

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Juan Francisco Juliá,
Elena Meliá y Natalia Lajara**

TRIBUNA DE OPINIÓN: Universidad, ciencia y economía social.

Rubén J. Cuñat Giménez

Las redes como factor clave para la consolidación de nuevas cooperativas de trabajo asociado.

Belén García Álvarez

La retribución de los miembros del consejo rector o de los administradores en las sociedades cooperativas.

**Graciela Lara Gómez y
Felipe A. Pérez Sosa**

Determinantes del isomorfismo institucional de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México.

**Cristina López-Cózar,
Tiziana Priede y Javier del Arco**

La empresa social. Experiencias innovadoras a través del deporte.

**Julián Martínez,
Pedro Carmona y José Pozuelo**

La presión fiscal en las cooperativas: una valoración por tamaños, comunidades y sectores para el período 2008-2011.

**Nerea Sáenz Bilbao y
Ana Luisa López Vélez**

Las competencias de emprendimiento social, COEMS: aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica.

**Joan Ramón Sanchis,
Vanessa Campos y
Antonia Mohedano**

Factores clave en la creación de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 119

Tercer Cuatrimestre 2015

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 FERÁNDEZ 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. Hagen HENRÝ. Universidad de Helsinki (Finlandia).

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

TRIBUNA DE OPINIÓN: Universidad, ciencia y economía social, por <i>Juan F. Juliá, Elena Meliá y Natalia Lajara</i>	7
Las redes como factor clave para la consolidación de nuevas cooperativas de trabajo asociado, por <i>Rubén J. Cuñat Giménez</i>	26
La retribución de los miembros del consejo rector o de los administradores en las sociedades cooperativas, por <i>Belén García Álvarez</i>	53
Determinantes del isomorfismo institucional de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México, por <i>Graciela Lara Gómez y Felipe A. Pérez Sosa</i>	77
La empresa social. Experiencias innovadoras a través del deporte, por <i>Cristina López-Cózar, Tiziana Priede y Javier del Arco</i>	107
La presión fiscal en las cooperativas: una valoración por tamaños, comunidades y sectores para el periodo 2008-2011, por <i>Julián Martínez, Pedro Carmona y José Pozuelo</i>	132
Las competencias de emprendimiento social, COEMS: aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica, por <i>Nerea Sáenz Bilbao y Ana Luisa López Vélez</i>	159
Factores clave en la creación de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana, por <i>Joan Ramón Sanchis, Vanessa Campos y Antonia Mohedano</i>	183

TRIBUNA DE OPINIÓN

UNIVERSIDAD, CIENCIA Y ECONOMÍA SOCIAL

POR

Juan Francisco JULIÀ,

Elena MELIÀ y

Natalia LAJARA¹

RESUMEN

El actual sistema universitario español cuenta con resultados para ser considerado como un entorno de elevada calidad en el conjunto de sus universidades.

La Universidad tiene encomendadas tres misiones fundamentales: la educación, la investigación y la transferencia a la sociedad. Se puede afirmar que lleva a cabo de forma más que razonable tanto la docencia como la investigación, prueba de ello son las posiciones obtenidas en los rankings internacionales, pese a no situar todavía ninguna en las primeras posiciones y a pesar de contar con desventajas competitivas de carácter estructural frente a otros sistemas de educación tales como la financiación.

Sin embargo, en el campo de la transferencia la Universidad española tiene un reto importante puesto que según los indicadores expuestos en el trabajo (patentes, emprendimiento, spin-offs) el margen de mejora es aún amplio.

En relación a la Economía Social en el seno de la universidad, se constata que la oferta de formación es reducida si bien también lo es la demanda existente. Asimismo se pone de manifiesto la producción científica que se viene desarrollando en este campo en los últimos años y que se sitúa en línea o incluso ligeramente por encima de la media respecto a otras áreas afines.

Palabras clave: cooperativas, educación, transferencia.

Claves ECONLIT: P13, I23, Z18.

¹ CEGEA. Universitat Politècnica de València. Dirección de correo electrónico: cegea@upv.es.

TRIBUNE OPINION: UNIVERSITY, SCIENCE AND SOCIAL ECONOMY**ABSTRACT**

The current Spanish university system has turned out to be considered a high-quality environment in all its universities.

The University has assigned three key missions: education, research and transfer to society. We can say that performs in a more than reasonable both teaching and research, proof of this are the positions obtained in international rankings, despite not yet put any in top positions despite having competitive disadvantages of character structural over other systems such as funding education.

However, in the field of transfer the Spanish University has a major challenge because as indicators exposed at work (patents, entrepreneurship, spin-offs) the margin of improvement is still wide.

In relation to the Social Economy within the university, it is found that the offer of training is reduced but so is the demand. It also becomes clear scientific production that is being developed in this field in recent years and is in line or even slightly above average compared to other similar areas.

Keywords: cooperatives, education, transfer.

1. EL SISTEMA UNIVERSITARIO ESPAÑOL

La universidad española cuenta con una larga tradición, sin ir más lejos en 2018 se celebrará el octavo centenario de la creación de la Universidad de Salamanca, toda una referencia en el ámbito de la educación superior, especialmente en el área iberoamericana.

Sin embargo el proceso más importante de modernización de la universidad arrancó hace tres o cuatro décadas con la promulgación de la Ley de Reforma Universitaria que supone el primer texto normativo que contribuye a una actualización clara del sistema universitario español. En la década de los 80, las universidades españolas comienzan a adquirir visibilidad científica y se produce otro punto de inflexión, con la implantación del conocido Programa Erasmus ya que España se convierte en uno de los destinos preferidos de los estudiantes Erasmus de toda Europa, lo que contribuye al mejor conocimiento e

internacionalización de nuestras universidades. La Universidad de Granada es, año tras año, la institución que más estudiantes procedentes de Europa recibe, y no sólo es ésta universidad sino que entre las diez universidades con mayor recepción de estudiantes de programa Erasmus es habitual encontrar más de una universidad española. No en vano, en el curso 2012-13, de las 10 primeras universidades europeas en recepción de alumnos las 4 primeras, la 6ª y la 8ª eran españolas (Universidad de Granada, Universitat de Valencia, Universidad de Sevilla, Universidad Complutense de Madrid, y Universitat Politècnica de València y Universitat de Barcelona, respectivamente (European Commission, 2014).

Es de reconocer también el esfuerzo que ha realizado el sistema universitario español por ampliar su radio de acción, hoy en día podemos afirmar que en las últimas cuatro décadas se ha multiplicado por tres el número de personas que cursan estudios universitarios en España, pasando de 468.526 alumnos universitarios en 74/75 (Bricall, 2000) a los 1.496.556 registrados en 2014/15 según el MECD (2015), incluso en los últimos años, del 2008/09 al 2013/14, si bien crecieron tan sólo algo más del 2% los estudiantes de grado, en máster prácticamente se duplicaron (CRUE, 2015). En consonancia con ello, la producción científica ha aumentado considerablemente. En la década entre 2000 y 2010, los resultados de investigación se triplicaron (IUNE, 2015).

Es ampliamente reconocido que la universidad constituye uno de los principales ascensores sociales, y es la universidad pública el mayor garante y entidad promotora de igualdad de oportunidades entre los distintos colectivos sociales en España. No en vano, una buena parte de los padres de los estudiantes actuales del sistema universitario no tienen educación superior (MECD, 2013).

Y es una universidad que podemos afirmar es la mejor universidad que ha tenido nunca España, como ponen de manifiesto los rankings más reconocidos internacionalmente como es el ARWU (Academic Ranking of World Universities o ranking de Shanghai), el Times Higher Education o el QS ranking, en los que aparecen universidades españolas en su Top100 o Top400. Así, en el ranking de Shanghai 2014, la Universidad de Barcelona figura entre los puestos 151-200; las universidades autónoma de Madrid y Barcelona figuran entre los puestos 200-300; las Universidades de Valencia, Complutense de Madrid y Politécnica de Valencia entre los puestos 300-400 (ARWU, 2014).

Por otra parte, cuarenta de las cincuenta universidades públicas españolas, así como una privada se encuentran en el Top1000 de las universidades del ranking de Shangai (Docampo, 2014). Esta cuestión es relevante porque teniendo en cuenta que en el mundo existen unas 20.000 universidades, podemos afirmar que la inmensa mayoría de los estudiantes que van a una universidad pública española, más del ochenta por cien, están recibiendo una formación académica en una institución que se sitúa en el rango del 5% de las mejores del mundo. Al mismo tiempo, si analizamos el número de universidades de EEUU en el TOP 500 y su PIB, vemos que España cuenta con una proporción de universidades en el Top 500 con respecto a EEUU (8%) similar al peso que tiene nuestro PIB con respecto al que tiene EEUU (8%). Países como Alemania, Canadá, Reino Unido u Holanda cuentan con una mayor proporción de universidades en este top que el que les correspondería si atendemos a su PIB. Por el contrario China o Japón se encuentran por debajo (Cuadro 1).

Cuadro 1. Ranking de primeros 12 países por número de universidades en el Top 500 (ARWU) y su comparativa con el PIB (2014)

		Univ en el TOP 500	% de Univ en el Top 500	% de universidades en el TOP 500/ Univ EEUU en el Top 500	% de PIB pais/ PIB EEUU 2014	Inversion en I+D/PIB (%) (2013)	Gasto en educación superior /capita (2010)
1	Estados Unidos	146	29.20%	100.0%	100.0%	2,81*	26.021
2	China	44	8.80%	30.1%	56.0%		
3	Alemania	39	7.80%	26.7%	21.5%	2,85	16.723
4	Reino Unido	38	7.60%	26.0%	15.1%	1,63	14.223
5	Canadá	21	4.20%	14.4%	7.7%		23.226
6	Francia	21	4.20%	14.4%	16.4%	2,23	15.375
7	Italia	21	4.20%	14.4%	12.3%	1,26	9.990
8	Australia	19	3.80%	13.0%	8.4%		
9	Japón	19	3.80%	13.0%	30.0%		16.446
10	Países Bajos	13	2.60%	8.9%	4.8%	1,98	17.549
11	España	12	2.40%	8.2%	8.0%	1,24	13.173
12	Suecia	11	2.20%	7.5%	3.3%	2,96	20.818

Fuente: ARWU Ranking 2014 y Fondo Monetario Internacional

Esta situación es hasta cierto punto similar a lo que sucede con el sistema de salud pública en España. Es cierto que hay países que cuentan con algunos de los mejores centros hospitalarios del mundo, como es el caso de Estados Unidos, pero si valoramos la atención sanitaria que reciben la totalidad de los ciudadanos, es conocido que el nivel de satisfacción se sitúa por debajo del que se registra en Europa o concretamente en España.

De forma análoga podemos señalar que el sistema universitario español, a pesar de que por el momento no ha sido capaz de situar una institución entre las 150 mejores del mundo, muestra un nivel de calidad razonable en el conjunto de sus universidades. En cualquier caso cabe destacar que las universidades incluidas en las primeras posiciones del ranking se corresponden con entidades que se encuentran en entornos científico-tecnológicos favorables, en países en los que se dedica más del 2% del PIB a la I+D cuando en España actualmente (2014) tan sólo se destina un 1,24% del PIB (OCDE, 2015). Es decir, dado que estos rankings miden fundamentalmente notoriedad y producción científica, es natural que los países con un mayor grado de apuesta por la I+D, tengan universidades que se beneficien de ese entorno científico-tecnológico y tengan más capacidad por tanto de generar un mayor volumen de producción científica.

Pero cuando estamos considerando la competencia entre instituciones no hay que dejar de lado la cuestión de la financiación. En un estudio publicado en 2014 (Juliá et al, 2014a) se estimó el presupuesto por estudiante con el que contaban las 150 principales universidades incluidas en el ranking de Shangai, la cifra alcanzaba los 53.000\$ por estudiante. A continuación en dicho estudio se calculaba el mismo indicador para el conjunto de las diez universidades españolas incluidas en el Top500 de dicho ranking, las cuales probablemente se encuentren entre las mejor financiadas. En este caso el presupuesto era de 12.500\$ por estudiante, es decir 4,5 veces inferior al que manejan en las instituciones consideradas como líderes en educación universitaria. Utilizando un símil futbolístico sería como esperar que un club modesto como puede ser el Levante U.D. pueda competir de igual a igual con clubes que cuadruplican su presupuesto, tales como el Manchester United o el Real Madrid.

A pesar de ello hay que señalar que si centramos el análisis en universidades de reciente creación, el Times Higher Education publica un ranking de instituciones con menos de 50 años de antigüedad en la que España cuenta con siete universidades en su última edición de 2014.

Por lo que tenemos razones para un cierto optimismo sobre la relevancia que en el futuro puedan tener nuestras universidades en los rankings universitarios internacionales.

Además, si hablamos por ámbitos de disciplinas encontramos ya más de 20 universidades españolas que en disciplinas como computación, química, matemáticas, física,

medicina, o economía se encuentran entre las 50, 75, 100, o 200 mejores del mundo (ARWU 2014).

Todo ello evidencia que sí contamos con un buen sistema universitario y que, en algunos casos, existen universidades españolas que se sitúan entre las mejores en su disciplina, aunque sin duda con el apoyo suficiente y cambios necesarios puede y debe mejorar (Juliá, 2014b).

2. ROL DE LA UNIVERSIDAD. MISIONES EN LA SOCIEDAD

La primera y principal función de la universidad es la docencia. La universidad nace con el propósito de profundizar en el conocimiento, para conservarlo y ampliarlo. Hoy en día esta misión se mantiene como núcleo y esencia de su funcionamiento. Una institución que investiga pero no enseña no será nunca una universidad.

El rendimiento académico del estudiante tan sólo es contrastable internacionalmente de forma fiable a través de las estadísticas que elabora la OCDE. En su último informe publicado el rendimiento académico en España se sitúa en el 79% (CRUE, 2010) cuando la media en los países de la OCDE es del 70%, es decir, 9 puntos por encima. Adicionalmente, tras la reciente implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) –de actualidad hoy en día por la reestructuración de la estructura curricular de los grados- los datos que se están obteniendo sobre los resultados de este sistema son ciertamente satisfactorios, ya que considerando las cinco ramas de conocimiento, entre 2008-09 (curso con el sistema anterior de licenciaturas, ingenierías, etc.) y 2012-13 (plena implantación de los grados) existe una mejora en el rendimiento académico en las universidades públicas españolas que se cifra entre el 13 y el 23% dependiendo de la rama (CRUE, 2015).

Pero no podemos dejar de contemplar el ámbito de mejora que tiene la universidad por delante y que el informe PIACC pone de manifiesto reflejando el reto que suponen la adquisición de competencias así como el problema de la sobretitulación (que no sobrecualificación competencial) (Pérez et al, 2014).

La segunda vertiente de la universidad es la investigación y el avance del conocimiento, que podemos cuantificar mediante la producción científica. España se sitúa entre las diez primeras potencias del mundo en relación a la producción científica. Según la WOK (Web of Knowledge de Thomson and Reuters) España produce más del 3% de los

“papers” publicados a nivel internacional, y la producción científica se sitúa entre las diez mayores del mundo según datos de 2013 (OCDE, 2014). Teniendo en cuenta que España contribuye escasamente al 2% del PIB mundial, es justo reconocer que estamos en el ámbito de la producción científica muy por encima de lo que nos correspondería. Y con un destacado crecimiento, pese a los recortes, registra un crecimiento del 21% en el número de documentos científicos de 2010 al 2012, que alcanza el 26% si hablamos de los situados en primer cuartil de impacto (IUNE, 2015).

Cuadro 2. Producción científica 2013

Ranking	País	Documentos Citables	Índice H
1	Estados Unidos	510511	1518
2	China	416292	436
3	Reino Unido	144851	934
4	Alemania	137200	815
5	Japón	114592	694
6	Francia	98974	742
8	Italia	84444	654
9	Canadá	81426	725
10	España	72633	531
14	Países Bajos	46538	636
21	Suecia	30818	567
22	Bélgica	26141	502
24	Dinamarca	19585	476
26	Portugal	18654	269
31	Grecia	15448	295
32	Noruega	15349	362
33	Finlandia	15701	407
40	Irlanda	10454	299

Fuente: Scimago, 2015a

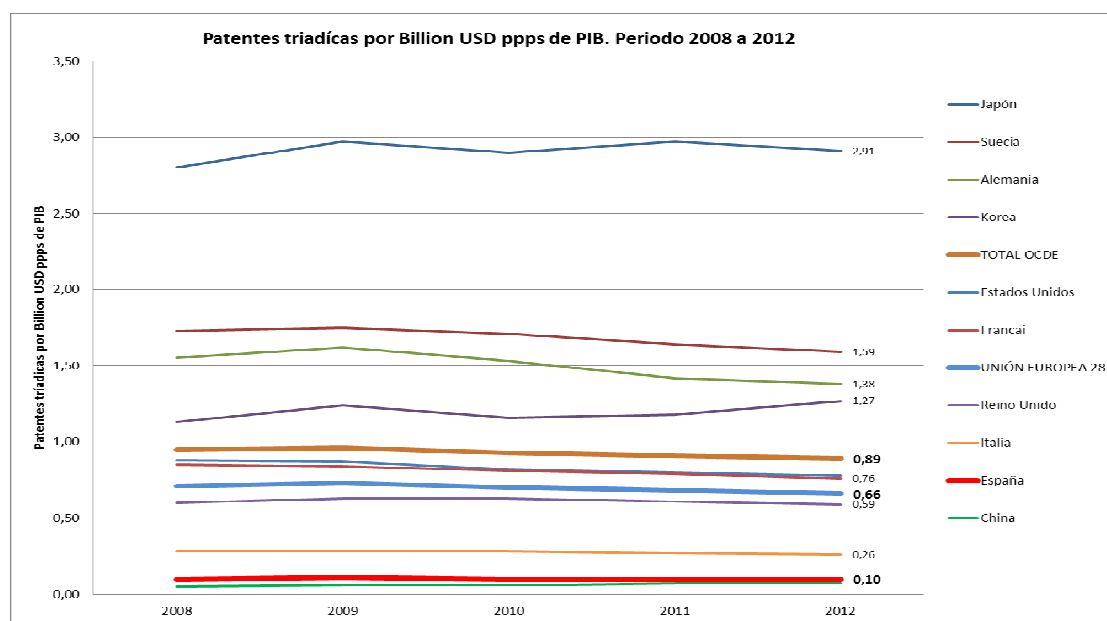
Si además del volumen queremos hablar de la calidad de las publicaciones, tendremos que hacer referencia a los índices de impacto, en este caso nos situaremos entre los quince primeros según el índice H (SCImago Research Group, 2015b), lo que corrobora el buen papel que se desarrolla también en este ámbito (Cuadro 2).

En resumidas cuentas, el sistema universitario español si bien cuenta con un margen de mejora considerable, lleva a cabo de forma más que meritoria las funciones de docencia e investigación que tiene encomendadas.

Es en la tercera función, la de transferencia, en la que ciertamente se observan en las estadísticas internacionales un mayor campo para la mejora. La medición más fiable que puede establecer una comparativa a nivel internacional es la relativa a registro de patentes. España

apenas produce un 1% de las patentes a nivel mundial y nos situamos en el puesto 26º en el ranking de países de acuerdo al número de patentes registradas (World Economic Forum), una posición ciertamente más baja de la que teóricamente nos correspondería tanto por el peso del país en el PIB y también por la producción científica desarrollada, encontrándose muy por debajo de la media de la UE 28 (0,10 frente a 0,66) (Figura 1). Sin embargo, esta situación debe ser sometida a un análisis con mayor detalle y matizada para el caso que nos ocupa. Tal como pone de manifiesto Xavier Grau (2012), España ocupa el segundo puesto –tras Irlanda– al considerar el peso de la producción de patentes que corresponden al sistema universitario dentro del total registrado en el total del sistema de patentes nacional (WIPO, 2015). Esta información lleva a considerar la situación con una nueva perspectiva ya que no se trata de un problema de la Universidad sino que se ve afectado también por una debilidad intrínseca del tejido productivo, poco intensivo en conocimiento y con un elevado peso del microemprendimiento.

Figura 1. Patentes triádicas por billón de USD de PIB (periodo 2008 a 2012)



Fuente: *La Universidad española en cifras 2013/14*, (CRUE, 2015)

En último lugar, resulta interesante contemplar el emprendimiento desde el ecosistema de la universidad. En este sentido los datos no pueden ser más alentadores. En un estudio de reciente publicación (Juliá et. al, 2015), utilizando la metodología GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), en el que se analizaba el emprendimiento nacido del ecosistema universitario, a partir de una población a estudio integrada por las universidades valencianas, se ha observado una capacidad innovadora en las universidades valencianas públicas y

privadas del 31% cuando la media nacional global se sitúa en el 14,7%. En cuanto al uso de tecnologías muy avanzadas (con menos de un año en el mercado), frente a un 11,90% que presenta el emprendimiento en España, el emprendimiento en el ecosistema de las universidades valencianas alcanza el 20%. Respecto a tecnologías avanzadas (con una presencia de entre un año y cinco años en el mercado), el 17% corresponde al emprendimiento en el conjunto del país mientras que en los ecosistemas universitarios esta cifra es tres veces superior, superando el 52%. Este patrón también se repite en el capítulo de la internacionalización: si bien en el conjunto del emprendimiento del estado español tan sólo un 9,30% manifiesta tener una expectativa de facturación en el extranjero de al menos el 25% de la cifra de negocios, este valor sube hasta el 53% si restringimos el ámbito al ecosistema universitario.

En cuanto al empleo generado, cabe recordar que el emprendimiento español se ha caracterizado por lo que se conoce como un micro-emprendimiento, con una capacidad limitada de generación de empleo. Por ello, al estudiar la creación de más de cinco puestos de trabajo, sorprende encontrar que frente al valor medio registrado por el emprendimiento en España del 10,5%, en el emprendimiento del ecosistema universitario llegaba al 25%.

Cuadro 3. Emprendimiento nacido del ecosistema universitario. El caso de las universidades valencianas

Características del emprendimiento			
		España	Universidades de Valencia
INNOVADORA (cumplimiento)		14.70%	31%
TEC última generación (< 1 año)		11.90%	20%
TEC avanzadas (1 a 5 años)		17.04%	52%
INTERNACIONALIZACIÓN (ventas exterior > 25 %)		9.30%	53%
EMPLEO (> 5)		10.50%	25%
MOTIVACIÓN PRINCIPAL DEL EMPRENDIMIENTO	Por necesidad	29.24%	16%
	Por oportunidad de negocio	66.84%	68%

Fuente: Juliá et al, 2015

Por tanto, no solo es tiempo de desechar el viejo tópico de que la universidad aleja del emprendimiento, ya que hoy en día más del 40% del emprendimiento procede de universitarios, sino que es justo reconocer que el emprendimiento generado en el ecosistema de las universidades se puede calificar como más innovador, utiliza tecnologías más avanzadas, presenta una mayor escalabilidad y mejor capacidad de internacionalización.

3. VERDADES Y MITOS DE LOS RETOS DEL SISTEMA UNIVERSITARIO EN ESPAÑA

La implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) ha tenido consecuencias positivas, ya que ha permitido subsanar deficiencias que presentaba el sistema universitario español. Como ya hemos afirmado anteriormente, conjuntamente con la calidad patente y manifiesta de la universidad española debemos considerar el margen de mejora que se le plantea.

En primer lugar, una reflexión en cuanto al número de universidades existentes en España. Si establecemos una referencia respecto a otros países desarrollados, vemos que en EEUU, según el último informe de La universidad española en cifras, 2013-2014, en Estados Unidos con 321,2 millones de habitantes hay una universidad por cada 379.220 habitantes, cuando en España, con 46,3 millones de habitantes, hay una universidad por cada 564.634 habitantes, un número de universidades un 48% inferior a las que corresponderían aplicando los parámetros de Estados Unidos. Por lo que el número de universidades es razonable en atención a nuestra demografía.

Lo que sí que es cierto es que la oferta de títulos puede ser excesiva en el caso de algunas titulaciones, lo que ha comportado en ocasiones demandas muy bajas. Esta situación afortunadamente se está corrigiendo y si bien en el curso 2008/09 un 18% de los títulos ofertados apenas tenían 20 alumnos de nuevo ingreso, hoy en día tras la implantación de los nuevos títulos, aún habiendo ampliado la oferta curricular, este indicador ha descendido en el curso 2012/13 hasta situarse en un 7,4%, cifrándose en el curso 2013/14 en un 11,51% (CRUE, 2015). Por tanto, podemos decir que se está produciendo el deseado ajuste que se marcó como objetivo. También es verdad que ya algunas universidades han iniciado un proceso de mejora de su eficiencia mediante el agrupamiento de centros académicos que imparten estudios en la misma rama curricular, como el llevado a cabo en la Universidad de Oviedo, o la Universidad Politécnica de Valencia, entre otras. Se trata de racionalizar recursos

y estructuras en aquellos casos en los que el número de centros es más elevado del que debiera ser.

Otro terreno para la mejora lo constituyen sin duda los procesos de selección, y contratación del personal, que pueden mejorar, en orden a ser más ágiles, de mayor calidad y más flexibles. Se trata de que la universidad pueda captar el talento que necesita en función de su estrategia académica como institución. Que puedan ser valoradas, en el caso del personal docente investigador todas las capacidades y rendimientos en, docencia, investigación, pero también en transferencia y hasta en ocasiones en gestión.

Seguramente con una evaluación previa, tal como se viene realizando hasta la fecha por parte de la ANECA, en la que posiblemente se podrían introducir algunas mejoras, tales como la incorporación de un mayor número de especialistas de forma que la evaluación se lleve a cabo por expertos no sólo genéricos de la rama sino también del área de conocimiento, como pretende la nueva regulación (publicada en BOE el 17 de junio de 2015).

Un aspecto clave es la movilidad, especialmente en los profesores jóvenes. Hay que dotar los medios y recursos necesarios para favorecer que puedan completar su formación en otras instituciones universitarias. Además, la universidad debe ser capaz de retener talento pero, conociendo las condiciones laborales y capacidades económicas de la universidad, hay que señalar que resulta harto complicado que esté en posición de poder incorporar científicos de prestigio o siquiera jóvenes con talento. Esta realidad es comprensible si comparamos el salario bruto medio de un profesor doctor en España (50.700\$) con la media de países de la OCDE (67.600\$), de EEUU (106.000\$), o de Suiza (92.000\$) (OCDE, 2014). Es decir que a nivel retributivo nos situamos en la mitad de lo que se remunera en países como EEUU y Suiza y un 30% por debajo de la media de la OCDE.

Pero el problema va más allá de captar talento, estribando ahora mismo la dificultad en poder retenerlo. Dada la dificultad de captar talento exterior las universidades deberían poder, al menos, contar con los mejores egresados de nuestras instituciones, sin que ello se entienda como un efecto perverso de endogamia. Se debería favorecer la movilidad de los talentos con los mejores expedientes, pero para ello es necesario contar con recursos suficientes, además de eliminar los límites de la tasa de reposición, que se está consolidando como un lastre para el desarrollo de nuestras universidades.

Otro tema que debe preocupar a la Administración, y dentro de ella a la Universidad, es la equidad. Se debe preservar el logro que constituye el hecho de que la universidad sea un ascensor social y para ello es necesario mantener la igualdad de oportunidades. La inversión media en becas y ayudas al estudio en países de la OCDE se sitúa en el 0,19% del PIB mientras que en España es de sólo el 0,11%, prácticamente la mitad, por lo que aquí hay un recorrido importante para preservar la equidad y el principio de igualdad de oportunidades (OCDE, 2015 – Miras et al, 2015). Por otra parte, según CRUE 2015, en el curso académico 2013/2014, tan solo el 26% de estudiantes de enseñanzas de ciclo y grado matriculados en universidades públicas presenciales han sido beneficiarios de ayudas concedidas por el Ministerio de Educación, siendo la dotación media recibida- incluida la compensación de los precios públicos- de 2.562 euros, cantidad similar al importe del curso 2.004/2.005, lo que representa un retroceso en la evolución alcista que mantenía hasta el curso 2010/2011.

Las normas de progreso y permanencia deben ser cada vez más exigentes ya que se ha demostrado completamente que cuando se aplican de forma contundente, mejora el rendimiento académico y si se hace extensivo a todo el sistema universitario es una herramienta más para preservar la igualdad de oportunidades.

Sobre la financiación no cabe la menor duda, múltiples expertos internacionales (Salmi, 2009; Tarrach, 2011, Aghion et al, 2010) coinciden en que el primer elemento garante de un sistema universitario mejor es dotar a las universidades de suficiencia financiera, de un marco plurianual de financiación que les permita desarrollar en las mejores condiciones sus tres misiones, fijando sus estrategias y políticas para desarrollarlas más eficientemente, aumentando sus resultados con un elevado grado de autonomía.

Es verdad que hemos de ir a un modelo de financiación menos basado en costes estructurales y capacidades actuales y más pensando en logros y resultados, utilizando indicadores que permitan medir las funciones de docencia, de investigación y de transferencia, aportando comparabilidad nacional e internacional, lo que incentivará la competitividad y un mejor desarrollo de la labor universitaria.

Ha habido experiencias en España, por ejemplo en la Comunidad Valenciana, en la que en los años 90 se aprobó un plan plurianual que ha permitido a algunas de sus universidades situarse en meritorias posiciones en esas ligas internacionales que son los rankings universitarios.

Otra posible línea de mejora se sitúa en los sistemas de gobierno de las universidades. Es cierto que se debe trabajar para que éstos sean más ágiles, profesionales y operativos, pero preservando la independencia de las universidades, no sólo porque así lo reclama el propio sistema sino también porque fue también la voluntad de la sociedad española el contar con una universidad democrática, independiente y autónoma. Los procesos de participación deben integrarse por tanto en la vida de estas instituciones, no estando esto reñido con una mayor agilidad, efectividad, profesionalización y proyección internacional.

En el Encuentro de Benicàssim de 2014 organizado por la Cátedra INCREA de la Universidad Jaume I, hubo un amplio debate al respecto de los sistemas de gobierno de las universidades, con la participación de 30 universidades. Las conclusiones se alinean en buena medida con las que se recogen en el Informe de la Comisión de Expertos del Ministro Wert, si bien con algunos matices. Se debe reducir el número de órganos de gobierno, así como su número de miembros. Se debería ir hacia un sistema dual en el que haya un órgano *board* con mayor carácter ejecutivo, similar al actual Consejo de Gobierno -Consejo de Universidad, tal como se llama en el Informe del Comité de Expertos-, con una composición reducida, de entre 20 y 30 personas, dependiendo del tamaño de la universidad, y también con miembros externos que supondrían entre un tercio y un cuarto de los mismos. Un senado más amplio, similar a nuestro actual Claustro aunque más reducido, siendo éste un órgano de participación, en el que habría menos externos o ninguno, y en él que se fijarían la misión y estrategia de la universidad y se producirían los debates. Por otro lado, los procedimientos de elección y designación de los cargos deberían ser más abiertos, siendo posible que fueran ocupados por académicos de la propia institución o externos.

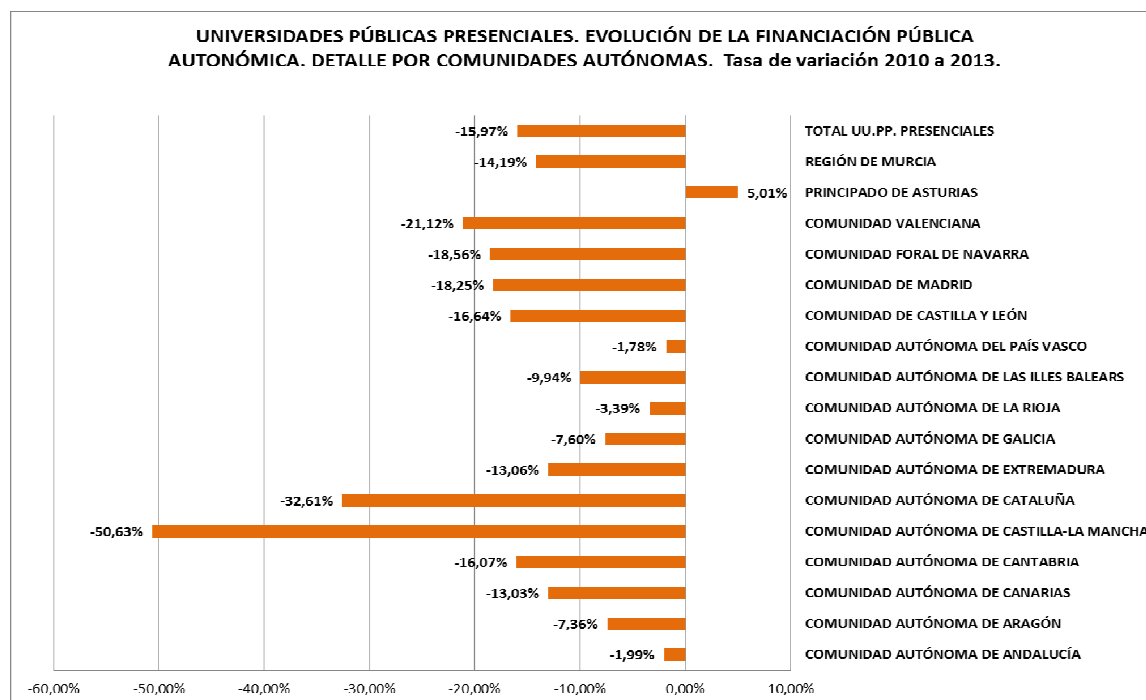
Al hablar de la selección de miembros externos en los órganos de gobierno, la importancia radica tanto en garantizar su independencia y neutralidad como en que sean personas competentes, capaces, con compromiso y merecedoras de la confianza de los miembros de la comunidad universitaria. Deben ser personas que aporten valor a la universidad. Esta circunstancia prevendría situaciones como las que desgraciadamente hemos presenciado en algunos consejos de cajas de ahorro. Por tanto, las universidades no deben temer el incorporar miembros externos, sino que el peligro estriba en que se incorporen para su control político y para limitar su autonomía universitaria.

Por tanto, la receta para la mejora es clara: dotar a la universidad de suficiencia financiera, tener capacidad para captar o al menos retener el talento y una mayor autonomía.

Y siendo como son algunos de los ingredientes conocidos, nos encontramos con las siguientes premisas para el desarrollo de la reforma universitaria en España: los presupuestos de las universidades públicas españolas han decrecido de forma importante y notoria en los últimos años, del orden del 16% en el periodo 2010-2013 en función de las comunidades autónomas (desde una reducción máxima del 50,6 % en Castilla-La Mancha, hasta un incremento del 5,01% en Asturias, única Comunidad con crecimiento en este periodo) (Figura 2).

