medidas (cfr. artículo 1).

4.7. Centros especiales de empleo

La regulación de los centros especiales de empleo para la inclusión social de las personas con discapacidad se contemplan en el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y su inclusión social. Así, los centros de empleo se definen como «aquellos cuyo objetivo principal es el de realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando regularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario. Igualmente, los centros especiales de empleo deberán prestar, a través de las unidades de apoyo, los servicios de ajuste personal y social que requieran las personas trabajadoras con discapacidad, según sus circunstancias y conforme a lo que se determine reglamentariamente» (cfr. artículo 43.1).

4.8. Cofradías de pescadores

El régimen jurídico de las Cofradías de pescadores tiene en la Ley 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado, su principal referente, aunque también deben tenerse en cuenta las distintas normas autonómicas en la materia.

Así, conforme a la Ley 3/2001, las Cofradías de Pescadores son corporaciones de Derecho público, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero. Asimismo, gozan de personalidad jurídica plena y capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines. Y, en todo caso, pueden ser miembros de las mismas los armadores de buques de pesca y los trabajadores del sector extractivo (cfr. artículo 45). Entre sus funciones se encuentran también prestar servicios a sus miembros y representar y defender sus intereses, así como administrar los recursos propios de su patrimonio (cfr. artículo 46).

Puede concluirse que la caracterización de las Cofradías de pescadores como corporación de Derecho público supone una especial conexión con la Administración Pública. No obstante, se constata también que dentro del género de las corporaciones sectoriales de Derecho público muestran un relativamente bajo nivel de intromisión pública, de interferencia de la Administración y de restricción a la libertad de asociación. Tampoco es muy relevante su realización directa de actividades estrictamente administrativas. Pero ello no significa que su existencia y buen funcionamiento sea irrelevante para los intereses públicos ni que, por tanto, la Administración pueda desatenderse de ello. Muy por el contrario, son necesarias para la consecución de los fines públicos implicados en la política pesquera y es ello lo que justifica su mantenimiento como corporaciones de Derecho público. Efectivamente, la eventual atribución de funciones administrativas propiamente dichas no es de ninguna forma lo único que alcanza a justificar tras la Constitución de 1978 la existencia de estas corporaciones de Derecho público. Y ello porque su relevancia para los fines públicos está muy por encima de su ejercicio de competencias administrativas *strictu sensu*, en la medida en que mantienen una tradición de siglos, a lo largo de los cuales han realizado una actividad de interés general consistente en atender a los intereses comunes de los pescadores, desarrollar actividades asistenciales y promover los intereses generales del sector pesquero. En definitiva, hoy en día, las Cofradías de pescadores, con independencia de sus funciones administrativas, son también esencialmente instrumentos de la política de pesca y de ordenación del sector pesquero, especialmente en los sectores artesanal y de bajura. Por ello, su actividad no administrativa no es igual a actividad enteramente privada, de defensa de intereses puramente privados que resulten irrelevantes para la Administración (Rebollo Puig, Falcón y Tella, López Benítez, 1996: 32, 33, 34, 36, 39 y 44; Casariego, 1947; Erkoreka Gervasio, 1991).

4.9. Sociedades agrarias de transformación

Las Sociedades agrarias de transformación constituyen una fórmula de asociacionismo agrario peculiar del ordenamiento jurídico español. Desde el punto de vista conceptual, se trata de «una figura híbrida entre las sociedades civiles, cooperativas agrarias y sociedades mercantiles» (Vargas Vasserot, 2010: 162). Se rigen por el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades agrarias de transformación, sin perjuicio de las normas autonómicas dictadas como consecuencia de la transferencia de competencias en esa materia por parte del Estado a las comunidades

autónomas. Y conforme al Real Decreto 1776/1981, estas sociedades se definen como «sociedades civiles 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 agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad» (cfr. artículo 1.1).

Tomando como punto de partida dicha definición, y a los efectos de considerar a estas sociedades como entidades de la Economía Social, debe mantenerse que «en el reconocimiento de la finalidad económica-social de estas sociedades está implícito su carácter esencialmente mutualista, cuya actividad social y económica se orienta a satisfacer determinadas necesidades y aspiraciones comunes de los socios sobre la base de la ayuda mutua» (Vargas Vasserot, 2010: 162). Precisamente, como señala este autor, «esta orientación social y de prestación de servicios a favor de los socios ha servido para la inclusión sistemática de las Sociedades agrarias de transformación en el... [concepto] de las llamadas empresas de Economía Social» (Vargas Vasserot, 2010: 162). Pero, acto seguido, viene la crítica del autor a dicha inclusión de las Sociedades agrarias de transformación en entre las entidades de la Economía Social, al señalar que «si bien es cierto que... son sociedades participativas y esencialmente mutualistas, muchos aspectos de su régimen legal contradicen el ideal de la Economía Social, como, por ejemplo, que el derecho de voto o los derechos económicos del socio se puedan ejercer en proporción directa al capital aportado (voto plural), con lo que no se produce la primacía de la persona sobre el capital social ni se respeta el principio democrático; la no necesidad de dotar fondos sociales o de destinar ciertos recursos a la formación y educación de sus miembros o para el desarrollo sostenible de la comunidad; e incluso las posibles limitaciones al libre acceso de personas interesadas en formar parte del proyecto social y a la salida de los ya socios, colisionan con el principio de adhesión voluntaria y abierta» (Vargas Vasserot, 2010: 162-163; Paniagua Zurera, 2011: 218-219).

4.10. Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE)

De acuerdo con el Real Decreto 358/1991, de 15 de marzo, por el que se reordena la Organización Nacional de Ciegos Españoles, la ONCE «es una Corporación de Derecho público de carácter social, con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar y de autoorganización, cuyos fines sociales se dirigen a la consecución de la autonomía personal y plena integración de las personas ciegas y con deficiencia visual grave, mediante la prestación de servicios sociales, que ejerce en todo el territorio español funciones delegadas de las

administraciones públicas, bajo el protectorado del Estado» (cfr. artículo 1.1). Y su actividad, que está informada por los principios y valores de la solidaridad, la ausencia de ánimo de lucro y el interés general, se caracteriza por ser social, económica y empresarial, así como por regirse conforme a su normativa específica propia y gozar de un conjunto de autorizaciones públicas en materia de juego para la financiación de sus fines sociales (cfr. artículo 1.2).

Una buena síntesis de la naturaleza jurídica de la ONCE como «Corporación de Derecho público social» es la realizada por el Tribunal Constitucional, en su Sentencia 171/1998, de 23 de julio, al afirmar que «la ONCE aparece configurada... como una organización de base asociativa que, además de atender a la consecución de fines privados, propios de los miembros que la integran, participa, en cuanto Corporación de Derecho público, en el desempeño de funciones públicas o de interés público en aquellos supuestos concretos en que la Administración le delega su ejercicio» (cfr. Fundamento Jurídico 4º), lo que concuerda, asimismo, con lo establecido en los Estatutos de la ONCE (cfr. Orden SPI/1015/2011, de 15 de abril), cuando se dispone que «la ONCE ejerce, además de sus funciones privativas de interés general, funciones delegadas de las Administraciones Públicas, con las que actúa en régimen de complementariedad, consistentes en la prestación de servicios sociales de interés general, para cuya financiación dispone de los derechos y beneficios que le han venido siendo reconocidos por la legislación vigente desde su creación» (cfr. artículo 1.Seis).

Profundizando en esta mixtura, en primer lugar, debe subrayarse que «la atribución de una determinada naturaleza jurídica a la ONCE por parte de la Administración, se debe a dos razones fundamentales: primera, se le atribuye la explotación de una concesión estatal del monopolio de las loterías; segunda, se le encarga la realización de determinadas funciones que originariamente corresponderían a la Administración, y que por delegación realiza la ONCE» (Pérez Gálvez, 2006: 274). En concreto, las funciones delegadas, se relacionan necesariamente con el hecho mismo de la afiliación y de las prestaciones sociales que la ONCE otorga a sus afiliados, por lo que la materia de especial protección pública es la relativa a la afiliación o relación de pertenencia a la corporación (De Lorenzo García, Ruperez Antón, San Miguel Canovas, 1990: 420). En ese sentido, basta con observar la misión y los fines de la organización (cfr. artículo 2 del Real Decreto 358/1991 y artículo 6 de la Orden SPI/1015/2011). Por su parte, las funciones privativas de la organización responden a su naturaleza corporativa y asociativa, es decir a la autonomía en la propia organización y

fijación de criterios de funcionamiento, así como de todas las relaciones con terceros (Pérez Gálvez, 2006: 276). Así se deduce también del artículo 6.3 de la Orden SPI/1015/2011, cuando señala que «para dar cumplimiento a la misión y fines sociales indicados [que son las funciones delegadas] la ONCE articulará un conjunto de servicios, prestaciones y actividades cuya concreción se llevará a cabo en los términos, condiciones y alcance que establezca el Consejo General y la normativa interna de la ONCE que los regule...».

Finalmente, al estatus de Corporación de Derecho público que presenta la ONCE, en los términos expresados, la Ley 5/2011, le añade, como se ha indicado, la naturaleza de «organización singular de Economía Social» (cfr. Disposición Adicional tercera). Naturaleza que también queda reflejada en sus Estatutos (cfr. artículo 1.Cinco de la Orden SPI/1015/2011).

5. CONCLUSIONES

Primera. La Ley 5/2011 concreta las entidades de la Economía Social con la pretensión de crear la certidumbre jurídica que hasta su aprobación faltaba en el ordenamiento jurídico español. Sin embargo, dicha pretensión no se cumple plenamente, y es necesario tener presentes ciertas cuestiones que, conforme a la coherencia internormativa, condicionan la consideración de las entidades que, a priori, se consideran por el legislador como integrantes de la Economía Social.

Segunda. Todas las entidades identificadas hasta la fecha deben desarrollar, cuando menos, actividades económicas. Ahora bien, las entidades que a futuro podrán incorporarse deberán realizar alguna actividad económica y empresarial. Por tanto, las entidades del denominado Tercer Sector quedan fuera, en todo caso, del concepto de Economía Social.

Tercera. Pese a la literalidad de ciertos pasajes de la Ley 5/2011, todas las entidades de Economía Social deben cumplir con los principios orientativos de Economía Social señalados por la propia ley. Con otras palabras, la mera enumeración de las entidades de Economía Social que se realiza en el artículo 5 de la ley no es suficiente para calificar jurídicamente como tal a las mismas. Lo esencial es analizar la realidad subyacente en cada caso concreto. Sólo así es posible señalar si una entidad se ajusta o no a los principios de la Economía Social, con el fin último de justificar la existencia de los roles económicos y sociológicos que avalan el apoyo a este tipo de entidades.

Cuarta. La principal cuestión que condiciona la operatividad de la Ley 5/2011 radica en la falta de concreción de quién y cómo debe controlar el cumplimiento efectivo de los principios de la Economía Social por parte de las entidades. Por consiguiente, se requiere un desarrollo reglamentario que esclarezca esta cuestión.

Quinta. La prevalencia declarada por la Ley 5/2011 de la normativa específica de cada entidad considerada como de Economía Social sobre la misma ley debe matizarse, pues no será posible aplicar las medidas públicas de fomento o promoción, difusión, formación y apoyo propias de las entidades de la Economía Social cuando existan disfuncionalidades entre esa normativa específica y los principios de la Economía Social. En consecuencia, se requiere que la actuación de fomento de la Economía Social se centre, cuando sea preciso, en la reforma de la normativa de cada entidad.

Sexta. La caracterización de las entidades que conforme a la Ley 5/2011 se integran en la Economía Social demuestra las siguientes cuestiones:

- (a) La conexión entre los principios cooperativos y de la Economía Social.
- (b) El concepto de mutualidades integra tanto a las mutualidades de previsión social voluntaria como a las mutas de seguro, por los valores básicos que comparten, pero no a las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- (c) Las fundaciones y las asociaciones deben llevar a cabo necesariamente una actividad económica para poder ser consideradas entidades de la Economía Social. Entre las fundaciones destacan las Cajas de Ahorros y las Fundaciones Bancarias, tras la entrada en vigor de la Ley 26/2013. Si bien la nueva regulación de las Cajas de Ahorros presupone una vuelta a su esencia, sobre todo, por sus límites territoriales, sus principales destinatarios y la reducción de la participación de las Administraciones públicas, la limitación de su actividad financiera conlleva también la limitación de su obra social. Por su parte, las Fundaciones Bancarias, debido a su mayor capacidad de actividad financiera, es previsible que puedan desarrollar una mayor obra social, más si cabe teniendo en cuenta *ope legis* su finalidad social y que su actividad principal debe orientarse también a dicha obra social y no sólo a la participación en entidades de créditos.

(d) Las Sociedades Laborales, las empresas de inserción y los centros especiales de empleo son proclives a ajustarse a los principios de la Economía Social.

(e) Las cofradías de pescadores y la ONCE, pese a ser Corporaciones de Derecho público, destacan no tanto por el cumplimiento delegado de funciones administrativas, sino que por desempeñar funciones de interés general, desbordando así el mero asociacionismo de carácter privado.

(f) Las sociedades agrarias de transformación, pese a su esencia mutualista, contradicen en muchos aspectos los principios de la Economía Social, tanto en lo que atañe a los derechos económicos como a los políticos.

BIBLIOGRAFÍA

BALLESTERO, E. (1990). *Economía social y empresas cooperativas*. Madrid: Alianza Editorial, 2ª edición.

BATALLER GRAU, J. (2008). Las entidades de Economía Social en un entorno globalizado: planteamiento de problemas. En: BATALLER GRAU, J. (Dir.). *Las entidades de Economía Social en un entorno globalizado*. Madrid: Marcial Pons.

CASARIEGO, J.E. (1947). *Historia del Derecho y de las Instituciones Marítimas del Mundo Hispánico*. Madrid: José Ruiz Alonso, Impresor.

COMOS TOVAR, C. (2004). La Economía Social y sus organizaciones representativas en España. En: JULIÁ IGUAL, J.F. (Coord.). *Economía Social. La actividad económica al servicio de las personas*. Almería: Caja Rural Mediterránea. Cajamar.

DE LORENZO GARCÍA, R.; RUPEREZ ANTÓN, E.; SAN MIGUEL CANOVAS, F. (1990). *La Organización Nacional de Ciegos Españoles. Análisis de un modelo organizativo singular*. Madrid: La Ley.

DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. (2011). *Las cooperativas: una alternativa económica*. Madrid: Dykinson.

—(2013). *Economía y democracia*. Madrid: Dykinson.

ERKOREKA GERVASIO, J.I. (1991). *Análisis Histórico-Institucional de las Cofradías de Mareantes del País Vasco*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

FAJARDO GARCÍA, I.G. (2012). El fomento de la “Economía Social” en la Legislación española». *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 107.

- LÓPEZ-ARANGUREN MARCOS, L.M. (2002). *Las empresas de inserción en España. Un marco de aprendizaje para la inserción laboral*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- LLÁCER MATA CÁ, M.R. (2005). Fundaciones con actividad económica y responsabilidad de los patronos. En: VVAA. *Asociaciones y Fundaciones. XI Jornadas de la Asociación de Profesores de Derecho Civil*. Murcia: Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. (1990). *Análisis de la Integración Cooperativa*. Bilbao: Universidad de Deusto.
- (2012). Economía social, entre la economía pública y la privada capitalista. *Deusto Estudios cooperativos*, núm. 1.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (Resp.) (2009). *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social*.
- MORA ALARCÓN (2005). *Asociaciones civiles. Adaptado a las leyes nacionales y autonómicas*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MORENO RUIZ, R. (2000). *Mutualidades, Cooperativas, Seguro y Previsión Social*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- NEILA NEILA, J.M. (1998). *Sociedades Laborales. Análisis sistemático de la Ley 4/1997, de 24 de marzo*. Madrid: Dykinson.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2011). *Las empresas de la Economía Social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Madrid: Marcial Pons.
- PAZ CANALEJO, N. (2012). *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- PÉREZ GÁLVEZ, J.F. (2006). *La Organización Nacional de Ciegos Españoles O.N.C.E. (Corporación de Derecho Público, de Carácter Social)*. Madrid: Fundación ONCE para la cooperación e integración social de personas con discapacidad.
- PÉREZ GINER, F. (s/f). La Economía Social: concepto y entidades que comprende. *Cuadernos de Trabajo*, núm. 17. CIRIEC-España.
- REBOLLO PUIG, M.; FALCÓN Y TELL, R.; LÓPEZ BENÍTEZ, M. (1996). *Naturaleza y régimen jurídico de las Cofradías de pescadores*. Córdoba: Servicio de publicaciones. Universidad de Córdoba.
- VARGAS VASSEROT, C. (2010). Las Sociedades Agrarias de Transformación. Aproximación crítica a su régimen legal. *Revista de Derecho de Sociedades*, núm. 35.

DEMOCRACIA Y JÓVENES, UNA APROXIMACIÓN DESDE LAS COOPERATIVAS¹

POR

Alberto ATXABAL RADA²

RESUMEN

El trabajo aborda las relaciones entre el cooperativismo y los jóvenes y, más concretamente, entre algunos principios cooperativos y los jóvenes. Se incide en las relaciones entre un valor cooperativo y los jóvenes, si bien se puede considerar que se trata de aquel valor que tiene una vinculación más directa con los jóvenes: la democracia. Se destaca la diferente naturaleza de la cooperativa frente a otras formas de empresa por incorporar en su ADN la democracia. Así, la democracia brilla como un valor predicable no ya sólo en la gestión o participación en la empresa cooperativa, sino en su extensión a todos los aspectos de la vida del socio dentro de la sociedad y comunidad a la que pertenece. Este valor debería ser a su vez una vis atractiva para que los jóvenes se acerquen al mundo cooperativo.

Palabras clave: valores cooperativos, democracia, juventud, participación social, gestión empresarial, cooperativas.

Claves Econlit: M140

DEMOCRACY AND YOUNG PEOPLE, AN APPROACH FROM COOPERATIVES

ABSTRACT

The paper addresses the relationship between the cooperatives and young people and, more specifically, between some principles of cooperatives and youth. It highlights the relations between one cooperative value and young people, although it can be considered that

¹ El presente trabajo se enmarca en la investigación realizada en el seno del proyecto “La difusión de los valores y principios cooperativos entre la juventud” (código A/20130312), financiado por el Gobierno Vasco.

² Profesor titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: alberto.atxabal@deusto.es

this is the value which has a direct link with young people: democracy. The different identity of the cooperative stands out from other forms of corporation because they own democracy in their DNA. Thus, democracy shines like a predicable value not only in managing or controlling the cooperative enterprise, but democracy also spreads to all aspects of members' life in society and the community to which members belong. This value should be an attractive turn to approach young people to cooperative world.

Keywords: cooperative values, democracy, young people, membership participation, business management, cooperatives.

1. INTRODUCCIÓN

La Asamblea General de las Naciones Unidas proclamaba 2012 Año Internacional de las Cooperativas. A raíz de esta declaración, la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional (en adelante, ACI) celebrada en Manchester en octubre de 2012 aprobó un Plan para una Década Cooperativa (Mills y Davies, 2013) que alienta a las cooperativas a involucrar a los jóvenes en el sector para que encuentren allí un espacio para su desarrollo personal y profesional. Las cooperativas deben meditar sobre cómo las perciben los jóvenes, cómo se proyectan ante ellos y cómo comunican con ellos. Garantizar su interés e involucración positiva sólo se puede lograr si se entiende su forma de comunicarse y relacionarse con el uso de la tecnología y los medios sociales. Las relaciones humanas son la razón de ser de las cooperativas. Los jóvenes deben ayudar a moldear la identidad y los mensajes (Mills y Davies, 2013:23). Esta propuesta nos da pie para indagar en los valores cooperativos que atraigan a los jóvenes hacia el movimiento cooperativo. Entre estos valores, la democracia, en concreto, juega un papel convergente como valor diferencial de la cooperativa y como valor ideal de la juventud.

Las cooperativas tienen algo que decir ante la situación económica adversa que afrontamos hoy día. Los recortes de muchos gobiernos en los gastos sociales y públicos han provocado que las desigualdades sigan creciendo a medida que se producen cambios sustanciales en el poder económico. Nos preguntamos si existe alguna alternativa al modelo económico imperante, al modelo capitalista. Las cooperativas pueden aportar un rayo de esperanza y claridad a los ciudadanos de todo el mundo, y a los jóvenes en particular. Podemos seguir preguntándonos: ¿por qué la cooperativa? ¿qué tiene de especial? Entre los distintos modelos de empresa, sólo las cooperativas ponen los recursos económicos bajo el

control democrático. La cooperativa es la fórmula más auténtica y directa de la aplicación de la democracia en el mundo de la empresa (Divar, 2011:78). El modelo cooperativo es una manera comercialmente eficaz y efectiva de emprender actividades empresariales, que tiene en cuenta una mayor proporción de necesidades humanas y valores en la toma de decisiones. Veamos, pues, qué son las cooperativas y cómo pueden resultar atractivas para los jóvenes de nuestro tiempo.

En primer lugar, analizaré los valores y principios de las cooperativas como elementos definidores de las cooperativas. A continuación, estudiaré las características de las cooperativas como empresa y a su vez como fórmula de participación democrática en la economía. En tercer lugar, abordaré la democracia como valor diferencial de las cooperativas. Para finalizar, desarrollaré la importancia de las cooperativas para los jóvenes, y viceversa, de los jóvenes para las cooperativas, a la luz de la democracia como valor.

2. LOS VALORES Y PRINCIPIOS DE LAS COOPERATIVAS

En el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional celebrado en la ciudad de Manchester (Reino Unido) en septiembre de 1995 se aprobó la Declaración sobre la Identidad Cooperativa (ACI, 1996) donde se define por primera vez en la historia de la ACI lo que es una cooperativa³, y al mismo tiempo enumera los principios y valores cooperativos que quiere promover y salvaguardar la ACI desde sus orígenes, allá por su fundación en 1895, como una guía para las organizaciones cooperativas del siglo XXI. La enumeración de los valores y principios cooperativos pretende ser universal, de tal forma que sirvan para toda cooperativa sin importar lo que hacen ni dónde existen. La Declaración proporciona una base común en la que todas las principales tradiciones cooperativas pueden prosperar y trabajar eficazmente. Se presupone que la existencia de estos valores cooperativos contribuye a diferenciar las cooperativas de otras formas de sociedades o de empresas.

Tal y como afirma la Confederación de Cooperativas del Caribe y Centro América (Escuela Nacional de Educación Cooperativa, 2004) en su Declaración de San Andrés de septiembre de 1995, el movimiento cooperativo debe constituir una alternativa de salida para los hombres y mujeres, para solucionar sus problemas o desajustes del sistema económico

³ Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

social y político que los han mantenido alejados de una vida digna, libre de igualdad y plena de una realización genuina como ser humano.

La resolución que el Consejo de la ACI dirige a la Asamblea General de la ACI para la aprobación de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa expresa, entre otras cuestiones, una visión de futuro realizada en 1995 que hoy día conserva toda su validez y aplicación. En concreto, afirma la ACI en dicha resolución que las economías nacionales necesitarán más elementos de independencia, democracia y participación para permitir que las personas tengan más dominio sobre sus vidas económicas y sociales. Por lo tanto, continúa, las cooperativas se volverán incluso más importantes, para más gente, en el futuro. Pueden cumplir su papel histórico de distribuir el poder económico de forma más amplia y justa.

2.1. Los valores cooperativos

De la definición de cooperativa, quisiera destacar la referencia a las cooperativas como empresas de propiedad conjunta y de gestión democrática. Esta organización empresarial está basada en unos valores, entre los que brilla la democracia como valor cooperativo (ACI, 1996:17). Estos valores cooperativos, y la democracia entre ellos, son permanentes, están presentes en el movimiento cooperativo desde sus inicios hasta la actualidad. Los valores cooperativos se manifiestan en forma de predicados éticos, de fines últimos, de apelaciones a un sentido moral (Drimer y Kaplan de Drimer, 1981; Trujillo Díez, 2000). O tal y como lo expresa la propia ACI, por debajo de los cambios, hay un respeto fundamental por todos los seres humanos y una creencia en su capacidad de mejorar económica y socialmente mediante la ayuda mutua (ACI, 1996:23).

Sin embargo, en el Informe que acompaña a la Declaración sobre la Identidad Cooperativa no se hace referencia a la democracia como valor, y sí lo hace respecto a los demás valores. Como afirma Martínez Charterina (1995:44), el valor de la democracia queda reflejado perfectamente en el principio de la gestión democrática por parte de los socios, y es en el comentario a dicho principio donde se realizan las consideraciones de derechos y responsabilidades que implica la democracia en las cooperativas, y también el sentido más amplio que supone el fomento del espíritu de la democracia en las cooperativas como algo esencial. Volveremos sobre estas ideas.

2.2. Los principios cooperativos

Como nos dice la propia ACI en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa, estos valores se ponen en práctica a través de siete principios cooperativos, que son pautas o reglas de funcionamiento de las cooperativas. No basta con conocer si la cooperativa sigue la letra de los principios, sino que también ha de saberse si sigue el espíritu de los mismos. Los principios, además, no son independientes, sino que están unidos, de forma que cuando no se atiende a uno de ellos todos se resienten (Martínez Charterina, 1995:38).

Son mandatos que proporcionan normas de conducta. Como tales reglas de funcionamiento son cambiantes, mutables, se adaptan a las circunstancias de cada momento. Son principios prácticos en sí mismos, y por consiguiente, flexibles, aplicables con diferente grado de detalle en diferentes tipos de cooperativas en distintas situaciones. Son principios que requieren que los cooperativistas tomen decisiones sobre la naturaleza de la democracia de sus instituciones, o la distribución de los excedentes creados, entre otras cuestiones.

En particular, la democracia como valor se concreta en el segundo principio que se refiere a la gestión democrática por parte de los socios y en el tercer principio relativo a la participación económica de los socios. Si bien el cuarto principio⁴ también aplica indirectamente la democracia como valor, cuando exige que los socios deben mantener el control democrático de la cooperativa cualesquiera que sean los acuerdos que se firmen con otras organizaciones o gobiernos, e independientemente de las fuentes de financiación externa de la cooperativa.

Estos valores y principios expresan la identidad de las cooperativas por lo que las cooperativas deben incluirlos en sus normativas o reglamentos, ponerlos en práctica en su trabajo diario y animar a sus gobiernos a basar la legislación cooperativa en ellos. Como afirma Gómez Urquijo (1998:110), estos valores son un medio de expresar las actitudes necesarias para culminar la aspiración de perfección de la sociedad y del individuo que persigue el movimiento cooperativo y la ACI en particular. La prevalencia de estos valores para los cooperativistas les obliga a difundirlos dentro y fuera del movimiento cooperativo. Así, el quinto principio cooperativo les obliga a las cooperativas a informar al gran público, y

⁴ El cuarto principio cooperativo proclama al autonomía y la independencia de la cooperativa en los siguientes términos: “Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa”.

especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

3. LA DEMOCRACIA COMO VALOR COOPERATIVO

La democracia como valor cooperativo nos obliga a replantearnos las grandes preguntas que preocupan a los seres humanos: ¿Cuáles son los límites de la democracia? ¿Cómo pueden organizar los hombres y las mujeres sus sociedades de forma que sean más equitativas? ¿Cómo se puede cambiar la economía de forma que sea eficaz y ética a un tiempo? ¿Cuáles son las reivindicaciones justas de los trabajadores? ¿Cómo hay que remunerar al capital? ¿Cómo se puede organizar la economía para producir bienes suficientes a precios justos y con buena calidad para cumplir con las necesidades de todo el mundo? ¿Cómo se pueden construir mejores comunidades? Las cooperativas y los cooperativistas no pueden resolver todos estos interrogantes solos, pero pueden ayudar mucho en hacerlo. Y las cooperativas de trabajo asociado, con mayor motivo, porque llevan dentro de sus estructuras y filosofías algunas de las respuestas más persuasivas a una de las grandes preguntas planteadas por la industrialización: ¿cómo asegurar que los trabajadores disfruten de la dignidad a la que su trabajo les da derecho?

Por ejemplo, la perspectiva de la cooperativa de trabajo también fomenta el hecho de que otros tipos de cooperativas consideren con más cuidado cómo ven y cómo tratan a sus empleados. Sugiere la necesidad de capacitar a los empleados de forma que sean aceptables dentro de las cooperativas existentes para darles más responsabilidades, para escuchar mejor lo que sugieren, para recompensarles en la medida apropiada y para buscar formas en las que podrían invertir en sus cooperativas. Sugiere la necesidad de reconsiderar los estilos de gestión dentro de muchas cooperativas, estilos que normalmente tomaron elementos sin crítica de la empresa capitalista; invita a otras cooperativas a considerar cómo mejor pueden capacitar a sus empleados, lo que constituye un determinante cada vez mayor del éxito económico (ACI, 1996:131).

La democracia es uno de los valores consustanciales a la naturaleza de las cooperativas, desde una doble dimensión: hacia dentro de la cooperativa, donde la propiedad, el control y la gestión de las cooperativas se lleva a cabo por los socios de manera democrática; y hacia afuera de la cooperativa, donde el socio cooperativista participa en la economía y organiza los factores de producción a través de una empresa basada en la persona

y no en el capital. En palabras de la ACI (1996:53), el fomento de este espíritu democrático es una tarea sin fin, difícil, valiosa e incluso esencial.

Además, la democracia es el incentivo para participar en la cooperativa (Marcus, 1988): una cooperativa no puede ser gobernada por unos pocos, no sólo por hombres dejando sin decisión a las mujeres, si bien la falta de democracia plena sigue siendo uno de los defectos más importantes que se producen en las cooperativas. Las cooperativas no pueden ser controladas por un solo socio o una minoría de socios. Todos los socios tienen derecho a controlar la cooperativa y la democracia como valor encarna este derecho para hacerlo efectivo.

Para Birchall (2005:3) y Somerville (2007:8), la democracia es un valor clave del que derivan directamente principios cooperativos. La democracia implica el control democrático por parte de los asociados, y junto a la equidad, permite diferenciar a la cooperativa de otras formas de empresa. Si podemos encontrar una forma de hacer negocios que recompense equitativamente a la gente, podremos distribuir los frutos de la actividad económica de forma tal que no genere desigualdades. Los negocios equitativos son democráticos y reducen la necesidad de que los gobiernos intervengan para corregir las desigualdades.

La democracia se incardina principalmente en dos principios, a saber, el principio de gestión democrática y el principio de participación económica de los socios.

3.1. El principio de gestión democrática

El principio de gestión democrática es, por tanto, un principio que goza de notable importancia, sobre todo, para las cooperativas integradas mayoritariamente por socios trabajadores (Del Burgo, 2002:59). Si la persona es libre y los socios de una cooperativa son personas, se debe permitir a todos ellos participar en la cooperativa con idéntica libertad y capacidad de decisión. Se diferencia así de manera sustancial de la sociedad capitalista. En la cooperativa se pretende que, mediante una gestión democrática, la persona se sienta perfectamente integrada e identificada con la empresa en la que trabaja (Alonso Rodrigo, 2001:30). Es el caso, por ejemplo, de las cooperativas del Grupo Mondragón que son, en su mayoría, cooperativas de trabajo asociado o de producción. La unidad básica de la cooperativa es el socio, que generalmente es un individuo. Esta fundamentación en la persona humana es una de las principales características que distingue a una cooperativa de las empresas orientadas principalmente en beneficio del capital.

Pero no debemos olvidar que la cooperativa es una empresa en el sentido de que es una entidad organizada que funciona en el mercado y, por tanto, debe servir a sus socios de manera eficaz y eficiente. Desde esta perspectiva, los socios representantes encargados de la gestión de las cooperativas mantienen sus puestos en fideicomiso para el beneficio inmediato y a largo plazo de los socios (ACI, 1996:53). Las cooperativas no pertenecen a los dirigentes elegidos más de lo que pertenecen a los empleados que están bajo sus órdenes. Los dirigentes, por tanto, responderán de sus acciones ante los socios durante su mandato.

Por otro lado, no es difícil ver cómo el valor de la democracia entre los socios exige cierto tipo de estrategia en las relaciones entre ellos, una política sobre la distribución de la información, y así sucesivamente. Los socios tienen el derecho de participación⁵, el derecho de ser informados, el derecho de ser escuchados, y el derecho de estar involucrados en la toma de decisiones. Esa democracia en la gestión se manifiesta en el reparto de los votos: un socio, un voto, en las cooperativas de primer grado.

Esta regla de un voto para cada socio está siendo socavada por el marco legislativo de las cooperativas cuando se introduce un voto ponderado en las cooperativas de primer grado. La implantación del voto plural ponderado, en función de la actividad cooperativizada y para las cooperativas de primer grado es una opción reconocida por todas las legislaciones autonómicas de cooperativas, si bien se limita en función del tipo de socio y la clase de sociedad cooperativa (Buendía Martínez, 2000:10).

Igualmente, la aplicación práctica de estos derechos de una manera equitativa se torna, a veces, una tarea difícil en las grandes cooperativas o en las cooperativas de segundo o ulterior grado. Además, la necesidad de las sociedades cooperativas de acceder al crédito ha llevado al legislador a regular la posibilidad de que la toma de decisiones sea proporcional al capital suscrito por socios capitalistas de la cooperativa como en el caso de las sociedades cooperativas mixtas⁶, que supone otra distorsión del principio democrático de participación (Buendía Martínez, 2000:11-12; Del Burgo, 2002:83-85; Trujillo Díez, 2000:1350).

⁵ En algunas leyes cooperativas el socio es incluso obligado a participar bajo la sanción de su exclusión de la cooperativa; otras leyes menos rígidas tratan de establecer instrumentos concretos para hacer la participación del socio, aunque indirecta, más efectiva, por ejemplo, las asambleas sectoriales o las asambleas virtuales.

⁶ Véanse el artículo 107 de la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y el artículo 136 de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. En estas sociedades cooperativas mixtas, el socio capitalista puede tener hasta el 49% del voto en la Asamblea.

Ello no obstante, la cooperativa es una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. En las cooperativas el control se distribuye entre los socios sobre una base democrática y es un elemento diferenciador respecto a las empresas capitalistas o las organizaciones controladas por los gobiernos. La prevalencia de la persona sobre el capital es una consecuencia inmediata y directa de los principios jurídicos de democracia y participación.

3.2. El principio de participación económica de los socios

Las cooperativas funcionan de forma que el capital es el sirviente y no el amo de la organización. Sin duda, la subordinación del capital en la cooperativa se pone de manifiesto a través del interés limitado al capital (Martínez Charterina, 1996:221). A diferencia de la sociedad capitalista, la cooperativa no concede al capital derecho político alguno. El capital es un mero instrumento para la consecución del fin social de la cooperativa: claro ejemplo del carácter personalista de la sociedad cooperativa. Sin embargo, las figuras del socio colaborador de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, o del socio inversor no usuario han permitido la entrada de inversores capitalistas en los órganos societarios de la cooperativa, desnaturalizando su esencia, y llegando a controlarla (Kaplan de Drimer, 2000:168-171; Del Burgo, 2002:67-70).

Evidentemente, los socios deben aportar un capital a la cooperativa para adquirir tal condición. Con el fin de preservar la naturaleza democrática de la empresa, se espera de los socios de las cooperativas que contribuyan de forma equitativa con capital y controlen democráticamente el capital de ésta. Para mantener la creencia de que la fortaleza de la cooperativa procede de compartir los recursos para generar autoayuda, existe la suposición subyacente de que todos los socios deberían poseer una porción del capital de las cooperativas (Hoyt, 1996: 18-22).

También conviene señalar que la cooperativa se define como una empresa cuya propiedad es ejercida democráticamente. Esto quiere decir que los cooperativistas pueden ser individualmente propietarios de las partes que han suscrito, pero no son propietarios de forma individual de la cooperativa o de su activo. Se observa así la diferencia entre el valor de una parte de la cooperativa y el valor de una acción de una sociedad de capitales (Bancel, 2014).

La prevalencia de la persona sobre el capital, latente en la democracia como valor, se ha plasmado en la igualdad de los derechos de voto de todos los socios. Un socio, un voto. El

baremo para medir la participación en la cooperativa no viene determinado por la cantidad de capital aportada, sino que se concede el mismo valor a la opinión de todas las personas, independientemente del volumen de su participación en el capital.

Esta máxima se ha querido trasladar a la participación económica de los socios en el capital aunque no resulta de fácil aplicación en aquellas cooperativas que adquieren una cierta dimensión porque las leyes del mercado presionan para que los puestos más cualificados sean retribuidos por encima de los demás. Por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado las diferencias salariales no son tan abismales como en las empresas capitalistas. Es la llamada solidaridad retributiva (Del Burgo, 2002:60). Pero ello no impide a que haya una relación que se ha ido incrementando de 1 a 3, de 1 a 4 o de 1 a 5 entre los socios que más reciben por sus operaciones en la cooperativa frente a los que menos reciben.

Este capital se gestiona de manera democrática. De ordinario, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado. Los excedentes de la actividad se pueden destinar al desarrollo de la propia cooperativa, constituyendo reservas en parte irrepartibles, al beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa, y al apoyo de otras actividades aprobadas por los socios, por ejemplo, el apoyo a otras empresas comunitarias u otras cooperativas asociadas o al desarrollo del movimiento cooperativo a todos los niveles.

La primera de las posibilidades, en muchas cooperativas, debería ser la forma normal de asignar los excedentes no devueltos a los socios, y es de vital importancia para la viabilidad a largo plazo de la cooperativa (ACI, 1996:57). Ahora bien, En el Congreso de la ACI de Manchester de 1995 ya no se le da carácter obligatorio a que parte de las reservas que se doten con los excedentes puedan ser indivisibles, lo que sin duda reforzaría la necesidad de capitalizar las cooperativas, sino que se deja una cláusula abierta permitiendo esta posibilidad (Martínez Charterina, 1996:221).