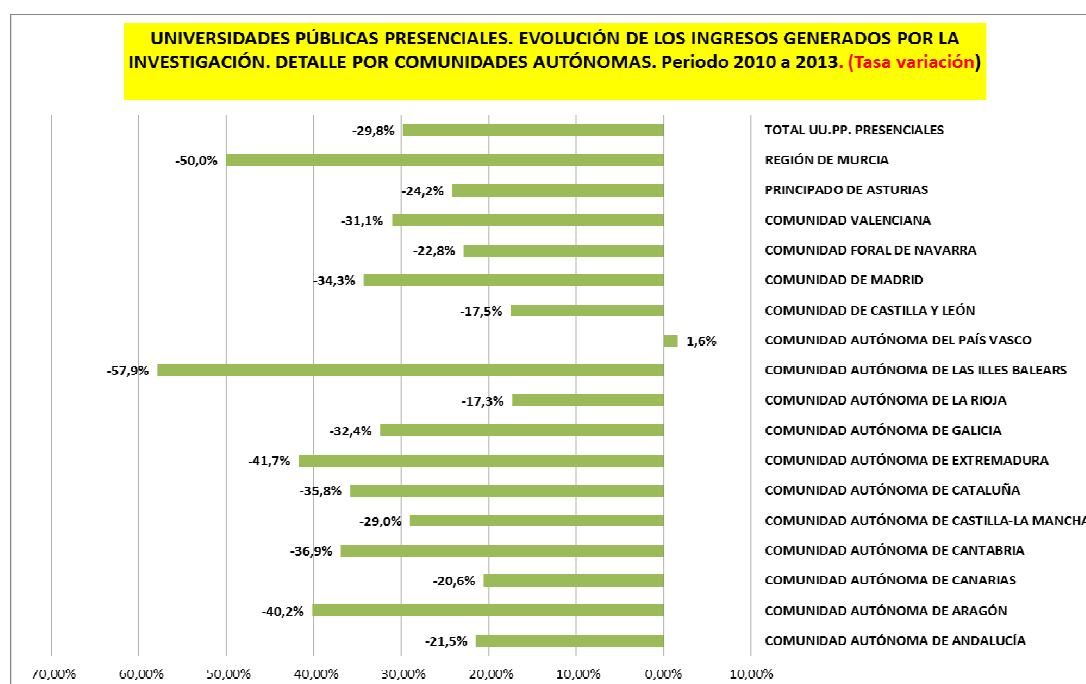
Por otra parte, se ha recortado la inversión en I+D+i (la única Comunidad cuyas universidades han visto aumentados sus ingresos por I+D+i en el periodo 2010-13 es el País Vasco, el resto los han visto menguarse en un rango que va del 17,3% en La Rioja a un 57,9% en las Islas Baleares) (Figura 2) Adicionalmente, la tasa de reposición ha contribuido a agravar la difícil, si no imposible, tarea de captar o retener talento, teniendo que ver cómo algunos de los mejores expedientes de nuestros egresados son captados por otros sistemas universitarios. Finalmente, la hiperregulación normativa a la que se ven sometidas nuestras universidades claramente no favorece la preconizada autonomía a la que hacíamos referencia.

Figura 2. Evolución de la financiación pública autonómica por comunidades autónomas



Fuente: *La universidad española en cifras 2013/14 (CRUE, 2015)*

Figura 3. Ingresos generados por investigación en las universidades públicas españolas



Fuente: La universidad española en cifras 2013/14. CRUE, 2015

En definitiva, son deseables y bien recibidas las reformas en la Universidad, pero aquellas que se basen en la confianza, en el respeto y el reconocimiento, y siempre que cumplan con las premisas que todos los expertos internacionales señalan que debe reunir un buen marco para una reforma de un sistema de universidades.

4. ECONOMÍA SOCIAL EN EL SISTEMA UNIVERSITARIO

De las 83 universidades españolas, 50 públicas y 33 privadas, tan sólo 30 ofrecen programas de postgrado propios relacionados con la economía social y el cooperativismo (Marcuello, 2014 y CRUE, 2013). No es una cifra elevada pero sí significativa, supone que prácticamente el 40% de las universidades ofrece alguna formación relacionada con la economía social. De los 2.626 títulos de Master Oficial reconocidos, tan sólo existen 4 relacionados con la economía social, cifra claramente poco relevante.

No obstante, es justo reconocer que cuentan con una demanda reducida, lo que cuando menos hace necesarios los esfuerzos para dar visibilidad y una adecuada valoración a este tipo de programas. Solamente hay dos programas de doctorado dedicados específicamente a la economía social y cooperativismo, es verdad que existen otros –fundamentalmente de economía y derecho– que cuentan con materias orientadas hacia la economía social pero no son específicos. Por tanto, no podemos sentirnos satisfechos por la oferta que existe

actualmente en nuestro sistema universitario sobre economía social y cooperativismo aunque reconozcamos la calidad de los existentes, prueba de ello es la atracción que ejercen sobre estudiantes incluso de otros países, principalmente Latinoamérica.

En relación a la producción científica, como una primera aproximación podemos encontrar que la búsqueda de publicaciones de economía social y cooperativismo en Google Scholar en 2013 devolvió aproximadamente 2000 referencias (Marcuello, 2014). En bases de datos más selectivas, como Scopus o Web of Science (WoS), encontramos 325 en Scopus y 197 en WoS. Esto en términos relativos, teniendo en cuenta que en España se producen unos 40.000 papers anuales, estaríamos hablando de que alrededor de 5-8 por mil de la producción científica española está dedicada a esta cuestión.

Esta cifra no es mala ya que debe ponerse en contexto. Según datos del Directorio de Economía Social de CIRIEC-España existen alrededor de 400 investigadores que trabajan en universidades y centros de investigación en estos temas. Si este número lo relacionamos con el total de profesores de nuestro sistema universitario con dedicación a tiempo completo, que en este momento es de 82.836 (CRUE, 2015). Es decir, somos un 5 por mil los profesores e investigadores que trabajamos en este campo, por lo que nuestra producción científica se corresponde o incluso está ligeramente por encima de lo que cabría esperar en atención al número de personas involucradas en este campo.

Cabe recordar que contamos con la Red ENUIES, Red de Institutos y Centros de Investigación de Economía Social, en la que ya se han integrado 19 estructuras de investigación del sistema universitario español. También es una cuestión fundamental contar con revistas científicas especializadas y mención especial merecen dos revistas que han sabido situarse bien en los rankings o bases científicas de indexación. Una de ellas es CIRIEC-España, revista que ha cumplido 25 años y ha merecido el sello de excelencia de la FECYT, cuando sólo 10 revistas en España lo poseen de entre las 121 revistas dedicadas a economía y ciencias sociales en España. La segunda revista es Revesco, cuya evolución ha sido espectacular, consiguiendo la indexación en Scopus y, por tanto, obteniendo para sus publicaciones el reconocimiento que hasta la fecha estaba reservado para la base WoS.

Dicho lo anterior, se debe plantear una reivindicación en nombre de todos los profesores e investigadores que se dedican a la economía social en España ya que no está suficientemente reconocido en el ámbito académico el trabajo que realizan. Muestra de ello

han sido las reclamaciones de las valoraciones que se han obtenido por parte de la ANECA en algunas ocasiones. Es de esperar que con la reciente inclusión de las publicaciones indexadas en Scopus esta situación pueda normalizarse.

5. CONCLUSIONES

España cuenta con un sistema universitario público de elevada calidad en su conjunto que, con recursos limitados y restricciones de autogobierno, ha sabido y podido situarse en posiciones muy dignas en los rankings universitarios internacionales más reconocidos (ARWU, THE, QS).

La universidad española cumple satisfactoriamente con la misión docente e investigadora que tiene encomendada, sin embargo es en el ámbito de la transferencia de conocimiento a la sociedad donde tiene un mayor campo de desarrollo, puesto que es en esta cuestión donde se observan mayores diferencias al llevar a cabo la comparación internacional.

Los retos que se plantean de forma inmediata pasan por transmitir a la sociedad la calidad de las universidades españolas, especialmente de las públicas. La cuestión que debemos plantearnos es si preferimos tener una o unas pocas instituciones sobresalientes, aunque la calidad del resto pudiera disminuir, o que el conjunto del sistema universitario continúe siendo un buen sistema universitario y trabajar para con el tiempo poder dotar a algunas de ellas de los recursos necesarios para poder convertirse en una referencia. Adicionalmente se debe trabajar desde las propias instituciones para avanzar en el autogobierno y en la obtención de una financiación mínima para permitir la mejora en la calidad. El impulso de las políticas de transferencia tecnológica y la creación de empresas deben ser una prioridad en los planes estratégicos de las universidades, a fin de poder responder satisfactoriamente a las demandas de la sociedad.

En relación a la economía social, no hay más camino que potenciar su visibilidad a través de foros, jornadas, etc. pero también trabajando en el reconocimiento de las revistas especializadas en esta temática, de forma que la investigación en este campo sea visible al resto de la comunidad científica y de la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

ACADEMIC RANKING OF WORLD UNIVERSITIES, ARWU (2014) *Ranking Académico de las Universidades del Mundo*. Disponible en: <http://www.shanghairanking.com/es/>.

- AGHION P.; DEWATRIPONT, M.; HOXBY, C; MAS-COLELL, A. y SAPIR, A. (2010) The governance and performance of universities: Evidence from Europe and the UE. *Rev. Economic Policy* Vol 25 (61): 7-59.
- BRICALL, J.M. (2000) Informe Universidad 2000. Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE). Disponible en: <http://www.oei.es/oeivirt/bricall.htm>.
- CRUE (2010) *La Universidad Española en Cifras, 2010*. Dir: Juan Hernández Armenteros. Ed. CRUE. Madrid.
- CRUE (2014) *La Universidad Española en Cifras 2013*. Ed. CRUE. Madrid.
- CRUE (2015) *La Universidad Española en Cifras 2013/14*. Ed. CRUE. Madrid.
- DOCAMPO D. (2014) Shanghai Ranking Expanded .Universidad Española según el ranking de Shanghai. Universidad de Vigo. <http://www.rankinguniversidades/shanghai>.
- EUROPEAN COMMISSION (2014) Erasmus. Facts, figures & trends 2012-2013. Disponible en: http://ec.europa.eu/education/library/statistics/ay-12-13/facts-figures_en.pdf.
- EDIU http://ec.europa.eu/education/tools/statistics_en.htm (Última consulta: 25/5/2015)
- GRAU VIDAL, F.X. (2012) *La Universidad española. Retos y Prioridades en el marco de la crisis del primer decenio del siglo XXI*. Universitat Rovira y Virgili. Tarragona.
- IUNE (2015), *Actividad Investigadora en la Universidad Española (2015)*. Disponible en: <http://www.iune.es/>.
- JULIÁ, J.F., PÉREZ, J.A. y MELIÁ, E. (2014a) El cambio necesario de la universidad española, ante un nuevo escenario económico. *Interciencia*, Vol. 39 (1): 60-67.
- JULIÁ, J.F. (2014b) *De buenas universidades a excelentes universidades, esa es la cuestión*. Ed. Tecnos. 232 pp.
- JULIÁ, J.F.; MELIÁ, E.; VILLALONGA, I. y CARNICER, M.P. (2015). *El emprendimiento en el sistema universitario. El caso de las universidades de la ciudad de Valencia*. Ed. CISE- Universidad de Cantabria.
- MARCUELLO, C. (2014) La investigación y la docencia de la Economía Social en España. Ponencia. XV Congreso de Investigadores en Economía Social CIRIEC. 25 y 26 septiembre. Santander. Disponible en: <http://ciriec.es/eventos/xv-congreso-de-investigadores-en-economia-social-y-cooperativa/>.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2013) *Datos y cifras del Sistema Universitario Español. Curso 2012-2013*. Disponible en: www.mecd.gob.es/dms/mecd/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/estadisticas-informes/estadisticas-informes-documentum/datos-cifras/2012-2013-datos-y-cifras-sistema-universitario-espanol.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=es.

- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2015) *Datos y cifras del Sistema Universitario Español. Curso 2014-2015*. Disponible en: <http://www.mecd.gob.es/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/estadisticas-informes/datos-cifras.html>.
- MIRAS-PORTUGAL, M.T.; ALZAGA VILLAAMIL, O.; DE AZCÁRRAGA FELIU, J.A.; CAPMANY FRANCOY, J.; GARICANO GABILONDO, L.; GOÑI URCELAY, F.M.; PUYOL ANTOLÍN, R.; RODRIGUEZ INCIARTE, M. y URREA CORRES, M. (2013) *Propuestas para la Reforma y Mejora de la Calidad y Eficiencia del Sistema Universitario Español*. Disponible en: <http://www.mecd.gob.es/prensa-mecd/actualidad/2013/02/20130215-comision-expertos.html>.
- OCDE (2014) *Education at a glance 2013*. (http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2013_eag-2013-en).
- OCDE (2015) *Education at a glance 2014*. (<http://www.oecd.org/edu/Education-at-a-Glance-2014.pdf>).
- PÉREZ, F.; QUESADA, J. y PÉREZ, J. (2014) *¿Cómo puede competir la economía valenciana?*, Ed. Fundación Cañada Blanch. 82 pp.
- SALMI, J (2009) *El desafío de crear universidades de rango mundial*. Ed. Banco Mundial y Banco Internacional de reconstrucción y fomento. Washington.
- SHANGAI RANKING (2014) <http://www.shanghairanking.com/es/ARWU2014.html>. (Última consulta: 25/5/2015).
- SCIMAGO RESEARCH GROUP (2015a) *Ranking*. Disponible en: <http://www.scimagojr.com/>.
- SCIMAGO RESEARCH GROUP (2015b) Disponible en: <http://www.scimagoir.com>.
- TARRACH, R (2011) *Audacia para llegar lejos: Universidades fuertes para la España del mañana*. Informe de la Comisión de Expertos Internacionales de la UE 2015. 21 de septiembre. Ed. Ministerio de Educación. Madrid.
- WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION, WIPO (2015). *Base de datos*. Disponible en: <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/>.

LAS REDES COMO FACTOR CLAVE PARA LA CONSOLIDACIÓN DE NUEVAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

POR

Rubén J. CUÑAT GIMÉNEZ¹

RESUMEN

En estos últimos años de crisis y destrucción de empleo, el interés por impulsar el dinamismo y crecimiento de la economía de un área geográfica a través de la creación de nuevas empresas ha ido en aumento. Las cooperativas de trabajo asociado (CTA) representan un modelo de empresa en el que los objetivos económicos se combinan con los sociales, logrando un crecimiento basado en el empleo, la igualdad social y la equidad.

Las nuevas CTA necesitan conocimiento para su consolidación, una parte del cual proviene de la formación y experiencia de sus promotores, y otra de las relaciones de tipo interpersonal e interorganizacional dentro de su entorno económico y social. La supervivencia y crecimiento de la CTA se verá muy influida por su habilidad para mantener y extender sus redes.

Este trabajo plantea como objetivo contribuir al conocimiento de los diferentes tipos de redes con los que se relaciona una cooperativa desde su nacimiento hasta la consolidación, así como el impacto que tienen en su supervivencia y crecimiento.

Para ello se han realizado un total de 36 entrevistas en profundidad utilizando una metodología cualitativa (Teoría Fundamentada) con los socios promotores de CTA creadas en el periodo 2006-2007, todas ellas localizadas en la Comunidad Valenciana.

Palabras clave: Proceso de creación de empresas, Cooperativas de Trabajo Asociado, Teoría Fundamentada, Redes, Viabilidad.

¹ Florida Universitaria (Centro Adscrito a la Universidad de Valencia). Dirección de correo electrónico: rjcunyat@florida-uni.es.

Claves Econlit: D710, M100, M130, O120.

NETWORKS AS A KEY FACTOR FOR THE CONSOLIDATION OF NEW WORKER COOPERATIVES

ABSTRACT

In the last years of crisis and job losses, interest in boosting the dynamism and growth of the economy in a geographic area through the creation of new firms has been increasing. Worker cooperatives (CTA) represent a business model in which the economic objectives are combined with social, achieving growth based on employment, social equality and equity. New CTA need knowledge to its consolidation, one part of which comes from the training and experience of its promoters, and another of the interpersonal and interorganizational relationship within its economic and social environment. The survival and growth of the CTA will be very influenced by their ability to maintain and extend their networks. This paper aim to contribute to the knowledge of the different types of networks that is related to a cooperative from birth to consolidation, as well as the impact on their survival and growth. We have made a total of 36 in-depth interviews using a qualitative methodology (Grounded Theory) with promoters of CTA created in the period 2006-2007, all of them located in the Valencian Community.

Keywords: Entrepreneurship, Worker cooperatives, Grounded theory, Network, Viability.

1. INTRODUCCIÓN

En estos últimos años de crisis y destrucción masiva de empleo, el interés por impulsar la economía a través de la creación de nuevas empresas ha ido en aumento, convirtiéndose en muchas ocasiones en objetivo principal de las administraciones públicas. Este interés, condicionado en ocasiones por la repercusión en la generación de nuevos puestos de trabajo, y en otras por la contribución al desarrollo de nuevas ideas productivas que benefician a los consumidores, se ha volcado en la aparición de medidas de apoyo para la generación y puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales.

No obstante, la tasa de mortalidad en los primeros años de vida de una empresa suele ser muy elevada, de forma que el efecto positivo que se prevé viene determinado por sus supervivencia; y ésta viene determinada tanto por las propias características de la empresa

como del elemento humano, es decir, de los rasgos propios del empresario y de su cualificación.

Actualmente las CTA pueden desempeñar un papel clave en la recuperación económica de un país, puesto que se trata de empresas que contribuyen al desarrollo territorial, que no se deslocalizan, permitiendo una mayor integración territorial y cohesión social, generando empleo estable y de calidad en el lugar dónde se ubican (Lejarriaga, Bel, Martín, 2013). Se trata de empresas que favorecen el desarrollo local al estar particularmente ligadas al territorio, ya que éstas están vinculadas directamente a las personas que la integran, y éstas lo están al territorio (García-Gutiérrez, 1991). De esta forma podemos justificar la cooperativa como una fórmula idónea para el desarrollo potencial endógeno de una zona (Monzón y Morales, 1998).

Sin embargo, los primeros años de vida de una cooperativa configuran sus posibilidades futuras, puesto que pueden nacer con importantes defectos relacionados con el débil conocimiento del mercado y del propio funcionamiento de éste (Cuñat y Coll, 2006). Todos estos aspectos hacen que el estudio del conjunto de relaciones que los cooperativistas mantienen con otros agentes sea un tema de interés, pues las redes permiten desarrollar un capital social que proporciona acceso a recursos, provee de información relevante, y es una fuente de competitividad y legitimidad; facilitando la innovación y el reconocimiento de oportunidades.

Las CTA son aquél tipo de empresas que agrupan como socios ordinarios a personas físicas que, mediante su trabajo en común, realizan cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios para terceros, y tienen como objetivo, entre otros, crear y mantener puestos de trabajo sustentables, generando riqueza, para mejorar la calidad de vida de los socios, dignificar el trabajo humano, permitir la autogestión democrática de los trabajadores y promover el desarrollo comunitario y local.

La decisión de crear una CTA se corresponde con una iniciativa emprendedora desarrollada por un grupo de personas, que tienen como objetivo establecer relaciones laborales a largo plazo dentro de supuestos de democracia interna y solidaridad entre sus miembros. Esto les diferencia de un proyecto empresarial realizado bajo un modelo capitalista tradicional (Orellana, Martínez de Lejarza, 2013). Se trata de empresas que contribuyen al desarrollo territorial, y que actúan de forma socialmente responsable. Las CTA suelen

permanecer enraizadas en su lugar de origen, lo que permite una mayor integración y cohesión social, y desempeñan un papel relevante por lo que respecta al desarrollo de mercados competitivos (Martín, S., Lejarriaga, G., 2011).

En estas empresas la identidad entre empresario y empresa se entremezcla, pues tienen un carácter personalista; existiendo por tanto poca distinción entre las redes de los individuos y las redes de empresa, especialmente en sus primeros años de vida. Los emprendedores cooperativistas presentan un alto nivel de pasión y compromiso con sus ideas, desarrollando una alta adaptabilidad a los cambios del entorno; esto les faculta para involucrar en sus proyectos a una gran variedad de grupos de interés; sin embargo es fundamental en la puesta en marcha de nuevos emprendimientos disponer de una sólida red de apoyo para canalizar sus iniciativas e impulsar sus actuaciones (Morales, Ariza, Muñiz; 2012).

El objetivo del presente trabajo se centra en identificar el tipo de redes sociales que utilizan las cooperativas a lo largo de sus primeros años de vida, y en concreto desde su nacimiento hasta la consolidación; así como el impacto que tienen éstas en la supervivencia y crecimiento de la cooperativa.

Se desarrolla un enfoque en el que se analizan las redes como variables dependientes, y cuyo objeto de análisis se centra en identificar cómo la evolución del proceso de creación de una empresa afecta al uso de uno u otro tipo de redes, y cómo éstas contribuyen al rendimiento de la cooperativa. Este enfoque sigue la misma línea que la formulada por Lechner y Dowling (2003) con referencia al estudio del tipo de relaciones que se desarrollan dentro de las redes que trazan los emprendedores, a lo largo de la secuencia que sigue el proceso de creación de la empresa.

Los resultados obtenidos en la investigación permitirán a las cooperativas de trabajo asociado orientar sus esfuerzos hacia la construcción de redes que favorezcan su consolidación en el mercado.

Para realizar el estudio se recogerán datos de cooperativas de trabajo asociado creadas en la Comunidad Valenciana en los años 2006-07, pues son aquellas cooperativas que llevan actualmente 7 años de funcionamiento, que es el periodo dónde se puede considerar, según la literatura, como empresa de reciente creación (Timmons, 1990; Vesper, 1990); tomando como base de datos las CTA presentes en el registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana en el año 2013, depurado y actualizado.

El análisis del contraste empírico se realizará aplicando una metodología cualitativa, como la Teoría Fundamentada, que nos permite estudiar no solo el comportamiento de la cooperativa, sino también conocer todos aquellos aspectos que influyen en la conducta de los individuos que gestionan la empresa (Douglas, 2004).

El trabajo se estructura como sigue. En el apartado segundo se identifican y describen las fases del proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado, así como su relación con las redes interpersonales e interorganizacionales formadas durante el proceso. El punto 3 identifica los componentes de cada una de las redes que influyen en el proceso emprendedor, al tiempo que describe la metodología empleada en el análisis y el proceso de trabajo realizado para alcanzar los objetivos del estudio. En el apartado 4 se muestran los resultados y aspectos más relevantes obtenidos en el presente trabajo; y finalmente en el último de los apartados se especifican las principales conclusiones del análisis realizado.

2. EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y LAS REDES

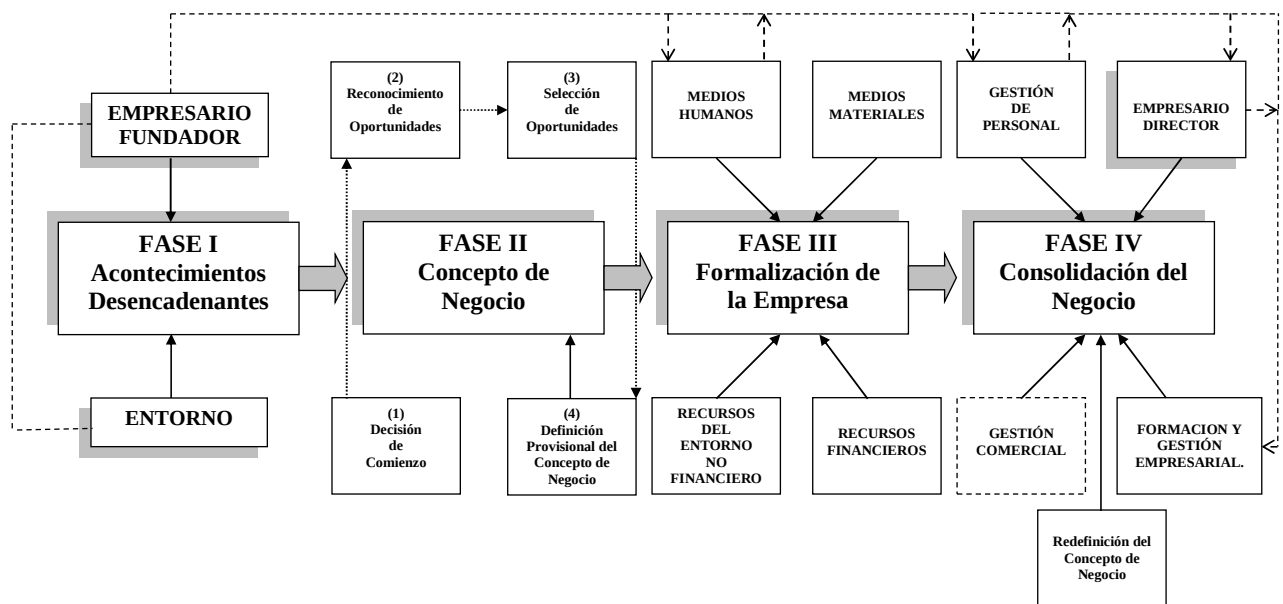
El proceso de creación de una empresa puede ser estudiado desde las diferentes etapas que lo configuran. Muchos autores coinciden en iniciar el proceso estudiando aquellos factores que predisponen a una persona a crear su propio negocio y finalizarlo cuando la empresa se considera consolidada en el mercado. En este sentido nos vamos a apoyar en el modelo de creación de cooperativas de trabajo asociado desarrollado por Cuñat (2005), y que como podemos ver en la figura 1 se compone de cuatro fases:

- FASE I: Acontecimientos Desencadenantes. En esta fase el empresario cooperativista se predispone a crear su propia empresa, y en ella se analizan los factores que desencadenan el proceso de creación.
- FASE II: Concepto de Negocio. Dónde se describe la secuencia que lleva al inicio de la creación física de la cooperativa.
- FASE III: Formalización de la Empresa. Dónde se crea físicamente la empresa a través de un proceso de obtención de los recursos necesarios.
- FASE IV: Consolidación del Negocio. Es el tiempo que transcurre entre la creación física de la cooperativa y su consolidación en el mercado. En nuestro caso hemos estimado un periodo de 6-7 años.

Durante el desarrollo de las diferentes fases antes nombradas, los emprendedores van haciendo uso de diferentes contactos en los que se apoyan para desarrollar su proyecto, en

este sentido crean diferentes tipos de redes. Para Johannisson y Monsted (1997) una red se puede definir como un conjunto de relaciones directas entre el empresario y distintas personas de su entorno socio-económico y familiar, y que está asociada con la persona que mantiene relaciones, siendo una formación social que existe sólo si la persona la conoce y la usa. “Las redes son uno de los capitales más importantes que alguien puede poseer, pues proporcionan poder, información, conocimiento y capital, así como otras redes” (Elfring y Hulsink, 2003, p. 409).

Figura 1. Proceso de creación de empresas cooperativas de trabajo asociado



Fuente: Cuñat (2005)

Según Venkataraman y Van de Ven (1998), la supervivencia y crecimiento de una empresa nueva depende de su habilidad por mantener y extender sus redes. Por otra parte, la sinergia que se produce entre las redes y las empresas puede generar capacidades de aprendizaje, que repercute en su habilidad para innovar, introducir nuevos productos y servicios, así como descubrir nuevas oportunidades (Elfring y Hulsink, 2003). Incluso “las redes actúan como un amortiguador contra posibles sorpresas en el mercado globalizado” (Madsen, 2007, p. 191).

Los emprendedores que generan nuevas cooperativas necesitan conocimiento, una parte del cual proviene de su formación y experiencia; sin embargo, esto no es suficiente para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de la cooperativa, por lo que necesita de conocimiento que adquiere de su entorno social y económico. De esta manera, la cooperativa

puede movilizar conocimiento y recursos de otros para obtener beneficios a través de redes que se convierten en un verdadero capital social. Cuantas mejores conexiones tienen, mayores beneficios pueden obtener (Knoke y Burt, 1986).

Estas redes, de naturaleza interpersonal por una parte (formadas por lazos de tipo familiar, amigos, colegas, contactos de negocios y afiliaciones a asociaciones profesionales), y por otra de carácter interorganizacional (relacionadas con el mercado) constituyen lo que algunos autores califican como mix relacional (Johannisson, 1998). Para una mejor comprensión de los tipos de redes que vamos a analizar, vamos a hacer referencia a la clasificación presentada por Schott y Cheraghi (2012), y que se describe en la figura 2.

Para Casson y Della (2007) el crecimiento de un emprendimiento se logra a partir del fortalecimiento de las redes interorganizacionales. Esto es especialmente importante en gran parte de las CTA, pues en estas redes intervienen una gran diversidad de interlocutores (otras cooperativas, administraciones locales, empresas sin ánimo de lucro, etc.) con las que va a ser necesario interactuar y coordinarse (Zandonal, Pezzini, 2004).

No obstante, la parte de relaciones interpersonales siempre es fundamental, debido a que las redes interorganizacionales se mantienen en la práctica a través de las comunicaciones interpersonales entre los representantes de las organizaciones; un cambio en las personas puede influir en las relaciones entre las empresas, si los sucesores no son capaces de manejar de forma apropiada estas relaciones; y esto a pesar de que las cooperativas son redes de empresarios (en nuestro caso también trabajadores) que buscan unidos las ventajas de la unión y la obtención de sinergias en cualquier actividad que realizan (Bel y Ausín, 2007).

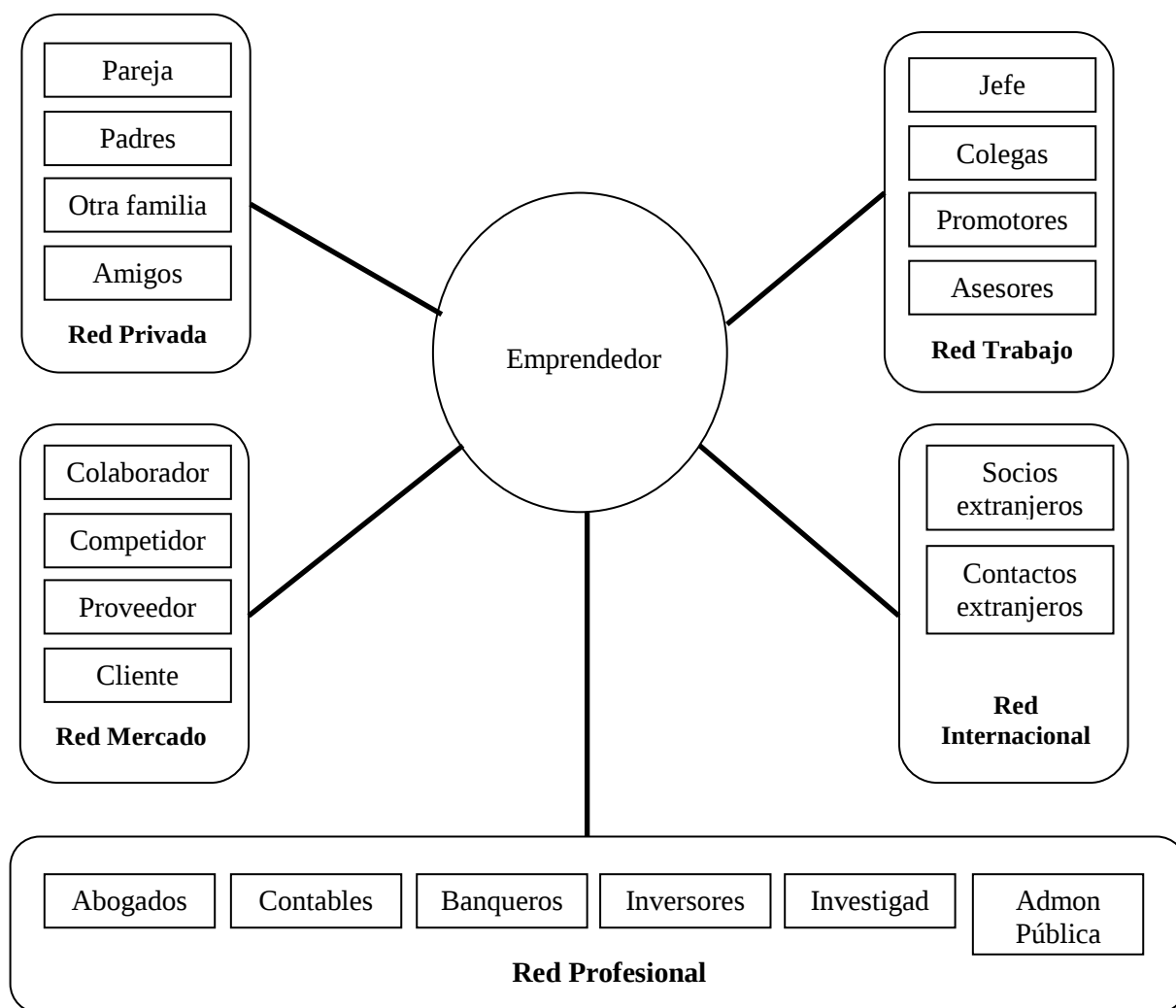
3. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO DE TRABAJO

El presente trabajo supone una contribución a la investigación científica en el campo de la creación de empresas y la teoría de redes, por cuanto se recurre a un método inductivo-deductivo como es la Teoría Fundamentada para profundizar en su estudio, de aplicación novedosa en esta disciplina, pero no en otras del área de las ciencias sociales. Por citar algunos ejemplos podemos encontrar aplicaciones sobre la gestión turística y hotelera (Connell y Lowe, 1997); *Management* (Henwood y Pidgeon, 1995); Creación de Empresas (Douglas, 2004); investigación en Dirección de Empresas (Locke, 2001); Innovación (Lowe, 1995); fusión de empresas (Lowe, 1998); Gestión Directiva (Partington, 2000); internacionalización (Etemad, 2004); Recursos Humanos (Clinton, Totterdell, Wood, 2006);

entre otros.

La Teoría Fundamentada ofrece la posibilidad de analizar el fenómeno de la Creación de Empresas con un nivel de detalle adecuado que facilita el conocimiento de todos aquellos aspectos relevantes sobre la utilización de las redes. De esta forma podemos conocer las relaciones clave en el proceso de creación de una empresa pertenecientes tanto al empresario como a su entorno. La investigación a través de la Teoría Fundamentada es una metodología apropiada para el análisis tanto de los aspectos económicos del proceso como de las conductas de sus actores.

Figura 2. Redes del emprendedor



Fuente: Schott y Cheraghi (2012, pág. 221)

La Teoría Fundamentada nos permite construir teorías, conceptos, hipótesis y proposiciones partiendo directamente de los datos y no de supuestos a priori, de otras investigaciones o de marcos teóricos existentes. La teoría generada se desarrolla

inductivamente a partir de un conjunto de datos. Si se hace adecuadamente, esto significa que la teoría resultante cuadra al final con la realidad objeto de estudio (Glaser y Strauss, 1967). Ello contrasta con una teoría derivada deductivamente de una gran teoría, sin la ayuda de datos, y que podría por lo tanto no cuadrar con la realidad.

La Teoría Fundamentada es una técnica de investigación cualitativa en el que la teoría emerge desde los datos (Glaser y Strauss, 1967). Es una metodología inductiva que tiene por objeto la identificación de los procesos sociales básicos (PSBs) como punto central de la teoría. A través de esta metodología podemos descubrir aquellos aspectos que son relevantes de una determinada área de estudio (Strauss y Corbin, 1990).

La Teoría Fundamentada parte de la orientación de caso de tipo comparativo. Casos similares con muchas variables pero con diferentes respuestas son comparados para ver dónde puede encontrarse la clave de las diferencias. Este procedimiento se basa en el método de diferencias de John Stuart Mills.

Igualmente, los casos que obtienen la misma respuesta son examinados para ver qué condiciones tienen todos en común. Las estrategias principales para desarrollar la Teoría Fundamentada son dos: a) el método comparativo constante y b) el muestreo teórico.

A través del método comparativo constante el investigador simultáneamente codifica y analiza datos para desarrollar conceptos. Mediante la comparación continua de incidentes específicos de los datos, el investigador refina esos conceptos, identifica sus propiedades, explora sus interrelaciones y los integra en una teoría coherente.

Desde el muestreo teórico, el investigador selecciona nuevos casos a estudiar según su potencial para ayudar a refinar o expandir los conceptos y teorías ya desarrollados. La recolección de datos y el análisis se realizan al mismo tiempo.

El objetivo de la Teoría Fundamentada es, por tanto, el descubrimiento de una teoría explicativa comprensiva acerca de un fenómeno particular. Las técnicas y procedimientos analíticos permiten al investigador desarrollar una teoría substantiva que es significativa, compatible con el fenómeno observado, generalizable, reproducible y rigurosa. La Teoría Fundamentada es deductiva e inductiva. Inductivamente, la teoría surge desde las observaciones y genera datos. Esta teoría puede ser entonces examinada empíricamente para desarrollar pronósticos o predicciones desde unos principios generales.

La generación de teoría a partir de la inducción favorece la explicación exacta del fenómeno estudiado, más que su generalización. El poder explicativo de la Teoría Fundamentada está en desarrollar la habilidad de poder explicar un suceso; por ejemplo qué podría ocurrir en un negocio, o a un empresario, a partir de incidentes procedentes del campo de estudio, y ayudar a comprender aspectos propios de la estructura analizada (Gibson, Gregory y Robinson; 2005).

En la figura 3, podemos ver los componentes básicos de la Teoría Fundamentada y las interrelaciones entre sus variables siguiendo las indicaciones iniciales de Glaser y Strauss (1967), y los posteriores trabajos desarrollados por Glaser (1992, 2002, 2004), Strauss (1987), y Strauss y Corbin (1990).

En este modelo podemos identificar dos niveles de explicación. Por una parte la perspectiva horizontal muestra los elementos básicos del modelo. En este nivel se pretende mostrar los principales ingredientes que influyen en la transformación de los datos; es decir: tipos de códigos conceptuales, formas de codificación y tipos de teoría emergente.

El segundo nivel describe el modelo a partir de los elementos claves asociados a acciones o tareas de la Teoría Fundamentada, y que representan en sí mismos situaciones que vinculan a los distintos elementos en la generación de teoría. De esta forma, el muestreo teórico, el método de análisis comparativo constante, la saturación teórica, la clasificación teórica, el establecimiento de los procesos sociales básicos y la escritura teórica, componen los elementos dinámicos del modelo.

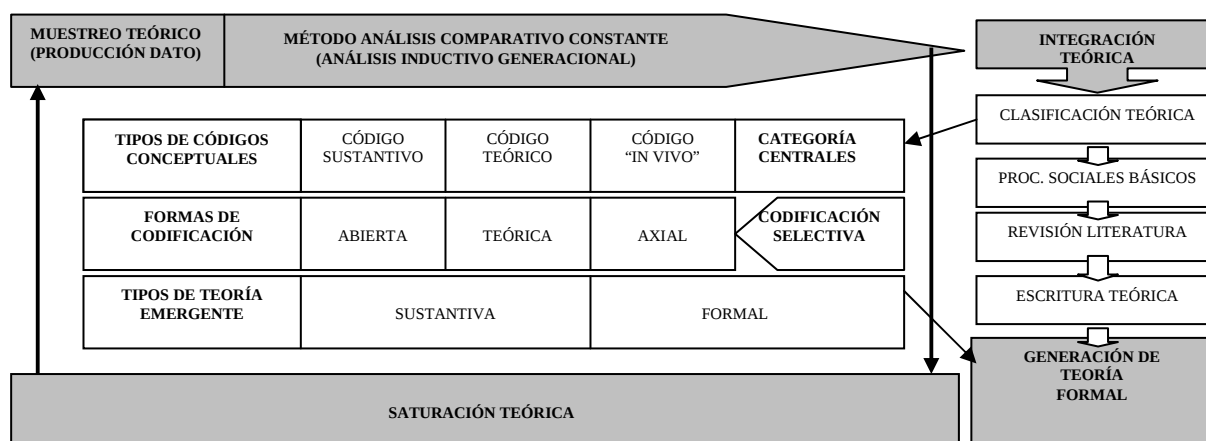
La significatividad del modelo viene marcada por las conexiones entre cada uno de los elementos en un mismo nivel, y con el resto de elementos del segundo nivel donde los procesos de producción de datos y de análisis inductivo comparativo se suceden indistintamente, hasta los criterios de saturación conceptual que permiten identificar los PSBs.

Inicialmente el proceso comienza con la identificación de un área de interés a explorar. La misión del investigador es construir su propia teoría desde la base. Glaser (1978) comenta que los datos pueden provenir de distintas fuentes directas como la entrevista y el cuestionario, e indirectas como la experiencia percibida por el investigador.

Con la Teoría Fundamentada el tamaño de la muestra está relacionada directamente con la teoría. Es una parte más del proceso de recogida de datos y análisis. La recogida de

datos va configurando el tamaño de la muestra final. Ésta viene determinada por el desarrollo de las categorías identificadas y la teoría emergente (Coyle, 1997). El investigador no conoce inicialmente el tamaño final de la muestra (Glaser, 1992; Coyle, 1997). La ampliación de la muestra se produce cuando se necesita más información para la investigación. A medida que los conceptos son identificados y la teoría comienza a desarrollarse se necesita incorporar más datos procedentes de nuevas empresas y situaciones para encontrar fundamentos más sólidos.

Figura 3. Componentes básicos de la Teoría Fundamentada



Fuente: Adaptado de Carrero (1998, p. 260)

Esto se conoce como muestreo teórico, que es el proceso de recogida de datos que generan teoría desde el mismo momento en que se recogen, se codifica y analiza la información proporcionada y se decide qué datos serán recogidos en las siguientes entrevistas y dónde se encontrarán, con relación a desarrollar la teoría tal como va emergiendo. Este proceso de recolección de datos es controlada por la teoría emergente (Glaser, 1978). La credibilidad final de la teoría generada depende menos del tamaño de la muestra que de la riqueza de información recogida y las habilidades analíticas del investigador.

En la Teoría Fundamentada se produce simultáneamente la recogida y análisis de los datos. Desde las primeras 3 o 4 entrevistas se van generando códigos, identificando qué información se desea ampliar o incidir. Las sucesivas entrevistas van definiendo los aspectos sobre los que se volcará la búsqueda de información adicional (Glaser y Strauss, 1967).

El proceso comienza con códigos abiertos sobre los datos recogidos, que dirigen la muestra en todas direcciones hasta el descubrimiento de variables centrales fuertemente respaldadas por los datos. Cuando este nivel se consigue la muestra llega a ser selectiva y se

dirige hacia los temas que son centrales en la teoría emergente. De acuerdo con Glaser (1978), el investigador debe estar preparado para mantenerse abierto a la posibilidad de nuevas direcciones en la recogida de la información; por ejemplo, modificar el estilo de la entrevista, los informantes, etc. Sólo cuando ya no existen posibles conceptos emergiendo desde los datos, deberá el investigador dejar de buscar más información. En otras palabras, cuando los datos están saturados. En este sentido, el procedimiento general para definir la muestra final consiste en identificar códigos de los datos obtenidos desde el comienzo en la recogida de información, y lograr su saturación a través del análisis comparativo constante (Glaser, 1992).

La comparación explora las diferencias y similitudes a lo largo de los incidentes identificados dentro de la información obtenida. El análisis explícitamente compara cada incidente proporcionado por los datos con otros incidentes parecidos que pertenecen a la misma categoría, explorando sus similitudes y diferencias (Spiegelberg, 1994). El investigador debe asegurarse que la comparación constante va caracterizando el proceso.

La saturación teórica se logra recogiendo información hasta que ya no surgen nuevas evidencias o sucesos que pueden informar del desarrollo del proceso. No hay una norma clara de corte, pero es importante saturar la información obtenida. Cuando se van produciendo situaciones similares a las ya registradas, el investigador deberá confiar en que la categoría se ha saturado (Glaser y Strauss, 1967).

Todos los conceptos se agrupan en categorías descriptivas. Son entonces re-evaluados por sus interrelaciones, y a través de una serie de pasos analíticos son gradualmente incluidos en más altas categorías o categorías centrales, que sugieren una teoría emergente. La teoría que emerge del análisis de las categorías nos permite hacernos una idea de la situación (Jezewski, 1995). De acuerdo con Glaser (1978), una categoría central representa un patrón de conducta. Es la sustancia de lo que reflejan los datos que se han recogido. Una categoría central debería saturarse tan pronto como fuera posible para ver su poder de explicación, apoyándose en una completa muestra teórica que maximice las diferencias entre los datos.

La meta de la Teoría Fundamentada es generar teoría que describa para un patrón de conducta qué es relevante y problemático de las situaciones que son estudiadas. La teoría identificada se puede agrupar en PSBs. Éstos agrupan situaciones similares que se producen en diferentes momentos del tiempo.

Cuando la teoría está completamente desarrollada, el investigador se enfrenta con el desafío de escribirla. Inicialmente comenzará con una clasificación teórica y continuará con la escritura. Esta fase está fuertemente cargada de dilemas sobre la estructura que deberá tener el relato, el grado de detalle metodológico que debe incluir, y la cantidad de datos a presentar para que garanticen la consistencia de la teoría en base a la información obtenida.

Por sus características, la Teoría Fundamentada requiere iniciar la generación de la teoría sin hipótesis, ni ideas preconcebidas sobre el área substantiva objeto de estudio. Se recomienda, por tanto, iniciar el estudio sin una revisión previa de la literatura, con el fin de garantizar que las hipótesis están siendo generadas desde los datos y, por tanto, conformadas en su nivel conceptual como teoría fundamentada. La revisión de la literatura se realiza entre la fase de clasificación teórica y la escritura teórica.

La integración de la literatura se produce en el texto del trabajo y en las notas a pie de página. A través de las citas se extiende la teoría propia hacia distintas teorías elaboradas por otros autores. Uno de los objetivos más importantes en la revisión de los trabajos es la integración de la teoría generada en la literatura existente.

Por lo que respecta al procedimiento de trabajo se partió de la población total de Cooperativas de Trabajo Asociado creadas durante los años 2006 y 2007 en la Comunidad Valenciana, tal como muestra la tabla 1, y que seguían activas. El apoyo de la Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA) y el asesoramiento de expertos del mundo cooperativista nos permitió analizar la población, con objeto de seleccionar una muestra que pudiera abarcar una diversidad de áreas de actividad y colectivos, y fuera representativa.

Se seleccionaron 36 empresas cooperativas de trabajo asociado de un total de 214 creadas durante los años 2006 y 2007 pertenecientes a diferentes sectores empresariales, presentes en la base de datos del Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, y activas en el año 2013.

Tabla 1. Población total de CTA creadas durante los años 2006-07 activas en la Comunidad Valenciana

	Alicante	Castellón	Valencia	Total
Número de CTA	76	10	128	214

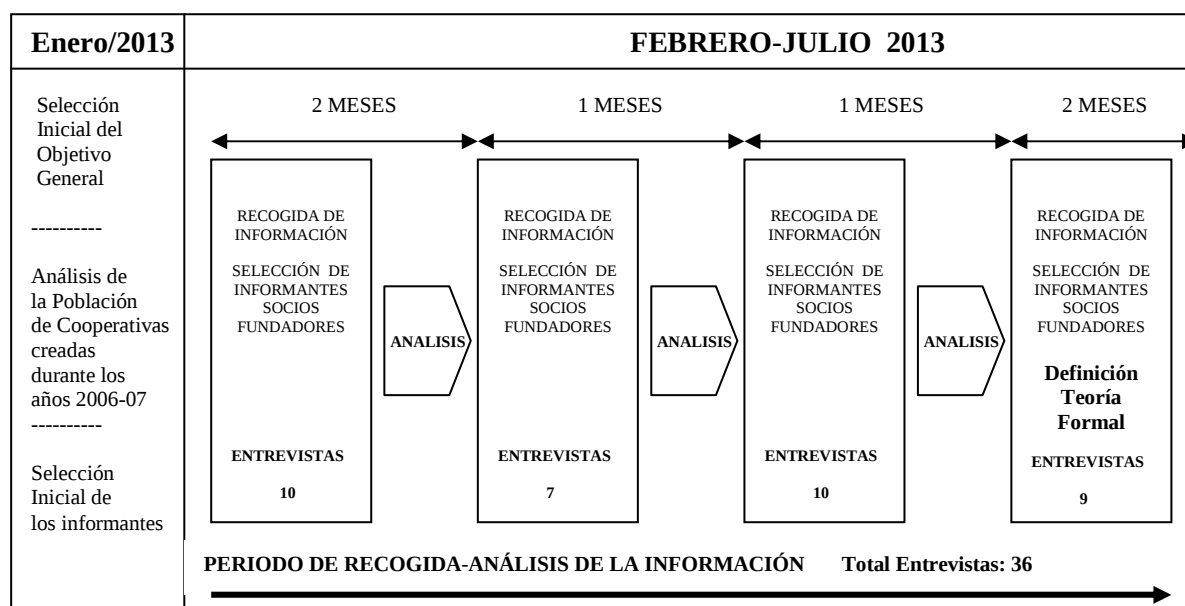
Fuente: Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (2013). Depurado y Actualizado

La figura 4 muestra un periodo de investigación que abarca desde Enero a julio del 2013. Durante este periodo, se combinan fases de recogida de datos y fases de análisis. Hay que tener presente que los fundamentos del muestreo teórico permiten delimitar, a partir del análisis inicial de los primeros datos, qué unidades de análisis serán el foco de atención y qué informantes son los más adecuados.

En Febrero del 2013 comenzó el desarrollo de entrevistas al conjunto de equipos promotores de las cooperativas. En esta primera fase (ver figura 4), realizamos diez entrevistas a empresas diferentes, seleccionadas de forma aleatoria y pertenecientes al grupo de cooperativas de la muestra propuesta. La información de las entrevistas fue grabada y transcrita por los analistas que conformaban el grupo de investigación.

Después de la recogida y grabación de la información, se procedió a su análisis utilizando el programa informático MAXQDA, que nos permitía almacenar todas las transcripciones de las entrevistas, memos, y las variables descriptivas más importantes de cada una de las cooperativas. Este programa facilitó un importante ahorro de tiempo en el manejo de los datos, afectando a la fiabilidad de los diseños resultantes de la investigación, puesto que deja un rastro que puede posibilitar su auditoría (falseabilidad) al tiempo que dota de credibilidad los hallazgos (Fielding y Lee, 1998). Finalmente permite al analista enfrentarse directamente al texto, sin una plantilla de códigos (libro de claves) o alguna estructura elaborada a priori. Así mismo ayuda al investigador a no excluir, si así lo desea, de la exploración ninguna información.

No obstante, hay que considerar como limitaciones a la utilización de estos tipos de programas que la capacidad analítica depende de la formación teórica y metodológica del investigador. Por ello, el uso óptimo de esta herramienta se alcanzará en mayor o menor grado en función de dicha capacidad (Valles, 2005).

Figura 4. Diseño del estudio empírico. Procedimiento de recogida y análisis de datos

Fuente: Elaboración Propia

Siguiendo con el proceso, la selección de nuevos informadores, así como el foco de atención de las siguientes entrevistas, estaban marcados por los resultados obtenidos en cada uno de los análisis que se iban realizando. A medida que se producían nuevas entrevistas y analizando la información, muchas de los datos identificados se saturaban.

Se incrementó en cuatro el número de entrevistas que inicialmente fueron seleccionadas, y a finales de julio del 2013 el grupo de analistas estaba seguro de la saturación de los datos obtenidos, pues ya no aparecían nuevas informaciones. La información en las diversas sesiones de discusión se repetía y no existían datos que pareciesen informar de nuevas categorías o propiedades, y los procesos sociales básicos parecían quedar identificados.

De esta forma, se dio por concluido el muestreo teórico; con un total de 36 empresas cooperativas entrevistadas, cuyos principales datos quedan reflejados en la tabla 2 a nivel informativo. En ella podemos ver las características de la muestra final; con un porcentaje mayor de cooperativas del sector servicios, manteniendo así la proporción de sectores presente en la población total de cooperativas registradas en la Comunidad Valenciana en el periodo seleccionado.

El procedimiento descrito nos permite observar como el proceso de análisis no se puede considerar como la fase final de la investigación. Al contrario, el análisis y codificación de los incidentes encontrados en los datos se intercala, a modo de eslabón, entre la recogida

de datos y su discusión e interpretación por los analistas; en un continuo ir y venir de los datos hacia las categorías generadas y viceversa.

Tabla 2. Características de la muestra final

Sector de Actividad	Número Empresas	Número Socios 2006-07		Número Socios 2013		Incremento Medio de la Plantilla Total
		Total	Media %	Total	Media %	
Agricultura	2	6	3	5	2,5	-16,6
Industria y Construcción	9	53	5,9	66	7,3	23,7
Comercio	2	6	3	9	4,5	50
Servicios	23	104	4,5	182	7,9	75,5
TOTAL	36	169	4,7	262	7,3	55,3

Fuente: Elaboración Propia

Esta forma de proceder, siguiendo un proceso repetitivo e interactivo, garantiza la generación de teoría fundamentada desde los datos, y además permite identificar, a partir de la saturación de las categorías, el momento en el que la muestra ha sido recogida en su totalidad y si es adecuado cesar la recogida de los datos en el campo de estudio.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Llegados a este punto, comenzamos el proceso de integración teórica de toda la información obtenida. Como paso previo a la generación de la teoría formal, y siguiendo uno de los procedimientos propuestos por Glaser (1978) procedimos a dar cuenta de las realidades encontradas, las cuales se alimentaban directamente de los datos procedentes de la investigación de una manera dinámica y abierta. La teoría substantiva generada nos ayudó a reflexionar sobre las conclusiones a las que íbamos llegando a lo largo de todo el proceso de recogida y análisis de la información, y sirvió de nexo estratégico en la formulación y generación de la teoría formal fundamentada.

Para un mejor entendimiento en el desarrollo de la teoría formal respecto al uso de las diversas redes en el proceso de creación de la cooperativa de trabajo asociado, hemos dividido los resultados obtenidos en función de cada una de las fases identificadas en el modelo descrito en la figura 1.

4.1. FASE I. Acontecimientos Desencadenantes

Según Honing y Davidsson (2003) en la etapa previa al emprendimiento, la presencia de contactos fuertes relacionados con la familia y el entorno laboral (redes sociales) tiene una repercusión directa en el descubrimiento de oportunidades de negocio, al tiempo que proporciona legitimidad, confianza y consejo para seguir adelante en el proceso emprendedor; pues la familia y los amigos reducen la incertidumbre y aumentan la confianza en las posibilidades del proyecto de negocio (Aldrich, 1999).

En las cooperativas analizadas, la red privada supone en todos los casos un factor de apoyo en la decisión de crear la nueva empresa. En este sentido tiene un mayor peso el aspecto moral que económico. El último paso que da el emprendedor hacia la creación del negocio siempre viene reforzado por el soporte familiar. No siendo relevante el hecho de que los familiares fueran o no empresarios. La mayor parte de los entrevistados reconocen que no hubieran comenzado su negocio sin el apoyo de su red privada, y que ésta ha sido también importante en la continuidad de la empresa.

Por otra parte la red de trabajo también ha sido determinante para desencadenar el proceso emprendedor, especialmente porque la mayor parte de las cooperativas de trabajo asociado se generan a partir de la pérdida del empleo, y dónde se agrupan personas que mantienen contactos con su anterior empresa y colegas de trabajo; cuyas relaciones les proporcionan confianza y apoyo.

En esta primera fase no fueron nombradas ninguno de los otros tipos de redes que forman parte del modelo de redes de emprendimiento de referencia en este artículo.

4.2. FASE II. Concepto de Negocio

El proyecto de empresa comienza cuando el empresario reconoce una oportunidad en el entorno. Este reconocimiento puede venir a través de estímulos internos o externos procedentes de necesidades detectadas en el mercado. En esta etapa los promotores exploran primero las posibilidades de comenzar un nuevo negocio compartiendo la información con un reducido círculo de contactos (Greve y Salaff, 2003).

Jenssen y Koenig (2002) indican que en esta etapa los emprendedores hacen uso de las redes sociales como vehículo para convencer a los proveedores de recursos de que su nueva idea es viable y legítima. Para conseguir esta legitimidad buscan reputación, pues a

mayor reputación ganada más posibilidades de crear relaciones futuras; y contrariamente, la carencia de redes de reputación puede ser una barrera para el desarrollo de la nueva cooperativa. La conexión con profesionales y asociaciones empresariales incrementa la reputación de una empresa, lo que facilita el acceso a otros agentes, tales como proveedores y clientes, quienes se muestran más predispuestos a negociar al percibir que el riesgo en el intercambio futuro se va a reducir (Lechner, Dowling, Welp; 2006).

En el estudio se muestra, durante esta segunda fase del proceso de creación de la cooperativa, el uso de redes como puntos importantes de apoyo, que permiten a los emprendedores mantener una mayor confianza en la viabilidad del proyecto, al tiempo que pueden compartir y contrastar su idea con el objetivo de ponerla en práctica. Sin embargo, hemos detectado que aquellos emprendedores que construyeron fuertes redes sociales de dependencia en esta etapa, en el futuro se han visto limitados en su capacidad para conseguir nuevos recursos por otros medios. Esto es debido a que estos fuertes lazos han impedido aumentar su red de contactos.

Es importante señalar que la mayoría de las cooperativas de la muestra analizada disminuían el poder de referencia de las redes sociales y canalizaban ya sus esfuerzos hacia las redes profesionales. Esta situación, tal como indica Salaff (2003) es propia de culturas dónde la familia no tiene una fuerte influencia sobre el individuo; lo que en España puede ser un aspecto de estudio por cuanto puede deberse a un cambio social producido en los últimos años.

En esta etapa los emprendedores se apoyan fuertemente en las redes profesionales, pues son los que les dan una mayor visibilidad., sobre todo si son poco conocidos en la zona. Se descubrió que aquellas cooperativas que habían desarrollado unas fuertes redes de reputación habían conseguido sus objetivos más pronto, y habían incrementado sus relaciones de mercado.

4.3. FASE III. Formalización de la empresa

Durante esta fase los emprendedores deben ser capaces de conseguir los recursos necesarios para el arranque y primeros pasos de la cooperativa. Esto les obliga a concentrar sus esfuerzos en aquellos contactos de los que pueden obtener recursos y compromiso (Greve y Slaff, 2003). Solymossy (2000) considera que las redes sólo serán útiles si la información

que éstas proporcionan facilita el acceso a recursos críticos y valiosos capaces de proporcionar ventajas competitivas en el futuro.

El equipo de trabajo que se constituye en esta etapa se limita al grupo promotor. Dos son las circunstancias que condicionan este hecho: por una parte el interés de los fundadores en mantener la cohesión del grupo sin la entrada de personas que no participaron en la generación de la idea, y por otra el riesgo que supone contratar o hacer socio a otra persona en una situación donde la incertidumbre al futuro está presente. Por otra parte el tamaño inicial de las instalaciones es pequeño y se ajusta a la demanda que previsiblemente va a tener de inicio la empresa en función de las expectativas de los socios, y aunque el capital inicial de la cooperativa de nueva creación, en un porcentaje alto (entre el 47 al 73 por ciento), proviene de los recursos personales de los promotores, la búsqueda de recursos adicionales suele ser un aspecto difícil para la cooperativa (Cuñat, 2005).

En esta fase, y contrariamente a lo podríamos esperar, las cooperativas más exitosas procedentes de la muestra analizada se apoyan muy poco en las redes privadas y de trabajo, e intensifican su interés por los contactos procedentes de redes profesionales. Las cooperativas que construyeron fuertes lazos profesionales en sus comienzos incrementaron sus relaciones de mercado en el futuro; mientras que aquellas que no lo hicieron su supervivencia se vio afectada. Los lazos profesionales están formados por actores de alta visibilidad en el mercado, tales como profesionales o asociaciones empresariales, que facilitan a la cooperativa ser conocida en el mercado y alcanzar así un grado de reputación adecuado que permite establecer relaciones de confianza futura con proveedores y clientes.

Los resultados obtenidos en el estudio de esta fase estarían en la línea argumentada entre varios investigadores, entre ellos Schott y Cheraghi (2012), que indican que la menor importancia de las relaciones sociales en las culturas menos tradicionales induce a buscar relaciones fuera de ésta, incrementando el número de contactos y su diversificación, otorgando una mayor confianza en el mercado como apoyo para el lanzamiento del nuevo negocio.

4.4. FASE IV. Consolidación del negocio

En esta fase la cooperativa comienza su actividad, condicionando su consolidación al liderazgo por parte de algún socio promotor, la formación y capacitación del grupo promotor y las políticas de personal y comercial implementadas. El líder en este tipo de empresas juega

un papel muy importante, puesto que debe canalizar los valores culturales de la cooperativa hacia un comportamiento estratégico adecuado, que armonice e integre la dimensión social y económica (Rodrigo, 1995).

En esta etapa será fundamental para la consolidación de la empresa seguir ganando legitimidad y reputación a través de relaciones de mercado y envío de señales al poseedor de recursos (Hoang y Antoncic, 2003), pues esto les permitirá reducir el riesgo que estos poseedores de recursos asocian con las ideas de la cooperativa y ganarse una imagen de confianza. Esta situación es especialmente importante en las cooperativas, pues la reputación de los emprendedores es importante en contextos de carácter local, donde son menos conocidos (Herrera, 2009).

En este periodo el éxito o fracaso de la cooperativa va a depender del grado en el que sean capaces de construir redes de mercado, al tiempo que hayan abandonado prácticamente las redes sociales y mantengan, pero de forma reducida, su red profesional. Las redes de mercado son redes de cooperación con competidores u otras empresas que permiten a la cooperativa obtener mejor información del mercado respecto a necesidades de desarrollar nuevos productos o bien conseguir mejor cuota de mercado o ganar clientes. Al mismo tiempo, pueden servir de transmisiones de experiencias o para el manejo de proyectos conjuntos con otras organizaciones.

Es importante destacar que los emprendedores cooperativistas más exitosos entienden, respecto a las relaciones con competidores, que los perjuicios de no colaborar superan los problemas que se podrían derivar del uso de información privilegiada de la empresa por parte de los competidores. Todos estos aspectos están en línea con los estudios realizados por Lechner y Dowling, (2003), que indican que la cooperación, especialmente con competidores regionales, incrementa la probabilidad de retorno de favores, y da acceso a recursos necesarios en los primeros años de vida de la empresa, cuando las ventas tienden a crecer de forma discontinua. El papel fundamental de las redes de colaboración se corresponde con el hecho de que favorecen las relaciones entre personas, contribuyendo a generar beneficios mutuos, confianza y orientación a la acción (Sanchis, 2001).

En el estudio se pudo observar que aquellas cooperativas que no mantenían redes de mercado o estas eran débiles no habían sido capaces de mejorar sus rendimientos, y las dificultades para mantenerse eran muy grandes. Es también importante resaltar que, durante

esta fase de consolidación, el incremento de contactos de mercado aumenta el rendimiento de la cooperativa de forma significativa hasta tres contactos, pero a partir de esta cantidad los resultados no mejoran notablemente, e incluso a partir de un número más elevado de contactos (7-8 contactos) el efecto puede ser negativo. La razón que hemos identificado es la capacidad de los emprendedores cooperativistas para manejar el tamaño de la red, al tiempo que, al ser empresas locales en la mayor parte de ellas la diversidad disminuye la intensidad de los contactos, y por tanto los apoyos son más débiles.

En esta etapa sería de suponer que, moviéndonos en un entorno global, las cooperativas comienzan a construir redes internacionales que favorezcan su crecimiento y abran nuevas posibilidades para el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado. Sin embargo la realidad nos ha mostrado que éstas no construyen este tipo de redes en esta etapa, lo que puede deberse a varios motivos: el carácter local de la mayor parte de ella, su tamaño o su aversión al riesgo. No obstante, los promotores cooperativistas indicaron que tenían intención de recurrir al mercado internacional una vez la empresa se consolidara en el mercado nacional.

5. CONCLUSIONES

La situación de crisis y destrucción masiva de empleo vivida en España en los últimos años ha provocado un alto interés por estimular la economía a través de la creación de nuevas empresas, no obstante la tasa de mortalidad en los primeros años de vida suele ser muy elevada, por lo que el efecto positivo de estos nuevos emprendimientos viene condicionado por su supervivencia; que a su vez está condicionada por las características de su componente humano y la interacción de la empresa con su entorno, marcada por las redes que permiten desarrollar un capital social que da acceso a recursos, información y oportunidades.

Las CTA son empresas que agrupan como socios ordinarios a personas físicas que, a través de su trabajo común, realizan cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios para terceros. En estas empresas existe poca distinción entre las redes de los individuos y las redes de la empresa, pues tienen un carácter personalista. Los emprendedores cooperativistas presentan un alto nivel de pasión y compromiso con sus ideas, a la vez que son capaces de adaptarse rápido a los cambios del entorno.

Por otra parte, la aplicación de los principios cooperativos por las sociedades cooperativas les lleva a orientar su actividad buscando cubrir las necesidades e inquietudes de

sus socios y demás grupos de interés, entre los que podemos contar la comunidad local, otras cooperativas, proveedores, clientes y sociedad en general (Puentes, Velasco; 2009).

La consolidación de una CTA dependerá de la forma en la que ésta ha gestionado su funcionamiento en cada una de las etapas del proceso de su creación, que en este artículo hemos considerado como cuatro: la fase de Acontecimientos desencadenantes, la fase de Concepto de Negocio, la fase de Formalización de la Empresa y la fase de Consolidación del negocio. En cada una de estas fases se realizan diferentes acciones, en las que parte de su éxito estará condicionado por el uso de los diferentes contactos y relaciones directas entre los promotores y otros agentes externos. La supervivencia y crecimiento de la CTA dependerá de su habilidad por mantener y extender sus redes. Sin embargo la utilización inadecuada o no utilización en cada una de las fases puede repercutir negativamente en su continuidad en el mercado.

En este trabajo hemos clasificado las redes en 5 grupos: Red privada, Red de Trabajo, Red Profesional, Red de Mercado, y Red Internacional; y utilizando una metodología cualitativa (Teoría Fundamentada) hemos identificado el tipo de red usado por los promotores en cada una de las fases, así como la repercusión de éstas en el éxito o fracaso respecto a la consolidación de la CTA.

La Teoría Fundamentada nos permite desarrollar una teoría substantiva que es significativa, compatible con el fenómeno observado y reproducible de forma rigurosa, que nos ayuda a explicar de forma exacta el fenómeno estudiado. A través del método de análisis comparativo constante, la saturación teórica, la clasificación teórica, el establecimiento de los procesos sociales básicos y la escritura teórica podemos definir con detalle lo que realmente está sucediendo.

Para el análisis se tomó como base de estudio la población total de CTA creadas durante los años 2006 y 2007 en la Comunidad Valenciana; seleccionando inicialmente 36 cooperativas siguiendo una proporción coherente con la distribución por sectores de actividad presentes en el conjunto de la muestra, y se realizó el estudio en el periodo que abarca de Enero a julio del 2013 aplicando la metodología indicada. Los resultados más concluyentes proporcionados por el análisis nos indicaron las redes que los nuevos emprendimientos cooperativos están utilizando durante su proceso de creación, así como el impacto que su uso

tiene sobre el éxito o no en su consolidación. Los aspectos concluyentes en cada una de las etapas del proceso de creación de la CTA fueron los siguientes:

- Durante la primera fase del proceso (Acontecimientos Desencadenantes), la red privada es la que tiene un mayor peso en la decisión de crear una nueva CTA; y en segundo término la red de trabajo. No teniendo ninguna relevancia las demás redes del emprendedor.
- En la segunda fase del proceso (Concepto de Negocio) los emprendedores cooperativistas siguen apoyándose de forma significativa y equilibrada en las redes privadas y de trabajo. En este sentido, es importante resaltar que, aunque este apoyo les proporciona alto grado de confianza, las CTA que construyen fuertes relaciones de dependencia con estas redes ven limitada su supervivencia en el futuro. Las CTA más exitosas comienzan en esta fase a construir redes profesionales, que les proporcionan legitimidad en el mercado, mayor visibilidad y reputación.
- La tercera fase (Formalización de la empresa) se caracteriza por un uso escaso y poco significativo, sobre todo en las CTA más exitosas, de las redes privadas y de trabajo; intensificando el protagonismo de la red profesional, que les proporciona una reputación que les permitirá establecer relaciones de confianza futura con proveedores y clientes en la siguiente fase.
- Finalmente, en la fase de Consolidación del negocio, se ha concluido que aquellas cooperativas que no mantenían redes de mercado o éstas eran débiles no habían sido capaces de mejorar sus rendimientos, y por consiguiente se encontraban actualmente en dificultades importantes de supervivencia. Sin embargo, la probabilidad de supervivencia no guardaba relación proporcional con el número de contactos mantenidos en el mercado; pues a partir de un número elevado de contactos (7-8 contactos) el rendimiento de la cooperativa se veía afectada. En esta etapa las redes internacionales son poco utilizadas, por una parte por el carácter local de estas cooperativas y por otra por su aversión al riesgo.

BIBLIOGRAFÍA

ALDRICH, H.E. (1999) *Organizations Evolving*. Sage: London.

BEL, P. y AUSIN, J.M. (2007) Contribución de las sociedades cooperativas al desarrollo territorial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 92, segundo cuatrimestre, pp. 41-71.