La segunda de las posibilidades, esto es, el reparto de los beneficios entre los socios en proporción a las operaciones realizadas con la cooperativa, y no al capital aportado, constituye otro tradicional elemento diferenciador respecto a la empresa capitalista.

En definitiva, los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestiona de forma democrática. Por lo menos parte de ese capital es normalmente

propiedad común de la cooperativa. Usualmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio.

4. LA COOPERATIVA, COMO FÓRMULA DE PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA EN LA ECONOMÍA

La cooperativa aporta al socio un elemento adicional que excede el ámbito puro empresarial. La cooperativa permite al socio una fórmula democrática para participar en la economía y en la sociedad. No hay que olvidar la pretensión del cooperativismo de mejorar las condiciones de vida del socio y aumentar su bienestar, pero al mismo tiempo se quiere conseguir la transformación de la sociedad a través de la transformación de la persona (Gómez Urquijo, 1998:105). Se desarrolla de esta manera el sentido social y el sentido de la comunidad con lo que se favorece la solidaridad y la paz entre los hombres, en definitiva, se camina hacia el logro de unos elevados ideales para un mundo mejor. Ahí es donde brilla un valor como la democracia, predicable no ya sólo en la gestión o participación en la empresa cooperativa, sino en su extensión a todos los aspectos de la vida del socio a nivel social y como miembro de una comunidad más amplia.

Desde este punto de vista, como afirma Divar (2013:74), puede sostenerse que tanto las empresas cooperativas como el movimiento cooperativo en su conjunto, son partícipes de un movimiento de reforma social y democrática. Estas empresas se distinguen de las empresas capitalistas por el sentido de su misión (Hesselbach, 1978:151). Persiguen la realización de sus objetivos tomando a su cargo ciertas actividades adicionales en representación de la comunidad y del interés común.

Se puede afirmar que una empresa regida por el valor democrático constituye un elemento que promueve el desarrollo y la formación de la persona, y remueve los obstáculos de naturaleza económica o social que de hecho impiden la participación efectiva de los ciudadanos más débiles en la vida económica y política. En otras palabras, las cooperativas son instrumentos de democracia económica porque permiten a todos, también a los sin capital, tomar parte en la vida económica y social del país.

Esta conclusión, no obstante, se encuentra en entredicho. La degradación progresiva de los fenómenos democráticos, debido a la influencia de procesos de utilidad, pragmatismo, tecnificación y especialización, ha provocado el desinterés y la dejación con respecto a los valores participativos en la vida pública, lo que ha generado un desapego creciente por la

participación en la vida política. Esta situación se ha trasladado a los ámbitos económicos a partir de ciertas estructuras de poder, donde la democracia pasa a ser de delegación y representación con la consiguiente jerarquización y burocratización (Divar, 2013:70).

Pero admitiendo ello, persiste en las sociedades avanzadas una desconfianza mayor hacia los valores económicos dominantes, provocándose reacciones frente a las carencias del capitalismo o de la gestión económica pública. El capitalismo se ha mostrado incapaz de asegurar un armonioso desarrollo de la economía y de alcanzar la justicia distributiva. Por ello, para coadyuvar con la participación democrática, y al efecto de ir paulatinamente hacia una economía democrática y social, se arguye la necesidad de retomar formas empresariales basadas en la solidaridad económica (Divar, 2013:71).

5. LOS JÓVENES Y LAS COOPERATIVAS

Como hemos dicho anteriormente, la preocupación por la persona, por el socio es uno de los ejes del movimiento cooperativo desde sus orígenes. Esta preocupación por la persona no puede quedar limitada al interior de la cooperativa. Necesariamente, esta actitud de respeto hacia unos valores que se genera dentro de ella ha de traslucirse fuera y extenderse a los no miembros, y entre ellos a los jóvenes.

La involucración de los jóvenes en las cooperativas se produce, principalmente, por dos vías (Smith, Puga y MacPherson, 2006:243): en primer lugar, mediante la creación de cooperativas por los jóvenes, y en segundo lugar, a través de los esfuerzos de las cooperativas ya establecidas para alentar la participación juvenil.

Además, los valores del sistema cooperativo (y, entre ellos, la existencia de una auténtica democracia participativa) son eficaces para alcanzar, junto al económico, otros objetivos de orden personal como la autoestima, la autorrealización o incluso para encontrar sentido a la existencia. Como afirma Gadea (2011:14), en nuestras sociedades, la condición de identidad colectiva plantea tantos problemas como la condición de necesidad. El ideario cooperativista puede contribuir a marcar las pautas de un estilo de vida más satisfactorio y más pleno, cuestión que también interesa a los jóvenes.

5.1. La ACI y los jóvenes

Los jóvenes han estado presentes en el movimiento cooperativo desde sus orígenes, de hecho, entre los 28 pioneros de Rochdale sólo uno era mayor de 30 años. Pero será a partir de

la creación en los años 50 del siglo pasado de la Federación Internacional de Jóvenes Cooperativistas, cuando la ACI y el movimiento cooperativo empiecen a ser conscientes de que debe darse a la juventud un papel mayor en el movimiento y de la necesidad de formar a los jóvenes como un reto del futuro.

La Alianza Cooperativa Internacional (1996:95) quiere atraer a los más jóvenes hacia el mundo cooperativo, como garantía del éxito de sus postulados y del relevo de los actuales socios cooperativistas. Afirma la ACI (1996:107) que gran parte de la vitalidad del movimiento cooperativo se obtendrá de la implicación de los jóvenes. En opinión de Martínez Charterina (1996:223), la presencia de las cooperativas en la sociedad y su aspiración de conquista en la convicción de la bondad del sistema, exigen que se difunda el mismo a la sociedad en general, y a los jóvenes en particular.

El Plan para una Década Cooperativa de la ACI promueve centrarse específica y directamente en los jóvenes adultos y jóvenes en general, estudiando sus mecanismos para crear y mantener relaciones, y considerando si pueden y deben adaptarse los mecanismos tradicionales de participación y relación. ¿Elaboran las jóvenes generaciones sus propios mecanismos de colaboración, de los cuales puede aprender un sector cooperativo establecido, hasta posteriormente adoptarlos? ¿Están ofreciendo las cooperativas los puntos de acceso más indicados para los jóvenes? ¿Están dispuestas a crear un espacio o plataforma para ellos y que les permita moldear el futuro? ¿Están usando tan siquiera el lenguaje apropiado?

La ACI es consciente de que para atraer a los jóvenes hay que presentar el movimiento cooperativo como una forma de empresa suficientemente atractiva para ellos donde se les ofrecen posibilidades de futuro. Para ello, la ACI quiere destacar aquello que tiene de particular una cooperativa, su aspecto idealista y su faceta de preocupación social. Los principios y valores cooperativos aparecen así, como la principal forma de conexión con los jóvenes, que podrían encontrar la respuesta a sus ideales de un mundo mejor, una causa por la que merezca la pena luchar y trabajar (Watkins, 1929). No obstante, los jóvenes de hoy no son los de hace cuarenta años, y los valores de los jóvenes van cambiando con el tiempo. Se puede hablar también de los contravalores o valores negativos de los jóvenes, como la dificultad que tienen para adoptar compromisos duraderos o la prevalencia del individualismo sobre los valores solidarios⁷. Del mismo modo, hay jóvenes que prefieren una mayor

⁷ ELZO, Javier, “Cómo son los jóvenes a quienes orientamos”, intervención en el VI Encuentro Estatal de Orientación, Universidad de Deusto, 12 de mayo de 2012.

participación en otros grupos voluntarios basados en causas comunes, como ecología, bienestar y actividades del tiempo libre. Ahora bien, tampoco todos los jóvenes son iguales ni todos acabarán siendo cooperativistas. Evidentemente, un joven se acercará al mundo cooperativo en la medida en que su escala de valores se asemeje a los valores de las cooperativas.

El cooperativismo aparece también como una adecuada solución a los problemas de la juventud. La aspiración del movimiento cooperativo a mejorar la sociedad y a construir un mundo mejor bajo ideales de paz, igualdad y democracia, es sin duda, una importante contribución a los intereses de los jóvenes y a sus condiciones de vida y futuro. La aspiración a lograr un mundo mejor no es algo anecdótico en el movimiento cooperativo, sino que tiene un papel esencial como meta final. La propia Alianza Cooperativa Internacional impulsa desde época muy temprana el logro de un nuevo orden social y la importancia de ayuda para todos los necesitados a través del cooperativismo (Gómez Urquijo, 1998:101-103 y 279).

5.2. La consecución de un empleo a través de las cooperativas

Hay temas de justicia social como la situación de los jóvenes en el mercado de trabajo, que las cooperativas han intentado solucionar históricamente y que deben seguir haciéndolo. En muchos países del sur hay un excedente de hombres y mujeres jóvenes en busca de empleo y preocupados por cómo van a organizar sus vidas. En la mayoría de los países del norte, las oportunidades de pleno empleo se desdibujan cada día⁸. Muchos jóvenes se enfrentan, por consiguiente, a futuros empobrecidos y oportunidades limitadas. La cooperativa les ofrece una alternativa basada en valores como la democracia, y en la prevalencia de la persona sobre el capital.

En un mundo cada vez más globalizado, las cooperativas ofrecen su capacidad histórica de reducir las divisiones sociales y económicas de forma equitativa, por lo menos para los que tienen alguna capacidad de controlar sus vidas. Igual que siempre han hecho en el pasado, las cooperativas ofrecen oportunidades para que la gente se ayude a sí misma. La primera forma en que las cooperativas contribuyen a la erradicación de la pobreza es generando empleo, tanto directo como indirecto. Este aspecto, que fue esencial en el origen y nacimiento del movimiento cooperativo, sigue siendo de vital interés en el momento actual en el que el principal problema de muchas economías continúa siendo el paro. Y esta opción

⁸ En España el paro juvenil ronda el 60% de la población activa juvenil, mientras que en la Comunidad Autónoma Vasca dicha cifra se acerca al 40%.

debería ser lo suficientemente atractiva para cautivar a los más jóvenes en el momento en que les corresponde entrar en ese mercado global. Por ejemplo, en Serbia hay cooperativas que buscan familiarizar a los jóvenes desocupados con el mundo del trabajo a través de la provisión de puestos de empleo de corto plazo. Aproximadamente, un 30% de aquellos que encuentran un empleo de corto plazo a través del sistema de cooperativas logran posteriormente un empleo permanente (Smith, Puga y MacPherson, 2006:126-127).

Las cooperativas son una excelente contribución al problema del paro, con la ventaja de que no sólo facilitan una forma de trabajo a los jóvenes, sino que lo hacen precisamente estimulando su iniciativa, autoayuda y trabajo responsable. Mejora su situación económica pero también lo hace su situación social, en lo que contribuyen decisivamente los esfuerzos de las cooperativas en la educación, ofreciéndoles unos valores y unos principios para su formación integral.

5.3. La formación y educación de los jóvenes

Otro objetivo del movimiento cooperativista hacia los jóvenes va dirigido a su formación y educación. El cooperativismo aparece como el medio idóneo de educar a los jóvenes porque forma en valores humanos de democracia, solidaridad y altruismo. Pero, por otro lado, una juventud formada es una garantía de eficacia para la cooperativa en la que se integra. La ACI, consciente de la falta de atractivo del cooperativismo entre los jóvenes, viene predicando desde los años 60 del siglo pasado la necesidad de formar jóvenes utilizando formas de expresión y educativas propias de los jóvenes, adaptándose a los cambios tecnológicos, sociales y culturales de la juventud. Esta preocupación se acaba plasmando en el quinto principio de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa aprobada en el Congreso de la ACI de Manchester de 1995, según el cual las cooperativas informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

No obstante, el camino no está exento de obstáculos. Precisamente, el desconocimiento de esta figura jurídica es uno de los motivos por los que los jóvenes emprendedores no eligen las cooperativas para iniciar una actividad económica. Tal vez unos conocimientos sobre cooperativas posibilitarían la constitución de las mismas por los jóvenes, más teniendo en cuenta que gran parte de la juventud comparte valores democráticos, solidarios y participativos.

Hay algunos países que han impulsado la creación de cooperativas por jóvenes estudiantes (Smith, Puga y MacPherson, 2006:115). Esta innovadora forma de aprendizaje nació hace tiempo en la Universidad de Jyväskylä (Finlandia) y se aplica con éxito en varios países del mundo. Por ejemplo, en Finlandia existen las Team Learning Cooperatives o en el País Vasco donde se han puesto en marcha las Junior Cooperativas⁹. En el caso vasco, la figura resultante deberá llevar en el nombre de la empresa la palabra “junior” y tendrá la característica de que crearán empresas reales a todos los efectos. Para ello bastará con notificarlo al registro de cooperativas. Al concluir los estudios, pasarán a ser cooperativas de trabajo al uso.

5.4. La participación de los jóvenes en la cooperativa

Las cooperativas responden asimismo a otro problema de la juventud: su falta de participación y acceso a puestos de responsabilidad, y lo solucionan por su forma de concebir la participación democrática de los socios en la empresa. Los jóvenes pueden establecer objetivos acorde con sus inquietudes y habilidades, además de participar en la toma de decisiones y ser protagonistas de un proyecto colectivo gestionado de manera democrática. La participación de los jóvenes en la dirección de las cooperativas permitiría hacer más atractivas las cooperativas para los jóvenes porque éstos sabrán potenciar aquellos aspectos que les resultan más interesantes, pero al mismo tiempo se trata de educar a los jóvenes hacia la responsabilidad, ejercitando tal responsabilidad. El movimiento cooperativo quiere huir de la formación de cooperativas compuestas estrictamente por jóvenes y promueve la integración global en cooperativas con socios de cualquier edad (Böök, 1992:204). Aquí nuevamente, la democracia adquiere toda su plenitud como valor cooperativo para que la integración de los jóvenes lo sea en pie de igualdad, evitando que las jerarquías de edad entre los socios impidan la integración y la asunción de responsabilidades por los más jóvenes.

⁹ Dentro del Programa de Reactivación del empleo 2013-2014, el Gobierno Vasco en su iniciativa de impulsar el emprendimiento y el fomento del empleo juvenil ha dado forma jurídica a la creación de cooperativas en el ámbito educativo con las Junior Cooperativas, en colaboración con Mondragón Unibertsitatea. Las nuevas cooperativas estarán formadas por equipos de estudiantes de entre 10 y 20 personas. Se constituirán al inicio de sus estudios como asociaciones, para formar luego, con la ayuda del programa del Gobierno, cooperativas de Trabajo Asociado Junior. Su finalidad será impulsar el desarrollo de proyectos reales para poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos (creación, organización y gestión de una cooperativa, desarrollo de una actividad en forma cooperativa y colaborativa...). Así, las empresas constituidas al amparo de planes formativos y emprendedores de alguna universidad radicada en Euskadi recibirán el 85% del coste neto de la actividad, con un límite de 5.000 euros por entidad beneficiaria. Las cooperativas junior beneficiadas en 2013 se pueden consultar en la Resolución de 24 de febrero de 2014, de la Directora de Economía Social, por la que se hace pública la relación de entidades beneficiarias de las ayudas previstas en la Orden de 1 de agosto de 2013 por la que se convocan y regulan ayudas para la Formación en la Economía Social. BOPV, núm. 60, de 27 de marzo de 2014.

6. CONCLUSIONES

En definitiva, la democracia como valor cooperativo permite diferenciar a las cooperativas del resto de organizaciones económicas, puesto que los demás valores cooperativos, de forma explícita o implícita, podrían ser asumidos por las empresas capitalistas convencionales. La estructura de las cooperativas plasma la democracia como norma de comportamiento y característica diferencial del resto de empresas. La democracia se incardina principalmente en dos principios, a saber, el principio de gestión democrática y el principio de participación económica de los socios.

Este valor, consustancial a la naturaleza de las cooperativas, se despliega desde una doble dimensión: hacia dentro de la cooperativa, como hemos dicho, donde la propiedad, el control y la gestión de las cooperativas se lleva a cabo por los socios de manera democrática; pero también hacia afuera de la cooperativa, donde el socio cooperativista participa en la economía y organiza los factores de producción a través de una empresa basada en la persona y no en el capital. En este sentido, la participación económica de los socios cooperativistas produce una auténtica sociedad democrática. La democracia económica se traslada a la democracia política. Esta dimensión externa se refleja en la extensión de los valores cooperativos, y entre ellos la democracia, a los no miembros y a los jóvenes, en particular.

La Alianza Cooperativa Internacional y el movimiento cooperativo quieren atraer a los más jóvenes hacia el mundo cooperativo, como garantía del éxito de sus postulados y del relevo de los actuales socios cooperativistas. Además, el cooperativismo aparece también como una adecuada solución a los problemas de la juventud. La aspiración del movimiento cooperativo a mejorar la sociedad y a construir un mundo mejor bajo ideales de paz, igualdad y democracia, es sin duda, una importante contribución a los intereses de los jóvenes y a sus condiciones de vida y futuro.

La involucración de los jóvenes en las cooperativas se produce, principalmente, por dos vías: en primer lugar, mediante la creación de cooperativas por los jóvenes, y en segundo lugar, a través de los esfuerzos de las cooperativas ya establecidas para alentar la participación juvenil. De esta forma, se mejora su situación económica pero también lo hace su situación social, en lo que contribuyen decisivamente los esfuerzos de las cooperativas en la educación, ofreciéndoles unos valores y unos principios para su formación integral.

Así, el cooperativismo aparece como el medio idóneo de educar a los jóvenes porque forma en valores humanos de democracia, solidaridad y altruismo. Pero, por otro lado, una juventud formada es una garantía de eficacia para la cooperativa en la que se integra. Conjugando ambas pretensiones, la de acercar a los jóvenes a las cooperativas y la de formarles en los valores cooperativos, se han impulsado la creación de cooperativas por jóvenes estudiantes, como las Junior Cooperativas en el País Vasco.

Por último, las cooperativas también permiten, con mayor facilidad que otras formas de empresa, que los jóvenes puedan participar en la toma de decisiones y ser protagonistas de un proyecto colectivo gestionado de manera democrática.

En definitiva y utilizando las palabras de la ACI (1996:131), por razones tanto económicas como de justicia, las cooperativas tienen una obligación para llegar de forma consciente y continua a los jóvenes. De modo algo tópico pero también significativo, el futuro del movimiento cooperativo está con los jóvenes. Las tradiciones ricas y diversas del movimiento, los matices y el potencial de sus filosofías, necesitan ser reconsiderados y reaplicados por cada generación. Cuanto antes se impliquen los jóvenes, cuanto antes comiencen a pensar ellos mismos cómo debería ajustarse el movimiento cooperativo a su época, será mejor para todos. El dialogo a través de las generaciones de los cooperativistas es un requisito fundamental para el continuo éxito de las cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1996) *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos*. Vitoria-Gasteiz: Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.
- ALONSO RODRIGO, E. (2001) *Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- BANCEL, J.L. (2014) Tercer principio: contribución económica de los socios. En *Guías orientativas de la Comisión de Principios de la ACI*, en <http://ica.coop/sites/default/files/attachments/DRAFT%20Guidance%20Notes%20P3%2C%20P5%2C%20P7%20Spanish%202014-02-11.pdf>.
- BIRCHALL, J. (2005) Los principios cooperativos, diez años después. *Revista de la Cooperación Internacional*, Nº 2, p. 1-16.
- BÖÖK, S.Å. (1992) *Valores para un mundo en cambio*. San José de Costa Rica: ACI.

- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2000) La participación democrática: ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas? *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 34, p. 7-21.
- DEL BURGO, U. (2002) La desnaturalización de las cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 36, p. 51-120.
- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. (2011) *Las cooperativas: una alternativa económica*. Madrid: Dykinson.
- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. (2013) *Economía y democracia*. Madrid: Dykinson.
- DRIMER, B. y KAPLAN DE DRIMER, A. (1981) *Las cooperativas: fundamentos, historia, doctrina*. Buenos Aires: Intercoop, 3ª ed.
- ESCUELA NACIONAL DE EDUCACIÓN COOPERATIVA (2004) *Valores y principios del cooperativismo*. Santo Domingo; Escuela Nacional de Educación Cooperativa.
- GADEA SOLER, E. (2011) Prólogo. En DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. *Las cooperativas: una alternativa económica*. Madrid: Dykinson, p. 11-14.
- GÓMEZ URQUIJO, L.T. (1998) *La Alianza Cooperativa Internacional. Su desarrollo como institución y en especial como instrumento transformador de la sociedad*. Vitoria-Gasteiz: Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.
- HESELBACH, W. (1978) *Las empresas de la economía de interés general*. México: Siglo XXI.
- HOYT, A. (1996) And then there were seven: cooperative principles updated. *Cooperative Grocer*, enero/febrero, p. 18-22.
- KAPLAN DE DRIMER, A. (2000) Las cooperativas ante los peligros de desnaturalización y desmutualización. *Anuario de Estudios Cooperativos*, Nº 1, p. 167-175.
- MARCUS, L. (1988) Cooperatives and Basic Values. En ICA, *XXIX Congress, Stockholm, July 1988, Agenda & Reports*. Geneva: ICA, p. 95-108.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. (1995) Los valores y los principios cooperativos. *REVESCO*, Nº 41, p. 35-45.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. (1996) La cooperativa como empresa y los principios cooperativos tras el congreso centenario de la ACI de Manchester. En *Evolución del escenario económico. Homenaje a D. José Mª Solozábal Barrena*. Bilbao: Universidad de Deusto, p. 207-226.
- MILLS, C. y DAVIES, W. (2013) *Plan para una Década Cooperativa*, ACI. Puede consultarse en <http://ica.coop/sites/default/files/attachments/ICA%20Blueprint%20-%20Final%20-%20March%2013%20ES.pdf>.

- SMITH, J., PUGA, R. y MACPHERSON, I. (eds.) (2006), *Los jóvenes reinventan las cooperativas* (traducción al español por Mirta VUOTTO). Buenos Aires: Prometeo.
- SOMERVILLE, P. (2007) Co-operative Identity. *Journal of Co-operative Studies*, N° 40.1, p. 5-17.
- TRUJILLO DÍEZ, I.J. (2000) El valor jurídico de los principios cooperativos. A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 658, p. 1.329-1.360.
- WATKINS, W.P. (1929) The call of Co-operation to Youth. *Review of International Co-operation*, N° 22, p. 368-371.

EVOLUCIÓN DEL COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS COOPERATIVAS VERSUS EMPRESAS CAPITALISTAS: UNA APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA AL EFECTO CRISIS

POR

Jesús CLEMENTE LÓPEZ,
Millán DÍAZ FONCEA,
María A. GONZÁLEZ ÁLVAREZ,
Carmen MARCUELLO SERVÓS¹ y
Pablo NACHAR CALDERÓN²

RESUMEN

Desde el año 2008 la situación económica en España ha sufrido un proceso de deterioro que no se había conocido en otros periodos. La situación es tan compleja que es necesario abordar el estudio de numerosas cuestiones a nivel macroeconómico, microeconómico, del sector financiero y de la economía real para comprender y, especialmente, para reconocer qué factores están permitiendo sobrevivir a los proyectos empresariales. En este sentido, dos factores fundamentales para la supervivencia de las organizaciones económicas en la crisis actual son la capacidad de exportación y de innovación. El objetivo de la investigación es ambos fenómenos de las sociedades cooperativas de trabajo y las sociedades laborales en España, comparando su situación con las empresas capitalistas, con el fin de obtener una imagen real del posicionamiento de las Empresas de Economía Social en estos ámbitos. Los datos utilizados para realizar el estudio proceden de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) para el periodo 2005-2010, y se realiza atendiendo especialmente a los sectores.

¹ Profesores de la Universidad de Zaragoza. Direcciones de correo electrónico: clemente@unizar.es, millan@unizar.es, maria.gonzalez@esisl.com y cmarcue@unizar.es.

² Profesor de la Universidad Diego Portales (Santiago, Chile). Dirección de correo electrónico: pablo.nachar@mail.udp.cl.

Palabras clave: sociedades cooperativas, exportación, innovación, análisis comparativo, España.

Claves Econlit: J21, M20

EVOLUTION OF STRATEGIC BEHAVIOR OF COOPERATIVE VERSUS CAPITALIST ENTERPRISES: A DESCRIPTIVE APPROACH TO EFFECTIVE CRISIS

ABSTRACT

Since 2008 the economic situation in Spain has undergone a process of deterioration. The situation is so complex that it is necessary to study it of numerous perspectives because it is very important to know the factors that are enabling firms survive. In this regard, two key factors in this topic are the ability to export and innovation. The aim of the paper it is to analyse both phenomena in Social Firms Spain, comparing their situation with capitalist enterprises, in order to get a picture of the position of Social Economy Enterprises in these areas. The data used for the study come from the Survey on Business Strategies (ESEE) for the period 2005-2010.

Keywords: cooperatives, export, innovation, comparative analysis, Spain.

1. INTRODUCCIÓN

Desde el año 2008 la situación económica en España ha sufrido un proceso de deterioro que no se había conocido en otros periodos. La situación es tan compleja que es necesario abordar el estudio de numerosas cuestiones a nivel macroeconómico, microeconómico, del sector financiero y de la economía real para comprender y, especialmente, para reconocer qué factores están permitiendo sobrevivir a los proyectos empresariales.

En el conjunto de la Unión Europa, España junto con Italia, Francia y Alemania, son los países con un sector de la Economía Social más relevante, y en especial, si se tienen en cuenta a las sociedades cooperativas de trabajo y otras organizaciones asimiladas como las sociedades laborales. En algunos trabajos se encuentra evidencia de la capacidad de las cooperativas para mantener el empleo en este periodo de crisis, su mayor capacidad para remunerar en mejores condiciones a determinados sectores de población frente a la empresa

capitalista tradicional, así como una mayor reacción medida a través de la creación de un mayor número de empresas (Clemente et al., 2009, 2012). Sin embargo, la coyuntura económica ha provocado que ya no sea suficiente con la capacidad de adaptación y flexibilidad que han demostrado las cooperativas, sino que es necesario abordar otros aspectos que serán claves para enfrentarse a un futuro todavía incierto.

En este sentido, existen cuestiones fundamentales relativas tanto a la gestión interna como a la capacidad de financiación, la planificación, la calidad de los productos y la productividad que se quedan cortos ante el deterioro que causa la situación de crisis para el conjunto de la sociedad. De todas formas, aunque la mejora del entorno general parece estar todavía muy alejada, existe un cierto consenso en que las organizaciones económicas que están superando la situación de crisis son aquéllas que han apostado por la innovación y la exportación. Estos dos aspectos siempre han sido claves, más aún en este momento.

Con todo ello, el objetivo general de este artículo, es describir la capacidad de innovación y de exportación de las sociedades cooperativas de trabajo y las sociedades laborales en España, al entender que éstos son dos factores fundamentales para la supervivencia de las organizaciones económicas en la crisis actual, desde una perspectiva comparativa, es decir, utilizando las otras formas organizativas como elemento de referencia. Este objetivo general se subdivide en dos referidos a las siguientes cuestiones: 1) Examinar las actividades tecnológicas de las cooperativas de trabajo y las sociedades laborales, atendiendo especialmente a los resultados de la innovación que realizan en el periodo 2005-2010 (esta innovación se divide en innovación en producto, innovación en métodos organizativos e innovaciones comerciales); 2) Estudiar la evolución de las actividades de exportación y características de los mercados en los que operan las cooperativas de trabajo y las sociedades laborales para el mismo periodo de tiempo.

Los datos utilizados para realizar el estudio proceden de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE): una encuesta anual realizada por la Fundación SEPI que tiene como finalidad “la caracterización del comportamiento estratégico de las empresas manufactureras españolas”³. Esta encuesta utiliza como población de referencia las empresas con 10 o más trabajadores de la industria manufacturera (códigos 10 a 32 de la CNAE-2009 excluido el 19), manteniendo una muestra representativa de las empresas industriales manufactureras en

³ Fundación SEPI (2012): Las Empresas Industriales en 2010, http://www.fundacionsepi.es/esee/sp/sesee_informes.asp

España. Esto permite poder comparar los resultados obtenidos por las sociedades cooperativas con el resto de empresas industriales incluidas en la ESEE publicada por la Fundación SEPI.

El trabajo consta de los siguientes apartados: en la sección 2 se revisa la situación de las sociedades cooperativas en relación a su carácter innovador y exportador; en la tercera se presentan los datos del estudio y el análisis descriptivo de los mismos; en las secciones 4 y 5 se muestran los resultados para la actividad exportadora e innovadora, respectivamente y el 6 presenta las principales conclusiones.

2. INNOVACIÓN Y EXPORTACIÓN EN LAS COOPERATIVAS: UNA REVISIÓN

Es aceptado que las Cooperativas de Trabajo y Sociedades Laborales (representantes principales de las Empresas de Economía Social) resisten mejor una coyuntura económica desfavorable que otros modelos organizativos. Sin embargo, estas organizaciones no son ajenas a la evolución del mercado y también necesitan plantear una estrategia adecuada para ser viables y mantener su actividad. En este sentido, la innovación y las exportaciones se han mostrado como una forma de afrontar este escenario al ser instrumentos clave para impulsar la productividad de las empresas (OCDE, 2011) y así obtener ventajas competitivas. En este apartado se comentan algunos trabajos previos relacionados con estas dos dimensiones de la dirección estratégica en las entidades de economía social en general y en las cooperativas en particular.

2.1. Capacidad innovadora y las Empresas de Economía Social

Según el Manual de Oslo (OCDE, 2005), la innovación abarca la I+D, las actividades de desarrollo de introducción de innovaciones que no son de producto o de proceso (nuevos métodos de comercialización u organizativos) y las adquisiciones de conocimiento externo o de bienes de capital, siendo, por tanto, un concepto amplio que incluye diferentes dimensiones relacionadas con la misma (Echevarría, 2008) y que ha sido analizada desde estas diferentes perspectivas por diversos autores (Damanpòur y Gopalakrishnana, 2001; Koschitzky, 2002; Chesbrough, 2004, 2005; Teo, 2007).

En la revisión de los trabajos realizados sobre la capacidad innovadora de las Empresas de la Economía Social (EES) se observa que han recibido una clara atención en España y a nivel internacional, pero no de forma conjunta. Desde el punto de vista de la innovación, en España se han centrado principalmente en el sector agroalimentario. Por

ejemplo, Segovia y Sánchez (2010) clasifican las fuentes de innovación de las cooperativas agrarias, atendiendo a sus características estructurales y operativas. Sus resultados evidencian que existen cuatro fuentes de innovación principales (los gerentes, la tecnología en sí misma, el mercado y el contexto normativo) que, intermediados por la orientación al cambio de las áreas de gestión, motivan las innovaciones (internas y externas) en estas organizaciones.

Asimismo, desde el punto de vista industrial, Coque y Pérez (1999) y Coque (2002) analizan la innovación tecnológica de las empresas de participación como uno de los factores clave de competitividad de las empresas actuales. En concreto, Coque (2002) plantea que las sociedades cooperativas muestran diferentes debilidades para desarrollar actividades fuertemente innovadoras, presentando una menor productividad y calidad en la I+D que realizan, debido a la escasez de recursos financieros, a la baja formación de los socios cooperativistas, o a que muchas de ellas realizan actividades tecnológicamente simples. No obstante, esto está cambiando, y como también apunta Coque (2002), aquellas cooperativas en las que la participación esté presente y basen en mayor medida su actividad en los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional, estas debilidades son más fácilmente subsanables, pudiendo convertirse en fortalezas, incluso (p. 10).

En términos generales sobre las cooperativas, Águila y Padilla (2010) inciden en los factores que favorecen la innovación y su relación con el comportamiento estratégico de las empresas de Economía Social, aunque son Amat y Perramon (2011) quienes analizan el crecimiento de las cooperativas desde el enfoque de la competitividad. Estos autores demuestran que los principales factores que favorecen el crecimiento de las empresas, incluidas las cooperativas, y por tanto la competitividad de las mismas, son el desarrollo de técnicas de gestión modernas, el fomento de la calidad y la productividad, así como la innovación y la internacionalización de la empresa.

A nivel internacional, cabe destacar especialmente los trabajos de Antoniololi et al. (2011) y Kalmi y Kauhanen (2008) en los que se analiza la relación entre las actividades de innovación y su efecto sobre el bienestar de los trabajadores.

Finalmente, desde los trabajos que analizan la innovación en el sector de las Empresas de Economía Social se ha señalado la importancia de la innovación social como un elemento relevante en el ámbito de la innovación en general y especialmente importante en el sector de la Economía Social. Así, desde las propias publicaciones de la OCDE sobre innovación en

2005 y en 2010 se produce un cambio sustancial al reconocer que la innovación social es fundamental para el desarrollo de las sociedades. En este sentido, Morales (2012) realiza un análisis del concepto de innovación social y su articulación a través de diferentes organizaciones de la Economía Social. Su conclusión es que el marco organizativo de las cooperativas es una herramienta que facilita las iniciativas innovadoras. En esta misma línea, Sanchís y Campos (2011) insisten en que los factores organizativos son fundamentales para la generación de innovación, siendo elementos consustanciales en el caso de las cooperativas. Asimismo, el trabajo en red es otro mecanismo que favorece la generación de actividades de innovación (Balaren et al., 2004).

2.2. Actividad exportadora y Empresas de Economía Social

Por su lado, la exportación de productos también contiene matices relevantes, desde los diferentes lugares geográficos a los que se exporta, el modelo para el acceso a la exportación y el tipo de mercado y su relación con las importaciones realizadas (Navarro, 2002; Theodosious y Leonidou, 2003; Akyol y Akehurst, 2003; Flor et al., 2004).

Con respecto a las actividades de exportación, el número de trabajos que analizan estas actividades en las Empresas de Economía Social (EES) son escasos, destacando el de Fernández et al. (2008) en el que se analizan las estrategias exportadoras, de expansión, competitivas y las estrategias de producto en las cooperativas de Castilla-La Mancha. Asimismo, Fuentes et al. (2011) plantean que la estrategia de exportación y de internacionalización ha sido utilizada por las cooperativas agrarias para enfrentarse a las dificultades presentes en el mundo agrario (atomización de las empresas, etc.).

Estos autores señalan que, según la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (2010), en 2009 el 35% de las cooperativas españolas vendió en otros países de la Unión Europea e incluso el 15% exporta a otros países no comunitarios. En el caso de las cooperativas de mayor tamaño (las que superan el millón de euros de facturación) la cifra de exportadoras aumenta hasta el 42,20%, con un promedio de 12,47 millones de euros exportado por empresa, mostrando la relevancia que tiene el tamaño en la capacidad de exportación.

No obstante, Fuentes et al. (2011) concluyen que, según las estadísticas publicadas, la implantación exterior de las cooperativas españolas es escasa, sólo el 7,41% de las cooperativas de segundo grado se han establecido en el exterior y apenas la mitad en las

cooperativas de primer grado, uniéndose a Boccherini (2010) en su precisión de que la agroindustria alimentaria española presenta un escaso interés por la internacionalización.

Para finalizar, cabe destacar que tanto el análisis de la innovación como el de las exportaciones se han realizado utilizando principalmente aproximaciones como el análisis de casos o las entrevistas en profundidad. En este sentido, a partir de la revisión de los informes y publicaciones existentes que han utilizado las Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) en España sobre estos temas, podemos afirmar que las Sociedades Cooperativas de Trabajo y las Sociedades Laborales no han sido analizadas de forma específica y comparada con el resto de formas jurídicas, a pesar de las posibilidades que otorga la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). Por ello, consideramos que dada la relevancia del tema y la necesidad de ampliar el conocimiento sobre este campo, este proyecto tiene un claro interés académico y divulgativo, ya que completa las perspectivas presentadas hasta la fecha.

3. DATOS BÁSICOS Y ANÁLISIS DESCRIPTIVO

La base de datos de este trabajo es la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). Esta encuesta se realiza anualmente a las empresas industriales manufactureras en España y tiene como objetivo “la caracterización del comportamiento estratégico de las empresas manufactureras españolas”.⁴ Esta encuesta tiene como población de referencia las empresas de la industria manufacturera (códigos 10 a 32 de la CNAE-2009 excluido el 19) con 10 o más trabajadores, por lo que se restringe la presencia de las empresas de menor tamaño. En concreto, la muestra recoge un total de 1.731 empresas, diferenciándolas por tamaño, entre aquéllas de menos de 200 trabajadores (1.364 empresas) y las de más de 200 trabajadores (367 empresas).

La ESEE parte de un cuestionario de 107 preguntas, con más de 500 campos, que incorpora información acerca de las estrategias de las empresas (precios, gastos de I+D...) y de su entorno competitivo (mercados en los que están presente), así como información sobre sus cuentas de resultados y balances contables. Entre las fortalezas de la ESEE se incluyen la consistencia y calidad de la serie al mantener a lo largo del tiempo las mismas empresas encuestadas, incorporando empresas con características similares a las existentes cuando éstas son baja en la muestra (ya sea por causa voluntaria u obligada por su desaparición, etc.). Asimismo, en la selección inicial de empresas realizada en 1999 se combinaron criterios de

⁴ Fundación SEPI (2012): Las Empresas Industriales en 2010, http://www.fundacionsepi.es/esee/sp/sesee_informes.asp

exhaustividad y de muestreo aleatorio con el fin de mantener el nivel de representatividad del sector manufacturero. Finalmente, la longitud de la muestra (desde 2005 a 2010) permite tener una visión temporal de las decisiones tomadas por las empresas de la muestra, fundamental para un análisis profundo de las mismas.