- CARRERO, V. (1998) *Análisis Cualitativo de Datos: Aplicación de la Teoría Fundamentada (Grounded Theory) en el ámbito de la Innovación Organizacional*. Tesis Doctoral Universidad Jaume I (Castellón).
- CASSON, M. y DELLA, M. (2007) Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective. *International Small Business Journal*, vol. 25, nº. 3, pp. 220-244.
- CLINTON, M; TOTTERDEL, P. y WOOD, S. (2006) A Grounded Theory of Portafolio Working. *International Small Business Journal*, vol. 24, nº 2, pp. 179-203.
- COLLINS, O.F. y MOORE, D.G. (1970) *The Organisation makers*. NewYork: Appleton-Century-Grofts.
- CONNELL, J. y LOWE, A. (1997) Generating grounded theory from qualitative data: The application of inductive methods in tourism and hospitality management research. *Progress in Tourism and Hospitality Research*, vol. 3, pp. 165-173.
- COYLE, I.T. (1997) Sampling in qualitative research: purposeful and theoretical sampling; merging or clear boundaries?. *Journal of Advanced Nursing*, vol. 26, pp. 623-630.
- CUÑAT, R. J. (2005) La realidad de las nuevas Cooperativas de Trabajo Asociado: de la idea a la consolidación. *Sociedad Cooperativa*. Noviembre 2005, pp. 23-26.
- CUÑAT, R. J. y COLL, V. (2006) Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 88, 1º Cuatrimestre de 2006, pp. 128-161.
- DOUGLAS, D. (2004) Grounded Theory and the “And” in Entrepreneurship Research. *Electronic Journal of Business Research Methods*, vol. 2, pp. 59-68.
- ELFRING, T. y HULSINK, W. (2003) Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms. *Small Business Economic*, vol. 21, nº. 4. pp. 409-422.
- ETEMAD, H. (2004) International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptative System: Towards a Grounded Theory. *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 2, pp. 5-59.
- FIELDING, N.G. y LEE, R.M. (1998) *Computer analysis and qualitative research*. New technologies for social research. London: Sage.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1991) *La Economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas laborales)* en: Memoria de Maria Ángeles Gil Luezas. Alfa Centauro, Madrid, pp. 195-216.
- GIBSON, B., GREGORY, J. y ROBINSON, P. (2005) The intersection between theory and grounded theory: The emergence of the grounded system observer. *Qualitative Sociology Review*, vol. I, pp. 3-21.

- GLASER, B.G. (1992) *Basics of grounded theory analysis: Emerge vs. Forcing*. Mill Valley, CA: Sociology Press, California.
- GLASER, B.G. (2004) Naturalist Inquiry and Grounded Theory. *Forum: Qualitative Social Research* 5 (2). Retrieved November 30, 2005 (<http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-04/1-04glaser-e.pdf>)
- GLASER, B.G. (1978) *Theoretical Sensitivity: Advances in the Methology of Grounded Theory*. Mill Valley, CA: Sociology Press, California.
- GLASER, B.G. (2002) Constructivist Grounded Theory?. *Forum: Qualitative Social Research* 3 (3). Retrieved November 30, 2005 (<http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/3-02/3-02glaser-e.htm>)
- GLASER, B.G. y STRAUSS, A.L. (1967) *The Discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*. Aldine, New York.
- GREVE, A. y SALAFF, J.W. (2003) Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(1), pp. 1-22.
- HENWOOD, K. y PIDGEON, N. (1995) *Using Grounded Theory in Psychological Research*. Lawrence Erlbaum, USA.
- HERRERA, H. (2009) *Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura*. *Innovar*, vol. 19, nº 33, pp. 19-33.
- HOANG, H. y ANTOCIC, B. (2003) Network-based research in entrepreneurship: a critical review. *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 165-187.
- JENSSEN, J.I. y KOEING, H.F. (2002) The effect of social networks on resource access and business start-ups. *European Planning Studies*, Vol. 10, pp. 1039-1046.
- JEZEWSKI, M.A. (1995) Evolution of a grounded theory: conflict resolution through culture brokering. *Advances in Nursing Science*, vol. 17, pp. 14-30.
- JOHANNISSON, B. y MONSTED, M. (1997) Contextualizaing entrepreneurial networking. *International Studies of Management and Organization*, vol. 27, nº. 3, pp.109-136.
- KNOKE, D. y BURT, R. (1986) *Prominence*. in Burt, Ronald S., and Michael j. Minor (eds). *Applied Network Analysis: A methodological Introduction*. Beverly Hills: Sage, 195-222.
- LECHNER, C. y DOWLING, M. (2003) Firm networks: External relationship as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms, *Entrepreneurship and Regional Development*, 15, pp. 1-26.
- LECHNER, C., DOWLING, M. y WELPE, I. (2006) Firm networks and firm development: The role of the relational mix. *Journal of Business Venturing*, vol. 21, pp. 514-540.

- LEJARRIAGA, G., BEL, P. y MARTIN, S. (2013) El emprendimiento colectivo como salida laboral de los jóvenes: Análisis del caso de las Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 112, pp. 36-65.
- LOWE, A. (1995) The basic social processes of entrepreneurial innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, vol. 2, pp. 54-55.
- MADSEN, E.L. (2007) The significance of sustained entrepreneurial orientation of performance of firms- A longitudinal analysis. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 19, pp. 185-204.
- MARTIN, S. y LEJARRIAGA, G. (2011) Las empresas de participación de trabajo asociado ante los desafíos del futuro en un contexto de crisis económica: propuesta de actuación. *CIRIEC-ESPAÑA*, nº 72, Octubre 2011, pp. 239-261.
- MONZÓN, J. L. y MORALES, A.C. (1998) *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*. CIRIEC-ESPAÑA, Valencia.
- MORALES, A.C.; ARIZA, J.A. y MUÑIZ, N.M. (2012) El emprendedor social y el E-empowerment de las redes virtuales. *CIRIEC-ESPAÑA*, vol. 75, pp. 153-177.
- ORELLANA, W. y MARTÍNEZ DE LEJARZA, J. (2013) Teorías de entrepreneurship y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA, *CIRIEC-ESPAÑA*, nº 78, pp. 11-36.
- PARTINGTON, D. (2000) Building grounded theories of management action. *British Journal of Management*, vol. 11, pp. 91-102.
- PUENTES, R. y VELASCO, M.M. (2009) Importancia de las Sociedades Cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 99, Tercer cuatrimestre 2009, pp. 104-129.
- RODRIGO, B. (1995) La excelencia empresarial en la sociedad cooperativa. *CIRIEC-ESPAÑA*, nº 19 extraordinario, octubre 1995, pp. 43-53.
- SALAFF, J.W. (2003) Social Networks and Entrepreneurship, *Entrepreneurship, Theory & Practice*, vol. 28, nº. 1, pp. 1-22.
- SANCHIS, J.R. (2001) Creación y consolidación de empresas mediante crecimiento en red: su aplicación al desarrollo local. *Dirección y Organización*, nº 25, pp. 14-25.
- SCHOTT, T. y CHERAGHI, M. (2012) Entrepreneurs' networks: Size, diversity and composition shaped by cultures of rationality and trust. *IEEE Computer Society*, vol.2, pp. 220-226.

- SOLYMOSSY, E. (2000) Knowledge networks: differences and performance effects. *Journal of Business Strategy*, vol. 11, nº. 1, pp. 14-25.
- SPIEGELBERG, H. (1994) Analysis and interpretation of qualitative data in consumer research. *Journal of Consumer Research*, vol. 21, pp. 491-503.
- STRAUSS, A.L. (1987) *Qualitative analisis for social scientifics*. Cambridge University Press, New York.
- STRAUSS, A.L. y CORBIN, J. (1990) *Basics of Qualitative Research: Grounded Theory, procedures and techniques*. Sage Publications, Newbury Park, CA.
- TIMMONS, J.A. (1990) *New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990's*. Ed. Irwin Homewood, Irwin.
- VALLES (2005) Metodología y Tecnología cualitativas: Actualización de un debate, desde la mirada atenta en la obra de Barney G. Glaser. *Empiria*, nº 9, pp. 145-170.
- VENKATARAMAN, S. y VAN DE VEN, A. (1998) Hostile environmental jolts, transaction set, and new business. *Journal of Business Venturing*, vol. 13, pp. 231-255.
- VESPER, K.H. (1990) *New Venture Strategies*. Ed. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- ZANDONAL, F. y PEZZINI, E. (2004) Nuevos directivos para nuevas cooperativas. La figura del empresario social en las cooperativas sociales italianas. *CIRIEC-ESPAÑA*, nº 48, pp. 145-165.

LA RETRIBUCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO RECTOR O DE LOS ADMINISTRADORES EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

POR

Belén GARCÍA ÁLVAREZ¹

RESUMEN

La remuneración de los miembros del Consejo Rector o de los administradores es un aspecto importante del gobierno corporativo de toda sociedad. En prácticamente todas las regulaciones se reconoce el derecho de los administradores de una sociedad cooperativa a ser resarcidos de los gastos que les origina el ejercicio de sus cargos. No sucede lo mismo con la posibilidad de que puedan ser retribuidos por el ejercicio de su cargo. Se presume generalmente que el cargo es gratuito, aunque en algunas regulaciones y supuestos ni siquiera se permite que tenga carácter retribuido. En cualquier caso, si se prevé estatutariamente que los administradores sean remunerados por el ejercicio de sus funciones, deberá analizarse su determinación, así como posibles límites en su fijación. En estrecha conexión con la remuneración de los administradores, se encuentra la posible impugnación de los acuerdos relativos a este aspecto del gobierno de las cooperativas. Por último, cabe discutir la incidencia que puede tener el hecho de que el cargo de administrador sea retribuido en cuanto a la responsabilidad de los administradores.

Palabras clave: sociedades cooperativas; administradores; retribución; gastos; responsabilidad.

Claves Econlit: P13, K12, K20, K22.

¹Profesora de Derecho mercantil. Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: belen.garcia@deusto.es

REMUNERATION OF MEMBERS OF THE GOVERNING BOARD OR MANAGERS IN COOPERATIVES

ABSTRACT

The remuneration of the members of the Governing Board or managers is an important aspect of corporate governance in any type of society. In all regulations the right of managers of a cooperative society to be compensated for the expenses they incurred in the performance of their duties is recognized. Not so with the possibility that they may be paid by the exercise of his tasks. It is generally assumed that the position is unpaid, and in some regulations and in some cases not even allowed to take paid character. In any case, if managers are expected to be paid by the exercise of their functions, their determination should be analyzed and possible limits on its setting. In close connection with the remuneration of the managers, is the possible challenge of the corporate resolutions relating to remuneration of managers. Finally, we discuss the impact that the managers are rewarded in demanding liability to managers.

Keywords: cooperative society; directors; remuneration; expenses; liability.

1. INTRODUCCIÓN*

Un aspecto relevante, pero que no ha recibido tradicionalmente una atención particular en el ámbito de las sociedades cooperativas, es la remuneración de los miembros del Consejo Rector, o en su caso, del administrador único o administradores mancomunados o solidarios de la sociedad cooperativa. Ante el conflicto de intereses que se produce entre los administradores, cuyo interés personal, aun siendo, a su vez, socios, recae en especial sobre su retribución, y la sociedad cooperativa, debe diseñarse una política retributiva que logre la alineación de los intereses de ambas partes en beneficio común. Pues bien, ésta es una cuestión importante en aras de lograr un buen gobierno de las sociedades cooperativas (Muñoz; Briones, 2011: 175-177), aún más importante si cabe en el contexto económico actual.

* Una primera versión de este trabajo se presentó en el XV Congreso de investigadores en economía social celebrado los días 25 y 26 de septiembre de 2014 en Santander. Además, el presente trabajo se enmarca en el proyecto de investigación "Las obligaciones de transparencia y lealtad de los administradores en las sociedades de capital y en las entidades no lucrativas: Un enfoque uniformizador" (Ref. DER2012-35506), financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad. Igualmente, en el Equipo de investigación "Poder público y empresa en un contexto multinivel y transnacional" (IT IT607-13).

En este sentido, la legislación prevé que a los administradores de una sociedad cooperativa se les resarza de los gastos ocasionados por el desempeño de sus cargos, pero en cuanto a una retribución propiamente dicha no hay una posición uniforme en nuestro ordenamiento jurídico. En general se establece una presunción de gratuidad del cargo de administrador, y si se prevé su carácter retribuido se establecen una serie de restricciones.

Esta disparidad legislativa parece encontrar su fundamento último en la falta propiamente de ánimo de lucro de la sociedad cooperativa, así como en el hecho de que la finalidad de la cooperativa sea satisfacer las necesidades de sus socios mediante el desarrollo de la actividad cooperativizada. Hay que señalar que un régimen muy similar tienen los miembros del Consejo de vigilancia, Intervención u otras denominaciones que recibe el órgano de supervisión en función de la regulación aplicable a la sociedad cooperativa.

En este trabajo, se examinará en primer lugar el derecho del administrador al resarcimiento de los gastos ocasionados por el desempeño del cargo, ya que esta puede ser una vía en ocasiones para obtener una retribución encubierta por parte de los administradores. A continuación, se abordará el derecho o no que puede tener el administrador a ser retribuido por el ejercicio de sus funciones, y en caso afirmativo bajo qué condiciones se puede fijar su importe. Una vez examinado el régimen aplicable a la retribución de los administradores, se hará referencia a la posible impugnación de los acuerdos sociales que versen sobre la remuneración de los administradores. Igualmente, se atenderá a la incidencia que puede tener el carácter retribuido o no del cargo en la exigencia de responsabilidad a los administradores, así como las eventuales consecuencias derivadas de la percepción de una remuneración excesiva o desproporcionada. Finalmente, se expondrán unas conclusiones sobre la remuneración de los administradores en una sociedad cooperativa y su incidencia en la mejora de su buen gobierno.

2. DERECHO AL RESARCIMIENTO DE LOS GASTOS OCASIONADOS

El hecho de que, como se comprobará más adelante, se presuma en general que el cargo de administrador en una sociedad cooperativa es gratuito, no implica que no se deba resarcir a éste por los gastos en los que pueda incurrir en el ejercicio de su cargo. En efecto, en prácticamente todas las regulaciones se establece el derecho del administrador de una sociedad cooperativa a ser resarcido de los gastos que le ocasiona el desempeño de su cargo [art. 40 *in fine* Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante LC); art. 43. párr. 2º Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco (en adelante LCE); art. 46.5. *in*

fine Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (en adelante LCCV); art. 47 de la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (en adelante, LCG); art. 62 *in fine* Ley 1/2003, de 20 marzo, de Cooperativas de Illes Balears (en adelante LCIB); art. 39.2. *in fine* Decreto Legislativo núm. 2/2014, de 29 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón (en adelante LCA); art. 38.6. *in fine* Ley 2/1998, de 26 marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura (en adelante LSCExt); art. 53.párr.2º Ley 6/2013, de 6 noviembre, de Cooperativas de Cantabria (en adelante LCCan); art. 50.párr.2º Ley 4/2002, de 11 abril, de Cooperativas de Castilla y León (en adelante LCCyL); art. 43.5. *in fine* Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de Madrid (en adelante LCM); art. 60.2. Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (en adelante LCCyM); art. 49.párr.2º Ley 14/2011, de 23 diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (en adelante LSCA); art. 76 *in fine* Ley 4/2010, de 29 junio, de Cooperativas del Principado de Asturias (en adelante LCPA); art. 51.párr.2º Ley 4/2001, de 2 julio, de Cooperativas de La Rioja (en adelante LCLR); art. 58 *in fine* Ley 8/2006, de 16 noviembre, de Sociedades Cooperativas de Región de Murcia (en adelante LSCRM)].

Se trata, en principio, de que el administrador no pierda dinero o no tenga que ponerlo de su bolsillo (García Más, 2001:190). Estos gastos se refieren, sobre todo, a gastos de dietas y desplazamientos a los lugares de reunión por parte de los miembros del Consejo Rector, así como otros posibles desplazamientos que deban hacer en el ejercicio de sus funciones o de trámites que deban hacer y que tengan algún coste particular.

En este sentido, se plantean problemas con las dietas, en especial, por la mera asistencia a las reuniones del órgano de administración. Se reconoce que este tipo de compensaciones suponen en realidad retribuciones en especie (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:310). En consecuencia, no se está resarcido ningún gasto en el que haya podido incurrir el administrador, sino que en realidad se está compensando o pagando por el tiempo que el administrador ha “perdido” o ha usado para asistir a la reunión y ejercer una de las funciones propias de su cargo. Por tanto, constituye una forma de retribución encubierta del administrador, cuya licitud puede ser más discutible en función del contexto fáctico que la rodee, especialmente si el órgano de administración se reúne demasiadas veces al año teniendo en cuenta el tamaño y volumen económico de la cooperativa, el funcionamiento del órgano de administración (en particular si hay comisiones ejecutivas o consejero delegado) o

los asuntos incluidos en el orden del día de las reuniones. Por estas razones, se discute su admisibilidad, no estando prevista la retribución del administrador. Algunos autores no lo admiten (Paniagua, 2005: 223), y otros, en cambio, consideran que estas dietas no constituyen retribución (Vicent Chuliá, 1990:745-746). Aunque hubiese una previsión estatutaria que estableciese que el cargo del administrador fuese retribuido, es igualmente discutible que se pueda infringir la reserva estatutaria y/o la reserva de la Asamblea General mediante la fijación de retribuciones encubiertas a través de la figura del resarcimiento de los gastos ocasionados por el desempeño del cargo de administrador.

Cabe señalar que en el art. 47 LCG se excluye expresamente como uno de los gastos a resarcir la asistencia a las reuniones de la Asamblea general por parte de los administradores de la sociedad cooperativa, guardando silencio al respecto el resto de la normativa aplicable a las cooperativas. La Jurisprudencia ha considerado lícita la percepción de este tipo de dietas por los administradores de una sociedad cooperativa. Así en la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de febrero de 1992, (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª) nº 1599/1989 (RJ 1992, 2292) se afirma que la gratuidad del cargo no es incompatible con la percepción de compensación discontinuas por asistir a las reuniones del Consejo Rector, así como en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real (Sección 2ª), de 18 de abril de 2001, nº 85/2001 (JUR 2001, 233818). No obstante, en la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 2006, nº 912/2006 (RJ 2006, 6499) se estima que las dietas por asistencia a reuniones no pueden entenderse incluidas en sentido estricto dentro del concepto de resarcimiento de los gastos ocasionados por el desempeño del cargo, pero a pesar de esta afirmación no declara responsables a los administradores debido a que no se acreditó la existencia de un daño, y a la aprobación de dichos gastos por parte de la Asamblea general con el consiguiente conocimiento por parte de los socios de la sociedad cooperativa de estas dietas. Igualmente, en la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de julio de 2007 nº 809/2007 (RJ 2007/3883), se afirma que si el importe de las dietas por este concepto es abusivo, ya que su importe y la frecuencia de las reuniones no tienen una justificación razonable, se podría alegar abuso de derecho. En definitiva, se permiten indebidamente, salvo en la LCG, este tipo de dietas y su inclusión como gastos, y no como verdaderas retribuciones del administrador.

Igualmente, resulta controvertida la inclusión como gastos de las primas de seguros de responsabilidad civil de los administradores por el ejercicio de sus cargos, ya que también se pueden considerar una retribución en especie. La mayor parte de la doctrina estima que se

trata de una retribución en especie (Pastor 2006:517; Roncero 2002:103-120), por lo que la sociedad cooperativa no podría abonar esta cantidad bien directamente, bien indirectamente resarciendo al administrador de dicho gasto. Otros consideran que esta afirmación no es acorde con el interés social de la contratación de este tipo de seguros y con la totalidad de los casos (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:311; Iribarren 2005:100), y que, sobre todo, esto se hace más patente cuando el cargo de administrador no es retribuido (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:311). Por tanto, algunos autores estiman que si las primas las paga la sociedad es un gasto más de gestión, y si lo hace el administrador, es un gasto inherente a su cargo (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:311). Realmente esta cuestión no debería ser tratada de forma diferente en función del carácter retribuido o no del cargo de administrador, puesto que la diligencia en el ejercicio de su cargo debe ser igual como más adelante se defenderá. Pues bien, se podría adoptar otra perspectiva a la hora de abordar esta cuestión, fijándose en la cobertura del seguro de responsabilidad civil, y así discernir hasta qué punto la contratación de dicho seguro pretende solamente resarcir al administrador de los gastos ocasionados por el desempeño de su cargo y protege el interés social, o solamente el interés del administrador protegiendo únicamente sus intereses personales. Teniendo en cuenta que el contrato de seguro no cubre los supuestos de actuación dolosa del asegurado y el principio de especialidad de los riesgos que rige en este clase de seguros, la virtualidad del seguro de responsabilidad civil se reduciría si así se establece en la póliza correspondiente a los supuestos en que la responsabilidad del administrador surge a consecuencia de una acción u omisión con culpa, aun leve. Igualmente, también podría cubrir los supuestos legales de responsabilidad objetiva. Solamente en este segundo caso se podría entender que el administrador podría sufrir perjuicios por el mero ejercicio de su cargo sin haber tenido una actuación, al menos culposa, que no propiamente gastos. Si se trata, en cambio, de una responsabilidad por daños ocasionados por una acción u omisión suya negligente, el hecho de que las consecuencias económicas derivadas de su declaración como responsable sean cubiertas por un seguro de responsabilidad civil pagado por la propia sociedad resulta inapropiado, y en todo caso debe considerarse como una retribución en especie que excede de la mera compensación de los gastos ocasionados por el desempeño de su cargo.

Precisamente en esta dirección debe subrayarse la inclusión expresa dentro del derecho de resarcimiento de gastos del administrador de los daños y perjuicios que pueda sufrir en el ejercicio de su cargo en virtud del art. 46.5. *in fine* LCCV. Se puede discutir si dentro del concepto de gastos, término utilizado normalmente en la regulación aplicable, se

pueden considerar implícitamente incluidos o no también los daños y perjuicios que puede sufrir un administrador en el ejercicio de sus funciones. En cualquier caso, deberá ser un daño directo a sus intereses patrimoniales, ya que de lo contrario resultaría un exceso en la protección dispensada al administrador basada, sobre todo, en el carácter no retribuido que se presume en general legalmente para este cargo. Asimismo, deberá ser un daño directo, que no suponga, a su vez, un daño para la sociedad cooperativa. En caso contrario, se estaría “blindando” al administrador respecto de una eventual exigencia de responsabilidad en el ejercicio de su cargo, evitando así que tenga consecuencias relevantes una eventual actuación inadecuada por su parte. De forma similar a lo que puede ocurrir en caso de que la sociedad asuma el coste directa o indirectamente de un seguro de responsabilidad civil para el administrador.

En cualquier caso, este derecho de resarcimiento es en general un derecho de los administradores de una sociedad cooperativa que no podrán derogar ni los estatutos, ni la Asamblea General, salvo el art. 43.2. Ley 18/2002, de 5 julio, de Cooperativas de Cataluña (en adelante LCCat) que condiciona la existencia de este derecho a su previsión estatutaria.

Asimismo, no se suele establecer quién es el órgano competente para la fijación del importe de los gastos, ni siquiera si debe determinarse estatutariamente este extremo. Únicamente en la LCCat y en la LCCV se prevén excepciones, por un lado, en el art. 43.2. LCCat mencionado anteriormente se exige la fijación estatutaria tanto del propio derecho de los administradores, como del órgano encargado de fijar su cuantía, y, por otro lado, el art. 46.5. LCCV otorga la competencia para su fijación a la Asamblea general al igual que para una eventual retribución de los administradores. De todos modos, se puede considerar que el órgano encargado de hacerlo no será la Asamblea general, aplicando analógicamente lo que se prevé respecto a la retribución de los administradores (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:311), sino que será el propio órgano de administración, sin perjuicio de que el órgano de administración someta a la ratificación de la Asamblea general su acuerdo y de que los socios pueden tener acceso a la información sobre sus cuantías a través de las cuentas anuales que debe presentar el órgano de administración y que deben ser aprobadas por la propia Asamblea. Si bien es cierto que otorgar esta facultad al propio órgano de administración, resulta peligroso por el evidente conflicto de interés que concurre, también lo es que en todo caso deberán acreditarse los gastos en que haya incurrido el administrador para que pueda obtener la compensación por ellos (Gadea, 2000:184). Asimismo, si la información reflejada

al respecto en las cuentas anuales no es veraz y completa, queda siempre la opción de exigir responsabilidad a los administradores (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:311). No obstante, como este tipo de medidas suelen resultar insuficientes debido a la falta de control del órgano de administración por parte de los socios en cooperativas de cierto tamaño y características, sería recomendable incrementar la transparencia sobre esta cuestión, y establecer, al menos, la obligación de incluir la partida anual que se ha destinado a este tipo de gastos en la memoria anual, así como un desglose de los conceptos que se han abonado por esta vía, por ejemplo desplazamientos, viajes, etc., al igual que se exige en muchos casos respecto a una eventual retribución que reciban los administradores.

Finalmente, debe subrayarse que no se establece ningún tipo de limitación legal, más allá de que los estatutos podrían establecer restricciones o límites, siempre que eso no suponga suprimir *de facto* este derecho de los administradores, salvo en la regulación catalana que sí lo permitiría al condicionar la existencia de este derecho de los administradores a su previsión estatutaria. *De lege ferenda*, deberían introducirse algunas limitaciones legales, consistentes en la precisión del concepto de gastos, así como en criterios para su fijación más allá de la exigencia de presentar los justificantes correspondientes, aunque se tratasen de restricciones supletorias, en defecto de previsión estatutaria al respecto, dado que ésta puede ser una vía de retribución indirecta y encubierta de los administradores que resulte opaca para los socios y para terceros acreedores.

3. DERECHO LIMITADO A LA RETRIBUCIÓN POR EL EJERCICIO DEL CARGO

3.1. Regla general: presunción de gratuidad

Se establece en general una presunción de gratuidad del cargo de administrador de la sociedad cooperativa. Esto es así claramente en la legislación autonómica vasca que permite que los cargos sean retribuidos si así se decide en los estatutos o, en su defecto, mediante acuerdo de la Asamblea general (art. 43. párr.1º LCE). Por tanto, puede decidir en un ejercicio determinado la Asamblea general retribuir a los administradores, más si se quiere que eso se repita anualmente y no dependa de una mayoría ordinaria de la voluntad social deberá incluirse estatutariamente tal previsión. La legislación estatal se muestra en un principio más restrictiva, ya que literalmente solamente se alude al eventual carácter retribuido del cargo de administrador si se trata de una persona que no es, a su vez, socio de la cooperativa (art. 40 LC) (Morilla, Feliú, 2000:274; García Mas, 2001:189; Olavarría, 2011:138). No obstante, si

se tienen en cuenta los antecedentes legislativos, incluida la anterior Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, que solamente se refería a que el administrador realizase tareas de gestión directa, y otros preceptos como el art. 21.2.b) LC que no distingue entre si los consejeros son socios o no al referirse a los asuntos competencia de la Asamblea general, debe concluirse que en realidad se permite que el cargo de administrador sea retribuido sea éste, a su vez, socio o no siempre que así se establezca. Esta exigencia solamente se pretendía establecer respecto de los interventores, pero la redacción vigente omite dos comas que aclaraban este matiz (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:304, Pastor, 2002:145; Paniagua, 2005:223; Paz Canalejo, 2002:140-146). Igualmente, de forma similar se prevé en otras regulaciones autonómicas.

Sin embargo, en algunas otras legislaciones autonómicas no se permite que los administradores sean retribuidos en determinados supuestos, o incluso se rompe con la presunción de gratuidad imponiéndose que sean retribuidos si se dan determinadas condiciones. Así sucede en virtud del art. 46.5. LCCV, art. 39.2. LCA, y del art. 38.6. LSCExt, que sólo permiten que sean retribuidos los miembros del Consejo Rector que realicen tareas de gestión directa, lo que parece una referencia a los administradores que sean, a su vez, altos directivos de la sociedad y/o que tengan facultades delegadas por parte del Consejo Rector. En un sentido similar, aunque de forma más amplia, en otras regulaciones se hace referencia a que realicen tareas encomendadas por la Asamblea general (art. 53 LCCan; art. 50 LCCyL). Este posicionamiento en cuanto al carácter retribuido o no del cargo se concreta aún más en algunas regulaciones autonómicas que hacen referencia concretamente al administrador único, a los administradores mancomunados o solidarios, al consejero delegado, al miembro de la comisión ejecutiva (art. 46.5. LCCV), y también a otra serie de cargos similares conforme al art. 49 LSCA. Esta distinción se puede encontrar también en la Jurisprudencia, así en la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de julio de 2007, e igualmente en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real de 18 de abril de 2001 que aluden a las tareas de gestión directa que puede realizar un administrador y que le son encomendadas por la Asamblea general como, por ejemplo la negociación de préstamos, la realización de trámites administrativos, y otras tareas que si no realizase el administrador la sociedad cooperativa debería encargar su realización a terceras personas. En definitiva se estima que sólo este tipo de tareas merecen una retribución. Por su parte, se va más lejos en el art. 43.5. LCM que atribuye el derecho a obtener una remuneración a los consejeros independientes, mientras que los demás miembros del Consejo Rector recibirán una remuneración sólo si así

se fija estatutariamente, por lo que parece considerar que los consejeros independientes tendrán un perfil más profesional y se encargarán de tareas que irán más allá de la mera asistencia a reuniones del Consejo Rector, interviniendo, por tanto, en la gestión diaria de la sociedad cooperativa.

Esta visión restrictiva de la posibilidad de que el cargo de administrador en una cooperativa sea retribuido parece encontrar su fundamento último en la falta propiamente de ánimo de lucro de la sociedad cooperativa, así como en el hecho de que el administrador si es, a su vez, socio, puede ver retribuida su actividad en la cooperativa de otras maneras. Eso sí, en las cooperativas de viviendas se prohíbe la percepción de remuneraciones o compensaciones del administrador por el desempeño del cargo (por ejemplo, art. 89.6.párr.2º LC) debido a los peculiares problemas que puede plantear esta clase de cooperativas y que no se analizarán en este trabajo. En cualquier caso, lo que no está justificado es esta disparidad legislativa. La atención del legislador no debería centrarse en si se permite o no y en qué casos la retribución de los administradores de una sociedad cooperativa, sino en su determinación y en sus límites, aspectos que como se comprobará más adelante se encuentran en general apenas desarrollados. Además, la cuestión de la retribución debería contemplarse de una forma global, esto es, la retribución de una persona que ostente el cargo de administrador o de los miembros del Consejo Rector en una cooperativa puede provenir no sólo de una remuneración por el desempeño de sus funciones como administrador, sino también en virtud de otras relaciones jurídicas con la cooperativa, que pueden ser, a su vez, ficticias o no.

3.2. Órgano competente para la determinación de la remuneración

Si se pretende que los administradores reciban una retribución por el ejercicio de sus funciones, una primera cuestión que se plantea es quien es el órgano competente para su fijación. Más concretamente si debe estar o no previsto estatutariamente el carácter retribuido del cargo de administrador, así como el sistema elegido y las bases que permitan su fijación anualmente. Desde luego resulta más adecuado que se determine estatutariamente si son o no retribuidos los cargos de administrador en la sociedad cooperativa (así en el art. 43.5. LCM; 46.5. LCCV; art. 49 LSCA; art. 60.1. LCCyM; art. 76 LPA; art. 58 LSCRM; art. 62 LCIB; art. 51 LCLR). En alguna regulación se permite, en defecto de previsión estatutaria, que lo decida la propia Asamblea general (art. 43 LCE; art. 47 LCG; art. 39.2. LCA; art. 38.6. LSCExt). En cambio, en otras se prevén como opciones alternativas su previsión estatutaria o

su adopción por parte de la Asamblea general mediante la aprobación del correspondiente acuerdo social (art. 43.2. LCCat; art. 37.5. LCN en la medida en que esta última no hace referencia a la remuneración de los administradores dejando a los estatutos o a la Asamblea general la facultad de regular el funcionamiento interno del Consejo Rector), e incluso en otras legislaciones autonómicas sólo se alude a la Asamblea general teniendo en cuenta que solamente se permite la retribución a los administradores si llevan a cabo tareas de gestión encomendada por la propia Asamblea general a estos últimos (art. 50 LCCyL; art. 53 LCCan). Desde luego no parece conveniente que sea la Asamblea general la que decida en cada ocasión si debe o no retribuirse al administrador, cuya cuantía será la propuesta por los propios administradores.

Además, también debería establecerse en los estatutos el sistema retributivo a emplear, y las bases para fijar anualmente su cuantía por parte de la Asamblea General (así en el art. 46.5. CCV; art. 60.1. LCCyM; art. 76 LPA; art. 58 LSCRM; art. 62 LCIB; art. 51 LCLR). Cabe señalar como en el art. 43.5. LCM únicamente se hace referencia a la fijación de su importe bien estatutariamente, bien por parte de la Asamblea general, e incluso conforme al art. 49 LSCA el sistema de retribución y su cuantificación se deben acordar por la Asamblea general a instancia del órgano de administración. Por consiguiente, hay una excesiva divergencia entre las regulaciones existentes en cuanto a quien es el órgano competente y, sobre todo de qué modo se puede decidir si el cargo es retribuido, y lo que es más importante su importe. Debería exigirse una reserva estatutaria sobre el carácter retribuido del cargo, el sistema de retribución y las bases para su fijación anualmente por parte de la Asamblea General. Es más, el sistema y las bases debería incluir también la precisión de los conceptos retributivos que se van a incluir como puede ser una retribución fija, una variable en función de determinados indicadores, unos sistemas de ahorro o previsión, primas de seguros, o indemnizaciones por cese.

Una vez fijada la remuneración, resulta conveniente introducir medidas de transparencia y de publicidad, que no deben soslayar la conveniente previsión legal de limitaciones de carácter sustantivo como se analizará seguidamente. Este tipo de medidas se reducen a una sola en la legislación aplicable, como es la inclusión de la cuantía de la retribución de los administradores en la memoria anual (art. 40 LC; art. 60 LCCyM; art. 76 LCPA; art. 62 LCIB; art. 58 LSCRM; art. 51 LCLR), que ni siquiera se contempla en todas las regulaciones. Esta previsión legal es incompleta e insuficiente, ya que no se exige que se

incluya también en dicha memoria anual el importe recibido por el administrador en concepto de gastos ocasionados por el desempeño de su cargo, y lo que ha podido recibir si, a su vez, mantiene una relación laboral o de otro tipo con la sociedad cooperativa. Se trata, en definitiva, de que se pueda conocer cuál es la cuantía total que ha recibido el administrador por la prestación de todo tipo de servicios y por medio de cualquier tipo de contrato o relación con la sociedad cooperativa. Es más, esta información también debería en su caso alcanzar a la retribución recibida de otras sociedades cooperativas que pueden estar en el mismo grupo cooperativo.

Este doble e incluso múltiple vínculo que puede tener el administrador con la sociedad cooperativa suele admitirse (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:307), a pesar de que en no pocas ocasiones resulta difícil deslindar las funciones propias del cargo de administrador de las de un contrato laboral de alta dirección o de las de un contrato de arrendamiento de servicios. Esto se refleja, por ejemplo en el insuficiente, aunque único, art. 45.2. LCCV que establece que el administrador cesado no tendrá derecho a ninguna compensación económica salvo la que se pueda derivar de las relaciones laborales o de arrendamiento de servicios que tenga con la sociedad cooperativa. Lo contrario supondría derogar el principio de libre revocabilidad del administrador. El problema surge cuando el administrador mantiene otro tipo de relaciones jurídicas con la cooperativa, que puedan dificultar *de facto* su libre revocabilidad.

3.3. Limitaciones a la fijación de la remuneración

Apenas hay limitaciones legales respecto al sistema de remuneración empleado y a su cuantía. Precisamente en este aspecto se vislumbra con más claridad la escasa atención y el carácter deficiente e incompleto de la regulación en este punto.