Al tratarse de una muestra es necesario presentar los datos de la significatividad, cuestión que se discute en el anexo 1. Aquí simplemente indicar que con los habituales criterios de significatividad la muestra de EESs presentan una significatividad un poco por encima del 10% para cada uno de los años utilizados en el caso de que se considere muestreo aleatorio, pero que esa significatividad es manifiestamente mejor si se interpreta como un muestreo estratificado. Bajo nuestro punto de vista la información disponible justifica la realización de este trabajo.

A pesar de valiosa información que ofrece la ESEE, sólo unos pocos trabajos la han utilizado para estudiar las estrategias y comportamientos de las Empresas de Economía Social. La ESEE distingue entre 1) Empresa Individual, 2) Sociedad Anónima, 3) Sociedad Limitada, 4) Sociedad Anónima Laboral, 5) Cooperativa de Trabajo; y 5) Otras, que será la que se utilice para diferenciar el modelo organizativo en este estudio.

El porcentaje de empresas de la Economía Social (sociedades cooperativas de trabajo y Sociedades Anónimas Laborales) sobre el total de la muestra es del 2,86%, mostrando un ligero descenso con la crisis. Estos porcentajes suponen una cierta sobrerrepresentación de la Economía Social en la muestra sobre lo que ocurre en la población, donde las empresas de Economía Social representan el 1,8% de las empresas con 10 o más trabajadores (2.702 sobre un total de 150.064 empresas)⁵.

Tabla 3.1. Número de empresas por forma jurídica y año

	Sociedad Anónima	Sociedad limitada	Sociedad anónima laboral	Cooperativa de trabajo	Otros tipos de empresa	TOTAL	Porcentaje Empresa social
2005	1.093	725	30	28	35	1.911	3,04%
2006	1.047	879	32	27	38	2.023	2,92%
2007	1.042	887	27	34	23	2.013	3,03%
2008	1.054	875	26	32	22	2.009	2,89%
2009	1.027	921	24	31	12	2.015	2,73%
2010	1.017	923	20	31	15	2.006	2,54%
Total	6.280	5.210	159	183	145	11.977	2,86%

Fuente: Encuesta sobre Estrategias Empresariales

⁵Los datos sobre empresas de Economía Social han sido recogidos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, mientras que el número de empresas con 10 o más trabajadores procede del Directorio Central de Empresas (DIRCE).

La distribución por actividades económicas para el año 2010 se presenta en la tabla 3.2, mostrando que las Empresas de Economía Social (EES) se distribuyen de manera heterogénea entre los distintos subsectores de la industria española. Cabe destacar que existen tres sectores, Industria cárnica, productos alimenticios y tabaco, Máquinas agrícolas e industriales y Productos informáticos, electrónicos y ópticos, en los que supera el 4%. En cualquier caso parece que las EESs no surgen en sectores en los que las necesidades de inversión iniciales son elevadas como por ejemplo en Industria química y productos farmacéuticos y Vehículos de motor y otro material de transporte. Sin duda las dificultades del acceso al crédito, así como la presencia de grandes multinacionales en estos sectores son elementos que impiden la implantación de la Economía Social en estos sectores.

Tabla 3.2. Número de empresas por forma jurídica y sector de actividad (Año 2010). Nivel de desagregación 1

	Sociedad Anónima	Sociedad limitada	Sociedad anónima laboral	Cooperativa de trabajo	Otros tipos de empresa	TOTAL	% ES
Industria cárnica, Productos alimenticios y tabaco, Bebidas	174	142	2	12	6	336	4,2%
Textiles y confección, Cuero y calzado	82	98	1	4	2	187	2,7%
Industria de la madera, Industria del papel, Artes gráficas	108	117	3	3	4	235	2,6%
Industria química y productos farmacéuticos	89	46	0	0	0	135	0,0%
Productos de caucho y plástico, minerales no metálicos, metales féreos y no féreos y metálicos	290	284	9	2	3	588	1,9%
Máquinas agrícolas e industriales	61	43	1	4	0	109	4,6%
Productos informáticos, electrónicos y ópticos, Maquinaria y material eléctrico	56	54	2	3	0	115	4,3%
Vehículos de motor, Otro material de transporte	91	48	0	1	0	140	0,7%
Industria del mueble, Otras industrias manufactureras	66	91	2	2	0	161	2,5%
Total	1.017	923	20	31	15	2.006	2,5%

Nivel de desagregación 2

NÚMERO DE EMPRESAS POR SECTOR							
ACTIVIDAD	Sociedad Anónima	Sociedad limitada	Sociedad Anónima Laboral	Cooperativa de Trabajo	Otras	TOTAL	Peso Economía Social
Industria cárnica	47	25	0	2	0	74	2,70%
Productos alimenticios y tabaco	101	103	2	5	6	217	3,23%
Bebidas	26	14	0	5	0	45	11,11%
Textiles y confección	66	62	0	3	2	133	2,26%
Cuero y calzado	16	36	1	1	0	54	3,70%
Industria de la madera	27	47	2	1	0	77	3,90%
Industria del papel	46	33	0	0	0	79	0,00%
Artes gráficas	35	37	1	2	4	79	3,80%
Industria química y productos farmacéuticos	89	46	0	0	0	135	0,00%
Productos de cauchos y plástico	56	57	0	0	0	113	0,00%

Productos minerales no metálicos	74	74	1	0	2	151	0,66%
Metales féreos y no féreos	50	23	1	0	1	75	1,33%
Productos metálicos	110	130	7	2	0	249	3,61%
Máquinas agrícolas e industriales	61	43	1	4	0	109	4,59%
Prod. Informáticos, electrónicos y ópticos	19	9	1	2	0	31	9,68%
Maquinaria y material eléctrico	37	45	1	1	0	84	2,38%
Vehículos de motor	63	33	0	1	0	97	1,03%
Otro material de transporte	28	15	0	0	0	43	0,00%
Industria del mueble	42	62	2	1	0	107	2,80%
Otras industrias manufactureras	24	29	0	1	0	54	1,85%
TOTAL	1.017	923	20	31	15	2.006	2,54%

Fuente: Encuesta sobre Estrategias Empresariales 2010.

Esta distribución es aún más heterogénea si se desagregan aún más los sectores, como aparece en la tabla 3.2 puesto que en este caso aparecen sectores en los que la participación de las EESS supera el 10% como es el caso de Bebidas.

Para profundizar en el comportamiento relativo a las exportaciones y la innovación de las organizaciones, es útil analizar las tendencias y así poder caracterizar correctamente el comportamiento de los distintos tipos de empresas. Tanto exportaciones como innovación son procesos dinámicos, en los que las decisiones empresariales solo pueden ser vistas como elementos que afectan al futuro de la organización que las toma. En consecuencia, es esperable la presencia de tendencias que la base de datos utilizada permite detectar. A continuación, se estudia la presencia (o no) de estas tendencias con el fin de comprobar si los procesos observados son convergentes o divergentes entre las entidades pertenecientes a la economía social y el resto de empresas industriales en España.

La información disponible permite analizar la evolución tanto en valores absolutos como relativos entendiendo éste como la diferencia entre la empresa de economía social promedio y la correspondiente a las demás formas mercantiles. Los motivos para ofrecer valores relativos es que la información procede de una encuesta, con lo que las cifras absolutas no se corresponden con lo efectivamente realizado en la industria española, mientras que los relativos sí que son significativos puesto que la encuesta es lo suficientemente representativa.⁶ De la misma manera, el análisis se realiza sobre el comportamiento medio, no

⁶ Así lo demuestra el volumen de trabajos realizados a partir de la ESEE. Por ejemplo, numerosos artículos relacionados con la base de datos y las tesis doctorales realizadas pueden ser encontrados en la web de la Fundación SEPI (http://www.fundacionsepi.es/esee/sp/sesee_articulos_1.asp). La discusión acerca de la representatividad de las empresas de economía social se ha planteado en la tabla 3.1.

pudiendo realizar un análisis regional detenido puesto que al tratarse de una encuesta algunas Comunidades Autónomas no presentan información suficiente para caracterizar el comportamiento de este grupo de organizaciones.

En la Tabla 3.3 se presentan la serie de valores para los años analizados referidos a la situación global de algunas variables relevantes en la actividad de las empresas. La consideración del periodo comprendido entre 2005 y 2010 permite vislumbrar algunos efectos de la crisis económica iniciada en el 2008 y que está teniendo consecuencias ciertamente negativas sobre la economía española en general y el sector industrial, en particular.

El primer elemento de análisis es la evolución en términos de tamaño, entendido como el número de organizaciones. En la Tabla 3.3 se presenta el número de entidades que adoptan la forma jurídica de Sociedades Laborales y Cooperativas, Empresas de la Economía Social (EES), así como el porcentaje que suponen sobre el total de empresas. Destaca el hecho de que la crisis iniciada en el 2008 ha supuesto un descenso continuado en el peso relativo de estas entidades, con lo que el número presenta una clara tendencia regresiva en términos comparativos con respecto al resto del sector industrial, que se mantiene al considerar el valor absoluto.

En términos de valor añadido y ventas destaca el hecho de que la importancia de la economía social era descendente hasta la llegada de la crisis. A partir de este momento cambia el comportamiento si se exceptúa el último de los años considerados. Estos elementos vienen a confirmar la idea de que las empresas de carácter social tienden a mantenerse con mayor frecuencia en momentos de crisis dado su objeto social. Este hecho se corrobora al analizar la evolución del empleo de estas entidades.

Tabla 3.3. Porcentajes de peso de la Economía Social sobre el total del sector industrial en la ESEE.

	Número de empresas	Valor añadido	Ventas	Trabajadores	Inversión bienes de equipo
2005	3,04%	1,80%	1,33%	2,49%	1,40%
2006	2,92%	1,50%	0,81%	1,91%	1,10%
2007	3,03%	1,91%	1,48%	2,66%	1,43%
2008	2,89%	2,09%	1,49%	2,51%	1,37%
2009	2,73%	2,50%	1,78%	2,65%	1,17%
2010	2,54%	1,59%	1,53%	2,28%	1,33%

La evolución de las cifras anteriores alerta acerca de la brecha en productividad de los dos modelos de empresas consideradas. El hecho de que la importancia relativa en número de trabajadores sea claramente superior, con excepción del 2009, a la cifra asociada a ventas y a valor añadido indica que las entidades de economía social son menos productivas en términos de producción por trabajador. Este hecho puede deberse a los sectores de actividad en los que se localizan o a los datos que ofrece la última de las columnas de la Tabla 3.3 que se refieren a la inversión en bienes de equipo. En este caso se observa que las organizaciones de economía social presentan un porcentaje de inversión en bienes de equipo claramente inferior al de resto de entidades industriales, incluso el porcentaje desciende a partir de 2008, inicio de la crisis, dando razones para entender la evolución de la productividad.

Las cifras anteriores pueden estar sesgadas dependiendo del tamaño de las entidades. Por este motivo se ha considerado la empresa media de cada tipo de sociedad, presentando en la Tabla 3.4 la diferencia entre las de Economía Social (EES) y el resto de entidades en términos porcentuales. En primer lugar, cabe señalar que la Empresa de Economía Social (EES) media es de menor tamaño en términos de trabajadores que la correspondiente al resto de entidades, aunque parece cierto grado de convergencia. Este resultado se deducía, no obstante, de la comparación del porcentaje de empresas y de trabajadores de la Tabla 3.3.

Tabla 3.4. Comparación entre la empresa media de Economía Social y la media del resto de sociedades.

	Valor añadido	Ventas	Trabajadores	Inversión bienes de equipo
2005	58,14%	43,01%	81,53%	45,26%
2006	50,66%	27,06%	64,94%	36,95%
2007	62,22%	47,98%	87,34%	46,37%
2008	71,34%	50,86%	86,60%	46,74%
2009	90,84%	64,66%	97,01%	42,04%
2010	61,97%	59,42%	89,57%	51,88%

Llama la atención la evolución de los porcentajes del valor añadido y de ventas, que antes de la crisis presentaban una tendencia decreciente y que cambia de sentido al comenzar la misma. En todo caso, los valores de las EES promedio se sitúan por debajo de los valores del resto de empresas (ninguno supera el 100%, que supondrían que las EES están por encima). Esto ocurre especialmente en lo referido a ventas. Ese cambio de tendencia es todavía más claro si atendemos a las cifras correspondientes a la inversión en bienes de equipo, la única en la que estas organizaciones se acercan al resto en el 2010.

En conjunto, la crisis parece haber abierto un proceso de convergencia en términos de los distintos valores generales analizados que se “rompe” en el 2010, quizá por la duración de este periodo de crisis, que acaba afectando a todos los modelos de empresa. Se hace necesario disponer de información sobre años posteriores para comprobar si se trata de un hecho puntual o un cambio de tendencia.

Una vez analizado el comportamiento agregado, resulta interesante centrarse en los posibles cambios en la evolución que aparecen en términos de comportamiento estratégico relacionado con las dos variables centrales de este informe, las exportaciones y las actividades de I+D. Sin duda el contexto de crisis actual está suponiendo un replanteamiento de las estrategias de las organizaciones. Un primer aspecto es la importante contracción de la demanda interna o nacional que hace obligatorio una apertura de las empresas a los mercados internacionales con el objeto de mantener sus ventas. En la Tabla 3.5 aparecen los porcentajes de empresas exportadoras para las dos agrupaciones consideradas: las asociadas a la economía social y el resto. En la evolución observada se comprueba de manera evidente el esfuerzo de Sociedades Laborales y Cooperativas, tendente a ampliar sus mercados fuera del espacio nacional. De hecho, al principio de la muestra alrededor del 40% atendían a la demanda extranjera mientras que al final se llega a superar el 60%, es decir se produce un aumento de casi 20 puntos porcentuales que supera de manera clara lo acontecido en el resto de empresas. Sin embargo, el porcentaje de las EES se sitúa en todos los años por debajo del que presentan el resto de entidades mercantiles, debiendo intensificar el esfuerzo en esta dirección, cuestión que se viene dando en los últimos ocho años que son para los que se dispone de información. Algo similar sucede al considerar las actividades de I+D.

Tabla 3.5. Porcentaje de empresas exportadoras y que realizan actividades de I+D.

	Empresas exportadoras			Empresas con actividades de I+D		
	Otras	Economía Social	Brecha	Otras	Economía Social	Brecha
2005	63,26%	41,38%	21,88	37,94%	27,59%	10,35
2006	62,56%	54,10%	8,46	35,39%	30,51%	4,88
2007	63,98%	56,90%	7,08	34,37%	32,79%	1,58
2008	63,98%	56,90%	7,08	35,37%	36,21%	-0,84
2009	64,85%	52,73%	12,12	34,74%	38,18%	-3,44
2010	65,80%	60,78%	5,02	35,55%	31,37%	4,18

Los cuadros anteriores permiten establecer el marco general en el que analizar las diferencias en el comportamiento en términos de exportaciones y actividad innovadoras de ambos tipos de entidades, cuestión que abordamos en las dos secciones siguientes.

4. ACTIVIDAD EXPORTADORA

Además de las cifras en términos de empresas, resulta interesante analizar la evolución de las cifras totales, tanto en términos del grado de apertura al sector exterior. Con respecto al primero de estos aspectos, la Tabla 4.1 ofrece algunos indicadores. En términos de mercados exteriores, las EES están ganando peso en ventas, dato que se intensifica si se considera la empresa promedio. La crisis está llevando a las EES a un contexto en el que la internacionalización se convierte en un elemento estratégico muy relevante. Es posible que este proceso esté “dañando” la vertiente localista de estas entidades, cuestión que es difícil de analizar. En todo caso, esta creciente apertura aparece, sobre todo, si se analizan las importaciones, puesto que en este aspecto el valor máximo aparece al final de la muestra, lo que podría indicar la apertura de estas empresas buscando productos en el mercado exterior.

Tabla 4.1. Porcentaje de exportaciones e importaciones sobre el total y comparación de medias entre empresas sociales y el resto

	Exportaciones		Importaciones	
	Economía Social	Comparación con el resto de sector	Economía Social	Comparación con el resto de sector
2005	1,43%	45,99%	0,91%	29,30%
2006	1,01%	33,95%	0,17%	5,72%
2007	1,37%	44,55%	1,06%	34,41%
2008	1,35%	45,96%	0,78%	26,33%
2009	1,68%	60,83%	0,75%	26,97%
2010	1,58%	61,41%	0,96%	37,02%

En términos comparativos entre empresas de los dos grupos, parece claro como la EES media está centrando sus esfuerzos en el mercado exterior, al pasar de suponer el 46% de las ventas del resto de empresas en 2005 a superar el 60% de las ventas en 2010. Estas cifras son claramente indicativas de un cambio estratégico, al menos en promedio, con una transformación importante en los mercados a los que las EES dirigen su actividad productiva. Es reseñable que estos indicios de apertura internacional se reflejan también en las cifras de importaciones. En este caso, es más difícil de interpretar, puesto que la EES se localiza en un espacio geográfico concreto que determina sus proveedores en gran medida. A pesar de esto,

parece que están optando por cubrir sus necesidades con inputs del mercado exterior, lo que puede suponer un abaratamiento de costes de producción.

Asimismo, un elemento importante es la distribución de las exportaciones. La información disponible no es anual en este caso, pero de igual manera permite conocer los mercados geográficos a los que se dirigen las ventas de las distintas empresas. La apertura de nuevos mercados tiene que ver en gran medida con el acceso a ellos, y en la Tabla 4.2 se muestra la distribución de las exportaciones. Destaca que la dicha distribución apenas se ha modificado con la crisis en el caso de las EESs mientras que el resto muestra una importancia mayor de las ventas al exterior de la CEE.

Tabla 4.2. Distribución de las exportaciones según destino.

		2006	2010
Empresas sociales	CEE	74,20%	74,76%
	Iberoamérica	5,11%	3,72%
	Resto	20,69%	21,52%
Otras	CEE	73,56%	69,19%
	Iberoamérica	5,03%	4,29%
	Resto	21,42%	26,52%

CEE: Comunidad Económica Europea

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

Obviamente, también es importante conocer el comportamiento de las empresas en términos de mercado interior. En la Tabla 4.3 se muestra la distribución de las empresas que declaran su mercado como local, provincial, regional y nacional en el caso de las EES y del resto. Lo primero que destaca es que la variabilidad es mucho más intensa para las primeras, al no ser posible establecer ningún tipo de regularidad. Este comportamiento cambia en el mercado regional, que es creciente durante la expansión económica y se contrae a partir de 2008. En el resto del sector industrial se observa una caída del mercado provincial, e incluso del nacional, a favor del mercado exterior, como se ha comentado con anterioridad.

Tabla 4.3. Distribución del mercado interior

Empresas de Economía Social				
	Local	Provincial	Regional	Nacional
2005	8,62%	10,34%	13,79%	39,66%
2006	11,86%	13,56%	20,34%	30,51%
2007	8,20%	8,20%	11,48%	40,98%
2008	6,90%	6,90%	10,34%	43,10%
2009	9,09%	12,73%	7,27%	41,82%

2010	11,76%	7,84%	9,80%	41,18%
Resto de Empresas				
	Local	Provincial	Regional	Nacional
2005	6,48%	11,28%	8,69%	41,99%
2006	6,67%	10,44%	10,18%	42,11%
2007	6,25%	9,94%	10,4%	43,14%
2008	6,66%	8,82%	10,87%	40,85%
2009	6,17%	8,47%	10,66%	41,17%
2010	6,39%	8,59%	9,21%	40,46%

5. ACTIVIDAD INNOVADORA

La actividad en innovación también presenta elementos que deben ser considerados a nivel descriptivo. En la Tabla 5.1 aparecen algunos de estos elementos. En primer lugar, destaca que la crisis ha supuesto que los montantes destinados a I+D en la Economía Social se han visto claramente aumentados, con lo que parece evidente que aquellas empresas que no dedicaban recursos a estos aspectos están siendo expulsadas del mercado. Este resultado se refuerza cuando se compara la empresa media de ambos sectores, puesto que se observa que es uno de los indicadores en los que ambos tipos de entidades se encuentran más cercanas.

El método de financiación de las actividades de I+D es también importante, y más si se tiene en cuenta que las políticas de carácter autonómico están marcando, en gran medida, este tipo de actividades. En este caso, la crisis ha supuesto un acercamiento de las EES al acceso a estos fondos que les corresponden, si se atiende a su importancia en términos de empleo o ventas. La consideración del sector público como ente financiador de estas actividades debe ser una variable relevante desde este punto de vista. El gobierno desde sus distintos departamentos o agencias contribuye a este tipo de acción. Entre las actuaciones relevantes aparecen las de formación, ya que es un elemento clave a la hora de implementar las mejoras asociadas a las actividades de I+D.

En la última columna de la Tabla 5.1 se muestra el porcentaje de los gastos en formación que realizan las EES de la muestra. Como puede comprobarse, estos gastos no se corresponden con la evolución de otras variables analizadas sino que se sitúa claramente por debajo de la importancia de estas entidades en términos de producción o ventas. En resumen, estas cifras muestran que la formación es una clara área de mejora en términos estratégicos, puesto que la implementación de mejoras técnicas no puede dissociarse de una formación de

los trabajadores que son, en definitiva, los que las llevan a cabo de manera efectiva. Algo similar resulta a la hora de comparar los gastos en I+D, aunque en este caso al comparar las empresas medias el resultado indica que se han aproximado bastante al final de la muestra.

Tabla 5.1. Indicadores de innovación y formación.

	Gastos I+D Economía Social	Comparación con el resto de sector	Gastos I+D con financiación pública en EES	Gastos formación Economía Social
2005	1,97%	64,10%	1,79%	2,17%
2006	0,87%	28,99%	2,03%	1,82%
2007	1,99%	64,87%	3,50%	1,24%
2008	2,63%	90,53%	2,85%	1,47%
2009	2,55%	93,33%	2,01%	1,58%
2010	2,26%	88,83%	1,85%	-

Otro elemento a considerar dentro de la política estratégica es la organización de las actividades de I+D. En términos de gestión, la cuestión tiene que ver con la decisión de desarrollar o no un departamento interno que se centre en este tipo de actividades, o externalizar estas actividades, contratando empresas dedicadas a ellas, o una combinación de ambas. Sin duda el desarrollo de un departamento de innovación dentro de las entidades permite una mayor dedicación a esta actividad, aunque también supone un mayor riesgo puesto que la no consecución de resultados incrementa los costes de las entidades de manera notable.

En los datos que aparecen en la Tabla 5.2 se muestra claramente que el perfil dinámico del comportamiento de las EES difiere notablemente del seguido por el resto de empresas. En este caso, destaca que mientras en las segundas la combinación de innovación interna y externalizada gana peso, en las primeras ocurre lo contrario. Esto quiere decir que en la Economía Social se está optando por una especificación de las actividades de I+D, de manera que se está eliminando el modelo que podríamos denominar como mixto, al contrario que el resto de organizaciones. El análisis acerca de la financiación de este tipo de actividades no es sencillo, puesto que el hecho de que no resulte claro el retorno de la actividad, ni siquiera su tasa de éxito, hace que en muchos casos los gerentes de las empresas tengan objeciones a la hora de ponerlas en marcha.

Tabla 5.2. Porcentaje de empresas con I+D según el origen de la innovación.

	Innovación interna		Innovación externa		Ambas	
	Otras	Economía Social	Otras	Economía Social	Otras	Economía Social
2005	13,6	1,72	6,58	3,45	17,75	22,41
2006	12,12	8,47	5,5	1,69	17,77	20,34
2007	11,63	11,48	5,43	3,28	17,32	18,03
2008	12,25	10,34	5,69	6,90	17,43	18,97
2009	11,22	12,73	5,05	7,27	18,47	18,18
2010	12,07	7,84	4,35	5,88	19,13	17,65

Hasta ahora se ha analizado la intensidad en actividades de I+D en términos de número de empresas. Más interesante resulta utilizar otro tipo de indicadores asociados al gasto realizado o a la innovación de productos y/o procesos. En cuanto al gasto por empresa, la Tabla 5.3 ofrece resultados interesantes. En este caso, se observa como la brecha se reduce desde el 35% en 2005 a poco más del 10, y resulta importante señalar que la crisis ha detenido la tendencia creciente de este tipo de gasto en el resto de empresas pero no parece haber tenido el mismo efecto en la EESs. En este segundo caso, las cantidades, exceptuando el año 2006, siempre presenta un crecimiento sostenido, que supera el 23% en el 2008. Por tanto, nos encontramos con modelo organizativo (el de las EES) que pierde importancia en término de “población”, pero que gana peso en el esfuerzo monetario en actividades I+D. De hecho, la brecha en términos porcentuales se sitúa por debajo del 7% en 2009, muy lejos del 35,9% observado a principios en 2005, lo que da una idea del cambio en términos estratégicos de estas entidades.

Tabla 5.3. Gasto medio en I+D por tipo de empresa.

	Economía Social	Otras	Diferencia
2005	682.678,1	1.065.037,0	-35,90%
2006	340.377,8	1.173.957,0	-71,01%
2007	747.028,5	1.151.617,0	-35,13%
2008	919.501,1	1.015.635,0	-9,47%
2009	1.011.253,0	1.083.492,0	-6,67%
2010	942.106,70	1.060.581,00	-11,17%

Sin embargo, el gasto en I+D y la efectividad que éste tiene no siempre van en consonancia. En este caso, los datos disponibles ofrecen información acerca del número de innovaciones de producto y de proceso que han tenido lugar en las empresas encuestadas en términos de número de resultados medios. Éstos se presentan en la Tabla 5.4, pudiendo establecer la efectividad de los gastos realizados.

Tabla 5.4. Innovación de producto y de proceso por empresa.

	Innovación de producto			Innovación de proceso		
	Economía Social	Resto del sector	Dif.	Economía Social	Resto del sector	Dif.
2005	0,138	0,223	-0,085	0,138	0,290	-0,152
2006	0,136	0,207	-0,071	0,220	0,280	-0,059
2007	0,213	0,189	0,025	0,410	0,351	0,059
2008	0,172	0,180	-0,008	0,345	0,341	0,004
2009	0,127	0,193	-0,066	0,273	0,328	-0,055
2010	0,176	0,203	-0,026	0,314	0,346	-0,033

La Tabla 5.4 muestra que el comportamiento de cada modelo de empresa varía dependiendo de si nos referimos a innovación de producto o de proceso. En el primero tipo de innovación, la diferencia de resultados se mantiene en el periodo considerado a favor de las empresas que no se clasifican como Economía Social. En las innovaciones de proceso, la brecha inicial es mucho mayor, pero se ha reducido considerablemente y en algunos periodos (principalmente en los años 2007 y 2008) ha llegado a ser a favor de las EES. Por tanto, parece claro que el incremento de los montantes destinados a los procesos innovadores de las EES se ha dirigido a la innovación de procesos y no tanto a la de producto.

Finalmente, a continuación se presentan dos tipos de datos adicionales, que se refieren a las patentes conseguidas por los distintos tipos de entidades. Las patentes permiten la disposición en régimen de monopolio temporal de la utilización de un adelanto técnico, tanto en términos de producto como de proceso, pudiendo utilizarse como indicador de los resultados de la política de I+D. En la Tabla 5.5 destaca la capacidad de las EES para generar patentes, puesto que es de los pocos indicadores en los que se sitúa por encima del resto del sector industrial, y además de manera clara. Merecen especial atención las patentes inscritas fuera de España, puesto que en los últimos años las EES han mostrado un comportamiento más incisivo en este sentido.

Tabla 5.5. Patentes de las empresas industriales españolas.

	Economía Social		Resto del Sector	
	Nacionales	Extranjeras	Nacionales	Extranjeras
2005	0,21	0,36	0,19	0,24
2006	0,49	0,49	0,15	0,30
2007	0,16	0,31	0,15	0,36
2008	0,24	0,52	0,15	0,32
2009	0,31	0,20	0,16	0,35
2010	0,57	0,65	0,31	0,19

En resumen, en este apartado se ha presentado la evolución dinámica de las empresas industriales españolas desde una doble perspectiva: Por un lado, desde una perspectiva dinámica, con el fin de comprobar el efecto de la crisis que comenzó en 2008 y que ha supuesto un cambio considerable en estrategias y políticas comerciales. Por otro, desde la visión que supone segmentar las organizaciones entre Empresas de Economía Social (Cooperativas de Trabajo Asociado y Sociedades Laborales) y las del resto del sector. Las tablas presentadas muestran comportamientos distintos entre los dos modelos organizativos en ambas perspectivas.

6. CONCLUSIONES

La actual crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de analizar el comportamiento estratégico de las empresas tradicionales y de las cooperativas con el objetivo de saber cuáles de estas estrategias contribuyen a la continuidad de estas entidades. En concreto, la innovación y la intensidad exportadora aparecen de manera recurrente como dos elementos muy importantes. En este trabajo se ha realizado una primera aproximación al comportamiento en estas dos dimensiones de la dirección estratégica en las cooperativas y las sociedades anónimas laborales, las denominadas empresas de economía social (EES), del sector industrial español, comparando con las cifras del resto de empresas.

En términos de representatividad, la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) para empresas industriales españolas mantiene la proporción de EES sobre el total de empresas observada a nivel agregado. En este sentido, una primera aproximación destacar la importancia de las cooperativas en sectores como el de bebidas (debido a las cooperativas vitivinícolas) y el de Productos informáticos, electrónicos y ópticos. También en sectores como la Industria cárnica, Productos alimenticios y tabaco, Textiles y confección, Cuero y calzado, Artes gráficas y Maquinaria agrícola e industrial presentan un valor significativo. En cuanto a las Sociedades Anónimas Laborales suelen estar presentes en los mismos sectores y además en la Industria de la madera, Metales ferreos y no ferreos y Productos metálicos. Por tanto, se puede aceptar que existe cierta coincidencia en los sectores en los que se ubican ambos tipos de organización.

Si se atiende al tamaño la distribución anterior, el resultado cambia notablemente, puesto que si se consideran las empresas con más de 200 trabajadores la presencia de

cooperativas en la Industria cárnica es del 7,1%, en Máquinas agrícolas e industriales el 8,3% y en Productos informáticos, electrónicos y ópticos el 14,3%.

Dado el objetivo del artículo, que es describir en términos comparados la evolución de las EES en términos de exportaciones e innovación respecto del resto de empresas y la influencia de la crisis, son varias las conclusiones extraídas del análisis descriptivo.

En términos de valor añadido y ventas destaca el hecho de que la importancia de la economía social era descendente hasta la llegada de la crisis. A partir de este momento cambia el comportamiento si se exceptúa el último de los años considerados.

En términos de mercados exteriores, las EES están ganando peso en ventas puesto que pasan de un 48% de las ventas al exterior del resto de empresas en 2003 a superar el 60% de las ventas en 2010. Estas cifras son claramente indicativas de un cambio estratégico, al menos en promedio, con una transformación importante en los mercados a los que las EES dirigen su actividad productiva. Estos indicios de apertura internacional se reflejan también en las cifras de importaciones. La apertura de nuevos mercados por parte de las EES se centra en el aumento exportador a la Unión Europea, que ha pasado del 33% a casi el 47%.

Por otro lado la crisis ha supuesto que los montantes destinados a I+D, en términos de gasto sobre el total de gastos de las empresas, en las EES han aumentado claramente, con lo que se ha aproximado en media a los datos observados en el resto de empresas, pasando del 49% en 2003 AL 88% en 2010.

En términos de resultados de la innovación, se comprueba que para la innovación de producto la diferencia de resultados se mantiene en el periodo considerado a favor de las empresas que no se clasifican como Economía Social, aunque la brecha se reduce, principalmente debido a los resultados de los años 2007 y 2008. Por tanto, parece claro que el incremento de los montantes destinados a los procesos innovadores de las EES se ha dirigido a la innovación de procesos y no tanto a la de producto.

Como último indicador de innovación se utilizan las patentes registradas. destaca la capacidad de las EES para generar patentes, puesto que es de los pocos indicadores en los que se sitúa por encima del resto del sector industrial, y además de manera clara. Merecen especial atención las patentes inscritas fuera de España, puesto que en los últimos años las EES han mostrado un comportamiento más incisivo en este sentido.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁGUILA, A. R. y PADILLA, A. (2010) Factores determinantes de la innovación en empresas de Economía Social. La importancia de la formación y de la actitud estratégica, *Ciriec España. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, 67, 129-155.
- AKYOL, A. y AKEHURST, G. (2003) An investigation of export performance variation related to corporate export market orientation, *European Business Review*, 13 (1), pp. 23-19
- AMAT, O. y PERRAMON, J. (2011) High growth cooperatives: financial profile and key factors for competitiveness, *Ciriec España. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, 73, pp. 81-98.
- ANTONIOLOLI, D., MAZZANTI, M. y PINI, P. (2011) Innovation, industrial relations and employee outcomes: evidence from Italy, *Journal of Economics Studies*, 38, pp. 66-90.
- BALEREN, B., BEGIRISTAIN, A., ERRASTI, A. y GOIKOETXEA, G. (2004) Redes e innovación cooperativa, *Ciriec España. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, 49, pp. 263-294.
- CHESBROUGH, H. (2004) Managing Open Innovation Research Technology Management, Jan/Fec, 47 (1).
- CHESBROUGH, H. (2005) Open Innovation, Harvard Business School Press, Boston.
- CLEMENTE, J.; DÍAZ, M. y MARCUELLO, C. (2009) Cooperativas y Sociedades Laborales en España: estudio de su contribución al empleo y al crecimiento económico. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98.
- CLEMENTE, J.; DÍAZ, M.; MARCUELLO, C. y SANSO, M. (2012) The Wage Gap between Cooperative and Capitalist Firms: Evidence from Spain, *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 83.
- COQUE, J. (2002) La innovación tecnológica en las sociedades cooperativas y otras organizaciones participación, *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos* nº. 78, pp. 9-25.
- COQUE, J. y PÉREZ, E. (1999) La actitud ante la innovación tecnológica de pequeñas cooperativas industriales. Una experiencia de promoción del cooperativismo de trabajo asociado mediante investigación-acción participativa. En: Ayala, J.C. (1999): La gestión de la diversidad: Actas del XIII Congreso Nacional y del IX Congreso Hispano-Francés, Vol. 1, pp. 1355-1364.

- DAMANPOUR, F. y GOPALAKRISHNAN, S. (2001) The dynamics of the adoption of product and process innovations in organizations, *Journal of Management Studies*, Vol. 38 nº. 1, pp. 45-65.
- ECHEVARRÍA, J. (2008) El Manual de Oslo y la Innovación social, Arbor. *Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 732, 609-618.
- FERNÁNDEZ, M. V., PEÑA, I. y HERNÁNDEZ, F. (2008) Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias. *Ciriec España. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, 63, 39-64.
- FLOR, M.L. CAMISÓN, C. y OLTRÁ, M. J. (2004) El efecto de la estrategia de innovación tecnológica y de la estrategia exportadora en el desempeño internacional de la empresa, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 20, pp. 151-174.
- FUENTES, F.J., SÁNCHEZ, S.M. y SANTOS, L.M. (2011) Cooperativas agroalimentarias y exportación. El proceso de internacionalización de la Cooperativa del Valle de Los Pedroches (COVAP), *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 104, pp. 38-62.
- FUNDACIÓN SEPI (2012) Las Empresas Industriales en 2010, http://www.fundacionsepi.es/esee/sp/sesee_informes.asp
- KALMI, P. y KAUFANENE, A. (2008) Workplace innovation and employee outcome evidence from Finland, *Industrial Relations*, 47 (3), pp. 430-459.
- KOSCHATZKY, K. (2002) Fundamentos de la economía de redes. Especial enfoque a la innovación, *Economía Industrial*, nº 348, pp. 15-126.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2012) Innovación social y cooperativas: convergencias y sinergias, *Ekonomiaz*, 79, pp. 146-167.
- NAVARRO, A. (2002) Efecto de la estrategia de expansión exterior sobre el resultado exportador de la organización, *Revista del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*, 802, pp. 99-115.

ANEXO 1: Grado de significatividad de la muestra, utilizada en el trabajo, en lo referido a las empresas EES.

Las empresas que participan en la ESEE se seleccionan combinando criterios de exhaustividad y muestreo aleatorio dependiendo del nivel de empleo. A las empresas de más de 200 trabajadores se les requiere exhaustivamente su participación. Sin embargo, las empresas con empleo comprendido entre 10 y 200 trabajadores son seleccionadas mediante muestreo estratificado. Los estratos definidos para el muestreo resultan del cruce de los intervalos de empleo de 10-20, 21-50, 51-100 y 101-200 trabajadores y la actividad económica de las empresas según su CNAE, esto asegura que la encuesta es representativa del sector manufacturero en su conjunto y del tamaño y sector de actividad de las empresas en particular.

Un correcto muestreo estratificado asegura la obtención de un tamaño adecuado para cada uno de los estratos, aunque estos subgrupos sean pequeños, y permite la comparación entre los grupos. Aplicando el procedimiento descrito por Kish (1965)⁷, recogido en el libro de Sampieri, Fernández y Baptista (2006) “Metodologías de la investigación”⁸, se puede determinar si el tamaño del subgrupo de empresas de economía social es suficiente para permitir la comparación entre éstas y el resto de empresas de la muestra.

Para el año 2010 la población de empresas industriales (N) es de 150.064, el tamaño muestral (n) para ese año es de 2.006 empresas. De acuerdo al procedimiento de estratificación el tamaño mínimo que debe tener el subgrupo de empresas de economía social es el resultante de multiplicar el tamaño poblacional real de empresas de ES (2.702 empresas según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social) por la fracción resultante de n/N (0.0134), por tanto 37 empresas. Un tamaño de 51 para este año nos permite confiar en la validez de las conclusiones.

Dado que en los años 2003 y 2004 la muestra de empresas de economía social no llega a 50, se ha optado por eliminar esos dos años del análisis, sin embargo, las conclusiones para estos dos años no eran diferentes del resto, por lo que a pesar del menor número de observaciones los resultados son consistentes.

⁷ KISH, LESLIE. (1965). Survey Sampling. Nueva York: John Wiley & Sons.

⁸ Sampieri, Fernández y Baptista., 2006. Capítulo 8 de “Metodología de la investigación”, McGraw-Hill.

Aunque consideramos que la correcta estratificación de la muestra es suficiente para asegurar la validez de la comparación entre las entidades mercantiles y las empresas de economía social, se ha calculado también el error muestral para los dos grupos de empresas como si éstas fueran muestras independientes. Dado el menor tamaño, el margen de error en las submuestras será siempre mayor que el de la muestra total.

La tabla a.1 presenta el error muestral para un intervalo de confianza del 90%, calculado de acuerdo a la fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha/2}^2 * P * (1 - P)}{(N - 1) * e^2 + Z_{\alpha/2}^2 * P * (1 - P)}$$

donde e es el error muestral o error de estimación a causa de observar una muestra en lugar de la población completa. $Z_{\alpha/2}$ correspondiente al Z con el nivel de confianza elegido, en este caso el 90%. P es la proporción de una categoría de la variable, se ha optado por calcular el error en la opción más conservadora asignando a P el valor 0,5. N es el tamaño de la población y n el tamaño de la muestra.

Tabla a.1: Errores muestrales por año: $p=q=0,5$ (opción conservadora)

	Muestra completa		Resto de empresas		Empresas de ES	
	Nº de empresas	Nivel de error	Nº de emopresas	Nivel de error	Nº de empresas	Nivel de error
2003	1.380	2,14%	1.335	2,17%	45	12,16%
2004	1.374	2,14%	1.334	2,18%	40	12,91%
2005	1.911	1,79%	1.853	1,79%	58	10,68%
2006	2.023	1,73%	1.964	1,76%	59	10,69%
2007	2.013	1,74%	1.952	1,77%	61	10,41%
2008	2.009	1,74%	1.951	1,77%	58	10,68%
2009	2.015	1,74%	1.960	1,76%	55	10,98%
2010	2.006	1,74%	1.955	1,77%	51	11,41%

DATOS SECTORIALES

Si se analizan los datos por sector, a lo largo de todo el periodo 2003-2010, el único sector industrial en el que no aparecen empresas de economía social es el 9 (Industria química y productos farmacéuticos). La intención de este análisis no es la de mostrar diferencias sectoriales, si no la de analizar el peso de la economía social en el conjunto del sector manufacturero español. Por ello consideramos fundamental mantener en la muestra todos los sectores, incluso aquellos en los que no aparecen empresas de economía social.

Además, no es posible ofrecer información a nivel sectorial, porque los diferentes estratos en este caso no tienen el tamaño suficiente para asegurar la representatividad de la muestra. Por ello, aunque sería muy interesante poder analizar la diferencias entre las distintas ramas industriales, nos hemos limitado a realizar la comparación de las empresas de economía social y el resto de las empresas para el conjunto de la industria manufacturera.

Tabla a.2: Número de empresas por sector (acumulado periodo 2003-2010):

Sector	Resto de empresas	Economía social	Total
*1. Industria cárnica	442	9	451
*2. Productos alimenticios y tabaco	1.374	43	1.417
*3. Bebidas	283	19	302
*4. Textiles y confección	1.021	43	1.064
*5. Cuero y calzado	353	24	377
*6. Industria de la madera	535	8	543
*7. Industria del papel	510	3	513
*8. Artes gráficas	703	25	728
*9. Industria química y productos farmacéuticos	987	0	987
*10. Productos de caucho y plástico	771	2	773
*11. Productos minerales no metálicos	1.108	30	1.138
*12. Metales férreos y no férreos	496	12	508
*13. Productos metálicos	1.828	70	1.898
*14. Máquinas agrícolas e industriales	819	59	878
*15. Productos informáticos, electrónicos y ópticos	295	18	313
*16. Maquinaria y material eléctrico	628	10	638
*17. Vehículos de motor	730	24	754
*18. Otro material de transporte	342	1	343
*19. Industria del mueble	728	26	754
*20. Otras industrias manufactureras	351	1	352
Total	14.304	427	14.731

EL AÑO INTERNACIONAL DE LAS COOPERATIVAS. UNA APROXIMACIÓN A LOS DESAFÍOS DEL SECTOR MEDIANTE EL MÉTODO DELPHI

POR

Maged EID¹ y

Federico MARTÍNEZ-CARRASCO PLEITE²

RESUMEN

El movimiento cooperativo vivió en el año 2012 un impulso renovado con la celebración del *Año Internacional de las Cooperativas* de Naciones Unidas (ONU), siendo su objetivo fomentar y dar visibilidad al papel que juegan las cooperativas en el desarrollo. En este trabajo, se presentan los resultados cualitativos de las entrevistas realizadas a expertos del sector en el ámbito internacional siguiéndose la metodología *Delphi*, con la que se recaban valoraciones expertas de la situación y retos del movimiento en distintos países, de los logros de la celebración ese *Año Internacional* y de las posibilidades de cumplimiento de los objetivos marcados para la próxima década por las organizaciones representativas del sector a nivel internacional.

Palabras clave: Cooperativas, Delphi, Año Internacional de las Cooperativas, Naciones Unidas, Desafío 2020.

Claves Econlit: P13, P17, J54

¹ Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Murcia. España. Dirección de correo electrónico: maged@um.es

² Profesor Titular de Universidad, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Murcia. España. Dirección de correo electrónico: femartin@um.es

INTERNATIONAL YEAR OF COOPERATIVES. AN APPROACH TO CHALLENGES OF THE SECTOR THROUGH THE DELPHI METHOD

ABSTRACT

The cooperative movement in 2012 experienced a renewed impulse with the celebration of the *International Year of Cooperatives* of the United Nations (UN), being its aim to promote and to give visibility to the role of cooperatives in development. Qualitative results are presented in this paper collected from the interviews with experts in the sector from different countries following the *Delphi* methodology, allowing to gather their assessments of the situation and challenges of the cooperative movement in their respective countries, starting from the achievements of the celebration and the possibility to achieve the objectives set for the next decade by international organizations representing the sector.

Keywords: Cooperatives, Delphi, International Cooperatives Year, United Nations, 2020 Challenges.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Dimensión del movimiento cooperativo

El modelo cooperativo, con presencia en distintas áreas geográficas del mundo y en casi todos los sectores productivos (servicios financieros, agroindustria, sanidad, vivienda, consumo, etc), alcanza una importante participación en la generación de valor añadido en los países desarrollados, participando de manera muy destacada en muchos países en desarrollo en la mitigación de la pobreza y el acceso a servicios colectivos básicos. Tal y como señala la Organización de Naciones Unidas (ONU), la importancia del movimiento cooperativo en el ámbito internacional se constata en agrupar a más de 1.000 millones de socios en todo el mundo, dando empleo a más de 100 millones de personas, aportando a sus asociados múltiples beneficios económicos y sociales (participación, inclusión, empoderamiento, etc) desde sus diferentes manifestaciones y sectores en los que está presente.

El *World Co-operative Monitor* (ICA, 2012), cifra la facturación de las 300 mayores cooperativas -de 24 países- en 2010 en 1.975,6 miles de millones de dólares, fundamentalmente cooperativas de seguros y mutualidades (977,2 m.m. \$) y cooperativas de servicios bancarios y financieros (158,7 m.m. \$). La base de datos disponible en ese informe, para un total de 2.192 cooperativas y mutualidades de 61 países, cuantifica la facturación de

las cooperativas no bancarias o que no prestan servicios de seguros en 1.155,1 m.m. \$, y de las instituciones bancarias y de seguros en 180,6 y 1.106,3 m.m. \$ respectivamente. La importancia del modelo cooperativo a nivel internacional era recientemente analizada por Mayo (2012), en el que se comparaba el número de socios de empresas cooperativas en el mundo (1.000 millones de personas) frente a los 328 millones de personas que son accionistas directos de empresas convencionales capitalistas, o los cerca de 565 millones de accionistas indirectos, realizando sus aportaciones de capital a empresas a través de un emisor, fondos de inversión, etc. Según los datos de este estudio, sería por tanto mayor el porcentaje de la población mundial miembro de cooperativas (13,8%) que el de personas que son accionistas directos de empresas (5,0%), y prácticamente igual si a ese último se añaden los accionistas indirectos (8,7%) en empresas de todo el mundo. Por tanto, este estudio compara la participación que la población de distintos países tiene en empresas cooperativas y capitalistas, dándose la circunstancia de que en la mayor parte de los países es más elevada la participación-membresía de su población como miembros de cooperativas que como accionistas directos en empresas mercantiles convencionales. Tal sería el caso del Reino Unido, en el que frente al 21,1% de la población que es propietaria y miembro de una cooperativa, tan sólo un 14,9% es accionista directa de una empresa. En el Cuadro 1 se muestran por continentes, y para algunos países destacados, el número de miembros de cooperativas, y el porcentaje de la población que por tanto forma parte de estas, que a nivel mundial es del 13,8%. Destacan los casos de Finlandia o EEUU, países en los que el porcentaje de su población total que es miembro de alguna cooperativa es respectivamente del 60% y el 40%, destacando en términos absolutos la India o China, que cuentan con 242 y 160 millones de socios de cooperativas.

Cuadro 1. Dimensión del movimiento cooperativo en el mundo

Área	País	Miembros	(%)	Área	País	Miembros	(%)
África 7,4%	Gana	2.400.000	10,7%	América 19,4%	Brasil	8.252.410	4,4%
	Kenia	8.507.000	23,1%		Canada	11.000.000	33,7%
Europa 16,0%	Alemania	20.509.973	24,9%		Asia 13,8%	EEUU	120.000.000
	Finlandia	3.164.226	60,1%	China		160.000.000	12,2%
	Portugal	2.000.000	18,9%	India		242.000.000	21,8%
	España	6.960.870	15,8%	Japón		17.000.000	13,3%
	Reino Unido	12.800.00	21,1%	Corea Sur		7.600.000	15,7%
Total Mundial (13.8%)							

Fuente: Elaboración propia a partir de Mayo (2012).

1.2. Obstáculos y retos del movimiento cooperativo

La propia Naciones Unidas, en su comunicación del “Proyecto de directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas” (ONU, 2001: 15), señalaba que *“sería conveniente examinar la política de la mayoría de los Estados Miembros de las Naciones Unidas en esta materia, y en algunos casos revisarla considerablemente”*. Reconocidos los efectos positivos del modelo cooperativo en el desarrollo social y económico de los países, la creación de empleo o la erradicación de la pobreza entre otros, con especial interés de este modelo de empresa en estos tiempos de crisis económica (Birchall y Ketilson, 2009), en ese informe se detallan algunos de los aspectos críticos que debieran ser objeto de revisión en los marcos nacionales, con la participación de los Estados y el propio sector, algunos de los cuales son descritos en este epígrafe.

Comenzando por el marco general que regula el sector, la legislación debiera ser actualizada, adaptándola a las necesidades y peculiaridades del sector. Las normas jurídicas en sus distintas formas (leyes cooperativas, reglamentos, etc) así como las prácticas jurídicas o administrativas debieran estar garantizando, a la vez de no limitar, el buen funcionamiento y desarrollo de las cooperativas; resulta esencial el reconocimiento de su carácter especial, por los valores, principios y beneficios que genera al conjunto de la sociedad, siendo pertinente un trato separado y especial en sus normas y prácticas. Tal y como señala la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2012) u otros autores como Mayo (2012), actualmente las políticas y las legislaciones continúan limitando en muchos países la formación y el crecimiento de cooperativas, en algunos casos por un excesivo número de marcos regulatorios, tal y como señalan Chaves y Monzón (2008: 26): *“hasta en países avanzados como España, Italia y Francia sufren de la inflación legislativa en esta materia, con leyes diferentes según el tipo de cooperativa y el nivel de gobierno”*.

Las deficiencias y restricciones en el marco regulatorio de las cooperativas, frente al que regula otros modelos de empresas u organizaciones sin fines de lucro, debilita y limita en algunos países el alcance y la forma de sus operaciones comerciales, restando visibilidad al modelo cooperativo, e impidiendo en ocasiones su potencial de interacción, integración e internacionalización, llegando a favorecer la transformación de mutualidades y cooperativas en empresas sin fines de lucro en la búsqueda de tratamientos fiscales especiales o de marcos regulatorios menos exigentes (Borzaga y Galera, 2012). Esto último ha ocurrido en el caso de cooperativas de ahorro y crédito en diversas partes del mundo (Birchall y Ketilson, 2009),

que como consecuencia del establecimiento de exigencias y normas internacionales de contabilidad y financieras -como los acuerdos de Basilea que imponen exigencias de capitalización y de gestión similares a las de la banca privada convencional-, y sin pretenderlo, han hecho inviables o impedido un mayor desarrollo del modelo cooperativo en el sector (Grillo, 2013 y Ferri, 2012). El desarrollo de políticas debiera, atendiendo a la naturaleza particular de las cooperativas, no regular en exceso ni dificultar su propio desarrollo.

Los Estados, además de contar con un marco jurídico que reconozca a las cooperativas y sus organizaciones en igualdad de condiciones con otras asociaciones y entidades, debieran establecer una asociación efectiva entre el Estado y el Movimiento Cooperativo, que posibilite el mantenimiento permanente de un entorno adecuado, actualizándose ante eventuales cambios en el entorno. Para ello serían aconsejables actores únicos de enlace, comunicación y coordinación, así como normas y procedimientos homogéneos. La presencia de Federaciones de cooperativas y organizaciones sectoriales representativas, con reconocimiento de interlocutor social, son elementos positivos para una mayor presencia, visibilidad y poder de negociación política del sector.

A su vez, se señala la conveniencia de difundir información y hacer pública la contribución especial del movimiento a las economías y sociedades nacionales. Se planteaba el interés de mejorar las estadísticas para y sobre el cooperativismo, integrándolo en los servicios nacionales de estadísticas.

En el ámbito de otras políticas, se destaca la necesidad de inclusión del ejemplo cooperativo y sus valores como instrumento de difusión de los mismos (ONU, 2001). Se señala el interés de implementar en los planes de todos los niveles de enseñanza nacionales el estudio de los valores, principios e historia del movimiento cooperativista, y su contribución – actual o potencial- al desarrollo social y económico de las naciones, promoviendo los valores de democracia, participación o solidaridad, con los que se identifica plenamente este modelo de empresas. Las políticas educativas, unidas a un mayor esfuerzo de difusión e información sobre la importancia y los valores del movimiento cooperativo, pudieran finalmente contribuir a un mayor reconocimiento social del mismo y sus beneficios, ayudando a superar algunas concepciones erróneas, prejuicios o el desconocimiento que sobre el mismo pudiera seguir teniendo gran parte de la sociedad, reforzando y poniendo en valor su identidad propia.

Un aspecto crítico en el desarrollo del cooperativismo recae sobre la necesidad de mejorar los niveles de competitividad del sector. Para ello, se debieran definir programas y servicios de apoyo, dirigidos al fortalecimiento de las capacidades de gestión, organización, finanzas, comercialización e innovación de las cooperativas, y en general, de sus capacidades competitivas, con un acceso a servicios de apoyo y a financiación en condiciones similares a las empresas convencionales. Los apoyos públicos propuestos debieran garantizar, sin generar clientelismo o intervencionismo en el sector, la independencia y sostenibilidad de los proyectos cooperativas, para lo que es necesario que estas alcancen un nivel suficiente de eficacia empresarial.

La capacitación de las organizaciones y la educación cooperativa son instrumentos esenciales para garantizar un buen gobierno de las organizaciones cooperativas. A las dificultades que la gestión de este tipo de organizaciones tiene ligadas a su estructura de la propiedad (en la toma de decisiones, la gestión y el funcionamiento interno), se une en ocasiones el incumplimiento de determinados principios y valores propios del modelo cooperativo (democracia, independencia, etc). El seguimiento de modelos y prácticas de gestión propios de empresas capitalistas, en alguna ocasión contrarios y con falta de coherencia con la forma de propiedad cooperativa, se identifica en muchas ocasiones como motivo de fracaso e impedimento para un mayor desarrollo del movimiento (Zamagni, 2012), por no saber aprovechar las ventajas del modelo en términos de participación activa y directa de sus miembros, o por no saber adaptarse e introducir formas innovadoras de gobierno de la organización precisas cuando crece su tamaño o es mayor la heterogeneidad de intereses de sus miembros (Jones y Kalmi, 2012).

El reconocimiento de su carácter especial, y la necesidad por tanto de un trato separado, no impide que en muchas ocasiones los apoyos al sector sean débiles y contradictorios, similares muchas veces al de otras iniciativas empresariales sin igual interés general (Borzaga y Galera, 2012). Así, en algunos casos se da un trato discriminatorio entre cooperativas y organizaciones sin fines de lucro que, con los mismos objetivos sociales y siendo ambas de interés general, tienen un mayor acceso a beneficios fiscales o apoyos.

La actual situación de crisis económica está planteando en distintos ámbitos profundas reflexiones sobre el sistema imperante y la necesidad de búsqueda de modelos y formas de hacer empresas diferentes a la dominante en la actual economía de mercado. Pese a los valores y los beneficios que en términos de sostenibilidad se le pueden reconocer a las

cooperativas, estas siguen siendo las grandes desconocidas de entre las formas de empresa existentes. Así, el escaso conocimiento y comprensión del modelo de la empresa cooperativa impide que estas sean una opción entre las modalidades jurídicas por las que los emprendedores suelen optar en el momento de creación de su empresa. Todo ello está determinando que en estos tiempos de crisis económica, y de destrucción y precarización del empleo, pese al impulso y protagonismo que están tomando las estrategias de educación y apoyo al emprendimiento, estas últimas “descuidan la opción cooperativa” (OIT, 2012). Recientemente, son varias las organizaciones del sector que están comunicando en diversos informes la mayor resiliencia del modelo cooperativo en estos tiempos de crisis. Así por ejemplo, la Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios (CICOPA), organización sectorial de la ICA, destacaba en su informe de junio de 2011 el mejor comportamiento que en términos de destrucción de empleo y de empresas estaban teniendo las cooperativas sociales y de trabajo asociado en comparación con otros tipos de empresas. Este documento destacaba la capacidad de adaptación que el modelo tiene con el fin de evitar graves pérdidas de empleo, introduciendo recortes salariales o en horas de trabajo, o con el uso de reservas y mediante medidas de solidaridad entre las diferentes cooperativas. Esto justificaba que en ese mismo informe el sector pidiese más apoyos públicos hacia las pequeñas y medianas empresas, y específicamente hacia las cooperativas, planteando entre las actuales dificultades del sector: la falta de acceso al crédito y demoras en los pagos de clientes, ambas comunes a otras empresas; o específicas del sector como las dificultades a las que se enfrenta el traspaso de empresas en quiebra a sus empleados y las escasas facilidades de las cooperativas en el acceso a la contratación de servicios públicos (CICOPA, 2012). Igual consideración hacía la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) cuando señalaba que en el periodo 2008-2012 la destrucción de empleo en sus cooperativas asociadas había sido diez puntos inferior a la del resto de empresas en España. De igual modo, Rusiñol (2013) defendía la sostenibilidad y resistencia que en la actual crisis económica y social tienen las cooperativas frente a las empresas del modelo capitalista, coincidiendo en señalar entre sus principales ventajas: primero, la existencia del fondo de reserva, obligación de las cooperativas con el que poder hacer frente a tiempos difíciles como los actuales, que no existe en el modelo tradicional de empresa; segundo, la menor brecha salarial, pues en el modelo capitalista el salario de un ejecutivo puede llegar a ser 500 veces la retribución del empleado base, mientras que en las cooperativas, es muy raro que ese supere 5 veces el salario base; y tercero, la devaluación interior, impuesta como vía de superación de la crisis, reduciendo los

salarios y los derechos de los trabajadores, circunstancia a la que las cooperativas se adaptan mejor porque son los propietarios de la empresa, en gran medida trabajadores de las mismas, quienes buscan soluciones que eviten despedir a empleados y el cierre de la empresa.

1.3. Año Internacional del Cooperativismo 2012 y Desafío 2020

La Organización de Naciones Unidas (ONU) declaró el año 2012 como el *Año Internacional de las Cooperativas* (en adelante AIC-2012), siendo su principal objetivo elevar al conciencia pública de la importancia del modelo cooperativo tiene en el desarrollo económico y social, y su contribución en la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. El modelo de empresa colectiva que representan, más sostenible y responsable, se basa en valores y principios que posibilitan una gestión más democrática de proyectos, la toma de decisiones en común, así como un mayor compromiso interno y con el desarrollo de territorios. La presencia de cooperativas en todos los países del mundo, con empresas líderes en determinados sectores y países, pone de manifiesto su competitividad y su importancia en términos de generación de empleo, reducción de la pobreza y desarrollo económico, siendo un referente de mayor equidad y resistencia en los actuales momentos de crisis económica en muchos países, tal y como ya se ha señalado. Por todo ello, la ONU planteaba la necesidad de dedicar un año a recordar la importancia de seguir fomentando y dando visibilidad a los beneficios de este modelo de empresa colectiva, siendo tres los objetivos marcados en su Declaración del Año Internacional (ICA, 2012): 1º.- Elevar la conciencia pública de sus beneficios socioeconómicos. 2º.- Promover nuevas cooperativas y desarrollar las existentes. 3º.- Estimular a los gobiernos a establecer políticas y leyes dirigidas al desarrollo y la estabilidad de las cooperativas.

Los meses previos a la finalización del año 2012, la Alianza Cooperativa Internacional, integrada cerca de 270 organizaciones representativas del sector cooperativo de diversos sectores de 94 países (crédito y ahorro, agricultura, seguros, industria, salud, servicios o consumo), planteaba un Plan de Acción con el que dar continuidad a los planteamientos iniciados por la ONU con su AIC-2012. Así, en enero de 2013 la ICA aprobaba en su Asamblea General celebrada en Manchester su estrategia de futuro, denominada “*Desafío 2020*”. Consolidando y conciliando los planteamientos alcanzados con la proclamación del Año Internacional del cooperativismo, se plantea “*elevar a un nuevo nivel el modelo empresarial cooperativo*” (ICA, 2013, 5), planteándose como metas para esta década lograr que las cooperativas lleguen a ser: 1º.- El modelo de empresa preferido por la

gente. 2º.- El líder reconocido de sostenibilidad económica, social y medioambiental. 3º.- El tipo de organización empresarial de más rápido crecimiento. La finalidad de este proyecto es orientar el futuro del sector, y para lograr los objetivos propuestos, poner en marcha diversas estrategias y actuaciones en cinco ámbitos relacionados con obstáculos que presenta el desarrollo del sector: primero, aumentar la participación de los socios y la gobernanza de las cooperativas; segundo, posicionar a las cooperativas como creadoras de sostenibilidad económica, social y medioambiental; tercero, construir y consolidar el mensaje cooperativo y definir la identidad de las cooperativas; cuarto, garantizar marcos jurídicos que apoyen el crecimiento cooperativo; y por último, obtener un capital fiable socialmente constructivo, estabilizador, controlado por los socios y dirigido a satisfacer necesidades y el desarrollo de las personas.

2. ORIGEN DE LA INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA

El objetivo de este trabajo era conocer la valoración que expertos del sector cooperativo en el ámbito internacional tenían del impulso que en el fomento, fortalecimiento y visibilidad del modelo cooperativo había tenido la reciente celebración del Año Internacional de las Cooperativas, aportando un diagnóstico de sus principales dificultades y de los retos a los que se enfrentará para el cumplimiento de los desafíos estratégicos marcados para la próxima década en el mencionado proyecto “Desafío 2020” (ICA, 2013).

Por tanto, la información que se ofrece en el siguiente epígrafe procede de las entrevistas semiestructuradas realizadas entre noviembre de 2012 y febrero de 2013 a expertos del sector cooperativo de diversas nacionalidades siguiendo la *metodología Delphi*. Según Linstone y Turrof (2002), la técnica Delphi es un método de “*estructuración de un proceso de comunicación grupal que es efectivo a la hora de permitir a un grupo de individuos, como un todo, tratar un problema complejo*”, siendo antecedentes de su aplicación en el sector cooperativo español los trabajos de Gallego y Julia (2003), Seguí y Server (2010), Seguí *et al.* (2011) o Campos y Chaves (2012). En el ámbito internacional, es reciente su aplicación por parte de la ONU (2012) en el marco de su proyecto “Nodo del Proyecto Milenio”, que planteaba un panel internacional de expertos para explorar los retos globales del planeta, proponiendo el valor diferencial que el modelo cooperativo ofrece frente a las empresas tradicionales en términos de contribución al bienestar y la importancia que este jugará en la reducción de las brechas sociales en los países en vías de desarrollo.

El cuestionario fue enviado a más de 290 correos electrónicos de actores del sector, incluyendo este algunas preguntas que habían sido empleadas por la ONU en su informe preparatorio sobre la conveniencia de la celebración del AIC-2012, sometido a discusión en el 64º período de sesiones de la Asamblea General en 2009 (ONU, 2009b). El cuestionario empleado recababa el nivel de acuerdo o desacuerdo de los expertos acerca de afirmaciones que les eran planteadas según una escala de respuesta de *Likert de 1 a 5*. Ese primer cuestionario, disponible en tres idiomas (inglés, francés y castellano), fue enviado a través de correo electrónico a organizaciones de diversos sectores afiliadas a la Alianza Cooperativa Internacional (ICA), y a investigadores responsables de revistas o pertenecientes a observatorios del sector a los que se tuvo acceso, obteniéndose en el primer envío del cuestionario (1ª Ronda) la respuesta de 20 representantes de asociaciones del sector nacional (Federaciones, Confederaciones y sociedades cooperativas) e investigadores. Tal y como se muestra en el Cuadro 2, estos eran de países de varios continentes (Europa, América del Norte y Centro América, Asia y Oceanía), con una experiencia media en el sector de 22,5 años, y un muy elevado nivel de conocimiento del cooperativismo nacional atendiendo a la pregunta de autovaloración³ que a tal fin se le planteaba. Las respuestas a esa 1ª Ronda fueron analizadas, incluyéndose en un segundo cuestionario (2ª Ronda) nuevas afirmaciones planteadas como importantes por los expertos, así como los resultados estadísticos (medianas y frecuencias) de las repuestas dadas a todas las preguntas, siendo 12 los expertos que finalmente respondieron a ese segundo y último envío. Tal y como establece Landeta (2002), si bien con menos de siete expertos la incorporación de nuevos entrevistados aumenta significativamente la calidad de la estimación grupal, a partir de ese número la reducción en los errores de predicción se reduce exponencialmente, entendiéndose son óptimos paneles de entre siete y treinta expertos, en cuyo intervalo se situaba este estudio, siendo el objetivo de este estudio exploratorio, sin ninguna pretensión de inferencia de los datos obtenidos.

La *estabilidad* en las respuestas entre ambos envíos, analizada mediante la variación⁴ y reducción del Recorrido Intercuartílico Relativo (RIR), unido al abandono que se produjo en el proceso tras ese segundo envío, llevó a considerar adecuado el número final de rondas y respuestas obtenidas. Tal y como se comprobará en los próximos apartados, la Mediana (Md)

³ De la información obtenida con este cuestionario se realizó otro documento (Eid y Martínez-Carrasco Pleite, 2013) en el que de manera complementaria se estudiaron otros aspectos no tratados en este trabajo, relativos a la problemática del sector y la identificación de buenas prácticas nacionales.

⁴ La *estabilidad* de las medidas de centralidad de la tendencia y de dispersión de las respuestas entre la 1ª y 2ª Ronda se midió a partir de la Variación del RIR^{R2-R1} = (RIR² - RIR¹) y Variación Md^{R2-R1} = (Md² - Md¹)/Md¹, recordándose que el RIR = (Q3-Q1)/Q2, es la diferencia entre el cuartil superior y el inferior dividido por la mediana.

se ha considerado como la medida central de tendencia de la respuesta de los expertos, aportándose adicionalmente como medidas de dispersión de la muestra el Coeficiente de Variación (CV) y el valor del RIR de las respuestas, siendo ambas inversamente proporcionales al grado de *consenso grupal* en cada una de las preguntas, esencial en la interpretación de los resultados de este estudio.

Cuadro 2. Ficha del panel de expertos incluidos en la entrevista

FA y FR (%)	Primera Ronda			Segunda Ronda		
	Enviados	Recibidos	(%)	Enviados	Recibidos	(%)
Miembros ACI*	290	11	55,0	11	7	58,3
Otros**	15	9	45,0	9	5	41,7
Total	305	20	100,0	20	12	100,0
(Valoración de 1 a 5, con 1 muy bajo y 5 muy alto)				Md	Me	Mo
Nivel de conocimiento del cooperativismo nacional				4,5	4,4	4,0
Nota: FA (Frecuencia Absoluta); FR (Frecuencia Relativa). Medidas estadísticas de tendencia central: Mediana (Md), Media (Me) y Moda (Mo). *Confederaciones, Federaciones y Cooperativas. ** Investigadores de Universidades, Centros de Investigación, Observatorios y Administraciones dedicadas al sector.						

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Delphi.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. El movimiento cooperativo

A. Contribuciones de las cooperativas al desarrollo

El cuestionario comenzaba pidiendo a los expertos valorasen distintos argumentos acerca de los numerosos beneficios que las cooperativas tienen sobre el desarrollo económico y social, que justificarían el que este modelo de empresa debiera ser objeto de una mayor consideración y apoyo. En el Cuadro 3 se incluye la valoración que dieron a un primer listado de las contribuciones de las cooperativas al desarrollo socio-económico ofrecidos en la 1ª Ronda, así como los que los expertos aportaron para su evaluación en el segundo envío del cuestionario. Esas nueve primeras afirmaciones incluidas como opciones de respuesta, fueron las empleadas en el cuestionario a expertos implementado en febrero de 2009 por Naciones Unidas (ONU, 2009a).

Cuadro 3. Principales contribuciones de las cooperativas al desarrollo

(Valoración de 1 a 5, con 1 Muy poco importante y 5 Muy importante)	1ª Rª	2ª Ronda				
	Md	Md	Me	Mo	RIR	CV
1. Contribuyen a generar empleo.	4,0	4,0	4,3	4,0	0,25	0,15
2. Generan empleo más estable y de más calidad*.	4,5	4,5	4,3	5,0	0,22	0,20
3. Posibilita la creación de empleo de personas con desventajas o en riesgo de exclusión.	4,0	4,0	4,2	5,0	0,25	0,22
4. Desempeñan un papel importante en el desarrollo	4,0	4,0	4,1	4,0	0,06	0,16

socioeconómico de su país.						
5. Mejoran la igualdad de género.	4,0	4,0	4,1	4,0	0,19	0,22
6. Contribuyen a garantizar la seguridad alimentaria.	4,0	4,0	3,8	4,0	0,13	0,19
7. Proporciona medios de vida a los más pobres, contribuyendo a reducir la pobreza.	4,0	4,0	4,1	4,0	0,06	0,16
8. Proporcionan servicios financieros accesibles.	4,0	4,0	4,2	5,0	0,50	0,22
9. Proporcionan servicios de salud accesibles.	3,0	3,0	3,4	3,0	0,33	0,34
10. Otros aspectos relevantes (2ª Ronda)	Md	Me	Mo	RIR	CV	
10.1. Contribuyen al fomento de valores (solidaridad, equidad,...).	4,0	4,0	4,0	0,25	0,28	
10.2. Mejoran las posibilidades de éxito de pequeñas empresas-proyectos.	4,0	4,0	4,0	0,25	0,20	
10.3. Permiten reducir los efectos de crisis económicas como la actual.	4,0	4,2	4,0	0,25	0,30	
10.4. Contribuyen a un mayor desarrollo en el ámbito local, más sostenible.	4,0	4,4	4,0	0,19	0,21	
10.5. Contribuyen al desarrollo de zonas rurales.	5,0	4,9	5,0	0,15	0,10	
10.6. Es una alternativa más equitativa al modelo de empresa dominante.	5,0	4,8	5,0	0,22	0,12	
10.7. Permite un acceso más fácil y económico a la vivienda.	4,0	4,3	4,0	0,00	0,20	
Nota: Medidas estadísticas de tendencia central: Mediana (Md), Media (Me) y Moda (Mo). Medidas de dispersión: Rango Inter cuartílico Relativo (RIR) y Coeficiente de Variación (CV). En algunos casos la mediana, tanto en la 1ª como en la 2ª Ronda coincidía entre dos puntos diferentes de clase, aplicándose en esos casos la media aritmética de ambos. *Variación ^{R2-} ^{R1} RIR/CV=-0,06/-0,02, y en el resto de las cuestiones= 0,00/0,00.						

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

Atendiendo únicamente a las respuestas de la 2ª Ronda, en todos los motivos señalados consideraron que las cooperativas tienen una “importante” contribución al desarrollo (con una mediana de 4 o 5), salvo en lo que al argumento relativo a su contribución en la prestación de servicios de salud accesibles para la población. De todos los argumentos señalados, son cinco en los que la valoración de la contribución de las cooperativas es en opinión de los expertos “muy importante o positiva” (atendiendo a que la moda de sus respuestas alcanza el valor de 5). En concreto, y ordenadas según su mediana, las contribuciones más destacadas del movimiento cooperativo al desarrollo socioeconómico internacional serían: que contribuyen al desarrollo de las zonas rurales, siendo una alternativa más equitativa al modelo de empresa dominante; seguido de los argumentos de que generan empleo más estable y más calidad; posibilitan la creación de empleo de personas con desventajas o en riesgo de exclusión; o contribuyen a proporcionar servicios financieros accesibles para la población. Los dos primeros argumentos se incluían entre los incorporados en el cuestionario de la 2ª Ronda por ser considerados por los entrevistados como destacadas contribuciones de las cooperativas al desarrollo. Otros argumentos a favor del modelo cooperativo, con una valoración de su importancia situada en una puntuación de 4 como mediana, serían que: contribuyen a un acceso más generalizado de la población a servicios y bienes básicos -como son la vivienda o la alimentación-, posibilitando la obtención de un

medio de vida a personas pobres o excluidas de todo el mundo, fomentando el desarrollo local, una mejor respuesta a la actual crisis económica o la difusión en la sociedad de valores como la solidaridad o la equidad. El análisis del Rango Intercuartílico Relativo (RIR) permite comprobar la existencia de un alto nivel de consenso en las respuestas obtenidas, siendo igualmente elevado el nivel de estabilidad obtenido con las dos rondas realizadas. Así, en las afirmaciones incluidas en esta pregunta, tan sólo hubo una afirmación en la que uno de los expertos modificó su respuesta, no produciéndose cambios en el RIR o en la mediana en el resto de afirmaciones, comprobándose la *estabilidad* alcanzada con el ejercicio de retroalimentación que la metodología Delphi aporta con sucesivas rondas.

B. Responsabilidad social e identidad de las cooperativas

En opinión de la mayor parte de los expertos, las cooperativas son actualmente el modelo empresarial más responsable (económica, social y ambientalmente), al propiciar la participación de los trabajadores en la propiedad, las decisiones y sus beneficios, favoreciendo la cohesión social y un desarrollo local más sostenible. En la 2ª Ronda, un total de 9 expertos (75%) entendía que esta afirmación era totalmente correcta (18 de 20 en la 1ª Ronda). Los argumentos esgrimidos por aquellos que señalaron no compartir esa afirmación hacían referencia al incumplimiento que en algunas cooperativas de sus países se hace de los principios inspiradores del modelo, que lo aleja del ideal del modelo de empresa cooperativa. Un ejemplo de esa opinión crítica era aportado por uno de los expertos consultados, procedente de un país asiático, cuando señalaba que “*sólo algunas cooperativas son ahora un verdadero ejemplo de modelo de negocio más responsable*”.

Los siete Principios Cooperativos inspiradores del modelo en sí mismos justifican la mayor ética y responsabilidad social de las empresas cooperativas, que a diferencia de la mayor parte de las empresas capitalistas, no buscan como principal objetivo la maximización del beneficio. Con ese motivo, a los expertos se les preguntaba hasta qué punto entendían que las cooperativas de sus países pudieran estar no cumpliendo adecuadamente con alguno de esos siete principios, garantía de los beneficios sociales de este modelo de empresa. Tal y como se muestra en el Cuadro 4, diez de los doce expertos que dieron respuesta a las dos rondas (83%) indicaron que era cierto que las cooperativas no están cumpliendo adecuadamente con al menos uno de sus siete principios cooperativos (70% en la 1ª Ronda). En opinión de algunos de los expertos, si bien las cooperativas pudieran en la mayor parte de los casos buscar el cumplimiento de sus principios inspiradores, contando con los

instrumentos necesarios para su logro, la necesaria y cada vez más requerida eficacia empresarial, en contextos nacionales y sectoriales cada vez más competitivos, impide en muchas ocasiones una conciliación adecuada entre eficacia económica y el perfecto cumplimiento de los principios esenciales del modelo. A continuación, se les pedía a los expertos indicasen los tres principios que en su opinión eran incumplidos de manera más intensa o más frecuentemente por las cooperativas de sus países, siendo el quinto principio (Educación, Formación e Información), el sexto (Cooperación entre cooperativas) y el séptimo Compromiso con la comunidad) los más nombrados.