En cuanto al sistema de remuneración, solamente en algunas legislaciones autonómicas se hace referencia al sistema basado en los resultados del ejercicio económico de la sociedad cooperativa, esto es, fundamentalmente en una participación en los beneficios por parte del administrador. Es evidente el riesgo que conlleva la elección de este sistema, al menos si se utiliza como único criterio para fijar la retribución. De esta manera, el administrador puede estar más interesado en un beneficio a corto plazo que se debe producir en un ejercicio económico, que en la sostenibilidad de la sociedad cooperativa a medio y largo plazo y en el cumplimiento de los principios cooperativos. Por estas razones, no se permite fijar, en su caso, la retribución de los administradores conforme a este sistema en virtud del

art. 50 LCCyL; art. 39.2. LCA; art. 38.6. LSCExt y art. 53 LCCan. Se defiende esta prohibición por parte de la doctrina (Gadea, 2000:184), que en la anterior Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, sí se contenía (art. 59). Cabe señalar que en el ámbito de las sociedades de capital sí se permite, pero se establecen una serie de limitaciones, llegando incluso a una limitación porcentual en el caso de la sociedad de responsabilidad limitada [art. 218 Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante LSC) recientemente modificado por la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo].

No se establece, por su parte, ninguna referencia sobre otros posibles sistemas que pueden conllevar el pago de una remuneración fija, o variable en función de otros indicadores distintos de los resultados económicos de la sociedad, o una combinación de ambos componentes. Igualmente, tampoco se alude a si la retribución puede ser en metálico, o en especie, como aportaciones sociales, o la transmisión de derechos que supongan la posibilidad de suscribir aportaciones voluntarias, obligatorias o de otro tipo de la sociedad cooperativa en un plazo y a un precio determinados, u otra serie de prestaciones no dinerarias, como puede ser la entrega o el uso de un vehículo, o aportaciones a un fondo o plan de pensiones.

Además, se podrían establecer sistemas diferentes para los administradores en función de su grado de compromiso y de su dedicación al cargo (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:307).

Más discutible resulta la posibilidad de incluir como remuneración una compensación en caso de cese (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:307), si tenemos en cuenta el principio de libre revocabilidad ya mencionado. Si así se hiciera, se estaría impidiendo *de facto* la revocación libre del administrador por parte de la Asamblea general, lo que no estaría justificado, más allá de que en la práctica se consiga un resultado análogo por medio de un contrato laboral de alta dirección o de otro tipo de vínculo con la sociedad. Igualmente, resulta difícil justificar que el administrador tenga derecho a una indemnización en caso de cese por haber incumplido sus funciones. En esta dirección, cabe destacar el recientemente modificado art. 217.2.f) LSC, que prevé que el administrador de una sociedad de capital no podrá percibir, en su caso, la indemnización pactada por cese si ha incumplido sus funciones. Esta norma es heredera, aun bastante laxa, del régimen de las entidades de crédito recogido en la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, concretamente de sus arts. 32-36 que establecen un control mayor no sólo formal, sino

especialmente sustantivo o material de la política de remuneraciones de los administradores y otros empleados que incidan significativamente en la asunción de riesgos de las entidades de crédito.

Respecto a la cuantía de la retribución, no se establecen apenas limitaciones. Solamente en algunas normativas autonómicas se prevén algunas restricciones. Así sucede en el art. 43.5. LCM que establece la necesidad de que se fijen las remuneraciones con criterios de moderación, termino éste que no deja de ser ambiguo y difícil de precisar, ya que dependerá de las circunstancias concurrentes en cada supuesto valorar si realmente la remuneración percibida por los administradores es moderada, en otras palabras, razonable o no. Este criterio de moderación se considera que debe regir con especial intensidad en las sociedades cooperativas por sus características desde un punto de vista de lógica económica (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:308). Más allá de esta consideración genérica que debe reforzarse, solamente en dos regulaciones se establecen limitaciones algo más concretas. Por una parte, se exige que las remuneraciones sean siempre proporcionadas a las prestaciones efectivamente realizadas en el ejercicio del cargo por parte del administrador (art. 43.5. LCM; art. 60.1. *in fine* LCCyM), posición más adecuada que prohibir sin más la retribución de los administradores que no realicen tareas de gestión directa, y que permite retribuir en mayor medida a quien realmente presta más servicios a la sociedad cooperativa, y contribuye, en definitiva, más a la gestión y al desarrollo de la cooperativa. Igualmente, las remuneraciones deben ser proporcionadas al volumen económico de la cooperativa (art. 43.5. LCM; art. 60.1. *in fine* LCCyM), en otras palabras, a los gastos en gestión que se pueda permitir la cooperativa dado su tamaño. Por otra parte, la remuneración podrá abonarse con cargo a excedentes disponibles, lo que no puede suponer de ninguna manera que no se puedan cubrir los Fondos obligatorios y estatutarios, ni la posibilidad de retornos a los socios (art. 43.5. LCM; art. 60.1. *in fine* LCCyM). De esta forma se intenta garantizar que la prioridad en ningún caso sea la remuneración de los administradores, sino la cobertura de los fondos obligatorios y estatutarios que pueda tener la cooperativa y proceder, en su caso, antes al reparto de los retornos cooperativos a los socios que a retribuir a los administradores.

Como se ha puesto de manifiesto a lo largo del presente epígrafe, el control sustantivo de la política retributiva es apenas inexistente. En cualquier caso, no se debe estimar imposible un control material de los sistemas, de los conceptos y de la cuantía de la remuneración de los administradores. Si bien es cierto que todavía queda por reforzar el que

se puede denominar como control formal, esto es, las medidas de transparencia y publicidad de este aspecto del gobierno de las sociedades cooperativas que suele ser el objeto central de atención de la regulación (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:309).

4. BREVE REFERENCIA A LA POSIBLE IMPUGNACION DE LOS ACUERDOS SOCIALES RELATIVOS A LA REMUNERACION DE LOS ADMINISTRADORES

Dado que como se ha comprobado si se establece el carácter retribuido del cargo de administrador, no hay apenas limitaciones a su cuantía, y en no pocas ocasiones ni siquiera se exige la previsión estatutaria del sistema de remuneración y las bases para su fijación anual por parte de la Asamblea general, resulta conveniente plantearse la eventual eficacia de otros instrumentos de la legislación cooperativa. Esta falta de regulación “no significa una absoluta libertad en la política de remuneraciones” (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009:308), sino que el interés social como límite general debe cumplir también esta función respecto a la política retributiva de los administradores de una sociedad cooperativa.

En este sentido, como será la Asamblea general el órgano social que fijará, en su caso, con mayor o menor libertad en función de si los estatutos prevén o deben prever el sistema y las bases para su posterior fijación de su cuantía al cierre del ejercicio social, debe abordarse la posible impugnación de los acuerdos de la Asamblea general cuyo contenido verse sobre la remuneración de los administradores.

Podrán ser impugnados los acuerdos de la Asamblea General que sean contrarios a la Ley, que se opongan a los Estatutos o lesionen, en beneficio de uno o varios socios o terceros, los intereses de la cooperativa (art. 31.1. LC; art. 39.1. LCE; art. 38 LCM; art. 38 LCCat; art. 40 LCCV; art. 40 LCG; art. 35 LSCA; art. 39 LCCyL; art. 36 LCA; art. 54 LCCyM; art. 57 LCPA; art. 42 LCCan; art. 46 LCIB; art. 35 LSCExt; art. 47 LSCRM; art. 44 LCLR; art. 36 LCN). En este sentido, dadas las escasas normas legales sobre la retribución de los administradores, las causas de impugnación de este tipo de acuerdos sociales consistirán normalmente en que son contrarios a los estatutos, si éstos establecen algunas pautas, y no se cumplen sin haberse modificado previamente los estatutos sociales. Y sobre todo, se podrá fundar esta impugnación del acuerdo social correspondiente en que éste es contrario al interés de la sociedad cooperativa en beneficio de los administradores, ya sean éstos, a su vez, socios o no. El problema reside en determinar qué debe entenderse concretamente por interés social en una sociedad cooperativa, concepto que no está definido ni concretado legalmente. En el

ámbito de las sociedades de capital, también se alude al interés social como un límite genérico, y se define únicamente como el interés de la sociedad, lo que ha suscitado principalmente dos posiciones en la doctrina debido a que en el seno de una sociedad se encuentran representados múltiples intereses, que no coinciden siempre. Se puede estimar que el interés social se correspondería con el interés de los socios (Duque, 1957: 73 y ss.; Alfaro, 1995: 51 y ss.), como sujetos del contrato social. Igualmente, se puede adoptar una visión más amplia, y considerar que el interés social no sólo está constituido por los intereses de los socios, sino también por los de otros sujetos contemplados y protegidos en la legislación aplicable, como, por ejemplo, los acreedores de la sociedad, sus trabajadores o la sociedad en general (Esteban, 1982: 123 y ss.; Alonso, 1991: 559-561). En concreto, ante una sociedad cooperativa se puede defender aún más esta segunda postura, conectando los intereses de la cooperativa con los principios cooperativos, que incluyen en séptimo lugar el relativo al interés por la comunidad en la que se insertan. No obstante, esta cuestión no puede ser más desarrollada en el marco de este trabajo.

En cualquier caso, un acuerdo social que fije una retribución excesiva teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes como son, especialmente una situación económica delicada de la sociedad cooperativa, unos resultados económicos negativos, o una gestión inadecuada de los administradores, e incluso la amplia superación de la media de remuneración en el sector de que se trate, podrá llegar a ser considerado anulable y dejado consecuentemente sin efecto.

Igualmente, también se podrán impugnar los acuerdos que versen sobre el resarcimiento a los administradores de los gastos ocasionados por el desempeño de sus cargos. En este supuesto, puede tratarse de acuerdos de la Asamblea general, y también más habitualmente de la impugnación de acuerdos del Consejo Rector, cuyos acuerdos también pueden impugnarse aparte de por ser contrarios a la ley o a los estatutos, por ser contrarios a los intereses de la cooperativa en beneficio de uno o más socios o terceros (art. 37 LC; art. 49 LCE; art. 44 LCM; art. 47 LCCat; art. 46.6. LCCV; art. 52 LCG; art. 41 LSCA; art. 45 LCCyL; art. 68 LCCyM; art. 72 LCPA; art. 48 LCCan; art. 54 LCIB; art. 43 LSCExt; art. 53 LSCRM; art. 55 LCLR). No obstante, si el órgano de administración está compuesto por un administrador único, o administradores mancomunados o solidarios, y la Asamblea general no adopta ningún acuerdo social específico sobre este tema, solamente podrá valorarse este aspecto y su adecuación al interés de la sociedad cooperativa en el marco de la censura de la

gestión social de los administradores y más concretamente de la aprobación de las cuentas anuales.

Además, hay que tener en cuenta los supuestos en que el cargo de administrador sea gratuito por no preverse nada en los estatutos o por previsión legal, y el administrador reciba retribuciones por parte de la sociedad cooperativa por la realización de trabajos o prestación de servicios distintos de los que derivan de su cargo. Si realmente estos servicios no se corresponden con los propios del cargo de administrador y son reales, podrán ser remunerados, y no habrá vulneración en este caso de una norma estatutaria. Así en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra (Sección 3ª), de 2 de diciembre de 2002, nº 262/2002 (JUR 2003/32601) se desestimó la demanda de impugnación del acuerdo social de aprobación de las cuentas anuales, por considerar, entre otros motivos, que la retribución por trabajos concretos prestados por el administrador a la sociedad no vulneraba el interés social, ya que él los hizo en nombre e interés de la cooperativa. No se presta atención en la resolución judicial indicada a si los trabajos realizados por el administrador son inherentes o no a su cargo, aunque de la lectura de los fundamentos de derecho parece desprenderse que no lo eran. Y en cambio, sí se destaca que no resulta acreditado el perjuicio a la sociedad cooperativa, cuando debería bastar con que éste fuese potencial para poder considerar que el acuerdo social impugnado vulneró el interés social, y en consecuencia resultaba inválido.

5. INCIDENCIA DEL CARÁCTER RETRIBUIDO DEL CARGO Y DE SU IMPORTE EN EL RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES

Los administradores deberán responder por los daños causados a la propia sociedad cooperativa, a los socios, y a terceros como los acreedores sociales. Los presupuestos para que concurra la responsabilidad de los administradores son una acción u omisión contraria a la ley, a los estatutos o a sus deberes, implicando cualquiera de estos supuestos una conducta, al menos negligente o culposa; un daño; y una relación de causalidad suficiente entre la actuación del administrador y el daño (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009: 302-304). De forma similar se regula en el ámbito de las sociedades de capital (Sánchez Calero, 2007: 63 y ss.; Marín de la Bárcena, 2005: 171). En cambio, en algunas regulaciones autonómicas el segundo presupuesto se formula de forma distinta, puesto que se alude al dolo, al abuso de facultades y a la culpa o negligencia grave del administrador como en la LCM, LCCV, LCA, LCLR, LCN, así como en la LSCExt con términos similares que no siempre idénticos, que recuerdan al art. 144 Código de Comercio que regula la responsabilidad de los socios colectivos y, por ende,

en principio, también gestores en las sociedades colectivas. Por su parte, el art. 43 LC se limita a remitirse a la regulación aplicable a las sociedades anónimas, lo que supone actualmente su remisión a los arts. 236-241 LSC, de forma similar también en el art. 61 LSCRM. En cambio, otras normativas optan por regular con detalle el régimen de responsabilidad de forma similar (arts. 47-48 LCE; arts. 50-51 LSCA; arts. 45-46 LCCat; art. 47 LCCV; arts. 50-51 LCG; art. 51 LCCyL; art. 42 LCA; arts. 63-64 LCCyM; arts. 66-68 LCPA; art. 54 LCCan; arts. 63-64 LCIB; art. 42 LSCExt; art. 54 LCLR y más escuetamente en el art. 44 LCN), aunque omitiendo aspectos relevantes como, especialmente la acción individual de responsabilidad.

En definitiva, queda claro que la responsabilidad del administrador no es objetiva, y su conducta debe ser dolosa o culposa. No obstante, como ya se ha expuesto, no todos los administradores de una sociedad cooperativa perciben una remuneración. Es más, histórica y tradicionalmente se trata de cargos gratuitos, lo que genera no pocas tensiones y conflictos (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009: 302). Por este motivo, se puede llegar a considerar que su responsabilidad en caso de que lleven a cabo una conducta negligente y a consecuencia de ella se produzca unos daños y perjuicios para la sociedad o para terceros debería minorarse teniendo en cuenta su eventual carácter no retribuido. En cambio, si su labor es retribuida estaría justificado exigirles con mayor rigor responsabilidad por los daños que puedan causar a la cooperativa o a terceros. En definitiva, se pretende así establecer un patrón de diligencia o un estándar de conducta distintos del administrador en función de si percibe o no una retribución por el ejercicio de su cargo. Este planteamiento solamente ha encontrado refrendo legal explícito en el art. 47.1. LCE, que afirma que la responsabilidad de los administradores “... deberá estimarse con más o menos rigor en función del carácter retribuido o no del cargo”.

Esta diferenciación en función del carácter retribuido o no del cargo parece olvidar varios aspectos de importancia. En primer lugar, con independencia de la posibilidad de percibir una retribución por las labores realizadas, la asunción de un cargo como es la de administrador de una sociedad cooperativa debe realizarse responsablemente, y no puede ser su carácter no retribuido un argumento válido para minorar la responsabilidad del administrador, y, en definitiva, para estimar que éste debe cumplir con los deberes de diligencia y lealtad en menor medida por no percibir propiamente una remuneración por el ejercicio del cargo. Si bien es cierto que si se trata de un socio de la cooperativa, tiene la

obligación de aceptar su designación como administrador, también lo es que uno de los principios cooperativos es el de puertas abiertas, por lo que si el socio no está dispuesto a asumir este tipo de cargos puede irse de la cooperativa. En segundo lugar, considerar que simplemente por el hecho de que el cargo no sea retribuido, el administrador no percibe ningún tipo de beneficio por el ejercicio de sus funciones no es en muchas ocasiones real. En efecto, puede emplearse la posibilidad de compensar gastos y perjuicios que ocasiona el ejercicio del cargo con el fin de retribuir indirectamente al administrador, o la de establecer otro tipo de relaciones entre el administrador y la sociedad que permitan que el primero obtenga una remuneración por prestar otro tipo de servicios o por ejercer labores en ocasiones difícilmente distinguibles de las que lleva a cabo como administrador. En último lugar, esta medida no es desde luego una manera de incentivar la diligencia y la profesionalidad en la labor de administración de una sociedad cooperativa, puesto que un adecuado régimen de responsabilidad de los administradores puede tener un considerable efecto disuasorio y preventivo en cuanto a la realización de conductas inadecuadas para los intereses de la sociedad cooperativa. Por todos estos motivos, no se debería tomar en consideración el carácter retribuido o no del cargo de administrador a la hora de determinar su responsabilidad y el rigor de ésta.

De todos modos, el administrador cuenta con unas causas de exoneración que suponen, en general, no haber intervenido en la adopción y ejecución del acuerdo que ocasionó el daño, desconocer su existencia o conociéndolo hacer todo lo posible para evitar el daño (por ejemplo, art. 37 LC; art. 47.2. LCE). No obstante, se encuentran posiciones diferentes en la legislación aplicable en cuanto a si la ausencia por parte de un miembro del Consejo Rector en la reunión, esto es, el desconocimiento del acuerdo le exonera de responsabilidad o no, y consecuentemente es necesario que el administrador haya hecho algo más, haya adoptado realmente una actitud activa, que resulte acorde con su deber de diligencia, para poder exonerarse de responsabilidad. Así en el art. 50.3.b) LSCA y en el art. 51.2.b) LCCyL se alude a la ausencia de un miembro del Consejo Rector como causa de exoneración, pero matizándolo con el principio de la buena fe al exigir que no hayan tenido oportunidad de conocer el acuerdo adoptado. A pesar de este matiz, no deja de ser criticable, que se llegue a considerar que el administrador puede no tener oportunidad de conocerlo, cuando debería derivarse su obligación de conocimiento del acuerdo de su deber de diligencia.

Se puede reclamar la responsabilidad de los administradores por los daños causados directamente al patrimonio o intereses de la sociedad cooperativa mediante el ejercicio de la acción social. Sin embargo, la denominada acción individual solamente se regula en algunas normativas autonómicas (art. 48.6. LCE; art. 51.6 LSCA; art. 47 LCCV; art. 46.3. LCCat; art. 42.3. LCA; art. 68 LCPA; art. 54.3. LCCan; art. 64.5. LCIB; art. 54.7. LCLR). Cabe recordar que la legislación estatal se remite a la legislación aplicable a las sociedades de capital, que sí prevé expresamente la acción individual de responsabilidad frente a los administradores (art. 241 LSC). Mediante la acción individual un tercero como un socio o un acreedor puede reclamar a los administradores de la cooperativa, si estos últimos le han causado un daño directamente en sus intereses patrimoniales. Conviene subrayar que en algunas normativas autonómicas únicamente se alude a la posibilidad de que el tercero que exija responsabilidad a los administradores sea un socio (art. 51.6 LSCA; art. 47.4. LCCV; art. 64.5. LCIB), obviando, por ejemplo el supuesto de un acreedor social no socio.

No puede obviarse, por último, que una remuneración que pueda considerarse excesiva, en especial a la luz de las circunstancias concurrentes, como una situación preconcursal de la sociedad cooperativa, puede constituir motivo suficiente para reclamar la responsabilidad de los administradores por los daños y perjuicios ocasionados a la sociedad cooperativa. Si concurre una causa de disolución, e incluso debe solicitarse la declaración de concurso, se contempla generalmente el deber del administrador de promover la disolución de la sociedad cooperativa, y solamente en algunas se establece una responsabilidad específica de los administradores por no promoverla (art. 97.4. LSCRM; art. 112.5. LCCyM; art. 95.5. LCM; art. 92.4. LCCan). Aunque no haya en general una norma especial como la del art. 367 LSC en la legislación cooperativa, se podrá exigir responsabilidad a los administradores en caso de que no hayan promovido la disolución y/o el concurso de la sociedad cuando era debido, acreditando que se ha producido un daño en los intereses de la sociedad o de un tercero como puede ser un acreedor social por el incumplimiento de una obligación legal por parte de los administradores (Sacristán, 2006: 139-166). No obstante, hay que tener en cuenta, en caso de que la cooperativa sea declarada en concurso de acreedores, la existencia de una responsabilidad concursal si el concurso se califica como culpable y que puede afectar a los administradores sociales pudiendo llegar a responder éstos personalmente por las deudas sociales.

Desde luego ni este último ni otros serán supuestos sencillos, dado que puede resultar difícil acreditar alguno de los presupuestos de la acción de responsabilidad, como el daño o perjuicio sufrido por la sociedad cooperativa o por un tercero y la relación de causalidad entre el daño y la percepción de una excesiva retribución por parte de los administradores. Este aspecto se destaca en la Jurisprudencia, así en las Sentencias del Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 2006, nº 912/2006 (RJ 2006/6499), o de 11 de julio de 2007, nº 809/2007 (RJ 2007/3883).

6. CONCLUSIONES

En general, se presume legalmente que el cargo de administrador en una sociedad cooperativa es gratuito, lo que no impide que el administrador tenga derecho a que se le resarzan los gastos ocasionados por el desempeño de su cargo. Este derecho apenas está regulado legalmente, y tampoco se exige que sea objeto de desarrollo estatutario, lo que puede suponer que se aproveche este derecho para encubrir una verdadera retribución a los administradores de las sociedades cooperativas. Asimismo, el propio concepto de gastos dista de ser claro y preciso, planteándose dudas con compensaciones que pueden considerarse fácilmente como retribuciones en especie como las dietas por asistencia a las reuniones del Consejo Rector, o las primas del seguro de responsabilidad civil de los administradores. Este último concepto lleva a plantearse si también los perjuicios que pueda sufrir el administrador en el ejercicio de su cargo se pueden entender incluidos en el concepto de gastos.

Si el cargo de administrador es retribuido, debería determinarse en cualquier caso el sistema, los conceptos retributivos, así como las bases para su fijación estatutariamente, aprobando anualmente la Asamblea general su importe concreto. Además, deberían establecerse restricciones, al menos estatutarias sobre el sistema de remuneración y su cuantía. Un sistema retributivo basado solamente en la participación en beneficios sin ulteriores limitaciones o que incluya una elevada indemnización por cese, o una retribución variable importante en función de indicadores cortoplacistas puede perjudicar notablemente la debida alineación de intereses entre el administrador y la sociedad cooperativa. En estos supuestos, el administrador tendrá un interés personal en conseguir los mejores resultados económicos en cada ejercicio social, sin que tenga el mismo aliciente por lograr la sostenibilidad de la sociedad cooperativa y su desarrollo a medio y largo plazo. Este riesgo no se soslaya por el mero hecho de que el administrador sea, a su vez, socio.

Además, debería hacerse hincapié en la necesidad de reforzar la transparencia y la publicidad sobre la retribución del administrador, que debe comprender todos los ingresos que pueda obtener el administrador de la sociedad cooperativa con independencia de la vía empleada. En este sentido, no se debería permitir un doble vínculo del administrador con la sociedad, uno de carácter mercantil u orgánico, y otro laboral de alta dirección, sin que realmente se estén desarrollando por parte del administrador tareas diferentes y particulares. De lo contrario, se está dificultando en gran medida *de facto* el principio de libre revocabilidad de los administradores por parte de la Asamblea general, que supone la principal medida de control de la gestión social.

Como la regulación aplicable a las sociedades cooperativas es parca e insuficiente en este aspecto, solamente queda en caso de que la retribución del administrador sea excesiva atendiendo a las circunstancias la impugnación del acuerdo social correspondiente de la Asamblea general alegando principalmente la lesión de los intereses de la cooperativa en beneficio de un tercero o de un socio como puede ser el propio administrador.

Igualmente, cabe exigir responsabilidad a los administradores en caso de que concurran los presupuestos necesarios. Fundamentalmente deberá acreditarse la existencia de un daño, y su relación de causalidad con la conducta del administrador, concretamente con la percepción de una retribución excesiva y desproporcionada.

Asimismo, el carácter retribuido o no del cargo no debe afectar al patrón de diligencia de un administrador de una sociedad mercantil como es una cooperativa y en consecuencia al rigor con el que se debe exigir responsabilidad por los daños que ocasione a la sociedad o a terceros.

Finalmente, la responsabilidad de los administradores por no promover la disolución o, en su caso, el concurso de acreedores de la sociedad cooperativa debería regularse expresamente en la legislación sobre cooperativas, teniendo en cuenta en este último caso la eventual existencia de una responsabilidad concursal de los administradores si la sociedad es declarada en concurso y éste se califica como culpable.

BIBLIOGRAFÍA

ALFARO AGUILA-REAL, J. (1995) *Interés social y Derecho de suscripción preferente*. Madrid: Civitas.

- ALONSO LEDESMA, C. (1991) Algunas consideraciones sobre el juego de la cláusula del interés social en la supresión o limitación del derecho de suscripción preferente. En: *Derecho mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios en homenaje a José Girón Tena*. Madrid: Civitas, pp. 559 y ss.
- DUQUE, J. (1957) *Tutela de la minoría. Impugnación de acuerdos lesivos (art. 67 LSA)*. Valladolid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- ESTEBAN VELASCO, G. (1982) *El poder de decisión en las sociedades anónimas*. Madrid: Civitas.
- GADEA SOLER, E.; SACRISTÁN BERGIA, F. y VARGAS VASSEROT, C. (2009) *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del Siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*. Madrid: Dykinson.
- GADEA SOLER, E. (2000) *Derecho de las Cooperativas (Análisis de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco)*. 2ª edición. Bilbao: Universidad de Deusto.
- GARCÍA MÁS, F. J. (2001) De los órganos de la sociedad cooperativa. En GARCÍA SÁNCHEZ, J. A. *Cooperativas: comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Vol. I. Madrid, pp. 139 y ss.
- IRIBARREN BLANCO, M. (2005) *El seguro de responsabilidad civil de los administradores y altos directivos de sociedades de capital (D&O)*. Madrid: Civitas.
- MARIN DE LA BARCENA, F. (2005) *La acción individual de responsabilidad frente a los administradores de sociedades de capital (art. 135 LSA)*. Madrid: Marcial Pons.
- MORILLAS JARILLO, M.J. y FELIÚ REY, M. (2000) *Curso de cooperativas*. Madrid: Tecnos.
- MUÑOZ MEDRAÑO, Mª C. y BRIONES PEÑALVER, J. (2011) Good governance in the entities of the social economy. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº. 73, octubre, pp. 171-191.
- OLAVARRIA IGLESIA, J. (2011) Órganos sociales II. El consejo rector y los administradores. En: FAJARDO GARCÍA, G. *Cooperativas: Régimen Jurídico y Fiscal*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 129-142.
- PANIAGUA ZURERA, M. (1997) La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social. Vol.1. T. XXII. En: JIMENEZ SANCHEZ, G. J. *Tratado de Derecho mercantil*. Madrid: Marcial Pons.
- PASTOR SEMPERE, C. (2006) Órgano de administración. En: PULGAR EZQUERRA, J.; VARGAS VASSEROT, C. *Cooperativas Agrarias y Sociedades Agrarias de Transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 493-563.

- PASTOR SEMPERE, C. (2002) *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*. Madrid: Edersa.
- PAZ CANALEJO, N. (2002) *La sociedad cooperativa ante el reto de los mercados actuales. Un análisis no sólo jurídico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- RONCERO SÁNCHEZ, A. (2002) *El seguro de responsabilidad civil de los administradores de una sociedad anónima*. Pamplona: Aranzadi.
- SACRISTÁN BERGIA, F. (2006) El riesgo de responsabilidad del órgano de administración de las cooperativas en situaciones de insolvencia, o de pérdidas patrimoniales. *REVESCO, Revista de estudios cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, Nº. 89, pp. 139-166.
- SÁNCHEZ CALERO, F. (2007) *Los administradores en las sociedades de capital*. 2ª edición. Madrid: Civitas.
- VICENT CHULIÁ, F. (1990) Ley General de Cooperativas. T. XX. Vol. II. En: SANCHEZ CALERO, F. y ALBALADEJO GARCIA, M. *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial*. Madrid: Edersa.

DETERMINANTES DEL ISOMORFISMO INSTITUCIONAL DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO EN MÉXICO

POR

Graciela LARA GÓMEZ¹ y

Felipe A. PÉREZ SOSA²

RESUMEN

El propósito del presente trabajo es establecer si las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo se hacen isomorfas a la banca formal en México; debido a que tales entidades tradicionalmente han operado en un entorno de informalidad, pero últimamente han transitado hacia la formalización como consecuencia de las exigencias legales impuestas por entidades regulatorias. Para este fin, el presente estudio se llevó a cabo con una orientación metodológica mixta, en la que los resultados obtenidos mediante técnicas cualitativas fueron confirmados con inferencias estadísticas basadas en pruebas de hipótesis. Con el enfoque cualitativo pudo establecerse que los administradores de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México, han centrado sus esfuerzos en cumplir con los ordenamientos normativos surgidos a partir de 2001, experimentando un isomorfismo coercitivo originado por las exigencias del Estado. Con las pruebas estadísticas se determinó que: a) No se detectan evidencias de isomorfismo en los montos de activos totales; b) Sí se encuentran rasgos de isomorfismo en la cartera total y en la captación total. Incluso, pudo observarse evidencia que sugiere que en estos indicadores algunas sociedades cooperativas presentan niveles más aceptables que algunos bancos; c) Finalmente, se determinó que el isomorfismo existente en el índice de morosidad se presenta en tres rangos diferenciados de las entidades estudiadas. En conclusión, es de preverse que las sociedades cooperativas de ahorro y

¹ Profesor-investigador de la Universidad Autónoma de Querétaro. Dirección de correo electrónico: glara@uaq.mx.

² Profesor-investigador de la Universidad Autónoma de Querétaro. Dirección de correo electrónico: fperez@uaq.mx

préstamo en México sigan experimentando cambios impulsados por la regulación y el mercado, los cuales propiciarán que el isomorfismo mimético prevalezca entre ellas.

Palabras clave: Cambio organizacional, neoinstitucionalismo, sector financiero, ahorro y crédito popular, pruebas de hipótesis.

Claves Econlit: C12, G21, L33.

DETERMINANTS OF THE INSTITUTIONAL ISOMORPHISM OF THE SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVES IN MEXICO

ABSTRACT

The aim of this work is to establish whether the savings and credit cooperatives are isomorphic to the formal banking system in Mexico; because those entities have operated traditionally in an environment of informality, but lately some of them have moved toward the formalization as a result of the requirements imposed by regulatory bodies. To this end, the present study was carried out with a mixed methodological approach, in which the results obtained through qualitative techniques were confirmed with statistical inferences based on hypothesis testing. With the qualitative approach could be established that the managers of the savings and credit cooperatives in Mexico have focused their efforts on meeting the regulatory systems arising from 2001 ; and with the results of the statistical tests it was determined that: a) No evidence of isomorphism is detected in the amounts of total assets; b) Isomorphism traits are found in total loans and total deposits. In addition, it could be observed evidence suggesting that in these topics, the degree of institutionalization of some cooperatives is higher than that of some banks; c) Finally, it was determined that the existing isomorphism in the default rate is presented in three different ranges, depending on the degree of institutionalization of the studied entities. In conclusion, it is expected that the savings and credit cooperatives in Mexico will continue to experience changes driven by regulation and the market, which will encourage that the mimetic isomorphism prevail among them.

Keywords: Organizational change, new institutionalism, financial sector, savings and credit, hypothesis testing.

1. INTRODUCCIÓN

El cambio organizacional es un proceso que comprende la absorción de elementos que influyen y ejercen presión en las organizaciones; se manifiesta a través de la reconfiguración de las estructuras y su permanente construcción. Esta situación es conocida como *isomorfismo*, concepto propuesto por DiMaggio y Powell (2001), el que puede explicarse como el proceso limitador que obliga a una unidad de una población a parecerse a otras unidades que enfrentan las mismas condiciones ambientales.

En este sentido, las cooperativas como una de las principales organizaciones en la economía social, despliegan sus actividades en un campo organizacional definido: el sector financiero popular. En este contexto, es de interés conocer los procesos de isomorfismo existentes en las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México, las que desde 1951 han operado en un entorno de informalidad, pero que en los últimos años se han visto obligadas a transitar hacia la formalización, en cumplimiento a disposiciones regulatorias. Por tanto, el propósito del trabajo fue establecer si dichas entidades se hacen isomorfas a otras organizaciones del sector financiero, específicamente a la banca formal. De forma que el objetivo de este trabajo es: Determinar en qué medida las cooperativas de ahorro y préstamo, a partir de los procesos de cambio impulsados por la regulación, se hacen isomorfas a su ambiente tomando características de las instituciones bancarias, mediante la comparación de distintas variables.

Para este fin, se llevó a cabo una metodología de investigación mixta, con la que desde el enfoque cualitativo se busca comprender el proceso dinámico en que se ven inmersas las cooperativas y cómo estas se van adaptando a procesos de cambio; y desde una metodología cuantitativa basada en pruebas estadísticas, se comprueban dichos procesos considerando un nivel de confianza probabilístico. De esta manera, la importancia del estudio es que permite una aproximación holística a las realidades estudiadas, comprendiendo los datos en el contexto que se presentan e identificando las similitudes que surgen entre las cooperativas y la banca, a partir de la adopción de la regulación financiera para el sector financiero popular.

Así, la estructura de este trabajo es como sigue. En el apartado 2 se desarrolla el marco teórico sobre el cual se fundamentan los postulados que dan lugar a la investigación. En el apartado 3, se describe el contexto en el que desarrollan sus actividades los sujetos del estudio. Mientras que en el 4, se expone la metodología llevada a cabo en la investigación y

en el 5, se muestran los resultados obtenidos, su desarrollo e interpretación, Y finalmente, en el apartado 6 se exponen las conclusiones derivadas de dichos resultados.

2. MARCO TEÓRICO

DiMaggio y Powell (2001: 107) definen al cambio organizacional como “*el cambio en la estructura formal, la cultura organizacional y las metas, programas o misión*” de las organizaciones; el que según Pfeffer (2000), es un proceso que comprende la absorción de elementos que influyen y ejercen presión en las organizaciones, y se manifiesta a través de la adaptación de estructuras que satisfacen las exigencias del contexto y la permanente construcción de la organización.

En este sentido, la Teoría Ecológica Poblacional (Hannan y Freeman, 1984) profundiza en las ideas acerca de la variación, selección y procesos de retención de las organizaciones en su relación con el ambiente, como condición básica de operación y sobrevivencia. Dicha teoría se retoma desde una perspectiva neoinstitucionalista, con lo que se ofrecen nuevas perspectivas para abordar el cambio en el ambiente institucional; de esta forma, se asume que el cambio organizacional puede ser *isomorfo* y que esta característica facilita el éxito y la supervivencia de las organizaciones.