Cuadro 4. Valoración del cumplimiento de los principios cooperativas

FA y FR (%)	1ª Ronda (20)			2ª Ronda (12)	
	No	Si	Nc	No	Si
Cumplimiento de los Principios Cooperativos por parte de las cooperativas.	14 (70,0%)	4 (20,0%)	2 (10,0%)	10 (83,3%)	2 (16,7%)
Incumplimiento de Principios	1ª Ronda			2ª Ronda	
5.- Educación, formación e información.	7 (36,8%)			7 (35,0%)	
6.- Cooperación entre cooperativas.	5 (26,3%)			6 (30,0%)	
7.- Compromiso con la comunidad.	4 (21,1%)			3 (15,0%)	
2.- Control democrático de sus miembros.	1 (5,3%)			2 (10,0%)	
4.- Autonomía e independencia.	2 (10,5%)			1 (5,0%)	
3.- Participación económica de sus miembros.	0 (0,0%)			1 (5,0%)	
1.- Membresía abierta y voluntaria.	0 (0,0%)			0 (0,0%)	

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

C. Actores clave en el fomento y el apoyo al sector

Son numerosas las organizaciones e instituciones públicas o privadas que a nivel internacional ocupan un rol importante en el fomento, la regulación y el aumento de la visibilidad de los beneficios del movimiento cooperativo. Para conocerlas y evaluar la labor que desarrollan, se les pedía a los expertos entrevistados que valorasen la importancia que diversas organizaciones o actores habían tenido en el fomento y desarrollo del sector cooperativo de su país. Tal y como se muestra en el Cuadro 5, fueron las Federaciones y Confederaciones nacionales las entidades con una valoración más elevada (mediana=4), manifestando la importancia que estas ocupan en el apoyo al desarrollo del sector, ocupando un “importante” rol en la defensa de los intereses del sector ante las Administraciones nacionales. La valoración otorgada a las Administraciones Centrales o Locales era por el contrario muy escasa, siendo no obstante reducido el nivel de consenso que en la valoración de estas se alcanzó. Ligeramente superior es la valoración que los expertos otorgaron a organismos de representación a nivel internacional, como es el caso de la Alianza Cooperativa

Internacional, que si bien alcanza una mediana en sus valoraciones cercana a la neutralidad (3,5), obtuvo un 4 como valoración más frecuente (moda), al igual que las Confederaciones y Federaciones. Otros actores como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Agencias de Cooperación Internacionales o los propios Medios de Comunicación obtuvieron valoraciones globales de “poco” o “muy poco” importantes para el desarrollo del sector. Los entrevistados recordaron la relevancia que en la defensa y fomento del movimiento cooperativo tienen, primero las Federaciones y Confederaciones nacionales, con un cercano y fuerte vínculo con las necesidades y problemáticas de las cooperativas de sus respectivos países, y el papel destacado que tanto estas, como a nivel internacional la ACI, tienen en la comunicación a las Administraciones nacionales de sus demandas: de reformas a nivel legislativo, laboral, fiscal, o de aumento de los recursos dedicados a la promoción y estímulo del sector. En cuanto al nivel de estabilidad de las respuestas entre las dos rondas, se puede observar que fueron mínimos los cambios en la valoración del rol que juegan las organizaciones, no siendo en cualquier caso muy elevado el nivel de consenso en las respuestas relativas a la importancia de las Administraciones, Organizaciones internacionales o Medios de Comunicación, siendo en general su labor más positivamente valorada entre los expertos pertenecientes a países desarrollados.

Cuadro 5. Importancia de actores y agencias en el desarrollo del movimiento

<i>(Valoración de 1 a 5, con 1 Muy poco importante y 5 Muy importante)</i>	1ª R ^a	2ª Ronda				
	<i>Md</i>	<i>Md</i>	<i>Me</i>	<i>Mo</i>	<i>RIR</i>	<i>CV</i>
Administración Nacional ¹	2,5	2,0	2,4	1,0	1,50	0,62
Administraciones Locales ²	2,0	2,0	2,5	2,0	0,50	0,49
Federaciones y Confederaciones ³	4,0	4,0	3,7	4,0	0,25	0,34
ACI- Alianza Coop. Internacional ^{4*}	3,0	3,5	3,2	4,0	0,36	0,40
Universidades-Centros Investigación ^{5*}	3,0	2,5	2,7	2,0	0,50	0,46
Organismos Internacionales (OIT,...) ⁶	3,0	3,0	2,5	1,0	1,00	0,55
Agencias Cooperación extranjeras ⁷	2,0	2,0	2,2	1,0	1,00	0,57
Otras organizaciones (2ª Ronda)		<i>Md</i>	<i>Me</i>	<i>Mo</i>	<i>RIR</i>	<i>CV</i>
ONG		2,0	2,5	2,0	0,63	0,43
Medios de comunicación		1,0	1,7	1,0	1,25	0,53

*Variación^{R1-R2} del RIR: ¹0,00; ²0,00; ³0,00; ⁴-0,06; ⁵-0,25; ⁶0,17; ⁷-0,33. Variación^{R2-R1} del CV: ¹0,00; ²-0,16; ³0,10; ⁴0,00; ⁵-0,03; ⁶-0,02; ⁷-0,04. *La mediana, tanto en la 1ª como en la 2ª Ronda, coincidía entre dos puntos diferentes de clase, aplicándose por ello la media aritmética de ambos.*

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

Con objeto de aportar más información sobre las Confederaciones o Federaciones presentes en los países de los que procedían los expertos consultados, a estos se les pedía indicasen los nombres de las principales organizaciones sectoriales representativas del sector cooperativo en su país. Así, en el Cuadro 6 se muestran algunas de las asociaciones y actores

de representación del sector nombrados por los expertos. Si bien ese cuadro no recoge un listado completo de las organizaciones presentes en los países descritos o a nivel sectorial, aporta un referente de las principales organizaciones descritas por los expertos como importantes en distintos ámbitos geográficos del mundo, ofreciendo una relación de actores de representación destacados en países de diferentes áreas geográficas.

Cuadro 6. Referencia de algunas agrupaciones del sector destacadas por los expertos

España (Europa)	Canadá (América Norte)	Otros (P. Desarrollados)
CEPES www.cep.es	FCNQ www.fcng.ca	NZACU www.nzacu.org.nz
COCETA www.coceta.coop	FÉCHAQC www.chfcanada.coop	Nzcoop www.nz.coop
HISPACOOP www.hispacoop.es	FQCF www.fqcf.coop	Hrvatski Savez Z. www.zadruga.hr
C. Agroalimentarias www.agro-alimentarias.coop	FCFQ www.fcfq.coop	ICOS www.icos.ie
Polonia (Europa del Este)	India (Asia)	Otros (P. en Desarrollo)
NAUCC www.zlsp.org.pl	NCUI www.ncui.coop	Concamex www.concamex.coop
NCC www.krs.org.pl	NFCSE www.coopsugar.org	PFCCO www.ml.pfcco.coop
SPOLEM www.spoem.org.pl	NAFCUB www.nafcub.org	NATCCO www.natcco.coop
KZBS www.kzbs.org	NCHF www.nchfindia.net	Confecoop www.confecoop.org.mx

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

La revisión de la información que en sus respectivas páginas web se ofrece, permitió ofrecer datos adicionales sobre algunas de las organizaciones mencionadas. En general, sólo en los países más avanzados la información que en esos espacios web se ofrece es amplia, con datos e información detallada de la dimensión, sus asociados o las actividades en ellas desarrolladas, describiéndose a continuación algunos de los ejemplos descritos, diversos en sus actividades y dimensión:

1.- La Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES), es la máxima institución representativa de Economía Social en España, representando entre otras a cooperativas, sociedades laborales, mutualidades de seguros, etc. Ejerce como portavoz de todas ellas, estando integrada por 30 organizaciones confederadas representativas del sector, defendiendo, promoviendo y fomentando el modelo de empresas sociales en general, y de las cooperativas en particular. En cuanto a sus magnitudes económicas, las empresas representadas alcanzan un 7,5% del Producto Interior Bruto del país, con una facturación de 145.290 millones de euros, aglutinando a más de 42.680 empresas, más de 15 millones de personas asociadas y 2,6 millones de puestos de trabajo. Entre las organizaciones cooperativas que la forman, se encuentran la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACOOP), Cooperativas Agroalimentarias o la Confederación de Cooperativas de Vivienda de España (CONCOVI), entre otras.

2.- La *National Auditing of Worker's Cooperatives* (NAUCC), es una organización voluntaria y autónoma, que reúne a las cooperativas de trabajo asociado y a las organizaciones cooperativas en Polonia. Ejecuta actividades estatutarias y legales en varios campos, como auditoría de estados financieros, consultoría, capacitación del personal de las cooperativas, cooperación, elaborando publicaciones científicas y apoyando la promoción de las cooperativas de trabajadores en Polonia y en el extranjero, entre otros.

3.- La *Fédération des Coopératives Funéraires du Québec* (FCFQ), es la estructura que contiene todas las Cooperativas Funerarias en la región. Fundada en 1987, la Federación cuenta con 23 cooperativas socias, repartidas en Quebec, que llevan a cabo más del 90% de los funerales de Quebec. Integrada por más de 170.000 miembros, 500 empleados y una facturación de 36,7 millones de \$ canadienses, es un ejemplo de la diversidad del modelo y de inclusión en la prestación de servicios específicos.

4.- La *New Zealand Association of Credit Unions* (NZACU), es la asociación industrial que representa los intereses del sector de servicios financieros mutuos - las uniones de crédito y sociedades de construcción - en Nueva Zelanda. Fundada en 1961, su objetivo es fortalecer las organizaciones de servicios financieros, cuya propiedad es de 18 cooperativas, y junto con otros cinco miembros asociados, representa a más de 213.000 neozelandeses, con unos activos de más de 1.270 millones de dólares.

5.- La *National Cooperative Union of India* (NCUI), establecida en 1929, es la organización principal que representa el movimiento cooperativo en la India. La membresía está abierta a todo el ámbito nacional, a organizaciones sectoriales de cooperación de ámbito estatal, así como a sociedades cooperativas estatales múltiples. El número de miembros del sindicato se situaba en 2010 en 208 asociados (NCUI, 2013).

6.- La Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de México (CONCAMEX), es un organismo cooperativo de tercer grado, de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propio. En 2010, estaba formado por 20 Federaciones, 237 sociedades cooperativas, y un conjunto de 4,6 millones de socios, con un activo de 59 millones de pesos mexicanos. Cabe señalar que en México existen multitud de confederaciones y federaciones que representan el sector cooperativo, siendo esta una de las más destacadas.

El nivel de integración del movimiento cooperativo en confederaciones representativas a nivel nacional, es muy dispar entre países, siendo menor el grado de integración alcanzado en países menos desarrollados. En países como España, sí existe una entidad representativa que aglutina a otras asociaciones de corte sectorial, siendo un interesante ejemplo de coordinación del sector en el ámbito de la representación única del mismo ante las Administraciones. En ese sentido, a los expertos se les preguntó hasta qué punto entendían sería positivo la presencia de una única Confederación representativa del sector cooperativo nacional, adecuada para la defensa con una única voz, y con más poder de presión ante las Administraciones Públicas en la solicitud de cambios legislativos, apoyos, etc. Un 80% de los entrevistados en la 2ª Ronda (sólo 60% en la primera) opinaban que sería deseable existiese en su país una única entidad representativa del conjunto del sector. En cuanto a las razones en favor de tener una sola Confederación, dos expertos lo justificaban desde el punto de vista de que *“se unificarían los criterios de regulación y los esfuerzos para el fortalecimiento del sector cooperativo”* y *“el sector tendría un discurso único, coherente y homogéneo ante la Administración Pública, y por consiguiente, lograría uniformidad en la acción”*. Por el contrario, los expertos que estaban en contra de una única Confederación, lo justifican en entender que *“todavía el movimiento cooperativo en su país no estaba suficientemente desarrollado como para llegar a esa situación”* o por entender que *“cada sector cooperativo tiene sus propias necesidades”*.

3.2. El Año Internacional de las Cooperativas

A. Valoración de la Declaración de la ONU

Con el objetivo de valorar la celebración del Año Internacional 2012, y su impacto sobre el sector cooperativo, se pidió a los expertos que ofreciesen una valoración de los tres objetivos descritos por Naciones Unidas en su presentación. Tal y como se observa en el Cuadro 7, el efecto más positivo sobre el sector se habría logrado en el aumento de *“la conciencia de los beneficios del modelo cooperativo”*. Por el contrario esta celebración no es valorada tan positivamente -sin efectos sobre el sector- en lo que se refiere a la promoción de nuevas cooperativas y el fortalecimiento de las existentes, o como estímulo para que sus gobiernos promoviesen un marco legislativo o normativo más propicio. Tal y como se muestra en las últimas filas de ese cuadro, algunos de los expertos del sector propusieron añadir al cuestionario otros logros derivados de la celebración del AIC-2012. La valoración que de ellos hicieron en la 2ª Ronda permite considerar de “importante” (Mediana=4) el

impulso que la celebración del Año Internacional tuvo en una mayor integración y cooperación entre las entidades del propio sector (Mediana=4), y en un impulso en la atención que técnicos de la Administración y Gobiernos prestan al movimiento cooperativo (Moda=4), si bien existe consenso en que éste tuvo un efecto “poco importante” (Mediana=2) en los recursos que el sector público nacional destina al apoyo al sector.

Cuadro 7. Principales efectos de la celebración del AIC-2012 en su país

<i>(Valoración de 1 a 5, con 1 Muy poco importante y 5 Muy importante)</i>	1ªRª	2ª Ronda*				
	<i>Md</i>	<i>Md</i>	<i>Me</i>	<i>Mo</i>	<i>RIR</i>	<i>CV</i>
Elevar la conciencia pública de sus beneficios socioeconómicos*.	4,0	4,0	3,6	4,0	0,38	0,37
Promover nuevas cooperativas y desarrollar las existentes*.	3,0	3,0	3,0	4,0	0,42	0,38
Estimular a los gobiernos a establecer políticas y leyes dirigidas al desarrollo y la estabilidad de las cooperativas*.	3,0	3,0	2,8	4,0	0,75	0,44
Otros logros (2ª Ronda)		<i>Md</i>	<i>Me</i>	<i>Mo</i>	<i>RIR</i>	<i>CV</i>
Los gobiernos y sus técnicos prestan más atención al movimiento cooperativo.		3,0	3,3	4,0	0,50	0,27
Se dedican más recursos públicos al apoyo del sector cooperativo.		2,0	2,8	3,0	0,88	0,47
El propio sector cooperativo alcanzó una mayor integración y coordinación.		4,0	3,5	4,0	0,38	0,34

*Variación^{R1-R2} del RIR y del CV fue en las tres afirmaciones: 0,000.

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

B. Retos de futuro del sector cooperativo

A continuación, se le planteó a los expertos valorasen la importancia que tendría que en los próximos años se dedicasen más esfuerzos, recursos y apoyos públicos para mejorar aspectos que en la actualidad están dificultando u obstaculizando el desarrollo de las cooperativas en sus respectivos países. Tal y como se muestra en el Cuadro 8, las distintas áreas de actuación planteadas fueron altamente valoradas por parte de los expertos, considerándolas en todos los casos de muy prioritarias o importantes (Mediana y Moda=5), poniendo de manifiesto las deficiencias que aún hoy en día existe en las mismas. Tal y como entendían los expertos, más allá de aumentar los recursos públicos dirigidos al fomento del sector, resulta esencial introducir reformas en los marcos legislativos nacionales que propicien el desarrollo del movimiento cooperativo, adaptándose a sus necesidades y peculiaridades. Tan importante como contar con un marco general propicio para el desarrollo del movimiento, es reforzar la capacidad competitiva y técnica de las cooperativas o sus posibilidades de acceso a recursos financieros con los que poderse capitalizar, siendo igualmente necesario fortalecer las organizaciones mejorando su funcionamiento interno. En otros ámbitos, los expertos recordaban con sus valoraciones la importancia que tiene seguir

dedicando recursos a aumentar la conciencia y visibilidad de los beneficios que el modelo de empresa cooperativa tiene en los ciudadanos, así como seguir impulsando el emprendimiento colectivo como una alternativa para la resolución de sus necesidades, incluyendo en los sistemas educativos módulos de enseñanza dedicados a la difusión de los valores cooperativos. El nivel de consenso y estabilidad en todas las respuestas fue muy elevado en todas las afirmaciones consideradas en esta pregunta, derivándose de las mismas algunas ideas acerca de los ámbitos en los que las estrategias y políticas nacionales de fomento y fortalecimiento del sector debieran seguir incidiendo en los próximos años, continuando la línea ya marcada a nivel internacional por el propio Año Internacional de las Cooperativas.

Cuadro 8. Políticas y estrategias a reforzar en los próximos años

(Valoración de 1 a 5, con 1 Muy poco importante y 5 Muy importante o prioritario)	1ªRª	2ª Ronda*				
	Md	Md	Me	Mo	RIR	CV
Aumentar la conciencia de los ciudadanos acerca de los beneficios de las cooperativas y su contribución al desarrollo socioeconómico de los países.	5,0	5,00	4,58	5,00	0,20	0,11
Alentar a la población a organizarse en cooperativas como medidas de autoayuda encaminadas a abordar sus necesidades, aumentando su deseo de crearlas.	5,0	4,50	4,33	5,00	0,22	0,20
Reformar las leyes (mercantil, fiscales, etc.) que favorezcan a las cooperativas.	5,0	5,00	4,58	5,00	0,05	0,17
Aumentar los recursos públicos destinados al fomento del cooperativismo.	4,0	4,50	4,33	5,00	0,22	0,18
Reforzar la competitividad, capacidad técnica y formación de las cooperativas.	5,0	5,00	4,67	5,00	0,05	0,14
Facilitar el acceso a recursos financieros para la capitalización de las cooperativas.	5,0	5,00	4,50	5,00	0,20	0,15
Fortalecer y mejorar el funcionamiento interno de las cooperativas.	5,0	5,00	4,67	5,00	0,20	0,11
Incluir en el sistema educativo formación sobre los valores cooperativos.	5,0	5,00	5,00	5,00	0,00	0,00

*En todas las afirmaciones se obtuvo una Variación^{R1-R2} RIR/CV: 0,00/0,00.

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

3.3. Estrategia internacional de fomento del sector para la próxima década

Tal y como ya se señaló en apartados previos, la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) celebrada en noviembre de 2012 presentaba el denominado Proyecto “Desafío 2020”, planteando tres grandes retos para el sector a alcanzar en la próxima década. A los expertos encuestados se les pidió valorasen hasta qué punto consideraban era más o menos probable (con 1 muy poco probable y 5 muy probable) se alcanzasen los tres grandes objetivos propuestos para el año 2020. Tal y como se muestra en el Cuadro 9, respecto al primer objetivo, tal y como muestra el histograma de dispersión de respuestas, no

hubo consenso ($RIR > 0,5$) en considerar que el modelo cooperativo será el “modelo preferido por la gente”. Si bien la mediana de las respuestas determina una probabilidad entre 50 y 75% que sí ocurrirá, otro grupo de expertos pensaba era “poco probable” (25-50% de ocurrencia) se alcance ese objetivo. En los dos siguientes objetivos, el nivel de consenso era más elevado ($RIR < 0,3$), entendiendo la mayor parte de los expertos (mediana=4 y moda=4) que era probable (50-75%) que las cooperativas sean en 2020 reconocidas como el “modelo de empresa líder de la sostenibilidad” económica, social y medioambiental, siendo ligeramente inferior la probabilidad que le asignan al objetivo de que éste sea el “modelo de empresa con un más rápido crecimiento” en la próxima década (mediana=3,5 y moda=4).

Cuadro 9. Posibilidades de cumplimiento de los Objetivos del Desafío 2020

Valoración de 1 a 5 ⁽¹⁾		1ª R ^a	2ª Ronda			
		Md	Md	Me	Mo	RIR CV
Objetivo 1º- Modelo preferido por la gente.		4,00	4,00	3,25	4,00	0,50 0,37
Objetivo 2º- Líder en sostenibilidad.		3,50	3,50	3,42	4,00	0,29 0,26
Objetivo 3º- De más rápido crecimiento.		4,00	4,00	3,67	4,00	0,25 0,18
⁽¹⁾ Valoración de 1 a 5, con: 1 Muy poco probable (0-25%); 2 Poco probable (25-50%); 3 Puede ocurrir o no (50%); 4 Probable (50-75%); y 5 Muy probable (75-100%). Variación ^{R1-R2} RIR/CV: *0,00/0,00. **0,00/-0,02. ***0,00/0,00.						
2ª Ronda	Imagen a.- Objetivo 1		Imagen b.- Objetivo 2		Imagen c.- Objetivo 3	

Fuente: Elaboración a partir de la Entrevista (1ª y 2ª Ronda).

Algunos de los expertos consultados apuntaban que sus respuestas, en general positivas acerca de la probabilidad de consecución de los tres objetivos planteados, se basaban en el hecho de que en determinadas actividades y regiones de sus países esos objetivos ya eran realidades que se habían alcanzado, si bien no para el conjunto de sus economías o sectores productivos. Fueron recurrentes los ejemplos que se pusieron de cómo el cooperativismo agroalimentario en distintos países era ya el líder en reconocimiento de sostenibilidad en algunas actividades productivas y territorios, siendo otros ejemplos descritos las cooperativas de ahorro, de vivienda o las cooperativas de trabajo asociado; o como en la región de Quebec (Canadá), en la que las cooperativas eran un modelo que reunía en gran

medida muchos de los objetivos marcados por el proyecto Desafío 2020, con un importante reconocimiento por parte de la sociedad. A continuación se señalan otros argumentos que aportaron los expertos de tres países, indicando en qué medida ya hoy en día el sector cooperativo ocupa una posición destacada en determinadas actividades productivas y territorios de sus países: en España, señalaba uno de los expertos, *“las cooperativas agrarias suponen el 100% en la producción de tabaco; el 80% en la oferta de mosto; el 70% en la producción de aceite de oliva y vino; el 60% en la de arroz; el 45% de la producción en los sectores de cítricos, leche de vaca y de oveja y frutos secos; o el 35% también en la producción de aceituna de mesa, frutas, carne de ovino y caprino, cereales, oleaginosas y algodón”*. En Irlanda, indicaba otro experto de ese país, *“las cooperativas agrarias representan el 65% de todas las cooperativas, y en 2005 el sector agrario facturó el 98% del total del sector agrícola”*. Mientras un experto polaco consideraba que *“las cooperativas de lácteos son el modelo de negocio más preferido por los productores de leche y representan al 70% del total del mercado; y de otra parte, las cajas de ahorro es el modelo de banca preferido por la gente con bajos ingresos, y el sector cuenta con 2 millones de miembros”*.

Para concluir este apartado, se le pidió a los entrevistados que indicasen actuaciones que pudieran contribuir, si bien no a lograr los objetivos planteados en el proyecto “Desafío 2020”, sí al menos avanzar en su consecución en el año 2020. Las respuestas, si bien fueron diversas, se dirigieron a tres grandes ámbitos que son descritos a continuación atendiendo a la frecuencia en que fueron señaladas:

a) Estrategias para aumentar la Conciencia Social: once de los entrevistados indicaron que era preciso aumentar las iniciativas dirigidas a incrementar la conciencia de los ciudadanos acerca de los beneficios del modelo cooperativo, sugiriendo entre otras medidas el diseño de *“programas de educación a las cooperativas”* o *“programas de sensibilización del público sobre el modelo cooperativo con actividades de promoción apoyadas”*.

b) Estrategias para aumentar la implicación de las Administraciones: Diez de los expertos sugerían la necesidad de aumentar los recursos públicos destinados a la formación y el fomento del cooperativismo, siendo preciso, tal y como señalaba uno de los mismos, *“llamar la atención e incrementar el interés de los Gobiernos sobre las virtudes de la Economía Social y el cooperativismo, para apoyarlos y promoverlos”*.

c) Nuevas reformas en el Marco que regula el sector: Ocho de los encuestados opinaban que era preciso acometer nuevas reformas legales, que favorezcan la creación y el fortalecimiento de las cooperativas, *“creando un marco legislativo adecuado y estable, favorable al desarrollo y al apoyo de las cooperativas”* y que favorezca *“la entrada de jóvenes al sector”*; un más fácil acceso del sector a *“recursos financieros; o también, reformas que propicien una mayor unión de esfuerzos dentro del mismo, “consolidando el modelo aumentando el nivel de cooperación entre cooperativas en todos niveles”, “logrando una mayor vinculación universidad-movimiento cooperativo”, o con “la conformación de un organismo único representativo de todo el movimiento cooperativo a nivel nacional”*.

4. CONCLUSIONES

La celebración del Año Internacional de las Cooperativas ha sido un hito destacado a nivel internacional en el objetivo de tratar de fomentar, fortalecer y aumentar la visibilidad de los beneficios que este modelo de empresa tiene como modelo alternativo a la tradicional empresa capitalista. La información cualitativa aportada por los expertos entrevistados de distintos países, revela las importantes contribuciones que tiene el modelo cooperativo al desarrollo socioeconómico de los países (en términos de creación de empleo, más estable y de más calidad, inclusivo, y que contribuye al desarrollo local, entre otros), siendo elevado el consenso alcanzado en la valoración “muy positiva” que se tiene en su contribución al desarrollo de zonas rurales o la consideración de éste como un modelo de empresa alternativo, más equitativo que el modelo de empresa capitalista dominante. Pese a estar de acuerdo los expertos entrevistados de la contribución que las cooperativas tienen en el fomento de valores como la solidaridad o la equidad, o posibilitar a sus asociados acceder a servicios básicos – financieros, vivienda, salud, etc-, que redundan en un aumento del bienestar social, fue mayoritaria la consideración del incumplimiento que estas están realizando de sus principios cooperativos, sobre todo en el ámbito de la *Educación*, la *Intercooperación* o el *Compromiso con sus Comunidades*, siendo estos aspectos a los que debiera atender el sector. La consideración que los expertos tenían de la labor de apoyo que al sector se presta desde las Administraciones Públicas (nacionales, regionales o locales) era negativa, siendo bien valorada por el contrario la labor desarrollada por Federaciones y Confederaciones. Este estudio dio pie a la descripción de algunos de los actores que fueron identificados por los expertos como organizaciones con una labor muy destacada en el fomento del sector en sus

respectivos países, ofreciéndose una breve descripción de esas estructuras organizativas y su membresía, todas ellas con una alta valoración en su apoyo al sector.

En relación a la valoración de los expertos acerca del impacto de la celebración en 2012 del Año Internacional de las Cooperativas, hubo consenso entre los expertos en la importancia que dicha celebración había tenido, “elevando la conciencia pública” sobre los beneficios socioeconómicos del modelo, logrando una “mayor integración y coordinación en el sector”, no teniendo por el contrario un impacto significativo en que se lograra un aumento en la creación de nuevas cooperativas o el desarrollo de las ya existentes. El nivel de consenso entre los expertos también fue reducido en la consideración de los efectos que la celebración del Año Internacional había tenido en el desarrollo de “marcos legislativos más propicios” para el desarrollo del sector o el “aumento en los recursos” destinados a su fomento. El proceso de dialogo mediante dos rondas con los expertos permitió que identificaran políticas y estrategias que ayudarían a reforzar el sector cooperativo, proponiendo actuaciones y estrategias dirigidas a los ámbitos de: el fortalecimiento de la competitividad empresarial, su capacidad técnica y formación; la mejora del funcionamiento interno de las cooperativas; y un mayor esfuerzo de los gobiernos en materia de reforma fiscal y mercantil favorables para las cooperativas.

De cara a los objetivos marcados para la próxima década por parte de la ACI en su proyecto “Desafío 2020”, hubo un nivel alto de consenso en entender será probable se logre que las cooperativas el tipo de empresa que presente “un crecimiento más rápido” y que este sea el “modelo preferido por la gente”, entendiendo algunos de los expertos esa es ya una realidad en determinados sectores de sus respectivos países, especialmente en el ámbito agrario y financiero, no siendo tan factible se logre el objetivo de que éste sea el “modelo de empresa reconocido como más sostenible” económica, social y medioambiental, siendo preciso seguir aunando esfuerzos para lograr un mayor reconocimiento social de sus beneficios y un mayor compromiso del sector con sus principios cooperativos.

BIBLIOGRAFÍA

ADAM, M. y MARTÍNEZ, J.M.T. (2004) Sistemas de ayuda a las decisiones en la gestión del conocimiento y las cooperativas. *Ciriec España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 49, pp. 55-75.

- BIRCHALL, J. y L. H. KETILSON (2009) Resilience of the cooperative business model in times of crisis. Sustainable Enterprise Programme. International Labour Organization. Genova. p. 41.
- BORZAGA, C. y GALERA, G. (2012) The Concept and Practice of Social Enterprise. Lessons from the Italian Experience. *International Review of Social Research*. Vol.2., pp. 85-102.
- CAMPOS, V. y CHAVES, R. (2012) El papel de las cooperativas en la crisis agraria. Estudio empírico aplicado a la agricultura mediterránea española. *Cuadernos desarrollo rural*, N°69, pp. 175-194.
- CHAVES, R. y MONZÓN J.L. (2008) The social economy in the European Union. *Ciriec International*. N°2, pp. 3-43.
- CICOPA (2012) Recomendaciones políticas siguiendo el Año Internacional de las Cooperativas 2012. ¡Por más cooperativas de trabajo asociado y cooperativas sociales en el mundo!. Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios. p. 3. Bruselas. Disponible en: www.cicopa.coop. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- DALKEY, N.C. y HELMER, O. (1963) An experimental application of the Delphi method to the use of experts. *Management Science*, N° 9, pp. 458-467.
- EID, M. y MARTÍNEZ-CARRASCO PLEITE, F. (2013) Situación y marco general de las cooperativas en el ámbito internacional. Aproximación mediante una encuesta a expertos. Ponencia presentada en el VII Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social. Sevilla.
- FERRI, G. (2008) Why Cooperative Banks Are Particularly Important at a Time of Credit Crunch. *European Association of Co-operative Banks*. Disponible en: http://www.globalcube.net/clients/each/content/medias/publications/research/cb_particularly_important_time_credit_crunch.pdf. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- FERRI, G. (2012) Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario, Euricse Working Paper, N.031 | 12.
- GALLEGO, L.P. y JULIÁ, J.F. (2003) Principios cooperativos y eficacia económica. Un análisis Delphi en el contexto normativo español. *Ciriec España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 44, pp. 231-259.
- GRILLO, M. (2013) Competition rules and the cooperative firm. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity (JEOD)*, vol. 2, pp.36-53.

- HERNAEZ, O. (2012) Estudio Delphi sobre el futuro de las organizaciones empresariales: cooperativismo y otros modelos. Disponible en: <http://www.proyctomilenio.org/documents/10156/d65bf060-55d5-4cc5-bad9-e3d999d4a5a1>. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ICA (2011) Global 300. Report 2010. The world's major co-operatives and mutual businesses. International Co-operative Alliance (ICA). October. p 32. Disponible en: www.ica.coop. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ICA (2012) Exploring The Co-operative Economy. Explorative Report 2012. Word Cooperative Monitor. International Co-operative Alliance (ICA) and Worldwatch Institute. October. p. 72. Disponible en: www.euricse.eu o bien en www.ica.coop. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ICA (2013) Proyecto de una Década Cooperativa. International Co-operative Alliance (ICA). Enero. p. 32. Disponible en: www.ica.coop. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- JONES, D. y KALMI, P. (2012) Economies of Scale Versus Participation a Co-operative Dilemma?. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, vol. 1, p. 37-64.
- LANDETA, J. (2002) El método Delphi. Una técnica de previsión del futuro. Ariel, Barcelona.
- LINSTONE, H. A. y TUROFF, M. (1975) The Delphi method: Techniques and applications. Addison-Wesley. Massachusetts.
- LINSTONE, H.A. y TUROFF, M (Edit) (2002) The Delphi Method: Techniques and applications. Addison-Wesley Publishing Company. Reading. Massachusetts. (1ª Edición en 1975).
- MAYO, E. (2012) Global Business Ownership 2012, Members and shareholders across the world. New Insight 9. p.18. Disponible en: www.uk.coop. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- OIT (2012) La forma cooperativa de hacer negocios. El enfoque de la OIT para apoyar a las cooperativas. Organización Internacional del Trabajo (OIT). Servicio de Cooperativas (EMP/COOP). Julio. p.4. Disponible en: www.oit.org. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ONU (2001) Proyecto de directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas. Organización de Naciones Unidas. A/56/73. pp. 15-18. Disponible en: http://www.un.org/es/events/cooperativesday/pdf/a5673_directices.pdf. Fecha de consulta: 18 de abril de 2013.

- ONU (2009a) Cuestionario para las Organizaciones Cooperativas Ápex. Organización de Naciones Unidas. División de Políticas Sociales y Desarrollo. New York. Disponible en: <http://www.un.org/esa/socdev/social/cooperatives/survey.html> Fecha de consulta: 18 de abril de 2012.
- ONU (2009b) Las cooperativas en el desarrollo social. Informe del Secretario General. Organización de Naciones Unidas. A/64/50. Sexagésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General. New York. p. 24. Disponible en: <http://www.un.org/>. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ONU (2012) Estudio Delphi sobre el futuro de las organizaciones empresariales: Cooperativismo y otros modelos. Organización de Naciones Unidas. Proyecto Millennium. Resumen. p 9. Disponible en: <http://www.proyectomilenio.org>. Fecha de consulta: 15 de junio de 2013.
- RUSIÑOL, P. (2013) La competitividad de las cooperativas. *El diario.es*. Disponible en: http://www.eldiario.es/alternativaseconomicas/cooperativas_6_150544959.html. Fecha de consulta: 6 de julio de 2013.
- SEGUÍ, E. y SERVER, R.J. (2010). El capital relacional de las cooperativas de crédito en España: un estudio cualitativo de sus intangibles sociales mediante el análisis Delphi. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, N°101, pp. 107-131.
- SEGUÍ, E.; MATEAS-RONCO, A.; MARIN-SANCHEZ, M^a.; MARI-VIDAL, S. y ZAMORANO, M.M. (2011) Factores determinantes del fracaso empresarial en cooperativas agrarias: resultados de un análisis Delphi. Disponible en: http://www.aeca.es/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaeaca/cd/169i.pdf. Fecha de consulta: 5 de abril de 2013.
- ZAMAGNI, V. (2012) Interpreting the roles and economic importance of cooperative enterprises in a historical perspective. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity (JEOD)*, Vol. 1, pp. 21-36.

MICROFINANZAS: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE SUS INSTITUCIONES Y DE SU IMPACTO EN EL DESARROLLO

POR

M^a Luisa GARAYALDE NIÑO^{*},
Sara GONZÁLEZ FERNÁNDEZ^{**} y
Juan MASCAREÑAS PÉREZ-IÑIGO^{***}

RESUMEN

Este trabajo analiza desde una perspectiva histórica la evolución de las microfinanzas (con especial referencia a los microcréditos) a lo largo de su historia, centrándose especialmente en la evolución de sus instituciones y en su influencia en el desarrollo de las sociedades. En cuanto a las instituciones se analizan las cooperativas de ahorro y crédito, el crédito directo o solidario y los modelos informales (guarda monedas, banca ambulante, tontines, etc.). Se discute cómo medir su impacto en el desarrollo, cuáles han sido los aspectos positivos y negativos de las microfinanzas así como qué método es el adecuado para conseguirlo.

Palabras clave: microfinanzas, microcrédito, cooperativas de crédito, finanzas informales, tontines.

Claves Econlit: D14, G21, L31, N00, O17

* Universidad Pontificia de Comillas-ICADE. Dirección de correo electrónico: mlgarayalde@telefonica.net

** Universidad Complutense de Madrid. Dirección de correo electrónico: saragon@ccee.ucm.es

*** Universidad Complutense de Madrid. Dirección de correo electrónico: jmascare@ccee.ucm.es

MICROFINANCE: HISTORICAL EVOLUTION OF INSTITUTIONS AND ITS IMPACT ON DEVELOPMENT

ABSTRACT

This paper examines, from a historical perspective, the evolution of microfinance (with a special reference to microcredit) throughout its history, focusing especially on the evolution of their institutions and their influence on the development of societies. As for the institutions and credit cooperatives, direct lending and informal models (coins keepers, informal banking, tontine, etc.) are analyzed. We discuss how to measure its impact on development, what are the positive and negative aspects of microfinance and what is the right method to get it.

Keywords: microfinance, microcredit, credit cooperatives, informal finance, tontine

1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL MICROCRÉDITO

La idea básica de lo que hoy en día se denomina “micro-crédito”¹ –el concepto más conocido de las microfinanzas²– es tan antigua como la historia escrita de la humanidad. Desde la antigua Babilonia³ pasando por las leyes religiosas hebreas, hasta desembocar en los préstamos bancarios de la Edad Media y acabando en el sistema de “tontines” o ROSCAs, muy popular en África desde hace siglos⁴. También se puede buscar el origen de los micro-créditos en las cooperativas lecheras del Alto Jura, en Francia, en el siglo XII o en las Mutuas que se constituyen en el siglo XVI cuando la Iglesia autoriza, en Europa, los préstamos con intereses. En Irlanda, las hambrunas que se produjeron en los siglos XVII y XVIII llevaron a Jonathan Swift a tratar de romper el círculo de la pobreza a través de pequeños préstamos para lo que puso en marcha el denominado Sistema Irlandés de Fondos para Préstamos.

Es en el siglo XIX cuando se ponen las bases del microcrédito en su concepción actual⁵. En dicho siglo Pierre Joseph Proudhon creó el “banco del pueblo” basado en la generalización del uso de la letra de cambio y la organización del crédito. Esta fracasada experiencia, sin embargo, mostró algo básico para el futuro de los micro-créditos: a) los

¹ Préstamo de pequeña cuantía concedido a personas con un acceso restringido a los créditos bancarios para que puedan financiar su propia actividad

² Otros productos son los micro-seguros, micro-ahorros y otros servicios como pueden ser las transferencias u otros productos financieros destinados a los clientes con muy bajos ingresos (Servet, 2000).

³ Adams, (1994) y Sery, (2012).

⁴ Cuyas primeras referencias se hallan en la India, en los *chit funds* de hace 3.000 años.

⁵ Véase Novak (1990).

trabajadores tienen que tener acceso al capital para desarrollar su propia fuerza laboral sin depender de un patrón; y b) el crédito consolida los lazos sociales.

Friedrich-Wilhem Raiffeisen crea la primera cooperativa para proteger a los campesinos contra el riesgo medioambiental. Como garantía utilizaba la caución y apelaba a la conciencia de los participantes. En sus inicios esta cooperativa compraba semillas y ganado que prestaba a los campesinos a un precio muy moderado para que posteriormente ellos mismos pudiesen comprar sus propias semillas o ganado, iniciando así un círculo de desarrollo y creación de riqueza.

No es de extrañar que el ambiente imperante y las ideas de la época (nacimiento de las cooperativas y mutualidades derivadas de un movimiento filantrópico europeo, que buscaba permitir el acceso al sistema financiero a los más pobres como medio para mejorar su situación y fomentar su integración social), desembocaran en la creación en Europa de las Cajas de Ahorro⁶ cuyo objetivo era ayudar a los más desfavorecidos de la sociedad.

El origen de los microcréditos se puede establecer en la creación de las Sociedades de Crédito Mutuo (1853) -debidas a los hermanos Jacob Emile y Isaac Pereire- que competían con la gran banca y canalizaban el ahorro de los rentistas tanto hacia inversiones industriales como a mejorar las condiciones de los préstamos a los pequeños empresarios combatiendo directamente la usura⁷, que era prácticamente la única vía de financiación que tenían los comerciantes, artesanos y pequeños industriales de la época. Es en este contexto en el que nacen las Sociedades de Socorro Mutuo que se desarrollan entre 1805 y 1847 basándose en la ayuda mutua y cooperación entre obreros y pequeños empresarios. En Francia, los hermanos Pereire tratan de organizar y racionalizar este movimiento con el objetivo de constituir estructuras bancarias destinadas a los pequeños prestatarios partiendo de los principios de las Mutualidades (creación de órganos de gestión cuyos miembros son elegidos por los participantes). Fueron estas iniciativas y otra similares, las que han permitido el desarrollo de las microfinanzas actuales. Según Sery (2012), la Grameen Bank se basa, en gran medida, en el mutualismo bancario desarrollado por los hermanos Pereire.

En el siglo XX, durante los años 1960 y 1970, las Agencias de Ayuda al Desarrollo y los gobiernos de los países en vías de desarrollo movilizaron grandes cantidades de recursos

⁶ Véase Novak (1990)

⁷ La información sobre los prestatarios era muy deficiente. De ahí, la necesidad de intereses desorbitados porque el riesgo de insolvencia era muy elevado.

en programas destinados a las pequeñas empresas⁸. Numerosos países en vías de desarrollo crearon bancos públicos y pusieron en marcha sistemas de subvenciones de intereses, que acabarían desapareciendo⁹ favoreciendo con ello la creación de las instituciones de microfinanzas dirigidas a ayudar a las personas con muy pocos ingresos. Por ello, en la segunda mitad de la década de los setenta, surgen las primeras experiencias de microfinanzas en Asia y América Latina, Boyé, Hajdenberg y Poursat, (2006), con estructuras similares a las utilizadas actualmente.

El principal exponente de la experiencia asiática es el Grameen Bank¹⁰ creado en 1983 por el profesor de Economía Rural de la Universidad de Chittagong Muhammad Yunus en Bangladesh. El objetivo del banco eran los pobres -sus principales prestatarios (el 96% mujeres)- que no tendrán que firmar un contrato formalizado para obtener su préstamo pero es necesario que cada cliente sea miembro de un grupo compuesto por cinco personas buscando, de esta forma, un compromiso moral que obligue al prestatario a someterse al control de sus pares. Desde el inicio la tasa de repago ha estado próxima al 99%¹¹, Yunus (1994).

La experiencia en Latinoamérica comenzó con Acción¹² creada por Joseph Blatchford, una ONG cuyo objetivo es iniciar y formar a los más pobres en la ayuda mutua. En Bolivia, en 1984, se creó Prodem,¹³ que luego se transformará en Bancosol. Esta institución empezó a conceder préstamos de pequeña cuantía a grupos de, como mínimo, tres personas. En los cinco años posteriores a su creación, prestó por valor de 27 millones de dólares con una cuantía media de 273 dólares a más de 13.300 emprendedores (77% mujeres), con una tasa de reembolso próxima al 100%. En sus inicios, Prodem era una asociación sin ánimo de lucro. Pero al principio de los noventa, sus fundadores decidieron acceder al mercado de capitales para financiar sus operaciones lo que les obligó a convertirse en un banco privado de depósito y de crédito especializado en microfinanzas. Así nació Bancosol¹⁴, como banco comercial en 1992 con Prodem como principal accionista.

⁸ Sery (2012).

⁹ Sus resultados dejaban bastante que desear. Véase Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo en el mundo: sistemas financieros y desarrollo, Washington, 1989.

¹⁰ Grameen significa “pueblo” “aldea” o “rural” en Bengali.

¹¹ En palabras del propio Yunus en la cumbre de Washington de 1997 “El crédito es más importante que los negocios. Igual que la comida, el crédito es un derecho del hombre”.

¹² www.livingstongroupdc.com/honorable_joseph_blatchford.php

¹³ www.prodemffp.com

¹⁴ Sus tasas de morosidad en 2011 eran muy bajas (0,77% a treinta días). En esa fecha tenía los ratios de retorno de activos más altos del sistema bancario de Bolivia, con una calificación de Moody's de Aaa.

En África, al mismo tiempo, se crean las instituciones de microfinanzas, inspirándose en el sistema de “tontines” o ROSCAs. Estas instituciones van a animar a los beneficiarios a constituirse en grupos solidarios para garantizar el reembolso de los préstamos por parte de todos los miembros del grupo. Se puede citar como ejemplo las cooperativas Kafo Giginew que sirvieron para financiar las cosechas de algodón en Mali y Bryns en el Congo, Sery, (2012).

Al finalizar el siglo XX había alrededor de 2.000 instituciones de microfinanzas que beneficiaban a 7,6 millones de familias con sus préstamos¹⁵. En la actualidad, las mayores instituciones de microfinanzas del mundo se sitúan en Asia¹⁶; nueve de las diez mayores están en Asia oriental (tres de ellas en Bangladesh). En China, donde las microfinanzas están todavía en sus inicios, Sparreboom y Duflos (2012), las cooperativas públicas tratan de adoptar sus técnicas de gestión. En América Latina, destaca Bolivia, donde las microfinanzas tienen ya un largo historial. Acción está entre las mayores redes del mundo. En los demás países, el sector está todavía en fase de desarrollo¹⁷. En África¹⁸, las microfinanzas están implantadas en todos los países políticamente estables: en Benín, Senegal, Mali, Costa de Marfil y Kenia. En Marruecos han tenido mucho éxito. Ahí se encuentran la mitad de los micro emprendedores del mundo islámico. En Egipto y Oriente Próximo se están desarrollando rápidamente sobre todo en Jordania y Palestina.

2. LOS PRINCIPIOS DEL MICRO-CRÉDITO

El microcrédito está orientado fundamentalmente hacia los pobres y los excluidos a los que se les reconoce una capacidad de endeudamiento y capacidad de reembolso de los préstamos que contraigan, reconociendo su talento y sus necesidades (Collins *et al*, 2010) mediante unos sistemas y garantías adecuados (Boye *et al*, 2006). Según Yunus (2006) a través del micro-crédito, se demuestra que las personas excluidas del sistema bancario, están igual de dotadas para emprender, para gestionar sus propios negocios y para generar recursos. Más aún, se ha demostrado que tienen tasas de reembolso superiores a las de los clientes “ricos” (Yunus, 1999); además, son conscientes de que el reembolso del primer crédito

¹⁵ FMI/ BM. Marco estratégico de lucha contra la pobreza: cuestiones de orden operativo, Washington, 1999.

¹⁶ CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) 2012 Annual Report. La mayor es el Grameen Bank que tiene presencia en 36.000 pueblos y presta a 6 millones de personas de las cuales el 96% son mujeres. Los préstamos medios son de 100 dólares, pudiendo ser de sólo 10 dólares. La tasa de reembolso está en el 99%.

¹⁷ Por ejemplo, en Méjico, los altos tipos de interés cobrados le aseguran rentabilidades muy elevadas aunque la cifra de impagados es mayor (8%) CGAP G2P Research Project: Mexico Country Report, 2011

¹⁸ CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) 2012 Annual Report.

condiciona los siguientes lo que les hace ser más solidarios y valoran especialmente su reputación porque en la reputación y en las buenas relaciones de vecindad se basan los sistemas de vida tradicionales. Esto hace que la garantía mutua, sea de un grupo de emprendedores o de un grupo de amigos, se convierta en una garantía segura aunque los garantes sean todos pobres¹⁹. Novak (1990) enumera los principios que se aplican:

- Adaptación de los préstamos a las necesidades de los clientes: cuantías pequeñas, procedimientos sencillos y plazos cortos.
- Sistema de garantías que tiene en cuenta la ausencia de bienes constitutivos de avales y la falta de recursos propios.
- El prestamista desempeña también una labor de asesor del propio negocio.
- Reembolso diseñado a la medida del cliente con pagos pequeños y frecuentes.
- Cobertura de los costes con los intereses para adquirir rápidamente autonomía operacional y financiera.

Sobre la base de estos principios se han desarrollado diferentes metodologías. Se dividen en préstamos individuales y préstamos de grupo según sean los objetivos perseguidos y el contexto en el que se concedan. Por ejemplo, los primeros se conceden, más bien, a pequeñas empresas, generalmente jurídicamente constituidas como tales, mientras que el sistema de crédito a grupos se ha utilizado sobre todo para el desarrollo de actividades generadoras de recursos (actividades tradicionales e informales), en las regiones en las que los lazos sociales son solidarios (Novak, 1990).

3. LOS DISTINTOS TIPOS DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

Se pueden clasificar las instituciones de microfinanzas de muchas formas siendo las más habituales las que las separan por su estatus jurídico y las que las diferencian según su actividad. Nos centraremos en este último tipo porque permite enlazarlas con su historia y sus prácticas. Desde este punto de vista se pueden clasificar las instituciones de microfinanzas en tres categorías:

¹⁹ Esta es una muestra de la idea de diversificación del riesgo demostrada por (Markowitz, 1952) en la que el riesgo conjunto es menor que el riesgo medio de los individuos que conforman el grupo.

1. Las mutuas y cooperativas de ahorro y crédito que utilizan el ahorro para llevar a cabo su labor de crédito.
2. Las instituciones de crédito directo que reagrupan instituciones que promueven el crédito como actividad central sin condicionarlo a la obtención previa de un ahorro.
3. Las instituciones para las que la concesión de crédito es una actividad secundaria.

Para completar esta lista habría que señalar también la existencia de las finanzas informales o autónomas²⁰, que llevan a cabo transacciones financieras que no están reglamentadas por una autoridad monetaria central o por un mercado financiero regulado. Muy a menudo, las transacciones no están documentadas y no tienen un carácter oficial.

3.1. Los modelos de cooperativa de ahorro y de crédito (COOPEC) y sus orígenes

Las COOPEC son auténticas cooperativas²¹. Están especializadas en funciones económicas específicas, ahorro y crédito, por lo que, a menudo, tienen el estatus jurídico de instituciones financieras y están sometidas a la reglamentación bancaria nacional.

3.1.1. Los modelos alemanes²²

Son básicamente dos: el modelo desarrollado por Raffeisen cuya primera Caja se creó en 1864 y el modelo de Schulze-Delitzch cuya primera Mutua se constituyó en 1850. A ellos hay que añadir el de Haas que se derivó del de Raffeisen y acabó fundiéndose con él. El modelo debido a Friedrich Wilhelm Raiffeisen se basa en los siguientes principios: la actividad debe estar limitada a un territorio restringido (pueblo, parroquia...), la responsabilidad de los asociados es solidaria e ilimitada, los préstamos se conceden sólo a miembros de la sociedad, no se pueden repartir beneficios entre los asociados, la gestión es gratuita en cuanto al consejo de dirección y al consejo de vigilancia. En la actualidad se utiliza en más de 700.000 cooperativas, con alrededor de 300 millones de socios en más de 100 países.

El modelo de Franz Hermann Schulze²³-Delitzsch se fundamenta en los siguientes principios: garantía solidaria de los asociados y garantía del capital formado a partir de los

²⁰ Una interesante discusión sobre los posibles nombres a dar a este tipo de finanzas puede consultarse en Gentil y Fournier (1993).

²¹ Sobre las cooperativas y las empresas de participación véase García-Gutiérrez (2002), Vargas y Lejarriaga (2002) y Lejarriaga et al. (2013)

²² Artis (2006)

ahorros de los mismos; estímulo al ahorro de los asociados que se traduce en una mayor participación en el capital social y que se recompensa con mayores posibilidades de obtener préstamos; y reparto de beneficios en función de la participación en el capital social²⁴. Las ideas anteriores fueron la base de los Volksbanken (Bancos Populares) cuyo objetivo era propiciar el ahorro entre los asociados, siendo secundaria la labor de conseguir para los asociados préstamos baratos.

El tercer movimiento cooperativista alemán fue fundado por Wilhem Haas que trabajó inicialmente con Raiffeisen. Su federación admitía cualquier tipo de cooperativa agrícola, al margen de sus peculiaridades teniendo absoluta libertad a la hora de redactar sus estatutos. Un principio básico de funcionamiento de su federación era un amplio concepto de la descentralización que permitía el desarrollo de las cooperativas según sus estrategias y necesidades. Para ingresar como asociado había que suscribir una parte del capital social, pudiendo pagarse en varias entregas. En 1930 se fusionaron los sistemas Raiffeisen y Haas.

3.1.2. El modelo canadiense: las Cajas Desjardins²⁵

El modelo canadiense creado por Gabriel Alphonse Desjardins nace en 1900 al constituir en Levis (Quebec). Sus objetivos son generalizar el crédito dando acceso al mismo a los obreros, pequeños agricultores y artesanos (a partir de 1914 ampliaría su actividad al sector de seguros). Los principios que sustentaban las Cajas Desjardins eran los siguientes: sólo los miembros podían hacer depósitos y solicitar préstamos; descentralización y límite territorial en torno a la parroquia o la municipalidad ya que la ayuda mutua era fundamental. Para garantizar la viabilidad de las Cajas, se exigía el pago de un derecho de adhesión en forma de participación en el capital social. En 2010 figuraba en el puesto 18 del ranking de instituciones financieras de Estados Unidos dando servicio a 5,8 millones de personas a través de 1.329 cajas populares.

3.1.3. El traspaso de estos modelos a África²⁶

Estos modelos desarrollados tanto en Europa como en Canadá fueron exportados a África en dos fases; durante la colonización y tras las independencias de los distintos países.

²³ Schulze fue el autor de la ley de cooperativas de 1867, promulgada en Prusia, la cual fue adoptada por la Confederación Alemana del Norte en 1868.

²⁴ Schulze opinaba que incentivar las ganancias era el medio ideal para estimular la inversión de capitales de los cuales dependía la vida de la cooperativa.

²⁵ Artis (2006).

²⁶ Kengue (2012).

Las cooperativas de depósito y de crédito se desarrollaron hacia 1955 en Jirapa en Ghana y posteriormente en Tanzania (1955) y en Camerún (1964). En las colonias francesas se desarrollaron dos modelos: el de un sistema bancario tradicional y el de un sistema de desarrollo más flexible. Esto llevó, según Fournier y Ouedraogo (1996), a que se pusieran sucesivamente en marcha Cajas Agrícolas²⁷, Sociedades Indígenas de Prevención²⁸ y Mutualidades.

Getnet y Anullo (2012) señalan que tras esta primera generación de cooperativas, fruto del periodo colonial, se sucedieron dos modelos. La siguiente generación de cooperativas sería impulsada por los gobiernos y serían, más bien, meros instrumentos de titularidad pública para implantar los programas de planificación económica. En ese sentido, no serían auténticas cooperativas ni por su origen ni por su gestión. El impacto que tuvieron en la reducción de la pobreza también fue muy limitado lo que volvió a plantear el debate sobre las formas de organización social y económica capaces de sacar a los pobres de su situación (Francesconi y Heerink, 2010). La tercera generación sí serían auténticas cooperativas, autónomas y libres de toda influencia del Estado, que propiciaron la creación de cooperativas de Ahorro y Crédito inspiradas especialmente en las Cajas Raiffeisen (Belloncle, 1968) mientras que las cooperativas más recientes²⁹, sobre todo a partir de los años 1988-1989 han tratado de inspirarse en las prácticas tradicionales locales de ahorro y de crédito (Servet, 1996). Así se han desarrollado las Cajas de Crédito Rural de Guinea y el proyecto de promoción del pequeño crédito rural de Burkina Faso.

3.2. Los modelos de crédito directo o crédito solidario y sus orígenes

Los modelos de cooperativa de ahorro y de crédito están basados en la necesidad de un ahorro, unos depósitos previos. Ese no es el caso del crédito solidario³⁰ en el que el crédito es el elemento esencial de la actividad, siendo el depósito un aspecto complementario. Posteriormente a Bangladesh se ha desarrollado en numerosos países de Asia favoreciendo

²⁷ Este modelo acabó fracasando porque la situación de los agricultores africanos era muy diferente a la de los europeos.

²⁸ Pero la exigencia de garantías para la concesión de los préstamos en forma de hipotecas, de garantía sobre la cosecha o el ganado, también hizo fracasar este sistema.

²⁹ Según Wanyama *et al.* (2008), este último tipo de cooperativas en África sí ha contribuido de forma significativa a la movilización y distribución de los recursos financieros, a la creación de empleo y a la generación de oportunidades.

³⁰ Desarrollado, en Bangladesh, por Mohamad Yunus, con el equipo de economía rural de la Universidad de Chittagong.

especialmente a las mujeres más pobres de las zonas rurales. Actualmente, el concepto está presente, bajo distintas formas en el mundo entero.

3.2.1. El modelo del Grameen Bank en Bangladesh³¹

Desde su creación, el Grameen Bank creado por Mohammad Yunus tuvo capital mixto. En la actualidad el Estado viene a tener un 12% y los clientes el 88% restante. Cada cliente tiene una acción cuyo valor es de 100 takas. Está gestionada por un Consejo de Administración de 13 personas de los cuales 9 son accionistas y 4 están nombrados por el Gobierno. En mayo de 2010, el Grameen Bank estaba compuesto por 1.149 oficinas repartidas por 52 de los 64 distritos que configuran Bangladesh. En cuanto a los clientes (la gran mayoría mujeres), son todos pobres, campesinos sin tierras o con muy pocas, artesanos, pequeños comerciantes. Su tasa de reembolso de los créditos es del 98%.

3.2.2. El modelo de Unit Desa de la Bank Rakyat Indonesia (BRI) en Indonesia³²

La Bank Rakyat Indonesia (BRI) es un banco comercial, de titularidad del Estado, con más de 100 años de historia. En sus inicios, su objetivo era favorecer el desarrollo de las zonas rurales aunque actualmente abarca todas las áreas de la actividad bancaria y es autosuficiente. Diseñó nuevos productos tanto de ahorro como de préstamo. La tasa de morosidad se sitúa en torno al 3%³³.

3.2.3. El modelo de la Self Employed Women Association (SEWA) en la India³⁴

Este banco, de carácter cooperativo, fue creado en India, en 1974, por un grupo de mujeres de la región de Ahmedabad, miembros de la Self Employed Women Association (SEWA). Los miembros son mujeres muy pobres, trabajadoras por cuenta propia, sin ningún tipo de protección social. El banco tiene por objetivo ofrecerles pequeños créditos para financiar sus actividades. Cuenta actualmente, con 11.000 miembros. El 80% de los créditos³⁵ se conceden sin garantías pero sobre la base de referencias personales en el ámbito de la asociación. La tasa de reembolso es muy elevada, próxima al 98%, en línea con las experiencias que se han descrito anteriormente.

³¹ Yunus (1994)

³² Seibel (2005)

³³ Patten, Rosengard y Johnson (2001) demuestran que la tasa se mantuvo constante en el área de microfinanzas incluso en plena crisis económica del sud-este asiático en 1997.

³⁴ www.sewa.org

³⁵ El banco también fomenta el ahorro y ofrece seguros de asistencia social (sanidad y medicamentos)

3.3. La aplicación de los modelos en América Latina

3.3.1. El modelo de la Prodem – Bancosol en Bolivia³⁶

En su origen (1987), Prodem fue una ONG especializada en la concesión de microcréditos adaptados a las necesidades de sus clientes. En febrero de 1992, traspasó su cartera de créditos a un banco que denominó Bancosol que se ha financiado tanto con los depósitos de sus clientes como haciendo emisiones de pagarés y bonos tanto en el mercado local como en los mercados internacionales. Desde 1998, cotiza en bolsa y utiliza todos los instrumentos al alcance de una institución financiera. En 2012 gestionaba unos activos totales de 6.345 millones de pesos bolivianos con un beneficio neto de 119 millones de pesos.³⁷

3.3.2. El modelo de la Multi-Credit Bank en Panamá³⁸

Creado en 1990, el Multi-Credit Bank es un banco comercial de origen familiar. Inicialmente, se dirigía a clientes convencionales y en mayo de 1991 creó un programa autónomo denominado inicialmente “acción empresarial” y posteriormente “banco para la micro y pequeña empresa”. Su objetivo era proveer de financiación a los pequeños emprendedores. En 2010, aunque los microcréditos representaban alrededor del 8% de la cartera de préstamos generaban el 21% del beneficio.

3.3.3. El modelo de la Finansol Bank en Colombia³⁹

La Corporación de Acción por Bogotá (“Actuar”) creada el 7 de julio de 1988 tenía como objetivo tanto la concesión de micro-créditos como las labores de formación de los beneficiarios de los mismos. A partir de 1993 sufrió una serie de transformaciones culminando con su recapitalización en 1996 momento en que pasa a denominarse Finamerica que, además de conceder créditos a microemprendedores, también financia a pequeñas y medianas empresas.

³⁶ www.prodemffp.com

³⁷ BancoSol, Estados Financieros 2012, www.bancosol.com.bo

³⁸ www.multibank.com.pa

³⁹ Chu (1996)

3.4. Los modelos de micro-crédito informal y sus orígenes

Junto a los sistemas organizados de financiación a microemprendedores mostrados anteriormente existe toda una red de financiación que escapa a estas organizaciones y que se pueden denominar modelos informales⁴⁰.

El primer estudio sobre este mercado se debe a Wai Utun⁴¹ que, en 1957, empezó a hablar del mercado financiero no organizado. Trataba de las prácticas usureras en Asia donde, en cada pueblo, comerciantes, prestamistas individuales, a veces profesionales, los denominados *money lenders*, prestaban de forma regular pequeñas cuantías de dinero, a tasas desorbitadas. El plazo era lo de menos. Se prestaba a tipos entre el 50 y el 100% tanto a un mes como a tres. En caso de retraso en el pago, se sumaban los intereses al principal que constituía la nueva deuda a pagar.

Posteriormente, Geertz (1961) analiza los aspectos financieros de las tontines o las Asociaciones Rotatorias de Ahorro y Crédito (en sus siglas en inglés ROSCAs)⁴². Miracle y Cohen (1980) analizaron la movilización del ahorro informal en África. Graham (1987) insiste en la amplitud del fenómeno. En un informe del Banco Mundial de 1989 se dedica un capítulo al sistema financiero informal. Germidis, Kessler y Meghir (1991) coordinan un estudio de la OCDE en la misma línea. Ghaté (1992) analiza los mercados financieros informales en los países presentes en el seminario organizado por el Asian Development Bank en Manila. Según Vonderlack y Schreiner (2003), los costes de transacción son bajos lo que supone una clara ventaja competitiva. Pero también presentan inconvenientes: no preservan el anonimato de las partes y existe mucha presión social porque todos se conocen entre sí. A pesar de ello, todavía hay un alto grado de inseguridad tanto en la garantía de los depósitos en el caso de ahorro como de la localización de los prestatarios.

Gentil y Fournier (1993) clasifican estas prácticas en cinco categorías: los guarda moneda, los usureros, las tontines, los banqueros ambulantes y las cajas de solidaridad. Adams (1994) los clasifica según sean organismos sofisticados pero no reglamentados, prestamistas profesionales, comerciantes, aquellos que conceden créditos con prenda, agentes

⁴⁰ Esta financiación informal forma parte de un concepto más amplio conocido como *shadow banking* o banca en la sombra; véase Parramón (2014)

⁴¹ Utun (1957).

⁴² Estas prácticas adquirieron notoriedad a partir de 1977, cuando Fináfrica lanzó en Milán la revista especializada *Savings and Development* que trató reiteradamente este tema.

especializados en préstamos, propietarios, familiares y amigos, guarda monedas, grupos de ahorro o asociaciones rotatorias de ahorro y crédito. Holst (2003), por su parte, clasifica las distintas prácticas de finanzas informales según el tipo de relación que existe entre los distintos participantes en la operación es decir entre el prestamista, el prestatario y el ahorrador. En cuanto a Montel, Agenor, y Haque (1993) recogen cuatro categorías: los préstamos ocasionales (parientes, amigos, vecinos...), los préstamos vinculados a una actividad (comerciantes, propietarios de la tierra, empresario a su empleado...), los préstamos grupales o asociativos (tontines, asociaciones de crédito y ahorro), los préstamos concedidos por profesionales (banqueros ambulantes, usureros...).

Hugon (1996) distingue tres tipos de prácticas: las instituciones comunitarias que se basan en relaciones de parentesco o clan sin adhesión voluntaria que se pueden interpretar como apoyos intergeneracionales; las asociaciones de crédito rotativo que requieren una decisión individual voluntaria pero que tienen un carácter temporal; los prestamistas no oficiales que se basan en conceptos financieros puros pero que se encuentran al margen de las instituciones reguladas. Servet (1995) separa las formas individuales de las colectivas. En las individuales se encuentran los familiares, las autoridades políticas o religiosas locales (sacerdote, imán, jefe tribal), los amigos, los banqueros ambulantes y los guarda monedas. Las formas colectivas serían las tontines y demás formas asociativas. Según Lelart (2000) no se trata tanto de actividades de préstamo o ahorro como de aspectos de la vida social. Así entendería los préstamos entre familiares o los concedidos por los comerciantes a sus buenos clientes. Otras, sin embargo, no son directas. Requieren de un intermediario (banquero ambulante...) que pone en relación a las personas con ahorros de las que necesitan recursos. Estas sí serían propiamente financieras. En esta misma línea se encuentran los trabajos de Lelart (1993 y 1995) y Bekolo Ebe (1989).

3.4.1. Los préstamos privados: préstamos de familiares y préstamos profesionales

Los préstamos personales suelen carecen de intereses asociados y, a veces, ni tan siquiera hay obligación de devolución del principal. La contraprestación es social pero crea una cierta obligación moral en el beneficiario que, a su vez, tendrá que acudir en ayuda de cualquier otro familiar necesitado. Los préstamos profesionales son los que se generan a raíz de una determinada actividad económica y, aquí también, hay una relación personal entre el prestamista y el beneficiario. En esta categoría, se englobarían los préstamos entre comerciantes y cliente, entre propietario de la tierra y agricultor, entre proveedores de materia

prima y artesanos. Estos préstamos suelen ser de muy corto plazo y pueden devengar intereses o estar implícitos en el precio de los bienes adquiridos.

3.4.2. Los bancos informales: los guarda moneda y los banqueros ambulantes

Gertrud (1994) define los bancos informales como organismos en los que los participantes aceptan depositar regularmente sus ahorros sobre una base contractual. El ahorro puede utilizarse para conceder préstamos a los miembros del organismo o a terceros, sea con intereses o sin ellos. Se incluye en esta categoría a los *guarda monedas* y a los banqueros ambulantes. Los guarda monedas son personas a las que otras personas confían sus ahorros. Se puede tratar de una autoridad familiar (padre, madre, tío...), de una autoridad religiosa o política (sacerdote, imán, jefe tribal...) o de un amigo que tenga una situación económica estable. El punto en común de todas estas personas es que gozan de una buena reputación y que hay una relación personal de confianza entre el depositante y ellas. No está documentado el uso que dan los depositarios a estos fondos, parece que los conservarían tal cual y los devolverían sin añadirles intereses a una fecha convenida o a petición del depositante. Los banqueros ambulantes son figuras con una larga tradición histórica en África⁴³ y hacen de auténticos intermediarios entre los ahorradores y los demandantes de financiación cobrando por su actividad.

3.4.3. Las tontines o ROSCAS⁴⁴

Se trata de una práctica muy extendida en muchos países europeos, de América Latina y sobre todo de Asia (en Japón se denominan Kou, en China Hui, en Corea Kye, etc). Según Mayoukou (1994), las tontines de trabajo ya existían en África⁴⁵ antes de la introducción de la moneda, momento a partir del cual se han transformado en tontines de dinero. Son las prácticas de finanzas informales más utilizadas. Según Hugon (1996), se pueden definir las tontines como un fondo de ahorro rotativo, cuyas aportaciones se entregan a cada uno de los miembros, según un orden preestablecido aunque revisable. Todos van a tener, por lo tanto, un carácter tanto de depositantes como de prestatarios. No se pagan intereses por los préstamos ni se remunera el ahorro. Se organizan habitualmente por un grupo homogéneo de personas, reunidas por sus lazos familiares o de proximidad religiosa, étnica, política, social o

⁴³ Su origen se sitúa en Nigeria, en la etnia Nago.

⁴⁴ El origen de la palabra *tontine* se sitúa en una práctica asociativa de ahorro localizada en Nápoles y desarrollada por el banquero italiano Lorenzo Tonti en 1653. Véase Hugon (1996).

⁴⁵ En África está generalizada bajo diversos nombres: esussu, cha, adashi, osussu, susu, essu, esso, asossou, sedjo, djonou, edjo, adokavi, etc.

de amistad. La cohesión social del grupo es un factor clave de este sistema ya que se basa en la confianza y en la palabra dada. El control social es muy fuerte y la disciplina financiera muy estricta. Se pueden imponer sanciones en caso de impago. El sistema es rápido, simple y fiable siendo la tasa de reembolso casi del 100%. Se pueden distinguir tres tipos de tontines:

- *Tontine mutua o giratoria*. Según Lelart (1990 y 2000) se trata de una asociación de personas que se conocen bien, deseosas de prestarse y de recibir préstamos de poco monto durante un cierto tiempo. Cuando cada uno ha recibido tanto como ha depositado, el grupo se deshace, a menos que los participantes quieran hacer una segunda ronda.
- *Tontine comercial*. Esta figura es parecida a la del banquero ambulante. El tontinero pasa a recoger con una periodicidad regular ya sea diaria o semanal una cantidad de dinero preestablecida. Al cabo de un tiempo también prefijado, normalmente un mes, el banquero devuelve la cantidad acumulada restando una comisión por su custodia. Para fidelizar a sus clientes, a menudo, el tontinero les concede préstamos (Lélart, 1996).
- *Tontine financiera*. Lo que caracteriza a la tontina financiera y la diferencia de la anterior es el cobro de intereses en los préstamos y la remuneración de las cantidades depositadas. A menudo, se subasta entre los miembros el destino de los fondos. Todos los clientes del tontinero se conocen (Lélart, 1991 y 1996).

4. EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN EL DESARROLLO

4.1. ¿Cómo medir el impacto?

Varios estudios muestran el impacto de las microfinanzas en el desarrollo y la mejora de condiciones de vida de sus usuarios (Dupas y Robinson, 2008; Udry y Aryeetey, 2010, Banerjee *et al*, 2009). Sin embargo, una duda que se plantea es con qué finalidad se hace esta medida del impacto. La mayoría de la investigación se ha centrado en cómo mejorar el sector de las microfinanzas en sí más que en cómo mejorar el impacto que produce en sus usuarios (Hulme, 1997); se trata no sólo de medir los aspectos financieros sino también los producidos en la vida de las personas así como en su barrio o región (Van Rooyen, Stewart y De Wet, 2012). Hay varios autores que se han preocupado de medir el impacto real de los programas de microfinanzas sobre sus usuarios: Hulme (1997), Mayoux (1997), Cohen (1998), Himes y Servon (1998), Cheston, Reed y Harper (1999), y Van Rooyen, Stewart, De Wet (2012).

La publicación de tres evaluaciones de impacto de los programas de micro-créditos en India, Filipinas y Marruecos han puesto en entredicho el valor del microcrédito para los pobres (Karlan y Zinman, 2009; Banerjee et al., 2009) y, por último, Bennett (2009) que ha sido más radical declarando que las microfinanzas son un fracaso. Un grupo de investigadores⁴⁶ del CGAP opina que las instituciones de microfinanzas han centrado sus recursos en el seguimiento⁴⁷ más que en las evaluaciones externas. Para ello proponen que las evaluaciones de impacto utilicen estudios aleatorios controlados, RCT (*random controlled trial*), una metodología de evaluación que asigna de forma aleatoria una intervención a un grupo de tratamiento y priva de ella a un grupo de control (de forma similar a cómo se realizan los estudios en los ensayos clínicos y farmacológicos). Se pueden clasificar los métodos de medición de impacto en tres grandes categorías:

1. *Métodos cualitativos*: se centran en los procesos, los comportamientos y las condiciones tal y como los perciben los entrevistados (Adjei et al, 2009).
2. *Métodos cuantitativos no experimentales*: ofrecen pruebas de cambios en las vidas de los clientes. Puede haber un sesgo en la selección de la muestra (*sesgo de selección*), la ubicación, etc., (Chen y Snodgrass, 2001; Khandker, 1998; Bruhn y Love (2009) y Townsend y Kaboski, 2009).
3. *Métodos cuantitativos experimentales (estudios aleatorios controlados RCT)*: demuestran la causalidad de una intervención en las vidas de los clientes en comparación con un grupo de control (Karlan y Zinman, 2010; Bauchet et al, 2011 y Banerjee et al, 2009).

Los estudios que realizan pruebas experimentales con diferentes periodos de pago, el uso de mecanismos de compromiso para el ahorro o la elasticidad de los tipos de interés constituyen algunos ejemplos de cómo se utilizan los estudios aleatorios controlados para mostrar el modo en que pueden mejorarse los servicios (Gine y Karlan, 2006; Ashraf, Karlan y Yin, 2006). Los estudios aleatorios controlados también plantean cuestiones importantes, a

⁴⁶ Bauchet, Marschall, Starit, Thomas y Yalouris

⁴⁷ Inicialmente ese seguimiento se limitaba a indicadores financieros y posteriormente se incorporaron observaciones de los cambios registrados en una serie de dimensiones sociales identificadas y acordadas en el marco del grupo de acción sobre el desempeño social. Actualmente, un grupo compuesto por más de 350 IMF está presentando al Microfinance Information Exchange (MIX) un conjunto de indicadores sociales, junto a los financieros.

menudo, con una vertiente ética en la medida en que hay que decidir quién recibe el servicio y quién no y por lo tanto sirve de grupo de control.

4.2. Impactos detectados

Las microfinanzas funcionan de forma diferente en las distintas regiones donde la densidad de población, la actitud frente a las deudas, la cohesión de los grupos, el desarrollo empresarial y los proveedores de servicios financieros son muy dispares (Armendariz de Aghion y Morduch, 2005; Fischer y Ghatak, 2011; Microfinance Information Exchange y CGAP, 2011). Duvendack *et al* (2011) señalan que la mayoría de los estudios de impacto realizados en Asia han obtenido resultados contradictorios.

Las microfinanzas destinadas a los pobres⁴⁸ han permitido aliviar adecuadamente su situación mejorando su nivel de vida (CGAP, 2003; Robinson, 2001; Yunus, 1999). Las microfinanzas también han tenido otras consecuencias financieras como el incremento del ahorro o la acumulación de activos como pequeña maquinaria o muebles e impactos no financieros, en la salud, la seguridad alimenticia, la nutrición, la educación, la creación de empleo, la situación de la mujer y la cohesión social (Afrane, 2002; Barnes, 1996; Barnes y Keogh, 1999; Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2004; Hietalahti y Linden 2006; Hossain y Knight, 2008; Khandker, 2001; Odell, 2010; Schuler, Hashemi y Riley, 1997, Unicef, 1997; Wright, 2000). La idea que subyace en todos estos estudios es que proveyendo de servicios financieros a los pobres, estos administran su dinero de forma diferente, invirtiendo, comprando activos productivos, mejorando su rendimiento personal, su auto estima, etc.

Pero otros estudios no dan una versión tan claramente positiva de las microfinanzas. Algunos indican impactos positivos para los pobres pero no para los más pobres (Copestake, Bhalotra y Johnson, 2001; Hulme y Mosley, 1996; Morduch, 1998; Mosley y Hulme, 1998; Zaman, 2001). Otro señala que han mejorado los ingresos pero no lo suficiente (Rutherford 1996). La situación de la mujer también parece haber mejorado pero aquí también perduran todavía fuertes desigualdades (Husain, Mukherjee y Dutta, 2014; Mayoux 1999; Rahman 1998). El dinero dedicado a las microfinanzas podría ser más efectivo con otro tipo de intervenciones (Karnani, 2007) sobre todo si se combina con programas de salud o educación (Lipton, 1996).