El desarrollo del enfoque neoinstitucionalista como una aproximación válida para el análisis de las organizaciones, ha proliferado en investigaciones empíricas y ha servido como base para la perspectiva orgánica, la cual pretende identificar rápidamente los cambios en el medio ambiente, a la vez que demanda flexibilidad de las organizaciones para innovar y adaptarse a ellos. En este contexto, Meyer y Rowan (2001: 93), proponen que “*las organizaciones que incorporan elementos socialmente legitimados y racionalizados en sus estructuras formales maximizan su legitimidad y aumentan sus recursos y capacidad de supervivencia*”; asimismo, dichos autores sustentan la tesis de que “*las perspectivas de supervivencia a largo plazo de las organizaciones aumentan a medida que las estructuras del Estado se hacen más complejas y las organizaciones responden a reglas institucionalizadas*”.

Esto significa que las organizaciones que habitan en ambientes complejos y tienen éxito al hacerse isomorfas a ellos, obtienen legitimidad y los recursos que requieren para sobrevivir; al mismo tiempo que las organizaciones que hacen innovaciones o cambios pueden llevar a otras a imitarlas, como consecuencia de las presiones institucionales que favorecen un mayor grado de institucionalización. Esta situación es conocida como

isomorfismo, concepto que es definido por DiMaggio y Powell (2001) como el proceso limitador que obliga a una unidad de una población a parecerse a otras unidades que enfrentan las mismas condiciones ambientales, propiciando el surgimiento de fuerzas poderosas que las hacen cada vez más similares.

El isomorfismo institucional se plantea en virtud de tres mecanismos de cambio: El isomorfismo coercitivo, el isomorfismo mimético y el isomorfismo normativo. El primero es el resultado de presiones, formales e informales, que ejercen sobre una organización otras más influyentes, que también lanzan expectativas culturales a la sociedad a la que pertenecen. En algunos casos el cambio organizacional que surge en este mecanismo de isomorfismo es la respuesta a un mandato de gobierno, que implica la existencia de un ambiente legal común y que afecta aspectos de la conducta y estructura de una organización.

En cuanto al isomorfismo mimético, este apunta a que las organizaciones se construyen siguiendo el modelo de otras, en donde la incertidumbre es esa fuerza poderosa que propicia la imitación. De forma que, cuando hay ambigüedad en las metas o cuando existe incertidumbre simbólica en el ambiente, el modelado es la respuesta. La organización de la que se toma el modelo opera como la fuente de prácticas que las organizaciones toman prestadas; y puede estar consciente de ello o no, o bien, puede no desear ser copiada.

Finalmente, el isomorfismo normativo, que es relativo a la profesionalización, tiene dos fuentes importantes: una es la educación formal y la legitimidad que le da el tener una base cognoscitiva producida por especialistas universitarios; y la otra es el crecimiento y complejidad de redes profesionales que van más allá de una sola organización, a través de las cuales se difunden nuevos modelos.

Con cualquiera de estos mecanismos, el isomorfismo en las instituciones ambientales genera algunas consecuencias decisivas para las organizaciones, como: a) incorporar elementos que son legitimados exteriormente, más que en términos de eficiencia; b) emplear criterios de evaluación externos o ceremoniales para definir el valor de los elementos estructurales, y c) la dependencia respecto de instituciones fijadas exteriormente reduce la turbulencia y mantiene la estabilidad.

Si bien, los procesos de isomorfismo no se restringen a algún tipo de sector en específico, DiMaggio y Powell (2001) señalan que existe una mayor tendencia al isomorfismo cuando un campo organizacional ha quedado bien establecido; por ejemplo, como sucede en

el contexto en el que se desenvuelven las firmas del sector financiero, el cual es altamente institucionalizado (Scott, 2001).

En el campo de la economía social, particularmente el del cooperativismo, existen estudios que proponen que las cooperativas despliegan sus actividades en el dilema de la interacción entre la identidad institucional y el desarrollo empresarial. Raccanello (2012) retoma el tema del isomorfismo para señalar que el sector cooperativo se perciben conductas que emulan a las empresas tradicionales, cuyo objetivo central es el lucro, lo que las hace más efectivas y permitiendo su supervivencia en el mercado. El autor afirma que se observa en las cooperativas de consumo la búsqueda de competitividad, por lo que las bases doctrinales van desapareciendo, conduciéndolas a procesos de “*degeneración solidaria*” (p. 2) que las hace más parecidas a las empresas de capitales.

A su vez, Chaves y Soler (2004), manifiestan su preocupación por problemáticas de gobierno en el cooperativismo europeo que se traduce en procesos de desmutualización o transformación jurídica de las cooperativas, la conducta oportunista de miembros de consejos directivos y el reconocimiento legislativo al reconocimiento de capital no cooperativo, pretendiendo mejorar la capacidad económica – financiera, que erosiona la identidad de tales organizaciones. Por su parte, Spear (2004) señala que el isomorfismo en las cooperativas se ve influido por las actitudes y valores de los gerentes, así como por procesos de capacitación y educación que presionan hacia un comportamiento marcadamente empresarial, que puede generar un efecto degenerativo en las prácticas propias de las cooperativas.

Por esta razón, es de interés comprender el proceso dinámico en el que se ven inmersos unos participantes muy particulares del sector financiero mexicano: las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, instituciones que tradicionalmente han operado en un entorno de informalidad, pero que en los últimos años se han visto obligadas a transitar hacia la formalización, en cumplimiento a disposiciones regulatorias similares a las que prevalecen en la banca comercial.

3. CONTEXTO DE LOS SUJETOS DEL ESTUDIO

En un entorno internacional marcado por un crecimiento económico débil y desigual entre países y regiones; el sistema financiero ha venido cumpliendo su labor de transferir el ahorro hacia usos productivos. Las economías emergentes han sufrido una importante desaceleración. En el caso de México, dicho fenómeno se percibió durante 2013 en segmentos

como el industrial, en el cual se moderó la producción, principalmente en el sector manufacturero; también pudo ser visible en la caída del crecimiento del crédito.

Con este escenario, al primer semestre de 2013 los activos del sistema financiero ascendieron a casi \$1,000,000 millones de dólares de los EUA³, con un crecimiento real del 2.9 por ciento con respecto a la cifra del mismo periodo del año anterior. Cabe puntualizar el crecimiento de los activos de algunos intermediarios financieros con tasas mayores al 5 por ciento anual, como las sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, las sociedades de inversión, la banca de desarrollo y las entidades de ahorro y crédito popular. En contraste, la banca comercial y las casas de bolsa presentaron tasas de crecimiento menores.

De acuerdo con información del Banco de México (2013), en lo que concierne al sector financiero popular, integrado por sociedades de ahorro y préstamo, sociedades financieras populares, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, y uniones de crédito, las 283 entidades que representan este sector participan con el 1 por ciento de los activos totales del sistema financiero y con una tasa de crecimiento anual de los activos del 5.4 por ciento.

Según el Fideicomiso del Fondo de Protección Cooperativo (FOCOOP, 2015) en el sector financiero popular se encuentran las 692 cooperativas de ahorro y préstamo, inscritas en el Registro Nacional Único de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. El que se integra por 143 organizaciones autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), que administran el 85% de los activos totales del sector cooperativo y representan al 79% de los socios; mientras que 395 cooperativas operan en el nivel básico, administran el 2% de los activos del sector y representan al 4% de los socios. Cabe señalar que las cooperativas del nivel básico, no requieren de autorización de la CNBV para realizar operaciones de ahorro y préstamo, de forma que sólo están obligadas a proporcionar su información financiera y no cuentan con seguro de depósitos para sus socios.

Las autoridades financieras y el gobierno mexicano, han reconocido la debilidad del sector financiero popular, que durante 40 años no contó con leyes que regularan su funcionamiento; Siendo hasta el año de 1991 que se publica la reforma a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, para dar personalidad jurídica a las entidades informales a través de la figura de Sociedad de Ahorro y Préstamo; posteriormente, surgió la Ley General de Sociedades Cooperativas en 1994, permitiendo que tales

³ Al tipo de cambio del 4 de abril de 2014.

organizaciones pudieran realizar actividades de ahorro y préstamo. Finalmente, en 2001, dieron inicio las acciones para institucionalizar al sector; las cuales incluyeron la publicación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), la contratación de organismos internacionales para la certificación de las Federaciones de los Comités de Supervisión Auxiliar, que estarían encargados de la supervisión de las cooperativas de ahorro y préstamo; la intervención del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) para establecer y ejecutar las estrategias para la puesta en marcha de la legislación y se designó a la CNBV como responsable de la autorización y vigilancia del sector financiero (Lara, 2012).

Ante la resistencia de una buena parte de las cooperativas para adoptar la LACP, el 13 de agosto de 2009 se publica otra regulación específica para las cooperativas, denominada Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP). En dicha legislación fueron establecidas disposiciones encaminadas a la supervisión y vigilancia del sector, así como aspectos relacionados con los fondos de protección al ahorro. Actualmente, diversas acciones emprendidas con la publicación de la LACP han quedado sin efecto, tal como la integración de Comités de Supervisión Auxiliar a cargo de las Federaciones de Cooperativas; por tanto, las costosas certificaciones encomendadas a los organismos internacionales como Desarrollo Internacional Desjardins ya no son necesarias. Sin embargo, otras disposiciones siguen vigentes, como las acciones encaminadas a la autorización, vigilancia, supervisión y protección a ahorradores que están contenidas en la LRASCAP.

Con las diversas leyes publicadas y la normatividad emitida por organismos gubernamentales, las cooperativas han entrado en procesos de transformación en su estructura, toma de decisiones, mecanismos de control y vigilancia interna, que han conducido al sector en su conjunto a modificar su dinámica organizacional a fin de cumplir con las exigencias legislativas y aquellas que son impuestas por los órganos encargados de regular en sector como es el caso de la CNBV.

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el presente estudio se eligió la orientación metodológica mixta, que incluye la estrategia cualitativa y cuantitativa; buscando primordialmente comprender el proceso dinámico en que se ven inmersas las cooperativas y cómo estas se adaptan a procesos de cambio. La importancia del estudio es que permite un acercamiento holístico a las realidades

estudiadas, poniendo énfasis en la comprensión de los datos en el contexto que se presentan e identificando, las similitudes que surgen entre las cooperativas y la banca, a partir de la adopción de la regulación para el sector financiero popular.

Por tanto, el propósito del trabajo fue establecer si a partir de los procesos de cambio impulsados por la regulación a las sociedades cooperativas, dichas entidades entran en un proceso imitador que las hace más parecidas a otras organizaciones del sector financiero, específicamente a la banca formal en México. Los sujetos del estudio son las sociedades cooperativas, que son definidas por la Ley General de Sociedades Cooperativas (2001:1) como: *“Una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios”*.

Concretamente, la investigación se enfoca en las cooperativas de ahorro y préstamo, que son una clase particular de sociedades cooperativas cuya principal característica es que son organizaciones del sector social de la economía, que realizan actividades financieras exclusivamente con sus socios y cuya operación se fundamenta en principios y valores del cooperativismo, por lo que su objetivo se concentra en la generación de valor económico y social en favor de sus socios; esto quiere decir, que realizan actividades económicas rentables, a fin de obtener rendimientos que se destinarán al beneficio de los socios y la comunidad.

Para el enfoque cualitativo que forma parte de la presente investigación, se seleccionaron dos cooperativas de ahorro y préstamo de gran tradición en el sector ya que fueron fundadas entre 1955 y 1960. Ambas realizan operaciones en la Ciudad de Querétaro, México, se encuentran autorizadas por la CNVB y por su magnitud de operaciones se ubican en el nivel III. Para este segmento del estudio, el énfasis radicó en la comprensión de los datos en el contexto que se presentaron, por lo que para la recolección se emplearon instrumentos metodológicos como: la entrevista semiestructurada, la observación directa y el uso de la técnica de investigación documental. Cabe señalar que se realizaron entrevistas a directivos y gerentes, así como a funcionarios del Estado, responsables de los procesos de regulación del sector.

En cuanto al enfoque cuantitativo, se utilizaron herramientas estadísticas para hacer inferencias sobre los parámetros desconocidos de las poblaciones estudiadas, con base en la

información disponible en las muestras elegidas. Estas inferencias se realizaron mediante la aplicación de *pruebas de hipótesis*, las cuales según Wackerly, Mendenhall y Sheaffer (2002) consisten en confrontar una teoría con la observación, mediante la verificación de los datos muestrales. Para este fin, se llevan a cabo pruebas de hipótesis estadísticas con las que es posible contrastar el grado de isomorfismo existente en las variables de estudio, que son: los activos totales, la cartera total, la captación total y el índice de morosidad de las entidades analizadas.

Los *activos totales* representan el valor contable de los activos de las instituciones analizadas reportados a la CNBV. Este valor incluye el efectivo disponible, las inversiones en valores, la cartera de crédito vigente y vencido, reservas, activos fijos y otros. La *cartera total* representa el monto total de los créditos otorgados, tanto vigentes como vencidos, dentro de los que se consideran créditos comerciales, de consumo y vivienda. Por su parte, la *captación total* representa el monto de las cuentas de ahorro depositadas en las instituciones del estudio, el cual se refleja en sus pasivos. Por su parte, el *índice de morosidad* (IMOR) es determinado por la CNBV conforme a la Fórmula (1) (CNBV).

$$IMOR = \frac{\text{Saldo a fin de mes de la cartera de crédito vencida}}{\text{Saldo a fin de mes de la cartera de crédito total}} \quad (1)$$

Es pertinente señalar que estos indicadores son clave para las autoridades del sector, ya que actualmente su propósito es vincular a las entidades de ahorro y crédito popular con el Sistema Financiero Mexicano, mediante el énfasis en la sostenibilidad financiera de las operaciones y expansiones del sector y en la autosuficiencia obtenida mediante la captación de aportaciones de ahorro (CNBV).

4.1. Selección de la muestra del estudio estadístico

Para llevar a cabo el segmento cuantitativo del presente estudio, se realizaron pruebas de hipótesis para comparar las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo reconocidas por la CNBV, así como los bancos comerciales en operación. Los datos utilizados para estos análisis se obtuvieron de la información trimestral correspondiente a 82 sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Apéndice 1) y 47 bancos comerciales (Apéndice 2), durante el periodo comprendido entre marzo de 2011 y junio de 2013.

Considerando que el eje de la actividad de los sujetos del estudio son las operaciones activas y pasivas de crédito (ahorro y préstamo), el enfoque de este trabajo se orientó a identificar más claramente el grado de isomorfismo existente en las variables relacionadas con estas actividades. Asimismo, el análisis se llevó a cabo respetando la segmentación de las mismas conforme el nivel de regulación prudencial establecido por la CNBV. El criterio de clasificación para este fin es el monto de activos totales que poseen las sociedades cooperativas, medido en Unidades de Inversión (UDIS)⁴. Los rangos vigentes de esta categorización se muestran en la Tabla 1.

Tabla 1. Clasificación de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo

Nivel	Activos totales (En UDIS)	Activos totales (En dólares de los E.U.A.)*
I	Iguales o inferiores a 10'000,000	Iguales o inferiores a 3'954,541.68
II	Superiores a 10'000,000 e iguales o inferiores a 50'000,000	Superiores a 3'954,541.68 e iguales o inferiores a 19'757,708.39
III	Superiores a 50'000,000 e iguales o inferiores a 250'000,000	Superiores a 19'757,708.39 e iguales o inferiores a 98'788,541.95
IV	Superiores a 250'000,000	Superiores a 98'788,541.95

Fuente: Adaptado de LRASCAP (2013).

**Al tipo de cambio del 4 de abril de 2014.*

Para la segmentación de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo que son sujetos de estudio del presente trabajo, se considera únicamente la última clasificación publicada por la autoridad, de forma que la distribución de los casos estudiados se compone en un 14% por sociedades cooperativas nivel I, en un 41% por sociedades cooperativas nivel II, en un 31% por sociedades cooperativas nivel III y en un 14% por sociedades cooperativas nivel IV (CNBV).

De igual manera, con los bancos comerciales también se observan algunas diferencias en aspectos institucionales y operativos, debido a la dispersión existente entre sus respectivos tamaños y concentración de mercado. No obstante, todos los bancos son sujetos de la misma normatividad, independientemente de su tamaño; por lo que a diferencia de lo sucedido con las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, la autoridad no clasifica a los bancos por grado de regulación prudencial.

⁴ Unidades de valor que se basan en el incremento de los precios. El Banco de México es el encargado de publicar el valor de la unidad de inversión para cada día del mes.

Sin embargo, para el propósito de este estudio, es interesante conocer las diferencias y similitudes entre los bancos de distintos tamaños, con las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo; por lo que para su análisis, se dividieron a los bancos en dos grupos con un número similar de elementos, según el criterio de sus activos totales. De esta manera, para el presente trabajo, se consideran *Instituciones Bancarias Nivel I* a los bancos que poseen activos totales menores a la mediana del sector, esto es, 1'953,737,312.42 dólares; e *Instituciones Bancarias Nivel II* a las que poseen activos totales iguales o superiores a esa cantidad, tal como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. Clasificación de los bancos comerciales

Nivel	Activos totales (En dólares de los E.U.A.)*	Números de incidencias analizadas (Bancos por mes)
I	Inferiores a 1'953,737,312.42	212
II	Superiores o iguales a 1'953,737,312.42	211

Fuente: Elaboración propia.

*Al tipo de cambio del 4 de abril de 2014.

Dado que las muestras utilizadas para ser comparadas en el presente estudio son diferentes tanto en la cantidad de datos, como en la magnitud de sus valores, fue necesario estandarizarlas con la finalidad de facilitar la interpretación de los análisis efectuados. En primer lugar, el tamaño de las series estudiadas fue igualado mediante la técnica *bootstrap*, que es un método utilizado cuando los datos disponibles son limitados y consiste en la generación de subconjuntos de valores aleatorios a partir de la información empírica, los cuales representan la distribución de los datos originales (Booth, et al. 2005; Gómez Hernández, 2008).

Por otra parte, los datos originales fueron transformados a una escala logarítmica, con la finalidad de disminuir la amplitud en el rango de la información obtenida y facilitar de esta manera, la comparación entre las muestras. De tal forma, los datos de los resultados derivados del análisis cuantitativo del presente trabajo corresponden al logaritmo base 10 de los datos observados.

4.2. Metodología de las inferencias estadísticas

Con la finalidad de determinar en qué medida las cooperativas de ahorro y préstamo se hacen isomorfas a su ambiente tomando características de las instituciones bancarias, en el presente trabajo se realizan inferencias sobre los parámetros desconocidos de las variables

analizadas de las poblaciones elegidas, mediante la herramienta estadística conocida como *pruebas de hipótesis*. Estas pruebas consisten en aplicar una prueba estadística con la cual se determina si se acepta una *Hipótesis nula* (H_0) o una *Hipótesis alternativa* (H_a), con base en el valor del estadístico de prueba.

Existen diversas pruebas de hipótesis que pueden emplearse para estimar la probabilidad de un evento. Al elegir una de estas pruebas, lo que se busca es disminuir el riesgo de incurrir en un error, ya sea el *error tipo I* o el *error tipo II*. El primero consiste en rechazar una hipótesis cuando esta es verdadera, mientras que el segundo es en el que se incurre al aceptar una hipótesis que es falsa. Sobre esta base, la prueba de hipótesis recomendada para comparar diferencias entre las medias de dos muestras, cuando se cuenta con una gran cantidad de datos y se asume que estos siguen una distribución normal, es la *prueba z*, la cual se calcula conforme a lo indicado en la Fórmula 2 (Wackerly, et al., 2002).

$$z = \frac{(\bar{Y}_1 - \bar{Y}_2) - D_0}{\sqrt{\frac{\sigma_1^2}{n_1} + \frac{\sigma_2^2}{n_2}}} \quad (2)$$

Dónde:

$\bar{Y}_1$ = Estimación de la media de la muestra 1

$\bar{Y}_2$ = Estimación de la media de la muestra 2

D_0 = Diferencia entre medias que se desea comprobar, en este caso $D_0 = 0$

σ_1^2 = Varianza conocida de la muestra 1

σ_2^2 = Varianza conocida de la muestra 2

n_1 = Tamaño de la muestra 1

n_2 = Tamaño de la muestra 2

Como se puede notar, esta prueba es útil cuando se pretende comparar dos muestras distintas. De manera que para el presente trabajo, esta técnica se utiliza para medir de forma independiente el grado de isomorfismo existente entre dos tipos de sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, o instituciones bancarias; para cada una de las variables analizadas, que son: los activos totales, la cartera total, la captación total y el índice de morosidad. Adicionalmente, con la finalidad de corroborar los resultados obtenidos con la *prueba z*; se realiza un segundo análisis utilizando la *prueba t*, cuyo uso es recomendable cuando las

muestras son pequeñas y se asume que su distribución no es normal, sino que se asemeja a la *t de student*. El cálculo de la *prueba t* se efectúa conforme a lo indicado en la Fórmula 3.

$$t = \frac{\bar{Y} - \mu_0}{S/\sqrt{n}} \quad (3)$$

Donde:

$\bar{Y}$ = Estimación de la media de la muestra

μ_0 = Media comparada

S = Desviación estándar de la muestra

n = Tamaño de la muestra

Naturalmente, los resultados de estas pruebas son valores numéricos, los cuales dependiendo de su valor indican si los pares de entidades estudiados son isomorfos en cuanto a la variable que se esté analizando. Esto significa que si el resultado obtenido con la prueba revela que se acepta la *Hipótesis nula* (H_0), entonces puede asumirse que las muestras analizadas son isomorfas; por el contrario, si los valores de las pruebas denotan que se acepte la *Hipótesis alternativa* (H_a), es señal de que no existe isomorfismo entre las entidades comparadas, conforme a una *región de rechazo* establecida con un nivel de confianza $\alpha = 0.05$ (Tabla 3).

Tabla 3. Interpretación de los resultados de las pruebas de hipótesis

Valor del estadístico	Consecuencia	Interpretación
$z, t < 1.96$	Se acepta la <i>Hipótesis nula</i> (H_0)	Se presume la existencia de isomorfismo entre las entidades estudiadas.
$z, t \geq 1.96$	Se acepta la <i>Hipótesis alternativa</i> (H_a).	Se asume que no existe isomorfismo entre las entidades comparadas.

Fuente: Elaboración propia

5. DESARROLLO

5.1. Evidencias cualitativas del isomorfismo en las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México

Los informantes que participaron en el segmento cualitativo de la presente investigación consideran que los primeros intentos legislativos para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México datan de 2001 y fueron impulsados por los fraudes suscitados en algunas sociedades fundadas sin atender a la filosofía cooperativa. Debido a que estos casos fueron relevantes, las exigencias regulatorias que se derivaron de ellos fueron manifiestas a otras organizaciones del sector; con el propósito de establecer un marco normativo que diera certeza y protección a los ahorradores, y que permitiera a las sociedades cooperativas serias diferenciarse de las que defraudaron a sus socios, como resultado de los vacíos legales existentes.

Asimismo, los informantes refieren que la publicación y vigencia de la legislación para las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo ha traído beneficios al sector, que pueden ser observadas en una mayor seguridad y certeza jurídica para los ahorradores, con la publicación de la regulación prudencial, la supervisión por parte de las autoridades, la creación de un fondo de protección para los ahorradores y con la existencia de mecanismos de sanción. Desde la perspectiva de los gerentes y directivos con el proceso de institucionalización del sector, se evitan las concentraciones de poder excesivas en las entidades dominantes, como las federaciones y confederaciones; sin embargo, durante la última década las cooperativas han perdido el poder de la integración, lo que ha disminuido su posibilidad de crecer y consolidarse.

De la misma manera, los informantes afirman que las consecuencias de una mayor regulación ha traído beneficios a los socios de las cooperativas; concretamente, a través del financiamiento, dado que se ha facilitado que las entidades del sector puedan acceder al financiamiento que ofrece el gobierno federal para ser canalizado hacia los socios y por la confianza de que los depósitos están protegidos. No obstante, consideran que la atención prioritaria que se le ha dado a las exigencias gubernamentales ha tenido como consecuencia, la pérdida de la identidad cooperativa, dando mayor prioridad al enfoque financiero y a actividades de control y vigilancia.

El aspecto central para la institucionalización del sector ha sido la puesta en marcha de la legislación y las normas prudenciales, que en gran medida son análogas a las que se aplican a la banca formal. Esta situación ha impulsado a las cooperativas a coexistir con las instituciones bancarias en un ambiente más estructurado; lo que conduce a las cooperativas, en palabras de DiMaggio y Powell (2001), a la homogeneidad y en consecuencia al isomorfismo.

De tal forma, puedo establecerse que las cooperativas han transitado por procesos de cambio en los que ha prevalecido el isomorfismo coercitivo, que ha sido favorecido por la entrada en vigor de la legislación; por las exigencias, que incluye el establecimiento de parámetros y medidas de seguridad para los ahorradores; así como por la regulación prudencial; se harán isomorfas a su ambiente, en virtud de las presiones formales ejercidas a partir de la publicación de la ley.

Es de destacar que diversas características de la regulación prudencial para las cooperativas, también son aplicables a la banca comercial; en las que prevalecen criterios relacionados con la capitalización, el seguro de depósito, las normas contables, la administración de riesgos, provisiones de cartera y procesos crediticios, diversificación de riesgos, coeficiente de liquidez y los relacionados con la transparencia en la revelación de la información. Como puede verse en la Tabla 4, el cumplimiento de dicha normatividad es exigible a las cooperativas de acuerdo con su nivel de operaciones.

Tabla 4. Regulación aplicable a la banca comercial y a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México

Regulación	Banca comercial	Sociedades Cooperativas		
		Nivel básico (No reguladas)	Nivel I	Nivel II al IV
Requerimientos de capitalización	Sí	No	Sí	Sí
Seguro de depósito	Sí	No	Sí	Sí
Criterios contables CNVB	Sí	No	Sí	Sí
Administración de riesgos	Sí	No	No	Sí
Provisionamiento de cartera	Sí	No	Sí	Sí
Diversificación de riesgos	Sí	No	Sí	Sí
Coeficiente de liquidez	Sí	No	Sí	Sí
Revelación de información	Sí	No	Sí	Sí
Proceso crediticio	Sí	No	No	Sí

Fuente: Adaptado de Banco de México (2013)

Es relevante indicar que la segmentación del sector que se aplica de acuerdo a la LRASCAP, delimita las operaciones que dichas organizaciones pueden efectuar según su nivel de regulación, el cual depende del monto de los activos que posea cada sociedad cooperativa. Tal situación ha llevado a la identificación del sector cooperativo en dos grandes grupos: los que cuentan con la autorización de la CNBV y los que se encuentran en el nivel básico (no requieren autorización), lo que en palabras de los informantes tenderá a la desaparición de estos últimos, debido a su escasa formalización respecto a las nuevas exigencias en el contexto financiero.

Por tanto, se establece que las organizaciones que se ubican en el nivel básico tendrán mayores problemas para mantenerse en su segmento de mercado, debido a que sus socios han comenzado a emigrar a instituciones que les ofrecen mayor seguridad, pues se considera que una cooperativa autorizada, garantiza el buen manejo de sus ahorros, además de que dichas organizaciones cuentan con el Fondo de Protección para los ahorradores. Por esta razón, los informantes del estudio afirman que las organizaciones que dejarán de existir son las que hoy no son viables financieramente; y adicionalmente, señalan que incluso es más conveniente que estas sociedades desaparezcan antes de que incrementen su base de ahorradores, ya que en ese caso su liquidación supondrá mayores problemas a sus socios.

De tal forma, de este estudio puedo establecerse que los administradores de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo han centrado sus esfuerzos en tres aspectos centrales:

- a) Obtener la autorización para operar que otorgan la CNBV,
- b) Constituir el Fideicomiso del Fondo de Protección y Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores, y
- c) Adoptar los criterios contables que establece la normatividad vigente.

En este sentido, los informantes de las cooperativas han señalado que debido a las exigencias de la ley y la normatividad administrativa, ha sido necesario modificar las estructuras organizacionales, incorporando nuevos puestos de trabajo enfocados a proporcionar información y cumplir con los requisitos que exige la CNVB.

5.2. Pruebas estadísticas para la medición del isomorfismo de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México

En esta sección se muestran los resultados de las pruebas de hipótesis efectuadas con la finalidad de comprobar con un enfoque cuantitativo el grado de isomorfismo existente entre las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México, y la banca comercial, según su nivel de regulación. Como se describe previamente, el grado de isomorfismo en los sujetos de estudio se evalúa utilizando la *prueba z*, cuyos resultados son corroborados mediante la *prueba t*; y las variables analizadas en cada caso son: los activos totales, la cartera total, la captación total y el índice de morosidad.

Para este fin, las entidades estudiadas se segmentan en distintas categorías y se comparan por pares; partiendo del supuesto de que en caso de existir algún grado de isomorfismo entre las instituciones del estudio, es más factible que esto suceda entre entidades con características más parecidas. De forma que para determinar la presencia de isomorfismo en el monto de los *activos totales*, las comparaciones efectuadas se llevaron a cabo siguiendo un orden escalonado con base en el tamaño de las instituciones; siendo los bancos nivel II quienes poseen mayores activos, y las sociedades cooperativas nivel I las que se encuentran en el rango menor. Así, se efectuaron cinco pruebas para verificar la existencia de isomorfismo respecto al monto de activos totales de las instituciones analizadas, como se indica en la Tabla 5.

Tabla 5. Determinación de la existencia de isomorfismo, respecto al monto de activos totales usando la prueba *z*

Muestras comparadas		Valor Z	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Bancos nivel I	13.65	H_a
Bancos nivel I	Cooperativas nivel IV	4.50	H_a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	25.82	H_a
Cooperativas nivel III	Cooperativas nivel II	45.38	H_a
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	22.56	H_a

Fuente: Elaboración propia

Como puede apreciarse en la Tabla 5, en todos los casos analizados el valor del estadístico *z* se encuentra por encima de la zona de rechazo, lo que significa que con un nivel de confianza $\alpha = 0.05$, se acepta la *Hipótesis alternativa* (H_a) en todas las pruebas

efectuadas para evaluar la existencia de isomorfismo en el monto de activos totales. Esto significa que, desde un punto de vista estadístico, en ningún caso puede afirmarse que exista isomorfismo en cuanto al monto de sus activos totales de las entidades comparadas, lo cual coincide con los resultados obtenidos mediante la prueba t mostrados en la Tabla 6.

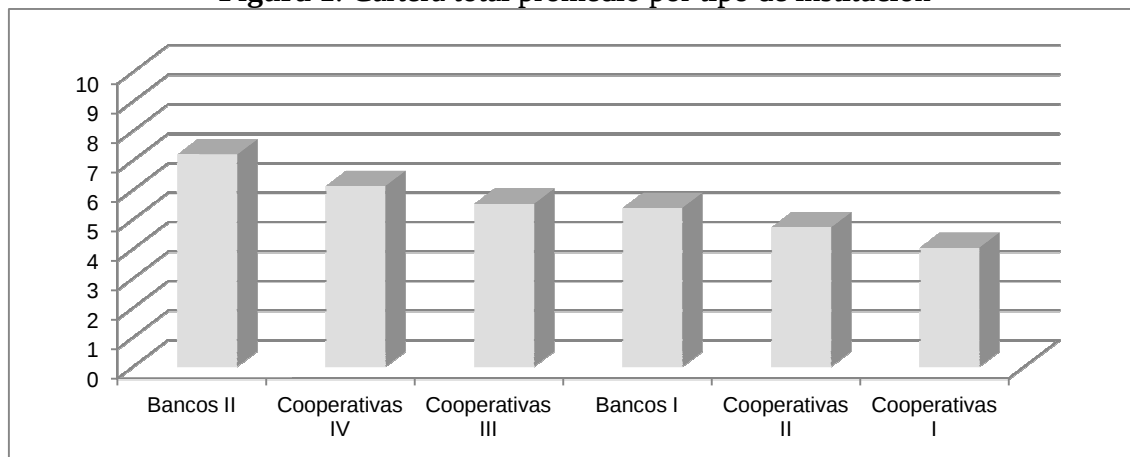
Tabla 6. Determinación de la existencia de isomorfismo, respecto al monto de activos totales usando la prueba t

Muestras comparadas		Valor t	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Bancos nivel I	13.67	H _a
Bancos nivel I	Cooperativas nivel IV	12.99	H _a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	58.30	H _a
Cooperativas nivel III	Cooperativas nivel II	66.84	H _a
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	24.17	H _a

Fuente: Elaboración propia

Al respecto, es oportuno recordar que los activos totales son el criterio de segmentación implementado por la autoridad (según la LRASCAP) y es el mismo discernimiento que se adoptó para el presente trabajo como parámetro de comparación; de manera que resulta previsible encontrar diferencias notorias entre las entidades estudiadas con respecto a este indicador, dado que las muestras de hecho pertenecen a universos poblacionales distintos. No obstante, se analiza este parámetro con la finalidad de establecer un marco de referencia que sirva para contextualizar los resultados obtenidos en las pruebas subsecuentes.

En cuanto a la presencia de isomorfismo entre las instituciones estudiadas con respecto a su *cartera total*, primeramente fue necesario identificar las medias de este indicador para cada clase de entidades; ya que como se menciona previamente, las pruebas de hipótesis se llevan a cabo para analizar los pares que se encuentran en rangos más parecidos, ya que es en esos grupos donde se presume que puede existir una mayor probabilidad de que las cooperativas adopten prácticas que las haga más semejantes a la banca formal. Las medias de las carteras totales por tipo de institución se muestran en la Figura 1, donde como ya se mencionó, los datos presentados se muestran en escala logarítmica para facilitar la comparación.

Figura 1. Cartera total promedio por tipo de institución

Fuente: Elaboración propia

Con base en lo observado en la Figura 1, la comprobación de isomorfismo en las carteras totales se efectúa al comparar a los bancos nivel II con las cooperativas nivel IV; a las cooperativas nivel IV con las cooperativas nivel III; a las cooperativas nivel III con los bancos nivel I; a los bancos nivel I con las cooperativas nivel II; y a las cooperativas nivel II con las cooperativas nivel I.

En esta jerarquización, llama la atención que las sociedades cooperativas nivel IV y las cooperativas nivel III, poseen mayores montos de cartera que los bancos nivel I. Esta situación puede explicarse con la existencia de bancos que durante el periodo de estudio reportaron ciclos con cartera 0, como: Barclays, Banco Credit Suisse, UBS, ING, The Bank of New York Mellon e IXE. De estas instituciones, las cinco primeras se caracterizan por tener un ámbito de negocios muy limitado en México; mientras que en el caso particular de IXE, atravesó un proceso de adquisición por parte de otro grupo financiero mexicano, el cual tuvo lugar durante el periodo analizado.

Sobre esta base, se efectuaron cinco pruebas para determinar en qué medida las instituciones comparadas presentan isomorfismo con respecto al monto de las carteras totales, conforme a lo mostrado en la Tabla 7.

Tabla 7. Determinación de la existencia de isomorfismo en el monto de cartera total usando la prueba z

Muestras comparadas		Valor Z	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Cooperativas nivel IV	11.56	H_a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	19.73	H_a
Cooperativas nivel III	Bancos nivel I	1.04	H_0
Bancos nivel I	Cooperativas nivel II	4.64	H_a
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	20.68	H_a

Fuente: Elaboración propia

Como puede apreciarse en la Tabla 7, en cuatro de los cinco casos analizados el valor del estadístico z se encuentra por encima de la zona de rechazo, lo que significa que con un nivel de confianza $\alpha = 0.05$, en dichas pruebas se acepta la *Hipótesis alternativa* (H_a); por lo que desde un punto de vista estadístico, sus resultados validan que entre esas instituciones no existe isomorfismo en cuanto al monto de cartera total.