⁴⁸ Es decir a aquellas personas que viven con menos de dos dólares al día, especialmente cuando se trata de micro-créditos de entre 50 y 1.000 dólares.

Por último, para otros autores las microfinanzas son claramente negativas. Fomentan la explotación de la mujer, incrementa las desigualdades de ingresos, crea relaciones de dependencia y dificulta el desarrollo sostenible (Adams y Von Pischke, 1992; Bateman y Chang, 2009; Copestake, 2002). Las microfinanzas no solo están puestas en tela de juicio por su falta de efectividad en la disminución de los niveles de pobreza sino que también se cuestionan desde un punto de vista ideológico (Bateman, 2010; Dichter, 2007; Fernando, 2006; Roy, 2010). La reciente crisis ha impactado duramente en miles de personas sobre endeudadas a través de mecanismos de microcréditos con sus consiguientes implicaciones para su bienestar y el de su comunidad (Bahía, 2011). También se cuestiona si éticamente es aceptable ganar dinero prestando a los pobres y si el desarrollo del sector ha hecho perder de vista los objetivos originales (Fernando, 2006; Karnani, 2009; Weber, 2006; Senigaglia, 2008). Especialmente en India, se ha pedido que se regule el sector teniendo en cuenta el número de negocios que han quebrado y el incremento de suicidios entre los clientes de microcréditos.

El primer estudio basado en RCT (*Randomized Controlled Trials*) en India y Filipinas (Banerjee *et al.*, 2009; Karlan y Zinman, 2010) fracasó en su intento de encontrar pruebas de que las microfinanzas disminuían los niveles de pobreza. Obtuvieron una respuesta claramente defensiva por parte de la industria (Acción Internacional *et al.*, 2010). Los estudios cuyo objeto ha sido África también son contradictorios. Algunos demuestran que las microfinanzas disminuyen la pobreza y mejoran la calidad de vida de los clientes y otros no (Ashraf, Gine y Karlan, 2008; Barnes, Keogh y Nematundwe, 2001; Dupas y Robinson, 2008; Gubert y Roubaud, 2005; Nanor, 2008). Dos estudios demuestran que los granjeros que utilizan microcréditos son capaces de diversificar sus cosechas y por lo tanto no dependen tanto de un solo producto (Barnes, Gaile, y Kibombo, 2001; Barnes, Keogh, *et al.*, 2001) pero solo el segundo de estos trabajos señala que esta diversificación aumenta los ingresos de dichos granjeros. Otro estudio sugiere que los clientes de microfinanzas gestionan mejor sus negocios que los del grupo de control pero los datos no son estadísticamente significativos (Gubert y Roubaud, 2005). Otro trabajo señala que cuanto más tiempo un cliente utilice las microfinanzas peores resultados obtiene en su actividad (Nanor, 2008). Para otros investigadores, el impacto de las microfinanzas en los resultados del negocio es neutral (Dupas y Robinson, 2008). En lo que sí parecen coincidir todos los estudios es en que el uso de las microfinanzas aumenta el nivel de ahorro de las familias (Adjei *et al.*, 2009; Barnes, Gaile *et al.*, 2001; Dupas y Robinson, 2008; Ssewamala *et al.*, 2010). También demuestran que las microfinan-

zas tienen como consecuencia un incremento de los activos en propiedad en el corto plazo pero que esa tendencia a la acumulación no se mantiene en el tiempo (Adjei *et al.*, 2009; Brannen, 2010).

Por otra parte, hay evidencias que demuestran que los microcréditos suponen una mejoría en los cuidados médicos y en la salud de las familias de los clientes (Lacalle Calderon, Rico Garrido y Duran Navarro, 2008) así como un mayor gasto sanitario (Adjei *et al.*, 2009; Brannen, 2010; Dupas y Robinson, 2008). La duración de los programas de microfinanzas no inciden en este impacto (Adjei *et al.*, 2009). Las microfinanzas mejoran la salud de los niños gracias al mayor uso de medidas preventivas como la utilización de mosquiteras (Brannen, 2010) así como por la mejoría en la nutrición (Doocy *et al.*, 2005). En este último punto, Doocy y sus compañeros de investigación señalan que existen grandes diferencias según las zonas geográficas analizadas. Afirman, además, que los niños están mejor alimentados cuando son las madres las clientes de los micro-créditos (Doocy *et al.*, 2005). Los micro-créditos también impactan en la salud sexual y en la incidencia del sida (Pronyk *et al.*, 2008; Ssewamala *et al.*, 2010).

En cuanto a la alimentación, los estudios demuestran que mejora su calidad pero no su cantidad (Brannen, 2010; Doocy *et al.*, 2005, Lacalle Calderon *et al.*, 2008). En Zimbabwe los miembros de un programa de microfinanzas cambiaron sus hábitos alimenticios incorporando mayor cantidad de carne, pescado, pollo y leche en relación a los que no participaron en dicho programa o los que lo abandonaron (Barnes, Keogh *et al.*, 2001). Este estudio, sin embargo, contrasta con los datos recogidos en Etiopía (Doocy *et al.*, 2005) y Ghana (Nanor, 2008) que muestran escasas diferencias en la dieta de los usuarios de microfinanzas y la muestra de contraste.

El impacto de los micro-créditos en la educación es contradictorio. Algunos estudios demuestran que la inversión en educación de los niños es mayor en los clientes de microfinanzas (Adjei *et al.*, 2009; Lacalle Caderon *et al.*, 2008) pero otros no constatan esa consecuencia (Brannen, 2010; Gubert y Roubaud, 2005). Datos de un estudio llevado a cabo en Malawi señalan que los hijos de los usuarios de micro-créditos faltan mucho más a la escuela. Los chicos repiten curso con más frecuencia y el porcentaje de niñas escolarizadas es menor (Shimamura y Lastarria-Cornhiel, 2009). El porcentaje de abandono de la escuela de niñas entre 6 y 16 años es mayor, según otro estudio, en las hijas de clientes continuados de micro-créditos que en aquellos que nunca han utilizado esta fuente de financiación o no

recurren a ella de forma reiterada (Barnes, Keogh *et al*, 2001). Este mismo estudio refleja que el impacto en niños y niñas es diferente. Para los chicos la incidencia es positiva mientras que para las niñas es negativa o neutral. En Uganda, un estudio sobre el microahorro pone de manifiesto que los que lo utilizan tienen más posibilidades de seguir con la escolarización en el segundo ciclo de la enseñanza que el grupo de control (Ssewamala *et al*, 2010). En conclusión, el impacto de la microfinanzas en el ámbito de la educación es variado, con limitadas experiencias positivas y con claros indicios de que puede ser perjudicial para los hijos de los usuarios. Como el uso de los microcréditos no fomenta el trabajo infantil (Shimamura y Lastarria-Cornhiel, 2009) no queda muy claro por qué se saca a los niños, en particular a las niñas, del colegio.

De las investigaciones llevadas a cabo en la zona de África sub-sahariana, no hay datos que certifiquen que las microfinanzas tienen un impacto positivo en las condiciones de vida de las mujeres. En Uganda, un estudio señala que la capacidad de toma de decisión de la mujer está mejorando pero es difícil saber si se debe solo al uso de los microcréditos (Yaron, 1994). En la encuesta llevada a cabo en Sud-África se ve un descenso de la violencia de género pero tampoco se puede establecer una relación directa con el uso de microcréditos (Pronyk *et al*, 2008).

En cuanto al acceso a la vivienda, los estudios señalan que sí se produce un impacto positivo. Los participantes en un programa de microfinanzas en Zanzibar han podido invertir en un porcentaje superior al grupo de control y adquirir su propia casa (Brannen, 2010). En Ruanda, las reformas y mejoras de las viviendas fueron superiores en los usuarios de microfinanzas que en los no clientes (Lacalle Calderon *et al*, 2008). Barnes, Gaile *et al* (2001) llegan a conclusiones en la misma línea.

5. CONCLUSIONES

A la vista de lo mostrado un modelo de microfinanzas adecuado debe contar con la confianza de sus usuarios, proporcionar impactos positivos en la vida de los beneficiarios y justificar el uso de las donaciones en cuanto a la ayuda lograda por las inversiones que han generado (Krahn y Schmidt, 1994).

Para medir adecuadamente el impacto se deben utilizar indicadores de rentabilidad inspirados en ratios financieros como es el caso del SROI (*social return on investment*)⁴⁹. Yaron (1992) desarrolló un Índice (SDI) para medir la dependencia de un programa de las ayudas o subvenciones en la cobertura de sus gastos operativos y financieros incluyendo un coste implícito de los recursos propios. Se utiliza entonces este índice para establecer el tipo de interés que se cargará a los préstamos independizando por lo tanto a la institución de los subsidios. Está diseñado para que se pueda calcular en todo tipo de programas ya sean llevados a cabo por grandes instituciones o por organizaciones pequeñas. Se calcula sobre la base de datos históricos ajustados por inflación y coste de los recursos.

Numerosos autores (Hulme y Mosley, 1996; Khandker, 1998; Yaron 1992 y 1994) insisten en la necesidad de cargar un tipo de interés que cubra todos los costes operativos y financieros para garantizar la sostenibilidad. El CGAP también incluye este requisito entre sus recomendaciones. Sin embargo, Schreiner (1997) advierte que siguiendo este procedimiento se puede tender a perder eficiencia en las operaciones. También se puede dejar de dar servicios a aquellos grupos de posibles beneficiarios que residen en zonas rurales con baja densidad de población, deficientes infraestructuras o muy bajo poder adquisitivo y por lo tanto solicitantes de préstamos de muy bajo importe que van a generar unos costes de gestión en la concesión de los créditos muy elevados. A menudo son precisamente los más necesitados, los que se encuentran en estos entornos.

En conclusión, el modelo se considerará adecuado y sostenible en la medida en que tenga un impacto positivo en el nivel de vida de los beneficiarios y en cuanto genere un efecto multiplicador de las donaciones y por lo tanto un uso eficiente de los recursos. Se considera que este efecto multiplicador es un argumento diferencial que puede atraer a los donantes. De esta forma se cumple con la definición de sostenibilidad (Woller *et al.* 1998): habilidad del programa para producir outputs que estén suficientemente valorados por los beneficiarios y por los suministradores de capital como para que el programa siga recibiendo recursos e inputs que le permitan proseguir con su desempeño.

⁴⁹ Narrillos (2010) y Narrillos (2013). Sobre la Economía Social y los modelos sostenibles puede consultarse Chaves y Monzón (2012), Chaves *et al* (2013) y Fecher *et al* (2012)

BIBLIOGRAFÍA

- ACCION et al (2010) *Measuring the impact of microfinance: our perspective*, Abril
- ADAMS D. (1994) Une nouvelle vision de la finance informelle, *Finance informelle dans les pays en développement*, pp. 20-26.
- ADAMS D. y VON PISCHKE J. (1992) Micro-enterprise credit programs: déjà vu, *World Development*, pp. 1463-1470.
- ADJEI, J.K. et al, (2009) *The role of microfinance in asset building and poverty reduction: the case of Sinapi Aba Trust of Ghana*, Brooks World Poverty Institute, Manchester.
- AFRANE S. (2002) Impact assessment of microfinance interventions in Ghana and South Africa: a synthesis of major impacts and lessons, *Journal of Microfinance*, pp. 37-58.
- ARMENDARIZ de AGHION B y MORDUCH J. (2005) *The economics of microfinance*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- ARTIS A. (2006) *La finance solidaire: un système de relations de financement*, Université de Grenoble.
- ASHRAF N., GINE X y KARLAN D. (2008) *Finding missing markets (and a disturbing epilogue): evidence from an export crop adoption and marketing intervention in Kenya*, World Bank, Washington DC.
- ASHRAF N., KARLAN D. y YIN W. (2006) Tying Odysseus to the mast: evidence from a commitment savings product in the Philippines, *Quarterly Journal of Economics*. 121 (2): 635-672.
- BAHIA, B (2011) El Microcrédito como instrumento al servicio de las entidades de Economía Social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación Progress. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos* nº 106, pp. 33-54.
- BANERJEE A. V., et al. (2009) *The miracle of microfinance? Evidence from randomized evaluations*, CGAP, Washington DC.
- BARNES C. (1996) *Assets and the impact of micro-enterprise finance programs*, AIMS paper, Washington DC.
- BARNES C., GAILE G. y KIBOMBO R. (2001) *The impact of three microfinance programs in Uganda*, Development Experience Clearinghouse, USAID, Washington DC.
- BARNES C. y KEOGH E. (1999) *An assessment of the impact of Zambuko's micro-enterprise programs in Zimbabwe: baseline findings*, Washington DC.
- BARNES C., KEOGH E. y NEMARUNDWE N. (2001) *Microfinance program clients and impacts: an assessment of Zambuko Trust Zimbabwe*, AIMS, Washington DC.

- BATEMAN M. (2010) *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism*, Zed Books, New York.
- BATEMAN M. y CHANG H. (2009) *The microfinance illusion*. Disponible en: www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/microfinance.pdf.
- BAUCHET J., et al. (2011) *Latest findings from randomized evaluations of microfinance*, CGAP Publications.
- BECK T., DEMIRGUE-KUNT A. y LEVINE R. (2004) *Finance, inequality and poverty: cross country evidence*, World Bank policy research working paper 3338, Washington DC World Bank.
- BEKOLO EBE (1989) Le système des tontines: liquidité, intermédiation et comportement d'épargne, *Revue d'Economie politique*, N°4, pp. 616-639.
- BELLONCLE G. (1968) *Le crédit agricole dans les pays d'expression française au sud du Sahara*, Rome, FAO.
- BENNETT D. (2009) Small change, billions of dollars and a Nobel Prize later, it looks like microlending doesn't actually do much to fight poverty, *Boston Globe*, 20 septembre.
- BOYÉ S., HAJDENBERG J., POURSAT C. (2006) *Le guide de la Microfinance*, Editions D'Organisation, Paris.
- BRANNEN C. (2010) *An impact study of the Village Savings and Loan Association (VSLA) program in Zanzibar*, Tanzania, Wesleyan University.
- BRUHN M. y LOVE I. (2009) *The economic impact of banking the unbanked: evidence from Mexico*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo n°4981 WPS, Washington, DC, Banco Mundial.
- CGAP, *Microfinance consensus guidelines*, World Bank, Washington DC, 2003.
- CHAVES ÁVILA, R; MONZÓN CAMPOS, J. L (2012) Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business. An international journal*, (vol 6:1). Disponible en: <http://www.springerlink.com/content/1862-8516/6/1/>
- CHAVES ÁVILA, R; MONZÓN CAMPOS, J. L; PÉREZ DE URALDE, J. M y RADIRGÁN, M (2013) La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África, *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, n° 112, pp. 122-150
- CHEN M. y SNODGRASS D. (2001) *Managing resources, activities and risk in urban India: the impact of SEWA Bank*. Washington DC, Assessing the impact of microenterprise Services (AIMS), Management Systems International.

- CHESTON S., REED L. y HARPER V. et alii (1999) Comment mesurer la transformation: evaluation et amélioration de l'impact du microcredit, *Economie Sociale et Solidaire*, Grenoble.
- CHU M. *Et al.* (1996) *Corposol/Finansol: Preliminary Analysis of an Institutional Crisis in Microfinance*, Global Development Research Center.
- COHEN M. (1998) *Impact Assessment: The Evolving Agenda*, Washington, D.C., Document USAID, Septiembre.
- COLLINS D. *et al.* (2010) *Portfolios of the poor: how the world's poor live on \$2 a day*, Princeton University Press.
- COPESTAKE J. (2002) Inequality and the polarizing impact of micro-credit: evidence from Zambia's Copperbelt, *Journal of International Development*, pp. 743-755.
- COPESTAKE J., BHALOTRA S. y JOHNSON S. (2001) Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study, *Journal of Development Studies*, pp. 81-100.
- DICHTER T. (2007) *The chicken and egg dilemma in microfinance: An historical analysis of the sequence of growth and credit in the economic development of the North*, Dichter and Harper Edition. Rugby, Warwickshire, UK
- DOOCY S., *et al.* (2005) Credit program outcomes: coping capacity and nutritional status in the food insecure context of Ethiopia, *Social Science and Medicine*, 60, pp. 2371-2382.
- DUPAS P. y ROBINSON J. (2008) *Savings constraints and microenterprise development: evidence from a field experiment in Kenya*, Los Angeles, UCLA.
- DUVENDACK M. *et al.* (2011) *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, London.
- FECHER, F; CHAVES ÁVILA, R y MONZÓN CAMPOS, J. L (2012) Recent issues in social economy research. Special issue. *Annals of Public and Cooperative Economics* (vol 83:3)
- FERNANDO J.L. (2006) *Microfinance: Perils and prospects*, Routledge, New York.
- FISHER G. y GHATAK M. (2011) Spanning the chasm: Uniting the theory and empirics in microfinance research, *The Handbook of Microfinance*, pp 59-75, World Scientific.
- FOURNIER Y. y OUEDRAOGO A. (1996) Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique. Historique et évolution récente, *Revue Tiers-Monde*, Tome XXXVII, N° 145.
- FRANCESCONI G.N. y HEERINK R. (2010) Ethiopian agricultural cooperatives in an era of global commodity exchange: Does organizational form matter?, *Journal of African Economies*, 20, pp. 153-177.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C (2002) Las empresas de participación: características que las definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información. *Ciriec España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, abril, pp. 99-122.
- GEERTZ C. (1961) The Rotating Credit Association: A Middle Rung in Development, *Economic and Cultural Change*, N°1, pp. 241-263.
- GENTIL D. y FOURNIER Y. (1993) *Le secteur financier autonome, en Les paysans peuvent-ils devenir banquiers?* Epargne et crédit en Afrique, Paris Syros.
- GERMIDIS D., KESSLER D. y MEGHIR R. (1991) *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels?* OCDE, Paris.
- GERTRUD R. S. (1994) Groupes financiers informels au Cameroun. En DALE ADAM, DELBERT A.F, *Finance informelle dans les pays en développement*. Presses Universitaires de Lyon, p. 63.
- GETNET K y ANULLO T. (2012) Agricultural cooperatives and rural livelihoods: evidence from Ethiopia, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83, pp. 181-198.
- GHATE et al. (1992) *Informal Finance: Somme Findings from Asia*, Asian Development Bank.
- GINE X. y KARLAN D. (2006) *Group versus individual liability: a field experiment in the Philippines*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo, Washington DC, Banco Mundial.
- GRAHAM D.H. et al. (1987) *Rural Finance in Niger: an evaluation and recommendations of reforms*, Final Report, Ohio University.
- GUBERT F. y ROUBAUD F. (2005) *Analyser l'impact d'un projet de microfinance: l'exemple d'Adefi a Madagascar*, DIAL (Développement, Institutions et Analyses de Long Terme), Paris.
- HIETALAHTI J. y LINDEN M. (2006) Socioeconomic impacts of microfinance and repayment performance: a case study of the Small Enterprise Foundation, South Africa, *Progress in Development Studies*, 6 (3), pp. 201-210.
- HIMES C. y J. SERVON L. J. (1998) *Évaluation de la réussite des clients : évaluation de l'impact d'ACCION sur les microentreprises aux États-Unis*, The U.S. Issues Series Document N° 2, abril 1998.
- HOLST J.U (1985) Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne, in *Epargne et Développement*, Kessler D. et Ullmo P.A. (éd.), Economica, Paris, pp.121-154.
- HOSSAIN F. y KNIGHT T. (2008) *Financing the poor: can microcredit make a difference?*

Empirical observations from Bangladesh, BWPI Working Paper 38, Manchester, Brooks World Poverty Institute.

HUGON Ph. (1996) Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines, *Revue Tiers- Monde*, n°145, pp. 19-20.

HULME D. Y MOSLEY P. (1996) *Finance against Poverty*, Vol. I and II London, Routledge.

HULME D. (1997) *Impact Assessment Methodologies for microfinance: a Review*, Paper prepared for the virtual Meeting of the CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies, AIMS.

HUSAIN Z., MUKHERJEE D. y DUTTA M. (2014) Self-help groups and empowerment of women: Self-selection or actual benefits?, *Journal of International Development*. Volume 26, Issue 4, pp. 422-437

KARLAN D. y ZINMAN J. (2009) Access to finance, en *Handbook of development Economics*, vol. 5, Amsterdam, Elsevier.

KARLAN D. y ZINMAN J. (2010) Expanding credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts, *Review of Financial Studies*, 23 (1), pp. 433-464.

KARNANI A. (2007) Microfinance misses its marks. *Stanford Social Innovation Review*. Summer. Disponible en

http://www.ssireview.org/articles/entry/microfinance_misses_its_mark

KARNANI A. (2009) Romanticizing the poor. *Stanford Social Innovation Review*. Winter. Disponible en: http://www.ssireview.org/articles/entry/romanticizing_the_poor

KENGUE P. (2012) *La microfinance en Tunisie et en Egypte: un outil au service du developpement?*, Université de Rennes.

KHANDKER S. (1998) *Fighting poverty with microcredit: experience in Bangladesh*, Nueva York, Oxford University Press.

KHLANDKER S. (2001) *Does microfinance really benefit the poor? Evidence from Banglaadesh*, Paper delivered at the Asia and Pacific Forum on Poverty: reforming Policies and Institutions for Poverty Reduction, 5-9 February.

KRAHNEM J.P. y SCHMIDT R.H. (1994) *Development Finance as Institution Building*, West view Press, Boulder (Colorado)

LACALLE CALDERON M., RICO GARRIDO S. y DURAN NAVARRO J. (2008) Estudio piloto de evaluación de impacto del programa de microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda, *Revista de Economía Mundial*, 19, pp. 83-104.

LEJARRIAGA, G; MARTÍN, S y MUÑOZ, A (Dir) (2013). *40 años de historia de las*

- Empresas de Participación*. Madrid: Editorial Verbum.
- LELART M. (1990) *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris, Editions Aupel-Uref.
- LELART M. (2000) *L'évolution de la finance informelle au Bénin*, Finance informelle et financement du développement, AUPELF/FMA, pp. 17-39, Beyrouth.
- LELART M. (1995) Tontines africaines et tontines asiatiques, *Afrique Contemporaine*, n°176, Octobre-Décembre, 75-86.
- LELART M. (1993) *Tontines, Innovations et développement*, Ponson B. et Schaan J.L. L'esprit d'entreprise, pp. 369-382.
- LELART M. (1996) La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays d'Afrique de l'Ouest : la loi Parmec de l'UEMOA, *Monde en développement*, vol.24 - n°94, pp. 57-69.
- LELART M. (2007) *Les mutations dans la microfinance : L'expérience du Bénin*, Laboratoire d'Economie d'Orléans, Document de recherche n°15.
- LELART M. (2002) L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, *Monde en Développement*, T 30-119, pp. 9-20.
- LELART M. (1991) *Les tontines et le financement de l'entreprise informelle*, Notes de Recherche n°91-18, AUPELF-UREF.
- LELART M. y GNANSOUNOU S. C. (1994) Tontines et tontiniers sur les marchés africains: le marché Saint-Michel de Cotonou, En ADAMS, D.W. y FITCHETT D.A. (éd): *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Presses universitaires de Lyon, 1994 115-129.
- LIPTON M. (1996) *Successes in antipoverty*, International Institute of Labor Studies, Geneva.
- MARKOWITZ, Harry (1952) Portfolio Selection, *Journal of Finance* vol VII, n° 1 marzo, pp. 77-91.
- MAYOUX L. (1997) *Impact Assessment and Women's Empowerment in Microfinance Programs*, Issues for a Participatory Action and Learning Approach, Documento de trabajo presentado en la reunión de GCAP.
- MAYOUX L. (1999) Questioning virtuous spirals: microfinance and women's empowerment in Africa, *Journal of International Development*, 11, pp. 957-984.
- MAYOUKOU C. (1994) *Le système des tontines en Afrique, un système bancaire informel*, Paris, Editions l'harmattan, Collection, Logiques Economiques, Paris.
- MIRACLE M.P. y COHEN L. (1980) Informal Savings Mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change*, N° 24, pp. 701-724.

- MIX (Microfinance Information Exchange) & CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), MIX microfinance world: Sub-Saharan Africa microfinance analysis and benchmarking report, Washington DC, 2011.
- MONTEL P J., AGENOR P R. y HAQUE N. (1993) *Informal Financial Markets in Developing Countries*, Blackwell, Oxford.
- MORDUCH J. (1998) *Does Microfinance really help the poor? New evidence on flagship programs in Bangladesh*, World Bank, Washington.
- MOSLEY P. y HULME D. (1998) Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation?, *World Development*, 26 (5), pp. 783-790.
- NARRILLOS, H. (2010) El SROI (Social Return on Investment): un método para medir el impacto social de las inversiones. *Análisis Financiero* nº 113, pp. 34-43.
- NARRILLOS, H. (2013) *Economía Social. Valoración y medición de la inversión social (método SROI)*. Ecobook. Madrid.
- NANOR M.A. (2008) *Microfinance and its impact on selected districts in Eastern region of Ghana*, College of Art and Social Sciences, Kwame Nkrumah University of Science and
- NOVAK M. (1990) *On ne prête qu'aux riches*, Paris, L'harmattan.
- ODELL K. (2010) *Measuring the impact of microfinance: taking another look*, Grameen Foundation, Washington DC.
- PARRAMON, E (2014) Claves para entender la banca en la sombra: Shadow Banking. *Análisis Financiero* 125, pp. 69-78
- PATTEN R., ROSENGARD J. y JOHNSON D. Jr. (2001) Microfinance Success Amidst Macroeconomic Failure: The Experience of Bank Rakyat Indonesia During the East Asian Crisis. *World Development*. 29 (6), pp. 1057-1069.
- PRONYK P.M. et al. (2008) *A combined microfinance and training intervention can reduce HIV risk behavior in young female participants*, AIDS, 22, pp. 1659-1665.
- RAHMAN A. (1998) A micro-credit initiative for equitable and sustainable development: who pays?, *World Development*, 26 (1), pp. 67-82.
- ROBINSON M.S. (2001) *The microfinance revolution: sustainable finance for the poor*, Washington, DC, The World Bank.
- ROY A. (2010) *Poverty capital: Microfinance and the making of development*, Routledge, New York.
- RUTHERFORD S. (1996) *A critical typology of financial services for the poor*, Action Aid & Oxfam, London.
- SCHULER S.R., HASHEMI S.M. y RILEY A.P. (1997) The influence of women's changing

- roles and status in Bangladesh 's fertility transition: evidence from a study of credit programs and contraceptive use. *World Development*, 25 (4), pp. 563-576.
- SEIBEL H. (2005) *The microbanking division of Bank Rakyat Indonesia: a flagship of rural microfinance in Asia*, ITDG Publications, Rugby.
- SENIGAGLIA, C (2008) Europa y las opciones éticas de la cooperación al desarrollo. *Revista Universitaria Europea* 8, pp. 105-120.
- SERVET J. M. (1995) Formes, raisons et devenir des modes informels d'épargne. En SERVET, J. M. (ed): *Epargne et liens sociaux : Etude comparées d'informalités financière*, Association d'Economie Financière, París, pp. 26-29.
- SERVET J.M. (2000) *Exclusion et liens financiers*. Rapport du Centre Walras 1999-2000, Economica.
- SERY A. (2012) *Le micro-crédit: l'empowerment des femmes ivoiriennes* Tesis doctoral, Doctorat de l' Université Paul-Valéry, Montpellier.
- SHIMAMURA Y. y LASTARRIA-CORNHIEL S. (2009) Credit program participation and child schooling in rural Malawi, *World Development*, 38, pp. 567-580.
- SHREINER M. (1997) *A Framework for the Analysis of the Performance and Sustainability of Subsidized Microfinance Organization with Application to Bancosol of Bolivia and the Grameen Bank of Bangladesh*, Dissertation Grad Sch of the Ohio State Univ.
- SPARREBOOM P. y DUFLOS E. (2012) *Financial inclusion in China*, CGAP report.
- SSEWAMALA F.M. et al. (2010) Gender and the effects of an economic empowerment program on attitudes toward sexual risk-taking among AIDS orphaned adolescent youth in Uganda, *Journal of Adolescent Health*, 46 (4), pp. 372-378.
- TOWNSEND R. y KABOSKI J. (2009) *The impact of credit on village economies*, Departamento de economía del MIT, documento de trabajo nº 09.13. Mass: MIT.
- UDRY C. y ARYEETEEY E. (2010) Creating Property rights: Land Banks in Ghana, *American Economic Review Papers and Proceedings*. 100 (2), pp. 130-134.
- UNICEF (1997) *Give us credit*, Division of Evaluation, Policy and Planning, Geneva.
- UTUN W. (1957) *Interest Rates Outside the Organized Money of Underdeveloped Countries*, FMI, Staff Papers, Vol.VI, pp. 80-142.
- VAN ROOYEN C., STEWART R. y DE WET T. (2012) The impact of microfinance in Sub-Saharan Africa: a systematic review of evidence, *World Development*, 40, pp. 2249-2262.
- VARGAS, A y LEJARRIAGA, G. (Coord) (2002). *Las empresas de participación en Europa: El reto del siglo XXI*. Escuela de Estudios Cooperativos. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

- VONDERLACK R.M. y SCHREINER M. (2003) *Women, Microfinance, and Savings: Lessons and Proposals*, Working paper, Center for Social Development, Washington, St. Louis University.
- WANYAMA F. et al. (2008) *Encountering the evidence: cooperatives and poverty reduction in Africa*, Working Papers on Social and Cooperative Entrepreneurship, Maseno University, Kenya.
- WEBER H. (2006) *The global political economy of microfinance and poverty reduction: Locating local livelihoods in political analysis*, Routledge, London.
- WOLLER G. et al. (1998) Where to Microfinance?, *International Journal of Economic Development*, 1, pp. 29-64.
- WRIGHT G.A.N. (2000) *Microfinance systems: designing quality financial services for the poor*, Zed Books, London.
- YARON J. (1992) *Successful Rural Financial Institutions*. Washington. World Bank Discussion Paper N° 150.
- YARON J. (1994) *What makes rural finance institutions successful?*, Washington, Research Observe, World Bank.
- YUNUS M. (1994) *Grameen Bank, as I see it*, Grameen Bank.
- YUNUS M. (1999) *Banker to the poor: micro lending and the battle against world poverty*, Public Affairs, New York.
- YUNUS M. (2006) *¿Es posible acabar con la pobreza?*, Editorial Complutense. Madrid
- ZAMAN H. (2001) *Assessing the poverty and vulnerability impact of micro-credit in Bangladesh: a case of BRAC*, World Development Report 2000/2001, World Bank, Washington.

REFLEXIONES SOBRE LA GLOBALIZACIÓN, POBREZA Y DESARROLLO: INCIDENCIA EN LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL

POR

M^a Elena INGLADA GALIANA¹ y

José Manuel SASTRE CENTENO²

RESUMEN

La Globalización a partir de las dos últimas décadas del siglo XX y los años que han transcurrido del XXI, se ha consolidado como una realidad que, de una manera u otra, ha configurado la economía actual y, en buena parte, las condiciones de vida de todo el planeta. Su relación con el desarrollo es directa ya que este ha sido una condición para aquella, y la globalización el marco en que este ha sido posible. Por lo general se identifica el desarrollo con la expansión y esta con un mercado cada vez más amplio hasta llegar a la globalización. Pero en esta ecuación macroeconómica ¿dónde queda la pobreza? Pues en el centro de la interacción entre globalización y desarrollo. La pobreza es el elemento necesario para el desarrollo y, por ende, para la globalización.

En este trabajo intentaremos explicar por qué el desarrollo y la globalización se apoyan en la pobreza para alcanzar sus objetivos, que se identifican con los del capitalismo: la obtención de los máximos beneficios posibles. Y cuál es el modelo de economía que propugna la sociedad actual basada en valores sincréticos humanistas. La economía social, la empresa con responsabilidad social empresarial y el mercado basado en el comercio justo, son la propuesta de un nuevo concepto de la economía global.

Es muy posible que la propuesta esté más dentro de la utopía que de una realidad posible. Pero el hombre ha buscado siempre un ideal que le acercara lo más posible a la perfección, aun cuando supiera que nunca llegaría a alcanzarla. La globalización, el

¹ Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: elenaig@eco.uva.es

² Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: manolo@eco.uva.es

desarrollo, la competitividad, el mercado liberal y los objetivos centrados en los beneficios del capital, son factores que han estructurado el mundo empresarial globalizado, pero no implica que sea necesario mantener las mismas líneas de actuación, todo lo contrario.

El mundo que viene pretende ser el de la autogestión, la producción justamente retribuida, el mercado justo, la cooperación en la gestión y la democratización de las decisiones. Y como el sistema está globalizado, la economía también lo está y los productores ofrecen sus servicios en cualquier país del mundo, se globalizarán también los nuevos valores. Las empresas deberán adaptarse porque los mercados las forzarán, ya que ellos serán condicionados por la nueva ética de la sociedad. Seguramente no será un sistema perfecto ni logrará implantarse completamente, pero la presión que ejerce será siempre positiva.

Palabras clave: Deslocalización, autogestión, sostenibilidad, cooperativismo, responsabilidad social, mercado, sociedad.

Claves Econlit: F680, M140, P130

REFLECTIONS ON GLOBALIZATION, POVERTY AND DEVELOPMENT: IMPACT ON SOCIAL ECONOMY ORGANIZATION

ABSTRACT

Globalization during the last two decades of the twentieth century and the elapsed years in XXI century, has become a reality in one way or another, settled the current economy and largely the living conditions around the world . It is directly related with development such as this has been a condition for that and globalization is the framework in which this development has been possible . Usually the development entails expansion thus with an increasingly broader market widening up to globalization. But in this macroeconomic equation where is poverty ? probably in the center of the interaction between globalization and development. Poverty is the necessary condition for development and thus for globalization.

This paper tries to explain why the development and globalization are supported in poverty to achieve their goals , which are identified with capitalism : that is obtaining maximum benefits and what is the economic model advocated by the actual society based in syncretic humanist values. The social economy, companies which incorporate social

responsibility and fair trade based market are a proposal of a new concept of the global economy.

It is quite possible that the proposal is more in the utopia side than in the real one . But man has always sought an ideal as close to perfection as possible , even though he knows that he would never reach it. Globalization , development, competitiveness, liberal market and objectives based on capital gains , are all factors that have structured the globalized business world, but all this does not imply the need to maintain the same lines just the the opposite.

The world to come is meant to be that of the self management , fair remunerated production and trade , cooperation in the management and democratization of decision making . And in a globalized system, so is the economy. Producers offer their services anywhere in the world , the new values are also going global . Companies must adapt because the markets will force them as they will be conditioned by the new ethics of society. Is unlikely to be a perfect system nor implementation completely achieved, but the exerted pressure will always be positive

Keywords: Relocation, self-management, sustainability, cooperatives, social responsibility, market, society.

1. INTRODUCCIÓN

En 1983 en The Harward Busines Review, Ted Levit publicó un artículo, que devendría en famoso, titulado “The Globalización of Markets” en el que afirmaba que la globalización de los mercados ya había llegado y distinguía entre la corporación multinacional y la corporación global, de manera que si bien la primera operaba en diversos países ajustaba *“los productos y sistemas de producción a cada uno de ellos a un coste relativamente alto”*, la corporación global actúa *“a un coste relativamente bajo, como si el mundo entero, o las zonas o regiones más importantes, fuera una simple entidad: vende las mismas cosas y de la misma manera en cualquier lugar”*.

Lo que estaba planteando Levit era una nueva mentalidad en la globalización, porque este concepto era tan antiguo como el propio capitalismo. Y más que una nueva mentalidad, una remoción de las antiguas formas de entender el mercado global. La globalización fue practicada por los romanos en el Mediterráneo, entonces el mundo entero, por los portugueses

y españoles con sus imperios coloniales y los ingleses y franceses posteriormente. El colonialismo no deja de ser una variante de la globalización.

Las tres últimas décadas del siglo XX fueron testigos de una reorganización de la economía global consecuencia, en buen parte, de una acumulación de capital que creó una fuerte necesidad de inversión y, también en buena parte, de una reorganización del estatus geopolítico que se había mantenido, más o menos, intacto, desde el final de la II Guerra Mundial.

La caída de la URSS no fue sólo la desaparición de un moderno imperio político-militar, sino que también la ampliación del capitalismo a nuevas áreas que, de hecho, completaban el dominio de un sistema económico en prácticamente todos los países del mundo, aun cuando con matices propios de cada país o área económica³. Áreas que se han evidenciado como los organismos transnacionales que definen zonas de interés preferente para grupos de países, más o menos federados, en una acción común con fuerte tendencia globalizadora: Unión Europea (UE), Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Nuevos Países Industrializados Asiáticos (NPPIA's), entre otros.

Subirá y Gurgui (2007) plantean que no puede entenderse ningún fenómeno económico sin considerar a la vez la economía, la agenda social ni la política medio ambiental, porque si no funciona la primera no se dan las otros dos.

La globalización lleva esta relación de los elementos que interactúan entre sí en los marcos citados a todos los ámbitos, sólo que afecta a unos o a otros de forma diferente, o dicho de otra manera. Los elementos que conforman la sociedad globalizada son asimétricos, con lo cual los beneficios o los costes de la globalización también es asimétrica.

Stiglitz, define la globalización como:

“...la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el dismantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos, y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (2002: 37).

³ “...la economía mundial ya no es una sumatoria de economías nacionales, sino una gran red de relaciones con una dinámica autónoma” (Wolovick, 1990)

2. GLOBALIZACIÓN, POBREZA Y DESARROLLO

De hecho Levitt en su artículo se refería a la globalización⁴ de los mercados pero en la actualidad nos hallamos ante la globalización de la producción, que ha incidido mucho más en las formas de explotación del hombre, en el deterioro del medio ambiente y en las crisis económicas que la más visible globalización de mercados.

Cierto que una parte de la doctrina sobre la materia habla de semiglobalización y de que aún en esta mitad de la segunda década del siglo XXI la mayor parte de la actividad económica es esencialmente estatal, o sea dentro de cada país, pero también es cierto que las grandes multinacionales tienen más del 50% de su producción, ventas, personal y activos fuera de los que hasta hace pocos años eran sus bases nacionales (Ghemawat, 2008).

Para esta expansión de los mercados en un primer término y la producción en un segundo y más preocupante, han sido necesarias la aparición de una serie de innovaciones que se han venido en agrupar bajo el concepto de Nuevas Tecnologías. Fundamentalmente son dos las tecnologías que han promovido la deslocalización de la producción y de las empresas: los avances en la comunicación y el abaratamiento del transporte. En los dos casos, junto con las innovaciones que han mejorarlo las dos tecnologías y creado campos que les han permitido una mayor fiabilidad y rapidez, se ha dado una reducción de costes que en ambos aspectos han sido espectaculares. En 1930 una conferencia telefónica entre Nueva York y Londres de tres minutos costaba 350 dólares de la época, hoy día el coste es de 40 céntimos de dólar (Ghemawat, 2008), siempre que no se usen alternativas como Skipe, que además de ser gratuitas permiten conferencias múltiples. Algo muy parecido ha ocurrido con los transportes que no sólo han incrementado el volumen transportado en un solo vehículo, sino que más rápido y más barato por tonelada transportada⁵.

⁴ “...es importante tener en cuenta que la mundialización y globalización no son exactamente lo mismo. La mundialización económica es uno de los resultados del sistema capitalista... La globalización económica, que se inscribe en el marco general de la economía mundializada, es un fenómeno relativamente nuevo que se basa en las capacidades de producción, distribución, intercambio y consumo mundial o en tiempo real, lo cual implica una importante movilidad de mercancías y de factores productivos.” (Vilaseca Requena y Torrente Sellens, 2005: 63)

⁵ “Desde el punto de vista tecnológico, los costos de transporte y comunicación han bajado sustancialmente, y la velocidad con la cual se viaja y se transmite ha aumentado exponencialmente. Esto ha hecho posible crear nuevos sistemas de comunicaciones, dirección y control dentro del sector empresarial. Los grupos de diseño e investigación se pueden coordinar en diferentes partes del mundo; los componentes se pueden fabricar en el lugar del mundo que sea más barato y enviar a puestos de montaje que minimicen los costos totales. Los productos armados se pueden despachar rápidamente hacia donde sean necesarios a través de sistemas de fletes aéreos puntuales.” (Thurow, 1996: 129)

Todas estas nuevas facilidades han devenido en la búsqueda de mano de obra barata en países subdesarrollados con poca o ninguna legislación, respecto a la preservación del medio ambiente y la calidad de vida, por parte de las empresas de los países desarrollados y con grandes capitales que invertir en un mercado global. Muy posiblemente esta sea la esencia última de la globalización: la coordinación interactiva entre el mercado y los centros de producción en busca de los menores costes posibles y los máximos beneficios. Que por otra parte no deja de ser una constante en el sistema capitalista. La globalización es consecuencia de la evolución del capitalismo, es pues un proceso irremediable y se rige por los valores del capitalismo occidental, que básicamente son producción barata e imponer las perspectivas occidentales al mundo. (Gutiérrez Haces, 2002).

Y también ha sido una constante en el capitalismo utilizar sistemas agresivos para introducirse en un mercado, con lo que se convierten en una amenaza a las bases socio-culturales de los países que integran el mercado a conquistar, y ha sido una constante asimismo agresiva los sistemas utilizados para la explotación de la mano de obra en función de una mayor reducción de costes, que se traducen en mayores beneficios, lo que es una amenaza directa a la economía y organización política de los países a los que emigra la producción.

La doctrina en general opina que las prácticas agresivas de las multinacionales menos comprometidas con los valores de la economía social, tanto afectan negativamente a los países de procedencia como a los de recepción, pero esto es un poco ingenuo o partidista. La agresión a la sociedad de un país de recepción por medio de una política de bajos costes en personal, no sólo distorsiona el mercado laboral y la dinámica social, sino que crea dependencias que implican una sujeción a las empresas extranjeras y sus condiciones. No digamos los atentados al medio ambiente con la complacencia, a veces interesada, de las autoridades locales. Ciertamente que en el país de procedencia se produce una destrucción de empleo a causa de las deslocalizaciones, pero estos países disponen de capacidad para generar nuevos puestos de trabajo y también de sistemas de protección al trabajador en paro, lo cual mitiga mucho el problema y prácticamente nunca llega a ser un problema límite.

Para Kearney (2004) las principales causas de la deslocalización son:

- Costes (40%): Costes laborales y de infraestructuras. Impuestos y costes de regulación.

- Entorno (30%): Riesgos socio-económicos, infraestructuras, compatibilidad cultural, proximidad geográfica, seguridad de la propiedad intelectual.
- Recursos humanos (30%): Tamaño del mercado laboral, grado de educación, experiencia y barreras de entrada.

Y Tanganelli (2010: 30) propone como motivos y condiciones para deslocalizar la producción obtener unos costes laborales inferiores y unas políticas fiscales más suaves. Ciertamente también propone dos condiciones: estabilidad política, confianza en las instituciones, pero estas condiciones están en función de asegurar y dilatar en el tiempo las dos motivaciones.

Sánchez Márquez en una línea similar dice: *“...a través de la deslocalización las empresas buscan situarse en mercados con mayores perspectivas de expansión, aprovechándose de su situación geográfica en algunos casos, y principalmente buscan abaratar aquellas partes de sus procesos productivos donde son muy intensivas en mano de obra poco cualificada, cosa que consiguen gracias a los bajos salarios relativos a la economía en la que se establecen.”* (Sánchez Márquez, 2006: 8).

Aun cuando se admite que la globalización se asienta en un mercado cuyas necesidades son creadas para motivarlo y no responden, por lo general, a auténticas necesidades, se admite al tiempo que la deslocalización dinamiza un mercado del trabajo que, en la mayor parte de los países subdesarrollados, brilla por su ausencia o es pagado peor de lo que ofrecen las multinacionales. En buena parte es cierto.

Se defiende que los bajos sueldos que pagan las multinacionales directa o indirectamente aumentan a lo largo de los años, de manera que sueldos que podrían considerarse de miseria llegan a convertirse en sueldos dignos para el nivel de vida del país. Lo cual no es cierto, porque sólo se elevan los sueldos cuando el coste de la vida, a consecuencia del mayor circulante ante la avalancha de puestos de trabajo, aumenta hasta límites imposibles para el país. Y aun cuando en algunos casos el aumento de remuneraciones no tenga que ver con el coste de la vida, si la tiene por la presión de compra de las multinacionales que conduce a una demanda de trabajadores con el consiguiente aumento de sueldos, que bajan cuando no hay demanda de mercancía y consecuentemente de horas/trabajo.

Todo ello ha conducido a un choque cultural y social sin redimir la pobreza, sino que en muchas ocasiones la ha aumentado; también ha significado un choque de economías entre los países desarrollados y subdesarrollados que nunca pueden ganar los segundos por pura dinámica capitalista. La situación de la masa laboral de los países subdesarrollados (y algunos no tan subdesarrollados como en el caso de China), es parecida a las masas laborales de la Inglaterra victoriana, de la Francia de principios de siglo XX o la de la España de la misma época, que se describe como una economía de subsistencia y sin posibilidades de cambiar la situación de los obreros por carecer de derechos, por ejemplo los sindicales⁶.

La trilogía globalización, pobreza y desarrollo si bien implica una relación directa entre la globalización y la pobreza, no siempre se suma el tercer componente, el desarrollo. La reducción de costes de producción a través de la globalización de la producción es del orden del 70 al 80%, dicho de otra manera lo que en un país desarrollado produce una riqueza de 100, en un país subdesarrollado produce una riqueza de 20 o 30 Tanganelli (2010). Y la diferencia es lo que se pierde en el país desarrollado peor es lo que gana la multinacional⁷.

En un primer análisis, la deslocalización puede parecer que produce mayor riqueza en el país receptor, por cuanto implica un aumento del PIB del país y una mayor entrada de divisas, dado que la mayor parte de la producción de deslocalización significan exportaciones. Pero las ventajas están de parte de la empresa que deslocaliza, que reduce en un 70 u 80 % los costes, mientras que la fuerza laboral de los países receptores no ve aumentado su nivel de vida y sí aumenta, por la inflación del circulante, el coste de vida.

Vázquez y Baquero (2005) aseguran que la globalización implica un proceso de integración que aumenta los intercambios de bienes y servicios *“la internacionalización de los capitales y el aumento de la producción internacional de las empresas multinacionales”* lo cual es cierto, pero esto no beneficia a los productores de los países receptores ni elimina la pobreza de las masas de estos entornos.

Martín y Schumann (1998) ya en una fecha tan temprana se posicionaban opinando que: *“Siempre que las empresas transnacionales hacen fabricar productos sus productos allá*

⁶ Cuando Porter dice *“En una economía globalizada, aunque suene a paradoja, muchas de las ventajas competitivas residen en determinados factores locales”* (1990:46), se refiere precisamente a las condiciones económicas y sociales que se pueden encontrar en los países del tercer mundo.

⁷ *“En la expansión de las empresas transnacionales también influye la competencia de los distintos gobiernos nacionales por atraer inversiones extranjeras. La inversión exterior reporta ventajas innegables para los países que la reciben, aunque también pueda originar problemas de muy distinta índole.”* (Nieto Solís, 2005: 217).

donde los sueldos son más bajos y los gastos sociales o gastos de protección del medio ambiente ni si quiera existen, el valor absoluto de sus costes desciende. Pero con esto no solamente desciende el precio de las mercancías, sino también el precio de la fuerza de trabajo”

El desarrollo que se considera inherente a la implantación de empresas en países subdesarrollados y para estos, implica la adopción de economías liberales que en países con carencias básicas, tanto a nivel humano como en infraestructuras o derechos laborales, suele ser el camino más directo hacia una reducción de la renta disponible para las masas productoras.

La misma Organización Internacional del Trabajo (OIT) dice que *“los países más abiertos a los mercados internacionales son también los que cuentan con una red más estrecha de políticas e instituciones laborales que protegen más a sus trabajadores de los efectos negativos de la globalización”* (En Auer, Efendioglu y Leschke, 2008) Lo cual es cierto para los países que cita que son Bélgica, Holanda, Dinamarca, Irlanda y Suecia, en los que las políticas institucionales cubren las carencias de la economía liberal frente al paro o la seguridad social. Pero también lo es, en signo contrario, para los países subdesarrollados que no poseen estos sistemas de protección frente a la problemática de la globalización.

Posiblemente la globalización de la producción no sea a corto plazo un factor de pobreza, pero tampoco lo es de desarrollo real y, especialmente, no lo es de desarrollo social y humano. Y en muchos casos, si el país receptor se convierte, por las circunstancias que sean, en país de origen, o sea que se deslocalicen las empresas que previamente se habían instalado en el país, la debacle social con caída en una mayor pobreza es la situación que a largo plazo espera a los que se han llamado países emergentes. Sólo la inversión de las grandes multinacionales en políticas de Economía social pueden detener la tendencia a la explotación y a una recurrente pobreza en estos países subdesarrollados⁸.

3. INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA GLOBALIZACIÓN

Una parte de la doctrina ha visto, desde finales del siglo XX y principios del XXI, la globalización como un efecto perturbador de los mercados, de las culturas, tradiciones y

⁸ Nieto Solis (2005, p. 213) enfoca esta realidad aunque de manera muy diplomática. *“No es posible afirmar con carácter general si las empresas multinacionales tienen efectos globalmente beneficiosos o perjudiciales para los países donde se instalan. Estos efectos suelen apreciarse más desde el punto de vista sectorial y pueden cambiar de tendencia con el paso del tiempo.”*

economías de los países subdesarrollados además de una forma de explotación de las masas laborales de estos países (García, 2001).

Uno de los problemas que presenta la globalización es que no sólo comprende un mercado global y una producción sin fronteras, sino que también implica una globalización social, política ideológica y cultural. En definitiva que cubre todo el espectro de las actividades humanas.

Lo cual ha motivado fuertes controversias entre los partidarios y los detractores de la globalización y, más aún, entre los que le encuentran virtudes económicas y los que defienden los factores sociales y humanos negativos a ella asociados. Sampedro (2002) compara las dos tesis opuestas que se ha dado en dos importantes foros internacionales sobre la globalización y que explicitan las dos posturas de la doctrina. Por una parte El Foro Económico de Nueva York sostiene la siguiente Tesis: la globalización es la única vía para acabar con la pobreza y es inevitable porque es consecuencia del progreso técnico. Mientras que el Foro Social de Porto Alegre plantea su tesis sobre la base de que cuanto más crece la actual globalización, más ganan los ricos y en peor circunstancias económicas y sociales se encuentran los pobres y *“bastaría orientar el progreso técnico hacia el interés social pensando en todos para organizar otra globalización y otro mundo mejor, que es posible.”*

En este último marco propuesto por el Foro Social de Porto Alegre, se propone un modelo que haga compatible el desarrollo humano y el desarrollo sostenible con los nuevos modelos económicos que la globalización tiende a imponer, y de hecho impone, en un mundo que ha dejado de tener referentes, en mayor o menor medida justos y exitosos, en otros modelos como el comunista, que si bien es cierto que no solucionó nada en los países en que se implantó, no dejaba de ser un contrapeso al capitalismo salvaje, contrapeso que hoy día es necesario crear desde posiciones humanitarias.

Esta nueva visión de la economía que prioriza la vertiente social de la misma, responde a un planteamiento más justo del desarrollo y que incide más en obtener beneficios para el conjunto de la sociedad que para la empresa. No niega el derecho de la empresa de obtener ganancias en función de las inversiones de capital, sino que defiende el reparto de los beneficios y de la riqueza producido entre todos los participantes en el proceso económico.

Es difícil establecer el origen de la nueva Economía Social cuando han sido varios los factores que han influido en su desarrollo, entre ellos y muy especialmente, la nueva

sensibilidad que la sociedad occidental en particular ha desarrollado frente al problema de la pobreza, el medio ambiente, las diferencias entre las clases sociales y un justo deseo de mejor reparto de la riqueza que comportaría una mejor calidad de vida.

A nivel local, especialmente en los países desarrollados de Occidente, esta filosofía está ya muy asentada y las empresas, de manera más relevante las multinacionales, han cambiado su política de “*menores costes posibles en producción y gastos generales*” aún que sea pasando por encima de los derechos de las masas productoras.

Esta nueva sensibilidad ha llegado a las empresas en forma de nuevos conceptos relativos a la responsabilidad social de las empresas (RSE). Dicha responsabilidad social, una presión de la sociedad occidental,⁹ ha sido adoptada por las empresas en tanto y cuando dicha presión actuaba y actúa sobre el mercado, boicoteando los productos de las empresas que sobreexplotan a sus trabajadores en los países subdesarrollados. Por ello:

“Cada vez son más las empresas que consideran que no es incompatible la obtención de beneficios en el largo plazo con una acción socialmente responsable, tanto en los países de las que son originarias como en terceros países donde operan, muchos de los cuales son países del sur.” (Moreno et al., 2010, p. 64).

Sin embargo es cierto que las empresas transnacionales no son culpables directamente de la pobreza, en todo caso son culpables de aprovecharse de ella, pero no han creado las condiciones estructurales en que aparece y, sobre todo, se perpetúa. Su responsabilidad social está en función de la ética de la sociedad que las ha creado y es, de hecho, su principal cliente. En este contexto se entienden más las conclusiones del Informe Ruggie que las Naciones Unidas publicó en 2008 y que proponía tres líneas de actuación para las organizaciones que aceptan la responsabilidad social empresarial: *proteger, respetar y remediar*.

4. LA DESLOCALIZACIÓN EN FUNCIÓN DE LA POBREZA

La deslocalización para el país receptor supone, básicamente, creación de empleo de baja calidad, contaminación del medio ambiente y, en buena parte, destrucción del mismo por la incapacidad del país receptor de combatir el deterioro. Pero de manera más destacada y

⁹ “La movilización social, producto de la modernización económica y social (urbanización, alfabetización, industrialización), supone cambios en las aspiraciones de los individuos y los grupos que elevan sus expectativas y demandas. Si las aspiraciones crecen con mucha más rapidez que la capacidad de una sociedad para satisfacerlas se produce una amplia separación entre la creación de necesidades y su satisfacción, lo que provoca grandes frustraciones sociales.” (Mota Consejero, 2008: 25).

como evidencia parte de la doctrina (Pralahad y Hart, 2002) la dependencia del entramado laboral del país receptor respecto a las multinacionales. Un ejemplo de esta situación es la India.

Y aún cuando la inversión extranjera aporta desarrollo a un país en una primera fase crecimiento económico, no es ni equilibrado ni sostenible porque se fundamenta en los costes, si estos suben, que con la inflación de circulante subirán necesariamente, las ventajas competitivas del país se reducen y las multinacionales dejan de interesarse deslocalizando hacia otros entornos más rentables¹⁰.

Ante esta estrategia empresarial para reducir los costes y aumentar las ventas y, con ello, los beneficios, es evidente que las deslocalizaciones se dirigen principalmente hacia los países subdesarrollados con masas laborales que puedan explotarse a bajo coste: el sudeste y sur asiático, América Central y del Sur, algo menos en la Europa del Este y en algunas zonas de África como Marruecos, Egipto y en general el norte islámico.

El total de personas que viven en la extrema pobreza en el mundo, según el Banco Mundial¹¹ es de 1.300.000 individuos. Los individuos que viven con menos de 2\$ al día es de 2.500 millones con una proyección para 2015 de algo más de 2000 millones.

Cierto es que la deslocalización en particular y la globalización por lo general no llegan plenamente a los países que soportan los mayores índices de pobreza extrema. Países como Níger, Malí, Burkina Faso, Burundí, República Centroafricana Liberia, Guinea o Sierra Leona, que figuran con índices de pobreza extrema que va del 60 al 80%, no son los países donde ha llegado con fuerza la globalización y menos las empresas han llevado sus equipamientos de producción para aprovechar una mano de obra misérrima.

Lo cual responde a una motivación por cuanto la globalización necesita mercados mínimamente rentables y un país con personas que disponen de menos de 1,25\$ al día, difícilmente pueden considerarse un mercado. Y la deslocalización necesita de unas mínimas infraestructuras de carreteras y transportes, una cierta capacidad industrial y empresarial que permita a los agentes locales convertirse en proveedores y una mano de obra barata pero con

¹⁰ “En este contexto, planteamos la tesis de que las relaciones humanas, y estas con respecto de la naturaleza, están ahora “teñidas de capital”, lo cual ha convertido nuestro planeta en un inmenso campo de explotación. Considerando esa idea, puede entenderse fácilmente que la globalización de las relaciones capitalistas de producción es un proceso histórico que ha transformado al mundo –en virtud de la ley del valor mundializada– en una gigantesca factoría de generación de plusvalor y excedentes.” (Romero Reyes, 2010: 32)

¹¹ Cifras publicadas en 2011 y referidas al 2008.

un cierto nivel productivo o capacidad para adquirirlo en breve tiempo, lo que no ocurre en los países citados. Lo cual evidencia que hasta en la pobreza extrema existen niveles.

Es precisamente en el segundo y tercer nivel de la pobreza o sea el nivel medio y alto, aquellos que viven con entre 450 y 720\$ y entre 730 y 1500\$ al año, que se calculan en algo más de 2.750.000 es donde la deslocalización halla su elemento laboral natural. Estos países se concentran en el Asia Meridional, con la India en primer plano, aun cuando hay grandes bolsas en dicho país de extrema pobreza, América Latina y África Suroccidental. Son países que disponen de infraestructuras, una población con cierta capacidad de producción y unas empresas locales suficientemente desarrolladas y con las calidades mínimas como para servir de proveedores.

Cierto que para Pralahad y Hart (2002) la base de la pirámide está formada por cuatro mil millones de personas, o lo estaba a finales del siglo XX –en este momento rondarían los tres mil millones)- y que se mantenían por debajo de los cuatro dólares diarios de disponibilidad y esta base es un mercado potencial y un semillero de mano de obra. Incluso el propio Pralahad (2006) insistió en que a los pobres había que dejar de verlos como un problema para percibirlos como una oportunidad, dejar de hacer caridad con ellos y convertirlos en clientes y propuso el lema “*comerciar, no ayudar*”, lema que por otra parte proponen también los países pobres, aunque con un ligero matiz: comerciar con la producción del país, no sólo con lo que el país importa.

Una parte de la doctrina sigue este principio de Pralahad de una globalización intensa en los países pobres de manera que, adaptándose a sus costumbres y tendencias, venderles los productos, dicho de otra manera: a partir de un producto realizar las versiones locales necesarias sean cambios estéticos en el propio producto, de función o de marketing. Con lo que el país pobre se convierte en un mercado para las multinacionales y se globaliza¹².

Cierto que una bolsa de pobreza consume, pero también lo es que consume muy poco y la aplicación de las medidas de una economía liberal, en la que se promueve el gasto como

¹² “La modernización implica una diversificación de las actividades económicas, un aumento considerable de la especialización ocupacional y del uso de capital con relación a la mano de obra, la pérdida de importancia del sector primario de la economía respecto al sector industrial, comercial y de servicios, la sustitución de la agricultura tradicional por la agricultura comercial, y el desarrollo de mercados e instituciones nacionales... Estos cambios discurren en paralelo a la expansión de la alfabetización, de la educación y de los medios de comunicación de masas.” (Mota Consejero, 2008: 23)

panacea para la expansión de la economía, no es la mejor receta en una economía depauperada. Otra cosa es cómo se implementa un desarrollo sostenible.

Hammond et al. (2007), describe a la población de rentas bajas, la pobreza de la base de la pirámide, a través de las características que le adjudican: economía informal, necesidades básicas no cubiertas y penalización de la pobreza, por cuanto pagan por productos baratos pero sin calidad, dado que las empresas no encuentran rentable aumentar una calidad que el cliente no puede pagar. No es una mala descripción de las características, por lo menos las económicas, de la pobreza, pero el problema no es tanto de desarrollo económico como de desarrollo social y la solución no está en un mercado de consumo abierto a las multinacionales, sino en una economía social dirigida a la creación de riqueza entre los más pobres para mejorar sus condiciones de vida. No buscar venderles productos pensados en su capacidad económica, sino proporcionales instrumentos financieros y económicos para que puedan salir de la pobreza y mejorar su calidad de vida, por ejemplo el instrumento de las microfinanzas.

5. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

“Lo que necesitamos es un equilibrio entre los costo conjuntos de valores -económico, ético, emocional y espiritual- que tenga como objeto de enfoque a la humanidad. Los llamaremos “valores humanos universales” Deberían ser aceptables para la mayoría de los humanos y servir como señales para el nuevo mundo “post-postapocalíptico”. (Raich y Dolan, 2009:167).

Se ha querido ver la economía solidaria como aquella que busca un aumento de los emolumentos de los trabajadores que les permita llevar una vida digna dentro de su entorno social. O sea, que las retribuciones estarían en función del nivel de vida en que estos trabajadores se encuentren. Y ciertamente la economía solidaria quiere que la calidad de vida del trabajador sea digna. Pero la economía social no es sólo esto.

La economía solidaria implica un cambio esencial en las relaciones laborales entre empresa y productor, pero también entre sociedad y empresa y sociedad y productor. Y todo ello no sólo a nivel local sino también a nivel global. En la economía solidaria la expectativa de la empresa de obtener beneficios, sean a corto, medio o largo plazo, no es incompatible con las acciones sociales responsables.

Este cambio de relaciones entre los agentes que configuran el mundo empresarial y la sociedad, se fundamenta en el concepto de que los únicos buenos negocios son aquellos que benefician a todos los estratos sociales (Austin, 2000). Yunus (2008) entiende que la beneficencia no es más que una forma egoísta de eludir la responsabilidad y es un instrumento de perpetuación de la pobreza, ya que impide que el pobre tenga iniciativas y trate de salir de su miseria. Yunus, fue el creador del Grameen Bank, entidad microfinanciera que tiene en Bangladesh más de 1.200 sucursales y más de tres millones y medio de clientes en 44.000 aldeas, que hacen uso de sus servicios, especialmente de los microcréditos¹³.

Promueve las organizaciones que actúan desde los planteamientos de la conciencia social y defiende ayudar a los empresarios concienciados que a la vez que compiten en el mercado para lograr una rentabilidad, tienen como primer y más importante objetivo el desarrollo sostenible y la economía social y ética.

Uno de los primeros retos con que se enfrenta la economía social es cambiar el paradigma de la competitividad, uno de los más arraigados valores de la economía capitalista. La competitividad es para la RAE *“la rivalidad para la consecución de un fin”* y para las empresa capitalista la herramienta que les permite luchar contra otras para lograr un mejor posicionamiento en el mercado, que deviene en mayores ventas y, consecuentemente, en mayores beneficios.

Sin embargo, en una economía social y ética la competitividad es un valor muy relativo por no decir un instrumento de explotación. *“La competitividad es la farsa para legitimar la desigualdad: se despide a la gente o se le rebaja el sueldo y luego se les dice que la causa es que no son competitivos”* (Amin, 2014). Porque la competitividad, tal y como se entiende en una economía de mercado capitalista no es compatible con la economía social¹⁴. Ciertamente que en el ámbito de las empresas imbricadas en la economía social la competitividad es un factor que afecta a los resultados, pero no sacrifica a ella la responsabilidad social de la empresa ni los valores humanos. Las estrategias competitivas de las empresas de la economía social no pueden, pues, repercutir en el ahorro en los productores sino que deben arbitrarse

¹³ Dan Bolt (2006) recuerda la declaración del Comité que concedió el Premio Nobel de la Paz a Yunus en 2006: *“No es posible lograr una paz duradera a menos que los grandes grupos de población pobre encuentren modos de salir de la pobreza. Y los microcréditos constituyen un medio. El desarrollo de las capas bajas también sirve para fomentar la democracia y los derechos humanos”*

¹⁴ *“Lo que necesitamos es un equilibrio entre los costos conjuntos de valores -económico, ético, emocional y espiritual- que tenga como objeto de enfoque a la humanidad. Los llamaremos “valores humanos universales” Deberían ser aceptables para la mayoría de los humanos y servir como señales para el nuevo mundo “post-postapocalíptico.”* (Raich y Dolan, 2009:167)

otros sistemas que permitan reducir los costes o convencer al mercado que existen unos precios justos, que es necesario asumir, y que una reducción de los mismos debe ser pagada por algún grupo de la cadena que va desde la materia prima hasta el consumidor. Y este grupo no puede ser otro que el más débil de la cadena.

La nueva empresa social y solidaria que asume la responsabilidad social como parte de sus objetivos, establece la realización del individuo en el trabajo que pasa por la desmercantilización del trabajo y del trabajador, la organización horizontal, las decisiones democráticas y la redistribución de los beneficios entre la empresa y los trabajadores. Lo cual lleva a una empresa cooperativista como expresión propia de la economía social, dado que en este tipo de empresas se presentan los cuatro factores que se han explicitado.

En las empresas cooperativas existe una toma de decisiones de tipo democrático, por lo menos en la Asamblea General en la que participan todos los socios, que por regla general son todos o prácticamente casi todos los trabajadores. Ciertamente que la participación democrática es la adopción de las grandes decisiones, ya que los órganos ejecutivos llevan el día a día de la empresa, pero los que controlan estos órganos ejecutivos también son elegidos democráticamente por dicha Asamblea General.

Respecto a las retribuciones, las cooperativas tienen dos sistemas, el primero los sueldos en función del puesto de trabajo. Estos emolumentos no son iguales ni hay razón alguna para que los sean, siempre referidos a puestos de distinta responsabilidad y conocimientos. Pero el segundo sistema se refiere al reparto de beneficios que está en función de las participaciones que retiene cada cooperativista y que suelen ser en función de la aportación o repartidas igualitariamente en el acto fundacional de la cooperativa.

El modelo de autogestión significa que todos los trabajadores se sientan implicados y responsables en la gestión de la empresa, con lo que los problemas de productividad si bien es posible que no desaparezcan del todo se reducen mucho. La asunción democrática de las decisiones permite una mayor claridad en la gestión, la producción y la política laboral, que implica un control de la Asamblea no sólo de los mandos de la empresa, no olvidemos que son elegidos, sino también de los trabajadores. Y el compartir la propiedad de forma igualitaria responsabiliza a todos los integrantes y les implica en una acción común.

Es la forma más depurada de la empresa social y, consecuentemente, un factor de potenciación de la economía social.

6. CONCLUSIONES

Raich y Dolan (2009), como ya hemos visto, proponen un equilibrio de los diversos factores que inciden, hoy día, en la globalización de los mercados y la producción, equilibrio entre lo económico, ético, emocional y espiritual, con un enfoque humanitario y lo llama “valores humanos universales”.

Con lo cual están proponiendo la fundamentación teórica de una nueva filosofía para sustentar los nuevos valores, o más bien la necesidad de nuevos valores, que se correspondan a un mundo globalizado.

Posiblemente el problema crucial sea este: la falta de una base ética que permita estructurar una sociedad global que integre las sociedades locales sin desplazarlas, a la vez que protege a sus componentes de las agresiones de la globalización. Y para ello debe convencerse a todos los agentes que de una manera u otra actúan en el marco de la economía en general, en la globalización, en los mercados y en las empresas, que reconviertan sus líneas de actuación y las adecuen a una nueva filosofía que tiene mucho de Oriente, se ha perfeccionado en Occidente y debe aplicarse principalmente en el actual Sur: el humanismo. Los agentes de esta realidad son los estados, las multinacionales, el mercado, la sociedad y las clases trabajadoras en general, pero especialmente de los países subdesarrollados.

Los estados cuyas estructuras actuales comenzaron a desarrollarse en el siglo XIX y alcanzaron su plenitud en el siglo XX, hoy día pierden soberanía y fuerza, tanto militar como económica, y ceden ambas a organizaciones supranacionales que tienden a controlar amplias áreas geo-económicas y geo-estratégicas. La Unión Europea es una y sirve como ejemplo, pero incluso en áreas más pequeñas desde la perspectiva geográfica, no así económica, también se dan estas comunidades de intereses, por ejemplo, el Consejo de Cooperación del Golfo Árabe, cuya unión responde más a una preocupación estratégica que económica.

Si los estados, entendidos como durante la mayor parte del Siglo XX, están en recesión, las empresas multinacionales se han configurado como las organizaciones que dominan las áreas económicas y las explotan por encima de los intereses de los estados, sean propios o extraños. Estos conglomerados macroempresariales son los que condicionan las tendencias del mercado global e interaccionan con los gobiernos de los estados para lograr los menores costos de producción en función de los mayores beneficios.

La incidencia de dichos conglomerados en los mercados es importante pero no es la única, la sociedad, otro de los agentes como se ha dicho, también los condicionan y los dirigen. La sociedad, que a través de ellos, de sus compras primando a un producto y desechando otro, es la última causa del comportamiento de dicho mercado. Un mercado que está íntimamente relacionado con la producción barata, pues sin ella no sería posible, y la producción barata con la explotación de las masas trabajadoras de los países más pobres, y todo ello posibilita una globalización que se ha dado en las dos últimas décadas del siglo XX y se da en las dos primeras del siglo XXI.

La globalización, hemos dicho, es una consecuencia del sistema capitalista y la explotación también es una consecuencia de dicho sistema y uno de sus componentes más esenciales es la competitividad, íntimamente relacionada con la explotación. Competir con un producto más barato, especialmente si hay que hacerlo en un mercado de poca capacidad económica, siempre ha sido la herramienta que han utilizado las empresas para hacerse con dicho mercado. Ciertamente que la calidad ha sido otra de estas herramientas y También la marca de prestigio, pero en cualquier caso, la producción barata ha sido el factor que ha determinado los beneficios.

El problema de la búsqueda de beneficios sin ninguna limitación ha sido, en el mundo occidental, contrarrestada por la capacidad del productor de defender sus derechos a través de organizaciones obreras. Lo cual si bien es cierto que conduce a la lucha de clases, más o menos civilizada, también lo es que logra un equilibrio en el que generalmente no gana nadie. Sin embargo, en los países subdesarrollados sin organizaciones obreras eficaces el obrero está indefenso. Obrero que ha encontrado una defensora en la sociedad occidental que es la misma que consume lo que produce a bajo precio.

La sociedad globalizada, principalmente la que tiene alta capacidad de compra, se ha escandalizado al comprobar que aquello que consume y por lo que paga altos precios, se produce con salarios de miseria. Lo cual ha provocado una reacción que está cambiando las bases del mercado, de la producción de las multinacionales y de la globalización hacia pautas más humanitarias en todos los niveles.

Este fenómeno ha conducido a la aparición de la Economía social, de las organizaciones de responsabilidad social empresarial y del desarrollo sostenible como factor asociado a la industrialización y consumo en una sociedad globalizada. Esta tendencia corre

paralela a la ya antigua de la autogestión como paradigma de la economía social y solidaria. Este tipo de economía y de empresas asociadas es una propuesta para un nuevo modelo que, con el tiempo, puede llegar a globalizar un estilo tanto de empresa como de mercado justo.

De todos modos, a nuestro juicio estos planteamientos que son correctos en teoría y éticamente, están más cerca, en la práctica, de la utopía que de la realidad.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, S. (2014) *Entrevista en La Vanguardia de Barcelona*. Luis Amiguet 15/03/2014
- AUSTIN, J. (2000) *The Collaboration Challenge: How Nomprofits and Businesses Succeed through Strategic Alliances*. San Francisco: Jossey-Bass.
- CASAS, J. B. y TANGANELLI, D. (2010). La globalización como motor de procesos de regionalización económica: el caso de la euroregión del arco del Mediterraneo (EURAM). En TANGANELLI BERNADES, D. *Globalización y procesos de internacionalización*. Madrid: Civitas. Pág. 183.
- DANBOLT, O. (2006) Presentation Speech for the Nobel Peace Prize 2006. Disponible en: http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/presentation-speech.html
- GARCÍA M. F. (2001). Anthony Giddens y la globalización en 'la tercera vía'. En: *Globalización. Revista Web Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*.
- GHEMAWAT, P. (2008). *Redefiniendo la globalización*. Bilbao: Deusto.
- GUTIÉRREZ HACES, M. T. (2002). *Procesos de integración económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada*. México, D.F.: UNAM – Porrúa.
- HAMMOND, A., KRAMER, W., TRAN, J., KATZ, R. Y WALTER, C., (2007): *The Next Four Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*. Washington: World Resources Institute.
- KEARNEY, A.T. (2003) *Where to locate? Selecting a Country for Offshore Business Processing*. Chicago: Kearney
- MARTIN, H.P. y SCHUMANN. (1998). *La trampa de la globalización*. Madrid: Taurus.
- NIETO SOLÍS, J. (2005). *Organización económica internacional y globalización*. Madrid. Siglos XXI.
- MOTA CONSEJERO, F. (2008). *Capital social y gobernabilidad*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- SAMPEDRO, J. L. (2002) *El mercado y la globalización*. Barcelona: Destino.
- PORTER. M. (1990). *Ser Competitivos*. Barcelona: HBR.

- PRAHALAD, C. K. Y HART, S. (2002). The Fortune at the Bottom of the Pyramid. *Strategy+ Business*, 26: 54-67
- PRALAHAD, C. K. (2006). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. Pennsylvania: Wharton School Publishing.
- RAICH, M. y DOLAN, S. L. (2009). *Más allá. Empresa y sociedad en un mundo en transformación*. Barcelona: Profit.
- ROMERO REYES, A. (2010). *Elementos fundamentales para la teoría y estrategia de la transición socialista latinoamericana y mundial*. Mayo 2010 <http://rcci.net/globalizacion/2009/fg923.htm>
- SÁNCHEZ MÁRQUEZ, J. (2006). *Análisis de un proceso de deslocalización industrial y propuestas de medidas correctoras*. Proyecto final de carrera. Barcelona UPC.
- STIGLITZ, J.E. (2002). *El malestar de la globalización*. Madrid: Taurus.
- SUBIRÁ, A y GURGUÍ, A. (2007). Políticas para la competitividad. En Prólogo de Porter, M. H. *Sobre la Competitividad*. Barcelona: Antonio Bosch.
- TANGANELLI I BERNADES, D. (dir.) (2010) *Globalización y procesos de internalización*. Navarra: Civitas/Thomson Reuters.
- THUROW, LESTER C. (1996). *El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo de mañana*. Buenos Aires, Argentina: Javier Vergara.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Bosch.
- VILASECA REQUENA, J. y TORRENTE SELLENS, J. (2005). *Principios de economía del conocimiento. Hacia una economía global del conocimiento*. Madrid: Pirámide.
- YUNUS, M. (2008) *Un mundo sin pobreza: las empresas sociales y el futuro del capitalismo*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- WOLOVICK, D. (1993). Globalización de la economía. En: *Humanismo Latinoamericano*. <http://hlatino.com/htdocs/globalzeconom.htm>.