Sin embargo, sucede lo contrario al comparar a las sociedades cooperativas nivel III con los bancos nivel I, ya que en este caso sí se acepta la *Hipótesis nula* (H_0) que comprueba estadísticamente la presencia de isomorfismo entre estas instituciones. Por consiguiente, puede afirmarse que las sociedades cooperativas nivel III bien pudieran asimilarse a los bancos con activos inferiores a la mediana del sector, toda vez que en ellos la adopción de la regulación todavía es incipiente y se encuentran en un proceso de ajuste organizacional.

En este sentido, debe considerarse que el sector bancario tiene una amplia tradición que la ha llevado a tener un alto grado de institucionalización, lo que quiere decir que se han apegado a regulaciones, criterios y políticas económicas que los han legitimado ante terceros. Estos resultados coinciden con los obtenidos mediante la prueba t mostrados en la Tabla 8.

Tabla 8. Determinación de la existencia de isomorfismo en el monto de cartera total usando la prueba t

Muestras comparadas		Valor t	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Cooperativas nivel IV	39.82	H_a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	43.40	H_a
Cooperativas nivel III	Bancos nivel I	1.05	H_0
Bancos nivel I	Cooperativas nivel II	45.82	H_a

Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	22.91	H _a
-----------------------	----------------------	-------	----------------

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, estas pruebas señalan que las sociedades cooperativas más formalizadas no únicamente se hacen isomorfas a los bancos más pequeños; sino que en algunos casos, incluso se pueden observar evidencias que dan indicio de una mayor institucionalización, como puede apreciarse al comparar a las cooperativas nivel IV con los bancos nivel I, siendo inferior el monto de la *cartera total* de estos últimos.

En cuanto a la determinación del isomorfismo entre las instituciones estudiadas con respecto a su *captación total*, primeramente fue necesario identificar las medias de este indicador para cada clase de entidades, de la misma manera que se realizó para el análisis del isomorfismo en la *cartera total*. Dado que el orden de las magnitudes de la captación total por tipo de institución es similar al mostrado en la Figura 1, los pares de muestras comparadas para este propósito son las que se indican en la Tabla 9.

Tabla 9. Determinación de la existencia de isomorfismo en el monto de captación total usando la prueba z

Muestras comparadas		Valor Z	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Cooperativas nivel IV	12.90	H _a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	24.06	H _a
Cooperativas nivel III	Bancos nivel I	1.47	H ₀
Bancos nivel I	Cooperativas nivel II	3.91	H _a
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	18.85	H _a

Fuente: Elaboración propia

Al igual que lo observado en el análisis del isomorfismo en la *cartera total*, en la Tabla 9 puede apreciarse que el valor del estadístico z se encuentra por encima de la zona de rechazo en cuatro de los cinco casos analizados, lo que significa que con un nivel de confianza $\alpha = 0.05$, en dichas pruebas se acepta la *Hipótesis alternativa* (H_a); por lo que desde un punto de vista estadístico, puede afirmarse que entre esas instituciones no existe isomorfismo en cuanto al monto de captación total.

Sin embargo, al comparar a las sociedades cooperativas nivel III con los bancos nivel I, sucede lo contrario; ya que en este caso sí se acepta la *Hipótesis nula* (H₀) con lo que estadísticamente se comprueba la presencia de isomorfismo entre estas instituciones. De igual

manera, los resultados de estas pruebas dan indicios de que las sociedades cooperativas más formalizadas no únicamente se hacen isomorfos a los bancos más pequeños; sino que en algunos casos, sus indicadores son más sólidos. Asimismo, estos resultados coinciden con los obtenidos mediante la prueba t mostrados en la Tabla 10.

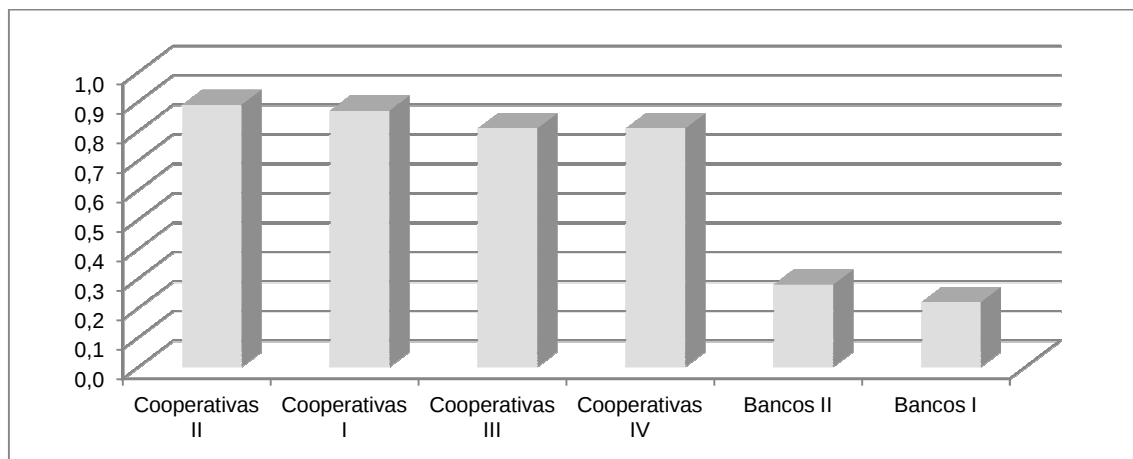
Tabla 10. Determinación de la existencia de isomorfismo en el monto de captación total usando la prueba t

Muestras comparadas		Valor t	Hipótesis que se acepta
Bancos nivel II	Cooperativas nivel IV	49.78	H _a
Cooperativas nivel IV	Cooperativas nivel III	63.65	H _a
Cooperativas nivel III	Bancos nivel I	1.47	H ₀
Bancos nivel I	Cooperativas nivel II	46.58	H _a
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	19.58	H _a

Fuente: Elaboración propia

Naturalmente, es de esperarse que los resultados del análisis del isomorfismo en la captación total se asemejen a los resultados del análisis referente a la cartera total; ya que operativamente, esta última variable depende de la primera. Por otra parte, ambos indicadores se encuentran relacionados con el posicionamiento de mercado que tenga la institución y en cómo esta se materializa para generar influencia que se refleje en la preferencia de los clientes.

En cuanto a la determinación del isomorfismo entre las instituciones estudiadas con respecto a su *índice de morosidad*, primeramente fue necesario identificar las medias de este indicador para cada clase de entidades; ya que como se menciona previamente, con las pruebas de hipótesis se analizan los pares de instituciones en los que se presume que puede existir una mayor probabilidad de isomorfismo. En este caso, el orden de la magnitud de la variable de estudio no coincide con el de los indicadores previamente expuestos, de forma que las medias del índice de morosidad por tipo de institución se muestran en la Figura 2; donde como ya se mencionó, los datos presentados se presentan en escala logarítmica para facilitar su comparación.

Figura 2. Índice de morosidad promedio por tipo de institución

Fuente: Elaboración propia

De esta manera, las pruebas de hipótesis efectuadas para comprobar el grado de isomorfismo en el índice de morosidad se llevan a cabo comparando a las cooperativas nivel II con las cooperativas nivel I; a las cooperativas nivel I con las cooperativas nivel III; a las cooperativas nivel III con las cooperativas nivel IV; a las cooperativas nivel IV con los bancos nivel II; y a los bancos nivel II con los bancos nivel I.

Como es lógico, en la Figura 2 puede observarse que el índice de morosidad bancario es significativamente menor al de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, aunque entre ellas, también existen diferencias sensibles. Debe considerarse que en su mayoría las cooperativas objeto de estudio, han venido practicando la filosofía del cooperativismo, que tiene una importante vertiente de beneficio social, por lo que existe cierta laxitud en los procesos de recuperación de cartera, así como políticas de condonación de intereses.

Tabla 11. Determinación de la existencia de isomorfismo en el índice de morosidad usando la prueba z

Muestras comparadas		Valor Z	Hipótesis que se acepta
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	0.57	H_0
Cooperativas nivel I	Cooperativas nivel III	2.39	H_a
Cooperativas nivel III	Cooperativas nivel IV	0.12	H_0
Cooperativas nivel IV	Bancos nivel II	14.27	H_a
Bancos nivel II	Bancos nivel I	1.19	H_0

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 11 puede apreciarse que con un nivel de confianza $\alpha = 0.05$, el valor del estadístico z se encuentra por encima de la zona de rechazo en dos de los cinco casos analizados, por lo que en ellos se acepta la *Hipótesis alternativa* (H_a); mientras que dicho parámetro se encuentra por debajo del umbral establecido en tres casos, en los que se acepta la *Hipótesis nula* (H_0).

Esto significa que desde un punto de vista estadístico, se observa que entre estas instituciones existe isomorfismo en cuanto al índice de morosidad, en tres niveles distintos: Por una parte, las sociedades cooperativas nivel I y nivel II se encuentran en rangos de morosidad parecidos; en otro nivel se encuentran las cooperativas nivel III y nivel IV; y finalmente, los bancos, tanto nivel I como nivel II, se encuentran en condiciones de morosidad similares. Estos resultados coinciden con los obtenidos mediante la prueba t mostrados en la Tabla 12.

Tabla 12. Determinación de la existencia de isomorfismo en el índice de morosidad usando la prueba t

Muestras comparadas		Valor t	Hipótesis que se acepta
Cooperativas nivel II	Cooperativas nivel I	0.71	H_0
Cooperativas nivel I	Cooperativas nivel III	3.66	H_a
Cooperativas nivel III	Cooperativas nivel IV	0.15	H_0
Cooperativas nivel IV	Bancos nivel II	19.29	H_a
Bancos nivel II	Bancos nivel I	1.44	H_0

Fuente: Elaboración propia

De tal forma, puedo determinarse que el isomorfismo prevaleciente entre las entidades de estudio ha originado que existan tres niveles de morosidad claramente diferenciados: Las instituciones con alto índice de morosidad (cooperativas I y II), las instituciones con morosidad intermedia (cooperativas III y IV) y las instituciones con baja morosidad (bancos I y II). En este sentido, pudo comprobarse estadísticamente que una mayor formalización en las entidades financieras tiene un impacto positivo en la reducción de la morosidad de sus clientes.

6. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se utilizó una metodología mixta con la finalidad de establecer si las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo se hacen isomorfas a la banca formal en

México. De esta manera, se obtuvo un acercamiento holístico a las realidades estudiadas, ya que con el enfoque cualitativo se pudo comprender el proceso dinámico en que se ven inmersas las cooperativas, mientras que con el enfoque cuantitativo se comprobó la existencia y la magnitud dichos procesos. Así, se identificaron algunas de las similitudes que surgen entre las cooperativas y la banca, a partir de la adopción de la regulación financiera para el sector financiero popular.

En primer lugar, los informantes del estudio cualitativo coincidieron en señalar que los administradores de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México han centrado sus esfuerzos en cumplir con los ordenamientos normativos encaminados a la supervisión y vigilancia del sector, los cuales son en gran medida análogos a las que se aplican a la banca formal. En consecuencia, esta situación ha impulsado a las cooperativas a coexistir con las instituciones bancarias en un ambiente más estructurado.

Estas aseveraciones fueron confirmados mediante inferencias estadísticas basadas en pruebas de hipótesis, concretamente la prueba z y la prueba t, con las que se evaluó el grado de isomorfismo existente entre estas entidades en cuatro rubros: los activos totales, la cartera total, la captación total y el índice de morosidad. Con estas pruebas se determinó que, aunque no se detectan evidencias de isomorfismo en los montos de activos totales, sí se observaron algunos rasgos de isomorfismo en la cartera total y la captación total, particularmente entre las sociedades cooperativas nivel III y los bancos más pequeños.

Mención aparte merece el análisis del índice de morosidad, con el cual se determinó la presencia de isomorfismo en tres rangos claramente diferenciados, de forma que desde un punto de vista estadístico, es válido afirmar que una mayor formalización en las entidades financieras tiene un impacto positivo en la reducción de la morosidad de sus clientes.

En consecuencia, es de preverse que las cooperativas seguirán experimentando cambios importantes, impulsados por la regulación y la necesidad de incursionar en nuevos segmentos de mercado. Como pudo determinarse en el presente trabajo, esta situación se presenta de forma particular en las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo del nivel III y IV; las cuales de manera incipiente han emprendido acciones que las hacen más parecidas a la banca, como: la diversificación en sus opciones de crédito, la inclusión de estrategias publicitarias para incrementar su nivel de activos y la afiliación de nuevo socios. Por lo tanto, puede concluirse que el isomorfismo mimético prevalecerá entre las sociedades cooperativas

de ahorro y préstamo en México, las cuales es lógico suponer que construirán su estrategia de negocios siguiendo el modelo de otras entidades que demuestren ser exitosas financieramente.

El presente trabajo abre nuevas posibilidades de investigación en la que puede incluirse un mayor número de estudios de caso, considerando los diferentes niveles de capitalización, además de seguir la trayectoria de las entidades con mayor cantidad de activos y número de socios. Adicionalmente, sería relevante estudiar el comportamiento de las cooperativas a la luz del isomorfismo, buscando establecer, si con los procesos de cambio dichas organizaciones modifican su finalidad basada en principios y valores cooperativos, ubicándose en el dilema de la interacción entre su identidad institucional o su desarrollo empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE MÉXICO (2013) *Reporte sobre el sistema financiero (Septiembre 2013)*. [30 de marzo de 2013]. Disponible en internet: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportesf/%7BDF55F4DF-76A1-AD3D-3AFF-AB9A62769040%7D.pdf>.
- BOOTH, P., CHADBURN, R., HABERMAN, S., JAMES, D., KHORASANEE, Z., PLUMB, R.H. Y RICKAYZEN, B. (2005) *Modern actuarial theory and practice* (2a ed.) Estados Unidos: Chapman& Hall.
- CHAVES A, R., Y SOLER, F. (2004) *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*. España: CIRIEC.
- CNBV (s.f.) *Portafolio de información*. [21 de octubre de 2013]. Disponible en internet: <http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx>.
- CNBV (s.f.) *Sector popular*. [26 de febrero de 2015]. Disponible en internet: <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/SECTOR-POPULAR/Descripci%C3%B3n-del-sector/Paginas/default.aspx>.
- DIMAGGIO P. Y POWELL, W. (2001) Retorno a la jaula de hierro: El isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales. En: W. Powell y P. DiMaggio. *El nuevo institucionalismo organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- FOCOOP (2015) *Boletín Informativo*. México, D.F.: Fondo de Supervisión Auxiliar de SOCAPS.

- GÓMEZ, H.D. (2008) *Pension funding and smoothing of contributions*. Tesis doctoral. Faculty of Actuarial Science and Insurance at the Cass Business School, City University, London.
- HANNAN, M. T. Y FREEMAN, J. (1977) The Population Ecology of Organizations. *The American Journal of Sociology*, Vol. 82, No.5 (Mar, 1977), pp. 929-964.
- MEYER, J. W. Y ROWAN, B. (2001) Organizaciones institucionalizadas: La estructura formal como mito y ceremonia. En: W. Powell y P. DiMaggio. *El nuevo institucionalismo organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LARA, G.G. (2012) Cambio Organizacional en una Federación de Ahorro y Crédito Popular. México: Plaza y Valdés.
- PFEFFER, J. (2000) *Nuevos rumbos en la teoría de la organización, problemas y posibilidades*. México: Ed. Oxford.
- POWELL, W.W. (2001) Expansión del análisis institucional. En: W. Powell y P. DiMaggio. *El nuevo institucionalismo organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- RACCANELLO, M. (2012) Desarrollo institucional de las organizaciones cooperativas y su literatura: el caso del cooperativismo de consumo. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* N°4/2012, pp. 1-41.
- SCOTT, W.R. (2001) Retomando los argumentos institucionales. En W. Powell y P. DiMaggio. *El nuevo institucionalismo organizacional*. Fondo de Cultura Económica, México.
- SPEAR, R. (2004) El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas. *Revista de la economía pública, social y cooperativa*. Abril, número 048. Valencia, España, pp. 11-30.
- WACKERLY, D.D., MENDENHALL, W. Y SHEAFFER, R.L. (2002) *Estadística matemática con aplicaciones*. México: Thomson.

APÉNDICE 1**Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo analizadas**

Caja Arturo Márquez Aguilar	Caja Popular Tecuala
Caja Buenos Aires	Caja Popular Tomatlán
Caja Cerro de la Silla	Caja Popular Tzaulán
Caja Cihualpilli de Tonalá	Caja Real del Potosí
Caja Crescencio A. Cruz	Caja San Isidro
Caja Cristo Rey	Caja San Nicolás
Caja de Ahorro de los Telefonistas	Caja Santa María
Caja de Ahorros Tepeyac	Caja Santa María de Guadalupe
Caja Depac Poblana	Caja Santa Rosa
Caja Hipódromo	Caja SMG
Caja Inmaculada	Caja Solidaria Aguascalientes
Caja La Sagrada Familia	Caja Solidaria Bahía
Caja Mitras	Caja Solidaria Campesina Santa María Amealco
Caja Morelia Valladolid	Caja Solidaria Campesinos Unidos de Culiacán
Caja Popular 15 de Mayo	Caja Solidaria Chiquiliztli
Caja Popular Agustín de Iturbide	Caja Solidaria Ejidos de Xalisco
Caja Popular Apaseo el Alto	Caja Solidaria Elota
Caja Popular Cerano	Caja Solidaria Eпитacio Huerta
Caja Popular Cortazar	Caja Solidaria Galeana
Caja Popular Cristóbal Colón	Caja Solidaria Guachinango
Caja Popular de Ahorros Yanga	Caja Solidaria Huejuquilla
Caja Popular Fray Juan Calero	Caja Solidaria La Huerta
Caja Popular José Ma. Mercado	Caja Solidaria Regional Serrana
Caja Popular José Ma. Velasco	Caja Solidaria San Gabriel
Caja Popular Juventino Rosas	Caja Solidaria San Miguel Huimilpan
Caja Popular la Providencia	Caja Solidaria Tecuala
Caja Popular Las Huastecas	Caja Solidaria Valle de Guadalupe
Caja Popular León Franco de Rioverde	Caja Tepic
Caja Popular Los Reyes	Coopdesarrollo
Caja Popular Manzanillo	Cooperativa Acapiotzin
Caja Popular Mexicana	Cooperativa Acreimex
Caja Popular Nuestra Señora de Tonaya	Cooperativa Lachao (antes Sociedad Cooperativa San Juan)
Caja Popular Oblatos	Cooperativa San Juan Bautista de San Juan del Río Qro.
Caja Popular Pío XII	Cosechando Juntos lo Sembrado
Caja Popular Purépero	Fesolidaridad
Caja Popular Río Presidio	Jesús María Montaña
Caja Popular San José de Casimiro	Red Eco de la Montaña
Caja Popular San José de Tlajomulco	Seficroc
Caja Popular San Pablo	Sistemas de Proyectos Organizados en Comunidad
Caja Popular San Rafael	

APÉNDICE 2**Bancos comerciales analizados**

ABC Capital	Bicentenario
Actinver	CIBanco
Afirme	Compartamos
Agrofinanzas	Consubanco
American Express	Deutsche Bank
Autofin	Forjadores
Banamex	HSBC
Banca Mifel	Inbursa
Banco Ahorro Famsa	ING
Banco Amigo	Inter Banco
Banco Azteca	Interacciones
Banco Base	Invex
Banco Credit Suisse	Ixe
Banco del Bajío	JP Morgan
Banco Fácil	Monex
Banco Wal-Mart	Multiva
BanCoppel	Santander
Bank of America	Scotiabank
Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	The Bank of New York Mellon
Banorte	The Royal Bank of Scotland
Banregio	UBS
Bansí	Ve por Más
Barclays	Volkswagen Bank
BBVA Bancomer	

LA EMPRESA SOCIAL. EXPERIENCIAS INNOVADORAS A TRAVÉS DEL DEPORTE

POR

Cristina LÓPEZ-CÓZAR NAVARRO¹,

Tiziana PRIEDE BERGAMINI² y

Javier DEL ARCO JUAN³

RESUMEN

Dentro del ámbito de la economía social destacan las empresas sociales, las cuales identifican y tratan de solucionar problemas sociales que las administraciones públicas no son capaces de solventar de la manera adecuada. Por su parte, la actual crisis económica ha aumentado las desigualdades sociales y ha provocado un aumento de la pobreza y del riesgo de exclusión social. En este nuevo escenario es donde el emprendimiento social está adquiriendo relevancia, pues es capaz de satisfacer las necesidades no atendidas, ni por las instituciones públicas, ni por el mercado. Respecto a las instituciones públicas, principalmente debido a la falta de recursos, y por lo que se refiere al mercado, por la falta de interés derivada de la escasa rentabilidad económica que presenta este tipo de actividades. La empresa social puede, en este contexto, rentabilizar su actuación social innovadora al dar protagonismo por encima de todo a las personas en lugar del capital. En este sentido, su finalidad social y la reinversión de sus beneficios económicos en su propio objetivo, propician que este tipo de entidades sean idóneas para poder beneficiar a las comunidades en las que están asentadas. Dentro de los ámbitos donde el emprendimiento social puede tener una mayor incidencia se encuentra el deporte. De hecho, a lo largo del presente estudio se pretende poner de manifiesto la importancia y la idoneidad del deporte como ámbito para el desarrollo del emprendimiento social, ya que ambos buscan fines semejantes: la igualdad de oportunidades, la cohesión y la integración entre otros, junto con el logro de una sociedad más equitativa, dentro de un proyecto social responsable en todas sus dimensiones.

¹ Universidad Politécnica de Madrid. Dirección de correo electrónico: cristina.lopezcozar@upm.es

² Universidad Europea de Madrid. Dirección de correo electrónico: tiziana.priede@uem.es

³ Universidad Europea de Madrid. Dirección de correo electrónico: javier.arco@uem.es

REVESCO Nº 119 - Tercer Cuatrimestre 2015 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Palabras clave: valor social, desarrollo, economía social, instituciones deportivas, integración.

Claves Econlit: L830, L200, L260, L300.

ABSTRACT

Within the field of social economy, social enterprises stand out as organizations which identify and try to solve social problems that public administrations are not able to. Meanwhile, the current economic crisis has increased social inequalities and has led to increased poverty and risk of social exclusion. In this new scenario social entrepreneurship is gaining relevance, because it is able to meet social needs unattended by public institutions or by the market; due mainly to lack of resources in the case of public institutions, but also due to the lack of sufficient profitability, in the case of the market. The social enterprise can, however, make profitable such innovative social actions, and give prominence to people rather than capital. In this sense, the social purpose and the reinvesting of profits is its own goal, and fosters such entities to benefit the communities which they belong to. One of the areas where social entrepreneurship can have a high impact is in sport. In fact, the main objective of this study is to highlight the importance and appropriateness of sport as an area for development of social entrepreneurship. Both seek similar ends, which include equal opportunities, cohesion and integration, along with achieving a more equitable and responsible society.

Keywords: Social economy, integration, development, sport organizations.

1. INTRODUCCIÓN

La empresa social es aquella que identifica un problema social o ambiental y pretende solucionarlo a partir de una idea innovadora. Uno de los objetivos prioritarios de este tipo de empresas es la ayuda a personas que se encuentran en una situación delicada, derivada de problemas económicos, físicos, o de cualquier otra naturaleza. Con este propósito de luchar contra la exclusión social, y siendo capaz de llegar allí donde las instituciones públicas no pueden hacerlo, el ámbito deportivo se presenta como una posibilidad para lograr esta inserción (Demoustier, 2005).

La actual situación de crisis económica ha provocado un importante desarrollo de las empresas sociales en multitud de países de todo el mundo (Short, Moss y Lumpkin, 2009;

Santos, 2012). Paralelamente, también en la comunidad científica y académica ha incrementado el interés sobre esta realidad, por lo que se ha aumentado considerablemente la investigación en este campo (Zahra, Gedajlovic, Neubaum y Shulman, 2009). Así, en la última década se pueden encontrar numerosos trabajos teóricos y empíricos enfocados a su estudio; sin embargo, para el caso particular de la empresa social en el deporte, los trabajos son mucho más escasos. Ante esta situación, creemos que hay un importante vacío en la literatura y que se trata de una línea de investigación interesante que está aún por desarrollar. Por este motivo, este artículo tiene como principal objetivo contribuir a mejorar el conocimiento sobre la empresa social, profundizar en la importante función que cumple en la sociedad, y presentar diferentes ejemplos y experiencias de su implantación en el ámbito deportivo.

En definitiva, el presente trabajo pretende poner de manifiesto mediante un estudio descriptivo, que el ámbito deportivo ofrece una excelente oportunidad para la puesta en marcha de iniciativas empresariales innovadoras encaminadas a la consecución de un mundo más equitativo y responsable, esto es, y en línea con Zhara et al. (2009) y Shepherd y Patzelt (2011), mejorar la riqueza social de las personas y de la comunidad en general. Para conseguir este objetivo, tras la introducción, se realiza una aproximación a la economía social y al concepto de empresa social; en el siguiente epígrafe, se muestran diferentes modalidades del deporte y su vinculación con objetivos sociales a partir de diferentes vertientes tales como la salud, la integración o la educación; a continuación, se presentan varias experiencias y prácticas de emprendimiento social en el deporte. Finalmente, se exponen las principales conclusiones del trabajo.

2. LA EMPRESA SOCIAL

En Europa, el origen del concepto de empresa social se sitúa a principios de los años 90 del siglo pasado (Galera y Borzaga, 2009; Defourny y Nyssens, 2012). Su nacimiento es paralelo al desarrollo de la economía social, en la que se enmarcan a una amplia variedad de organizaciones de diversas formas jurídicas, creadas con el objetivo de dar respuesta a las necesidades compartidas por determinados colectivos sociales (Monzón, 2006; Priede, López-Cózar y Rodríguez, 2014).

La Comisión Europea ofrece diferentes vías para el desarrollo de este tipo de organizaciones y otorga gran importancia a este sector, por lo que ha propiciado la puesta en

marcha de numerosas iniciativas y proyectos de investigación. Entre ellos destaca el desarrollado por la Red Europea de Investigación (*Emergence del Entreprises Sociales en Europe*, EMES), que surge con el propósito de crear un marco común que permita identificar a las empresas sociales en Europa, y al mismo tiempo, que sea suficientemente amplio como para dar cabida a las diferencias propias de cada país (Borzaga y Defourny, 2001; Galera y Borzaga, 2009; Fisac-García, Alves de Carvalho, Moreno-Romero, Moreno-Mateos y Rojas, 2012).

Pese a que son muchas las aproximaciones realizadas por diferentes autores al concepto de empresa social (Zahra et al. 2009; Moreira, Urriolagoitia y Vernis, 2011), EMES propone un modelo basado en una serie de indicadores, que ha supuesto una de las identificaciones de empresa social que mayor aceptación ha tenido. Se trata de nueve indicadores que tradicionalmente se han presentado en dos grupos, cuatro criterios económicos y cinco sociales (Borzaga y Defourny, 2001; Defourny y Nyssens, 2008); si bien recientemente, Defourny y Nyssens (2012) plantean presentar dichos indicadores en tres subgrupos, añadiendo la dimensión gobierno participativo a las dos anteriores; de esta forma, señalan los autores, es más sencillo reconocer ciertas particularidades que caracterizan a muchas de las organizaciones propias de la economía social.

En cualquier caso, los nueve criterios que permiten identificar a las empresas sociales, con independencia de la forma legal que estas adopten, son los siguientes: a) las empresas sociales se dedican a la producción de bienes o prestación de servicios, y tienen que mantener un contacto permanente con el mercado, pues deben competir con las empresas tradicionales; b) los fundadores deben asumir un cierto nivel de riesgo económico puesto que la empresa tiene que ser auto sostenible a partir de la actividad que se realiza, esto es, no son organizaciones caritativas ni pueden depender de donaciones o subvenciones; c) tienen que poseer fuerza de trabajo remunerada; d) han de tener un claro objetivo de beneficio para la comunidad; e) debe implicar a un grupo de ciudadanos de forma colectiva para cubrir una necesidad; f) debe poseer una distribución de beneficios limitada para evitar la maximización de los mismos; g) han de tener autonomía en su administración, es decir, no es parte de ninguna otra organización, sino que tienen que tener sus propios estatutos y desarrollarlos de manera independiente; h) el poder de decisión no debe basarse en la propiedad del capital; finalmente, i) es preciso que tengan una gestión participativa que involucre a diversas partes interesadas en el negocio.

A partir de estos indicadores, la Comisión Europea considera que una empresa social es aquella que actúa en el mercado, ofreciendo a la sociedad bienes y servicios de manera empresarial, pero que se caracteriza por tres elementos fundamentales: realiza su actividad de manera socialmente innovadora, al ser el objetivo social su principal razón de ser; sus beneficios se reinvierten principalmente en la realización de dicho objetivo social; y tienen un modo de organización y un régimen de propiedad también condicionados por esta misión social, basados en principios tales como democracia, responsabilidad, participación o justicia social (COM, 2011; Enciso, Gómez y Mugarra, 2012).

De esta manera, la Comisión no pretende dar una definición normativa, sino, más bien, una descripción de las características comunes a las empresas sociales existentes en la mayoría de los Estados miembros, con el propósito de respetar las diferentes opciones económicas, políticas y sociales posibles en Europa, y sólo adoptará una definición más precisa en caso de que sea necesario por temas reglamentarios (Priedit et al., 2014). Partiendo de esta proposición, capaz de abarcar las peculiaridades propias de los distintos países de la Unión Europea, cada uno de ellos perfilará el enfoque que mejor se adapte a sus necesidades. Por lo tanto, según la concepción que se tenga del Estado del Bienestar, del modelo de prestación de servicios (público, privado o mixto), y de los papeles asumidos por el Estado y la sociedad civil, cada país redefine el concepto de empresa social (Defourny y Nyssens, 2008; Fisac-García et al., 2012).

En el caso de España, la economía social y las entidades que la integran tienen su primer reconocimiento legal en 1990, en la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado, si bien su presencia en la realidad económica de nuestro país es anterior (Fajardo, 2012a). Actualmente, la delimitación de este sector viene marcada por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, donde se define como el conjunto de actividades económicas y empresariales que llevan a cabo aquellas entidades de ámbito privado, que persiguen el interés general económico o social, o ambos.

La propia Ley establece una serie de principios que rigen la economía social, que giran en torno a la primacía de las personas y del fin social sobre el capital, tanto en la gestión como en la toma de decisiones; la aplicación de los resultados obtenidos en función del trabajo realizado por sus miembros, y en su caso, al objeto social de la entidad; el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de

calidad, la conciliación y la sostenibilidad; y, finalmente, la independencia manifiesta con respecto a los poderes públicos. Sin embargo, se decide adoptar el criterio de que ser una entidad lucrativa o no serlo, no sea una condición determinante ni excluyente para formar parte de la economía social, si bien sí se señala la importancia de la no maximización de los beneficios económicos (Crespo, 2013).

Siguiendo la tradición histórica europea, la Ley 5/2011 opta por asumir una concepción amplia de la economía social, incluyendo a las cooperativas, las sociedades laborales, las mutualidades, los centros especiales de empleo, las empresas de inserción, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación, las asociaciones y las fundaciones que lleven a cabo actividad económica, así como cualquier otra entidad que cumpla los principios antes mencionados. Se establece así un marco jurídico común para todas las entidades que constituyen la economía social, pero respetando la normativa específica vigente aplicable a cada una de ellas, al tiempo que deja abierta la posibilidad de incorporar nuevas entidades a la economía social (Paniagua, 2011; Fajardo, 2012b).

Finalmente, la Ley propone una serie de políticas de apoyo a la economía social, definiendo medidas como la de aminorar los obstáculos en la creación y desarrollo de estas entidades, eliminando trabas y simplificando los trámites administrativos; promocionar la formación y la readaptación profesional en este ámbito; facilitar el acceso a las innovaciones, etc. En definitiva, crear un entorno favorable para el estímulo de la economía social y la promoción de las entidades que la integran. No obstante, si bien la Ley despertó grandes expectativas, la realidad es que muchos de los objetivos propuestos están aún pendientes de aplicación (Chaves y Savall, 2013).

Una vez delimitado el concepto de economía social, se puede decir que una empresa social es aquella que, independientemente de la forma jurídica que adopte, persigue un objetivo social por encima de la búsqueda de riqueza de sus propietarios. Se trata de empresas que no son ni públicas ni capitalistas tradicionales y que tienen una clara vocación de servicio a la comunidad. Operan en el mercado, a través de la producción de bienes o la prestación de servicios, y ofrecen soluciones innovadoras, eficaces y eficientes, a necesidades sociales y medio ambientales aún no resueltas.

3. EL DEPORTE COMO SECTOR IDÓNEO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Definir el deporte, como han señalado diversos autores (Cagigal, 1985; Gratton y Taylor, 2000; Olivera, 2006) es una tarea realmente compleja. En una primera aproximación, según el Diccionario de la Real Academia Española, se entiende por deporte la “actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas”⁴.

Rodgers (1977) considera que en el deporte deben estar presentes idealmente cuatro elementos, y señala que debe implicar “actividad física”, ser practicado con un “objetivo recreativo”, implicar un “elemento de competición” y desarrollarse en el marco de una “organización institucional”. Cagigal (1985) propone una de las definiciones más completas de deporte, considerándolo como cualquier tipo de actividad física que se realiza con el deseo de compararse o superar, tanto a otros como a uno mismo, o realizada en general con intención lúdica o gratificadora, a pesar del esfuerzo; así mismo, este autor señala que puede incluir desde un gran espectáculo, hasta una competición de nivel modesto. Más adelante, el propio Consejo de Europa en la Carta Europea de Deportes, aprobada en 1992, (Consejo de Europa, 1992) utiliza una definición muy concisa, señalando en su artículo 2: “se entenderá por deporte todo tipo de actividades físicas que, mediante una participación, organizada o de otro tipo, tengan por finalidad la expresión o la mejora de la condición física y psíquica, el desarrollo de las relaciones sociales o el logro de resultados en competiciones de todos los niveles”.

De las anteriores definiciones se deduce que el término deporte es un concepto abierto que se refiere a una amplia variedad de actividades, que pueden ser practicadas con diferentes objetivos (competición, ocio, salud, etc.) y que abarca múltiples aspectos de diferentes ámbitos (educativo, social, económico, etc.). Así, siguiendo a Olivera (2006), para un mejor estudio y comprensión del concepto, se pueden identificar una serie de factores endógenos (que corresponden a su lógica interna), entre los que se incluye el juego, la competición, el esfuerzo físico, las reglas, el espíritu deportivo y el juego limpio (*fairplay*), y la institucionalización. Estos factores, los cuales aparecen en diferente proporción en función de los intereses que los motiven, constituyen el núcleo común del deporte. Por su parte, desde su

⁴ En una segunda acepción: recreación, pasatiempo, placer, diversión o ejercicio físico, por lo común al aire libre.

lógica externa, es importante señalar que el deporte interactúa con su entorno, de manera que influye y a su vez es influido por el contexto social, cultural, político, económico, tecnológico y medioambiental. Por lo tanto, si bien resulta difícil formular una definición concreta de deporte, sí es posible identificarlo a partir de la correcta congruencia entre los factores endógenos y exógenos citados.

Por otra parte, el deporte puede ser clasificado siguiendo diferentes criterios (modalidad, complejidad, hábito, finalidad, etc.). Si se atiende a los aspectos sociológicos, se puede establecer la siguiente clasificación: deporte organizado formalmente en clubes y federaciones, deporte de grupos espontáneos, deporte institucional (practicado en el seno de una institución) y deporte comunicativo o espectáculo (emitido por medios de comunicación).

El proyecto europeo COMPASS (*Coordinated Monitoring of Participation in Sports*) propone una clasificación del deporte en función del grado de hábito por parte del participante (TNS Opinion and Social, 2010), distinguiendo entre práctica intensa de modo competitivo u organizado, práctica intensa, práctica regular de modo competitivo y organizado, práctica regular de modo recreativo, práctica irregular, práctica ocasional y práctica nula.

Hernández y Gallardo (1994) realizan una clasificación del deporte basándose en los ámbitos y la intención del mismo, distinguiendo entre el deporte en la escuela, obligatorio, con carácter formativo y con intención educativa; el deporte como ocio, actividad física, libre, voluntaria y espontánea, dirigida a toda la población y con intención lúdica; y el deporte de competición, no espontáneo, con el objetivo del perfeccionamiento y con la intención de búsqueda de máximo rendimiento.

Por su parte, en la Carta Europea del Deporte para Todos (Consejo de Europa, 1980), se señala la influencia social del deporte y su importancia en el desarrollo de la salud física y mental de las personas, y se ofrece una clasificación de las actividades dividiendo el deporte en cuatro grandes categorías:

- Juegos y deportes de competición, en los cuales, los participantes aceptan unas reglas y se enfrentan a otros.
- Actividades de aire libre, caracterizadas por tratar de dominar un determinado terreno (montaña, agua, bosque, etc.) venciendo las dificultades del terreno escogido y otros factores como las condiciones meteorológicas.

- Actividades estéticas, en las que el individuo dirige su atención sobre sí mismo y realiza un movimiento corporal coordinado (por ejemplo el baile, el patinaje artístico o ciertas formas de gimnasia rítmica).
- Actividades de mantenimiento de la condición, es decir, ejercicios que persiguen una mejoría o mantenimiento de la forma física y una sensación de bienestar general.

No obstante, la mayoría de las clasificaciones del deporte generalmente aceptadas atienden a la finalidad o la función del mismo. De esta manera, se pueden destacar fundamentalmente dos modalidades básicas (Cagigal, 1975): deporte como espectáculo o deporte competición, y deporte como práctica apta para todos o deporte-ocio.

En la misma línea, del Arco y Rodríguez (2013a) proponen una clasificación similar a la anterior, estableciendo dos categorías:

- Deporte amateur o aficionado. En este sentido, tal y como establece la Carta Olímpica, la práctica deportiva puede considerarse un derecho humano, de manera que cualquier persona tenga la posibilidad de practicar deporte, sin ningún tipo de discriminación y dentro del espíritu olímpico, que exige comprensión mutua, solidaridad, espíritu de amistad y juego limpio (*fairplay*). Se puede decir que esta categoría estaría compuesta por el deporte utilitario, el deporte educativo y el deporte recreativo.
- Deporte profesional en las diferentes competiciones y las diferentes modalidades deportivas. Es lo que se puede denominar deporte espectáculo o de competición.

Todas estas clasificaciones muestran que el deporte, en sus diferentes variantes, modalidades y productos, constituye una magnífica oportunidad para la puesta en marcha de proyectos empresariales dentro del ámbito del emprendimiento social, es decir, dirigidos a lograr una sociedad más equitativa dentro de un proyecto responsable.

No obstante, y para que quede más patente ese vínculo entre deporte y emprendimiento social, se debe considerar la conexión que tiene el deporte y la sociedad a través de tres vertientes fundamentales: la salud, la integración social y la educación. Efectivamente, el deporte constituye un elemento primordial en la sociedad moderna y en el sistema educativo de todos los países. La práctica de cualquier modalidad deportiva es fundamental para el mantenimiento de la salud y, por tanto, tal y como establece el Preámbulo

de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte, “es un factor corrector de desequilibrios sociales que contribuye al desarrollo de la igualdad entre los ciudadanos, crea hábitos favorecedores de la inserción social y, asimismo, su práctica en equipo fomenta la solidaridad”. Todas estas características configuran la práctica deportiva como ejercicio físico, en sus distintas modalidades, como un elemento determinante de la calidad de vida y la utilización activa y participativa del tiempo de ocio en la sociedad contemporánea. De hecho, el deporte se considera una vía adecuada para mejorar la salud de las personas en sus diferentes etapas de vida, desde la infancia hasta la madurez, adaptándolo a las características y los requerimientos propios de cada edad. Así mismo, se puede considerar una valiosa herramienta a través de la cual se pueden transmitir valores y competencias, tales como responsabilidad, trabajo en equipo, solidaridad, igualdad, etc., fomentando con ello una educación integral. Finalmente, respecto a la inclusión social, el deporte también ayuda a la integración de todas aquellas personas que por diversos motivos se encuentren aislados o fuera del sistema.

Por su parte, su práctica es fundamental en el desarrollo de la sociedad y de los individuos que la integran, lo cual se manifiesta en las dos modalidades anteriormente establecidas: deporte profesional y deporte amateur o aficionado. En cuanto al deporte profesional, este se ha convertido en una actividad atractiva y rentable, tanto para los deportistas, como para los directivos, los propietarios, los inversores, los intermediarios, los agentes y los patrocinadores; en este sentido, el deporte persigue como objetivo fundamental ofrecer un espectáculo, normalmente de masas. Respecto a la actividad deportiva no profesional o de aficionado, tiene como objetivo simplemente la libre práctica del deporte, y pretende llegar al mayor número de aficionados posible. Esta es la variante en la que el emprendimiento social presenta mayores posibilidades de desarrollo.

La práctica deportiva como aficionado es básica en la sociedad moderna en las tres líneas argumentales comentadas: la salud, la integración social y la educación. Diversas investigaciones realizadas sobre la relación entre el deporte y la salud, han demostrado los efectos beneficiosos de la práctica continuada de actividades deportivas (World Health Organization, 2003; del Arco y Rodríguez, 2013b). Al mismo tiempo, el deporte es un elemento de cohesión y relación social, que ayuda al desarrollo de la personalidad y al establecimiento de relaciones entre sus practicantes, con el resultado positivo que implica. Por tanto, además de los efectos sobre la salud, el deporte supone educación -el deporte inculca

valores- e integración social (del Arco y Rodríguez, 2013b), tal y como se pone de manifiesto en el desarrollo que el Consejo Superior de Deportes realiza en 2011 con la publicación *Deporte, actividad física e inclusión social: Una guía para la intervención social a través de las actividades deportivas* (Carranza y Maza, 2011).

Es preciso considerar, por un lado, el importante aumento en el número de deportistas profesionales en todo el mundo, y en particular en España; y, por otro lado, el aumento del tiempo libre y de ocio en la sociedad empleado, en parte, en la práctica deportiva. Así, por ejemplo, en España, alrededor de 16 millones de personas mayores de 14 años practican deporte (García Ferrando y Llopis, 2011). Estos dos aspectos muestran la importancia del deporte en las dos modalidades señaladas. Hoy en día, esta relevancia de la actividad deportiva es reconocida en la mayoría de los países desarrollados. De hecho, los poderes públicos de nuestro país en los principios rectores de la política social y económica abordan esta dimensión del deporte. En concreto, en el capítulo tercero del título I de la Constitución, en su artículo 43.3, se señala que “los poderes públicos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte. Asimismo, facilitarán la adecuada utilización del ocio”. De dicho artículo se puede extraer la actitud que han de tener los poderes públicos ante las dos modalidades deportivas ya señaladas (deporte profesional y aficionado). Dicha actitud ha de ser de fomento y decidido apoyo al deporte-práctica y de prudente distanciamiento del deporte profesional.

De esta forma, basándose en la propia Constitución española, los poderes públicos tienen entre sus competencias y deberes la obligación de estimular y promocionar la práctica deportiva, ya sea mediante el ejercicio de sus funciones o mediante el reconocimiento y estímulo de las funciones desarrolladas por el sector privado en la mencionada promoción deportiva, ajustándose a “los principios de colaboración responsable entre todos los interesados” (Art. 1 de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte). Al hacer referencia a que los poderes públicos, deben fomentar la práctica deportiva, se hace referencia tanto al Estado (Administración Central del mismo)⁵, como a las Entidades Locales (Ayuntamientos)⁶

⁵ Ver preámbulo de la Ley del Deporte y el art. 149 de la Constitución española de 1.979. Se justifica la intervención del Estado en el fomento del deporte a tenor de la legislación y de los títulos competenciales en los que se desarrolla el deporte: educación, investigación, sanidad o legislación mercantil; competencias que avalan la actuación estatal en el deporte a nivel supraautonómico o estatal.

⁶ V. art. 25.2, m y 26.1,c de la Ley Básica de Régimen Local. Estas Entidades tienen competencias en materia deportiva, sobre todo, en aquellos municipios que superen los 20.000 habitantes.

y a las Comunidades Autónomas⁷; dándose incluso actuaciones coordinadas y de cooperación entre la Administración del Estado y la de las Comunidades Autónomas para aquellas competencias concurrentes que sin duda propician una política deportiva más dinámica y con efectos multiplicadores, tal y como menciona el Preámbulo de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.

Como ha quedado de manifiesto, los poderes públicos están encargados de la promoción del deporte. No obstante, debido a diversos factores, entre ellos la actual crisis económica en los diferentes países occidentales y, en concreto en España, ha provocado que los presupuestos de las diferentes administraciones se vean reducidos (como consecuencia de las políticas de reducción de déficit público). Las partidas que más impacto están teniendo son las relacionadas con desarrollo e integración social y las deportivas.

Debido a que el deporte en sus múltiples modalidades se ha visto mermado en su financiación pública, deja abierta la vía para que la iniciativa privada, a través del emprendimiento social, se haga cargo de las competencias que la mano visible del Estado no es capaz de atender. Además, como se ha puesto de relieve, el deporte es una industria o sector que permite alcanzar los objetivos que persigue el emprendimiento social, centrándose en la búsqueda de la equidad y del desarrollo social a través de diferentes proyectos innovadores basados en la actividad deportiva.

4. DESCRIPCIÓN DE EXPERIENCIAS INNOVADORAS EN EL DEPORTE

Una vez planteadas las bases teóricas sobre las que se asienta la empresa social descritas en el primer apartado del presente artículo y justificada la idoneidad del sector del deporte para el desarrollo de los emprendedores sociales, en este epígrafe se exponen algunas experiencias llevadas a cabo en los últimos años, tanto en España como en otros países. Dado que el deporte permite el desarrollo de prácticas activas y participativas, se configura como un factor corrector de desequilibrios sociales, fomenta la solidaridad y la igualdad, y favorece la inserción social. Así, en los ejemplos detallados se puede observar cómo efectivamente, a través de iniciativas de emprendimiento social basadas en actividades deportivas, se resuelven diferentes problemas tales como la inclusión de personas con discapacidad, el crecimiento y la mejora de las condiciones laborales en países en vías de desarrollo o la integración de colectivos en riesgo de exclusión social.

⁷ El punto 19 del artículo 148.1 de la Constitución de 1.978 señala la “promoción del deporte y la adecuada utilización del ocio” como una de las competencias que han de asumir las Comunidades Autónomas.

Este estudio, realizado mediante la descripción de casos, busca identificar patrones y proporcionar información que no podría obtenerse utilizando técnicas cuantitativas más restrictivas, por lo que es una metodología que resulta adecuada para la investigación en el área de las ciencias sociales (Alvord et al., 2004; Yin, 2008). Para ello, se pueden utilizar diversas fuentes como documentos, entrevistas, registros de archivos, observación directa, etc. (Chetty, 1996; Martínez, 2006). En el presente artículo se ha utilizado la información disponible en sus respectivas páginas de internet, y en algún caso, la información se ha ampliado con entrevistas personales realizadas a los emprendedores sociales que las han constituido.

A continuación se presentan cinco experiencias de emprendimiento social en el deporte. En primer lugar, se describen tres iniciativas que se han desarrollado en España; posteriormente se presenta otra con sede en Nairobi, aunque con cierto impulso británico; para finalizar con otro proyecto de origen norteamericano, pero con el sistema de fabricación localizado en Pakistán.

En el año 2000 nace en Madrid la fundación *También* (deporte adaptado para la inclusión de personas con discapacidad) como institución de interés general, cultural, deportivo y sin ánimo de lucro. Es creada por la emprendedora social Teresa Silva, deportista y empresaria, quien tras sufrir un grave accidente de parapente en el año 1989, mientras se entrenaba para los campeonatos del mundo, queda discapacitada en una silla de ruedas, lo cual le hizo afrontar las dificultades que este tipo de personas encuentran a la hora de desarrollar sus vidas. El objetivo de esta empresa social es pues la integración de personas con discapacidad psíquica, física y/o sensorial, mediante el fomento de actividades deportivas adaptadas, de ocio y de tiempo libre.

Esta empresa social se desarrolla principalmente a través de tres áreas de trabajo: en primer lugar, la organización de actividades, cursos y otros eventos, así como proporcionando el material adaptado para facilitar el acceso a estas actividades. En segundo lugar, la formación, asesoramiento y asistencia técnica a las personas con discapacidad, a sus familias y a personal especializado y otros voluntarios, para poder desarrollar con éxito el deporte adaptado. Finalmente, la realización de una importante labor de difusión a través de la organización de congresos, charlas, foros, exhibiciones y competiciones.

En nuestro país, el desarrollo del deporte adaptado es relativamente reciente y su puesta en práctica requiere de un importante esfuerzo personal y económico, ya que los equipamientos son muy costosos y hacen falta muchas personas especializadas para apoyar su desarrollo, como fisioterapeutas, monitores especializados, voluntarios, etc. Así, gracias a la labor de esta empresa social que combina deporte e inclusión social, las personas con discapacidad pueden integrarse con normalidad en la sociedad junto a familiares y amigos, desarrollar la autoestima y disfrutar como cualquier otra persona del contacto con la naturaleza. En definitiva, incrementar su bienestar y su confianza, así como obtener una gran satisfacción personal.

Se trata de un primer caso que ilustra la relación entre la empresa social y la actividad física, presentando una alternativa para la integración de personas con discapacidad, basada en la experiencia personal de su fundadora, si bien, al tratarse de una fundación no cumple con todos los criterios establecidos por la definición de empresa social que ofrece el enfoque EMES. No obstante, como ya se apuntó, la Comisión no pretendía imponer una definición normativa, sino una descripción general de las características comunes a las empresas sociales. Por su parte, la Ley 5/2011 incluye a las fundaciones con actividad económica dentro del concepto de Economía Social, por lo que consideramos que a pesar de su sencillez, se trata de un ejemplo interesante de emprendimiento social en el deporte.

Inspirasports es una empresa social española que nace en enero del año 2010 como asociación sin ánimo de lucro con el objetivo de dar soporte al gobierno e instituciones públicas y privadas para elaborar iniciativas de desarrollo social a través de actividades deportivas. Los emprendedores sociales que llevaron a cabo esta iniciativa son Pedro Díaz Ridao y Germán Argüelles, quienes decidieron aunar sus esfuerzos tras su experiencia profesional en el ámbito de la gestión deportiva de la competición de alto nivel, experimentando de forma personal el inmenso potencial del deporte como herramienta para el desarrollo de personas en riesgo de exclusión social. Esta empresa se desarrolla principalmente a través de dos áreas de trabajo: la sensibilización e integración social, llevada a cabo a través de diversas actividades y proyectos deportivos, y la educación en valores y formación de personas en el uso de esta potente herramienta para que se conviertan también en agentes de cambio.

Respecto al área de sensibilización e integración social, destaca el proyecto *Inspirarunning*. Se trata de un club en el que participan voluntarios junto a personas en riesgo

de exclusión social (como personas sin hogar, desempleados o inmigrantes con escasos recursos), cuyo objetivo es ayudar a este colectivo a mejorar su confianza y autoestima, así como su independencia y autosuficiencia, fomentando unas rutinas positivas y saludables a través de la carrera (*runing*). Este proyecto no persigue dotar a los afectados con medios materiales, sino por el contrario, pretende proporcionarles el apoyo emocional que les permita paulatinamente salir de su situación apoyándose en su propio esfuerzo. En efecto, la carrera basada en la igualdad y el respeto mutuo, cubre determinadas necesidades básicas, como la pertenencia al grupo, la motivación, la valoración de los logros y el sentirse querido y apreciado. Por su parte, esta actividad física también produce sensación de bienestar y ayuda a mejorar el funcionamiento intelectual. Además, si es reforzado por una persona cercana, labor que es realizada por los voluntarios y las personas que participan en el proyecto, provoca un impacto aún mayor en la autoestima. La labor de la empresa social en este proyecto consiste, por tanto, en buscar medios económicos y materiales para poder proporcionar a estas personas en riesgo de exclusión social material deportivo y un plan de entrenamiento y seguimiento, que les permita preparar carreras populares en las que poder medir sus logros.

En cuanto al área de formación y educación en valores, destacan el proyecto *Sports Ethical Seal* (SES) y el proyecto y la formación en el deporte para el desarrollo. SES es un sello de garantía ético que permite ayudar a las entidades deportivas (clubes, escuelas, federaciones, etc.) a desarrollar procedimientos y rutinas que permitan promover un comportamiento ético en el desarrollo de sus actividades deportivas. El sello ofrece un reconocimiento público del compromiso de la entidad deportiva en el fomento de los valores éticos y entornos deportivos estables que permitan a los niños⁸ desarrollar su actividad de manera positiva, saludable y en armonía con un entorno igualitario, solidario y responsable. Finalmente, en cuanto a la formación en el deporte, destacan sus esfuerzos por ampliar contenidos en materia de deporte para el desarrollo en el ámbito universitario a través de su difusión en diversos programas de grado y postgrado, con el fin de difundir entre los jóvenes universitarios el poder del deporte como herramienta para llevar a cabo el cambio social.

Se trata de una iniciativa con un nivel de complejidad más alto que la anterior, en el que los emprendedores sociales implicados desarrollan su idea de negocio con un claro enfoque de innovación social, explotando el gran potencial que presenta la carrera como

⁸ El fomento de valores y comportamientos éticos desde edades muy tempranas es fundamental. Se considera idóneo en los períodos de educación infantil y primaria, para que puedan posteriormente ser desarrollados en la adolescencia y la juventud.

herramienta para el desarrollo de personas en riesgo de exclusión social. Quizás este segundo caso se acerca más al concepto desarrollado por la Comisión, si bien, también se configura como una asociación sin ánimo de lucro dentro del concepto Economía Social.

Finalmente en cuanto a las iniciativas que han tenido lugar en nuestro país, cabe mencionar la reciente puesta en marcha del proyecto *Sport2help* (el deporte para ayudar), plataforma de micro aportaciones o *crowdfunding*, que pretende ayudar a desarrollar proyectos solidarios a través del deporte.

El *crowdfunding* es un nuevo método para la financiación de una amplia variedad de iniciativas –empresas, actividades culturales, proyectos sociales, etc.- que permite a los emprendedores sociales llevar a cabo su idea mediante la solicitud de fondos a un elevado número de personas (Belleflamme, Lambert y Schwienbacher, 2014; Mollick, 2014). Es una oferta abierta, planteada normalmente a través de internet, para la provisión de recursos, que pueden ser recibidos con o sin contraprestación (Kleemann, Vob y Rieder, 2008; Schwienbacher y Larralde, 2010). Así, en un proceso de *crowdfunding* intervienen tres grupos de participantes diferentes: el emprendedor, el grupo formado por los individuos que deciden aportar fondos para apoyar la iniciativa y las plataformas que permiten el contacto entre ambos (Quero y Ventura, 2014).

La plataforma *Sport2help* desarrolla el proceso de *crowdfunding* pero de forma original, ya que pone en contacto a un deportista que se marca un reto concreto (*challenge*) con el fin de recaudar fondos para una causa social defendida por una organización no gubernamental o entidad no lucrativa. Por su parte, cualquier persona que esté interesada en colaborar puede acceder a la plataforma y participar de forma directa en la financiación de dichas causas (*helper*). Lo interesante del proyecto es que canaliza el deporte y los retos marcados por los propios deportistas, como vía a través de la cual realizar los donativos, los cuales pueden hacerse desde 2 euros. En este caso, el *crowdfunding* es del tipo denominado de donación, es decir, la participación de las personas que deciden aportar fondos está motivada por el deseo de acceder al resultado esperado del proyecto, sin esperar ninguna contraprestación económica, como en los proyectos solidarios o humanitarios.

Entre los retos marcados por los deportistas se pueden citar la carrera *Transvulcania* de 73,3 Km de distancia; la realización en equipo de una larga marcha de 100km en un máximo de 32 horas denominado *Trailwalker*; otras pruebas de resistencia como triatlones y

otras carreras de larga duración, etc. Se trata de marcar un reto difícil de lograr, que suponga un esfuerzo considerable para el deportista implicado en alcanzarlo. Los deportistas, por su parte, se vinculan a proyectos solidarios como: *La Casa dels Xuklis*, una ONG que gestiona una casa de acogida para las familias que tienen que desplazarse lejos de sus hogares para recibir tratamiento oncológico; Oxfam Intermón, a través del desarrollo proyectos que facilitan el acceso al agua potable a aquéllos más desfavorecidos; la Fundación Ared, dedicada a lograr la inserción social y laboral de mujeres en riesgo de exclusión social; o las risas de los *Pallapupas*, dedicados a aliviar el dolor de los niños que están en los hospitales aquejados de enfermedades graves. Así, cuando se accede a la plataforma, se puede elegir al deportista, su reto y la organización a la que dirige los fondos recaudados.

En definitiva, *Sport2help* se encarga de poner en contacto a los deportistas, las organizaciones sin ánimo de lucro y el público en general, con fin de mejorar el bienestar social, utilizando el deporte como instrumento para la creación de valor social. Se trata pues de una forma alternativa de innovación social basada en el *crowdfunding* que emplea el deporte como medio para conseguir sus objetivos, pero no de un ejemplo concreto de emprendimiento social como el que se describe en los demás casos propuestos; no obstante, nos parece interesante su inclusión ya que este tipo de financiación participativa está experimentando un profundo desarrollo en los últimos años, y se configura como un mecanismo de financiación adecuado a las características de los emprendedores sociales (Lehner, 2013).

En cuanto a las iniciativas internacionales de emprendimiento social en el deporte, en primer lugar se describe *Alive and Kicking*, creada por Jim Cogan en el año 2004 en Nairobi, e impulsada por el departamento británico de desarrollo internacional *Department for International Development* (DFID)⁹. Desde su nacimiento se estableció que la empresa debía utilizar los excedentes procedentes de la fabricación y venta de balones deportivos de diverso tipo para la solución de determinados problemas sociales en zonas desfavorecidas del continente africano. Así, la empresa crea empleo digno en varias comunidades de Kenya, Zambia and Ghana, incrementando la salud y la calidad de vida de los jóvenes en riesgo de exclusión, y ayuda a los niños de estas regiones a ejercer su derecho al juego. A lo largo de los últimos diez años, la empresa ha incrementado su fabricación, produciendo unos 60.000 balones al año y empleando alrededor de 120 personas.

⁹ Institución pública del gobierno británico cuyo principal objetivo es trabajar para erradicar la pobreza extrema en el mundo a través de la financiación de organizaciones que se enfocan en esta dirección, como es el caso de *Alive and Kicking*. Este departamento desarrolla directamente, en veintiocho países de África, Asia y el Oriente Medio, varias líneas de trabajo tales como, educación, salud y crecimiento económico.

Uno de los aspectos más relevantes llevados a cabo por esta organización es la concienciación social a través del deporte acerca de la transmisión de enfermedades contagiosas, dado el elevado número de habitantes de estos lugares que las padecen. En efecto, la empresa considera que el deporte es una herramienta excelente para la transmisión de mensajes saludables a los jóvenes. De esta manera, organiza torneos de fútbol y otros eventos combinando el juego y la educación sobre salud, con el fin de llamar la atención e incrementar el conocimiento de los jóvenes acerca de estas enfermedades, así como la realización gratuita de pruebas de diagnóstico para reducir su propagación.

En este caso se presenta una alternativa más en línea con el modelo de empresa social que se está consolidando en los últimos años en Europa. Reino Unido es uno de los países más avanzados en cuanto al desarrollo de un marco jurídico adaptado a este tipo de iniciativas (Priede et al., 2014) y a través del DFID, financia a este tipo de emprendedores. Así, resulta muy acertado aplicar una actividad económica rentable (fabricación y venta de balones de fútbol) para la solución de determinados problemas sociales en zonas desfavorecidas del continente africano y al mismo tiempo, utiliza el deporte como medio para transmitir mensajes saludables entre los jóvenes africanos para la mejora de hábitos saludables y la prevención de enfermedades.

En la misma línea que el ejemplo anterior, creada en el año 2010 en Estados Unidos, *Senda -comercio justo en balones de futbol-* es otro ejemplo de la aplicación del emprendimiento social en el deporte. En efecto, Santiago Halty, se plantea la industria del futbol desde una perspectiva diferente y la analiza con espíritu crítico, llegando a la conclusión de que las condiciones laborales y la calidad de las materias primas en la fabricación de balones de fútbol no cumplían, en la mayoría de los casos, con los mínimos exigidos, mientras por otro lado se empleaban grandes sumas de dinero en campañas publicitarias y promociones comerciales. Halty descubre que la pasión por este deporte de masas podía ser canalizada hacia la mejora de la calidad de vida de muchas personas. Así pues, *Senda* nace con el compromiso de fabricar y distribuir balones (y otro equipamiento) de forma responsable y sostenible a través del comercio justo. Este comercio se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto, garantizando los derechos de los productores y trabajadores generalmente establecidos en zonas marginadas (Salvá y Doblás, 2005).

La actividad de *Senda* se centra en tres aspectos fundamentales. Por una parte en los consumidores, es decir, en todos aquellos que practican el deporte para el que necesitan

emplear productos de calidad con los que poder alcanzar su máxima capacidad. Por otra parte, en sus trabajadores; la empresa ha establecido su fábrica en Sialkot (Pakistan), la cual está certificada como comercio justo, lo que implica que los empleados desarrollan su actividad en condiciones adecuadas, recibiendo un salario justo y no permitiendo la mano de obra infantil. Finalmente, la empresa ha adquirido un compromiso con determinadas organizaciones sin ánimo de lucro tales como *Street soccer*, *Bopr* y *Soccer withoutborders*, las cuales emplean el fútbol como medio para conseguir la integración de personas en riesgo de exclusión, con discapacidad, o jóvenes marginados. Así, Senda patrocina sus actividades y administra material deportivo para que estas organizaciones puedan alcanzar sus objetivos sociales.

Este emprendedor social ha identificado una interesante oportunidad de negocio basada en el deporte, cuyo principal objetivo es la resolución de varios problemas sociales ya que, no sólo contribuye al desarrollo y la mejora de las condiciones laborales en Pakistán, sino que con los rendimientos obtenidos por la fabricación y venta de balones, apoya a otras organizaciones que también están trabajando en la resolución de dificultades sociales, esta vez generadas en Estados Unidos. Por lo tanto, el modelo de negocio responsable que plantea esta iniciativa cumple con las bases del emprendimiento social citadas al principio de este trabajo ya que, sobre la base de un negocio rentable, está consiguiendo la creación de valor social y es en esta dirección en la que deberían plantearse las iniciativas de este tipo.

5. CONCLUSIONES

El actual escenario internacional, agravado por la situación de crisis económica, financiera y de valores, está promoviendo que en los últimos años se haya incrementado notablemente el interés por las empresas sociales y otras formas alternativas de asignación de recursos. Concretamente, la empresa social nace por la iniciativa y el empuje de una persona con un fuerte espíritu emprendedor y gran conciencia social, que pretende resolver un problema, normalmente reservado al Estado o a la iniciativa pública, empleando para ello modelos de negocio existentes en la economía de mercado, y generando con ello un impacto favorable en la comunidad y un importante valor social.

Al igual que las demás empresas, las de iniciativa social deben ser rentables y tener un resultado positivo que les permita financiar su actividad y asegurar su subsistencia; sin embargo, a diferencia de las sociedades mercantiles, el éxito de una empresa social no se mide en términos de resultados financieros obtenidos, sino por el efecto cualitativo y cuantitativo

que tiene su actuación en beneficio de los colectivos a los que se dirige. En definitiva, además de cumplir con las exigencias que impone el orden económico de mercado, las empresas sociales deben, también, demostrar la creación de valor social.

En Europa se concede gran importancia a la empresa social, desde su origen a finales de los años noventa y durante su desarrollo enmarcado dentro de la denominada economía social, la cual por su parte, recoge diversos tipos de organizaciones con formas jurídicas diferentes, orientadas a sectores de actividad muy variados, precisamente creadas con el fin de responder a las necesidades sociales de determinados colectivos. Por su parte, en España, la economía social tiene también su origen en los años noventa, y actualmente se encuentra regulada por la Ley 5/2011, de 29 de marzo de economía social, en la que se sientan las bases de su funcionamiento. Es pues en este contexto en el que se desarrolla la empresa social en nuestro país, donde también puede adoptar diversas formas jurídicas y ejercer su actividad económica y social en cualquier sector de actividad. Existe pues un marco jurídico común a todas las entidades que constituyen la economía social, pero dejándose abierta la posibilidad de incorporar nuevas entidades, en línea con los principios de apertura y amplia concepción marcados por la normativa europea.

En el ámbito deportivo, el emprendimiento social encuentra un terreno lleno de oportunidades utilizando el deporte como herramienta para fomentar soluciones a determinados problemas sociales, tales como la reinserción de personas en riesgo de exclusión social, la inclusión personas con discapacidad o la creación de actividades para diversos colectivos (niños, adolescentes, parados, ancianos, etc.), entre otros. En efecto, la comunidad deportiva puede actuar de manera innovadora con el fin de crear un beneficio social y económico para la sociedad en su conjunto, al tiempo que realiza una actividad económica sostenible, capaz de crear riqueza, empleo y valor social.

La principal aportación del presente trabajo es precisamente poner de manifiesto la existencia de una gran oportunidad para poder desarrollar el emprendimiento social a través del deporte, tal y como se ha puesto de manifiesto en los diversos casos analizados, así como animar a los jóvenes de nuestro país a emprender una actividad de estas características con amplias expectativas de futuro y crecimiento. Esto tiene implicaciones tanto para los futuros emprendedores, como para las administraciones públicas. Respecto a los primeros, en momentos delicados como los que atraviesa nuestro país, y cuando se percibe una cierta recuperación económica, el emprender una actividad que permita el autoempleo, así como la

posibilidad de crear otros puestos de trabajo y, al mismo tiempo, consiga la creación de valor social sostenible en el tiempo, se percibe como una posibilidad profesional muy recomendable.

Por su parte, respecto a las administraciones públicas, estas encuentran en el emprendimiento social interesantes soluciones a los problemas que las afectan. Así, la creación y desarrollo de estas iniciativas empresariales deben ser impulsadas y favorecidas a través de una serie de medidas concretas como el desarrollo de marcos legales y fiscales específicos para estos tipos especiales de empresas; darles prioridad en el acceso a contratos con el gobierno; incrementar las alternativas y facilidades a la hora de acceder a las fuentes de financiación; eliminar obstáculos para su creación; promover el uso de las innovaciones disponibles; impulsar programas de formación para los futuros emprendedores y abrir nuevas líneas de investigación para mejorar su conocimiento. De hecho, consideramos que debe fomentarse su difusión, tanto en la educación primaria y secundaria, como en la universidad, ya que el emprendimiento social es aún desconocido entre la mayoría de los jóvenes españoles como alternativa profesional, y generalmente confundido con las organizaciones no gubernamentales o la filantropía al tratarse de causas similares.

Si bien la Ley 5/2011 propuso políticas de apoyo para la creación y desarrollo de estas entidades y generó muy buenas expectativas, no obstante, la realidad en estos últimos años ha demostrado que los objetivos propuestos no se han cumplido y queda todavía mucho trabajo por desarrollar en este ámbito. Por su parte, en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, destaca en su exposición de motivos la alta tasa de desempleo juvenil que afecta a nuestra sociedad. En particular, señala que para el caso de los menores de 25 años se duplica la media europea, por lo que insiste en la necesidad de mejorar la eficacia de las políticas de apoyo institucional al emprendimiento, a través de iniciativas públicas de información, asistencia, asesoramiento y fomento de la cultura emprendedora, así como la concesión de ayudas o financiación. Sin embargo, en la citada Ley no se hace alusión al emprendimiento social, ni se fomentan medidas específicas adaptadas a este tipo de emprendimiento.

En definitiva, con este trabajo hemos querido poner de manifiesto la excelente oportunidad que ofrece el deporte para el fomento y desarrollo de iniciativas de emprendimiento social y la importancia de este tipo de actividades para nuestra sociedad en el momento actual. Consideramos que se trata de una buena coyuntura para la creación de un

entorno favorable para su desarrollo, similar al que existe en otros países de nuestro entorno como es el caso del Reino Unido, que permita estimular la economía social y las diversas organizaciones que la componen.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVORD, S. H., BROWN, L. D. y LETTS, C. W. (2004) Social entrepreneurship and societal transformation an exploratory study. *The Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 40, nº 3, pp. 260-282.
- BELLEFLAMME, P. LAMBERT, T. y SCHWIENBACHER, A. (2014) Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, vol. 29, nº 5, pp. 585-609.
- BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (Eds.) (2001) *The Emergence of Social Enterprise*. London y New York: Routledge.
- CAGIGAL, J. M. (1975) *El Deporte en la Sociedad Actual*. Madrid: Prensa Española.
- CAGIGAL, J. M. (1985) Pedagogía del deporte como educación. *Revista de Educación Física. Renovación de teoría y práctica*, nº 3, pp. 5-11.
- CARRANZA, M. y MAZA, G. (Coords.) (2011) *Deporte, actividad física e inclusión social. Una guía para la intervención social a través de las actividades deportivas*. Madrid: Consejo Superior de Deportes.
- CHAVES, R. y SAVALL, T. (2013) La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 113, pp. 61-91.
- CHETTY S. (1996) The case study method for research in small- and médium – sized firms. *International small business journal*, vol. 15, nº 1, pp. 73-85.
- CRESPO, T. (2013) Una nueva relación del Tercer sector y la economía social. *Cuadernos de Trabajo Social*, vol. 26 nº 1, pp. 65-74.
- CONSEJO DE EUROPA (1980) *European Sport for All Charter*, Estrasburgo: Consejo de Europa.
- CONSEJO DE EUROPA (1992) *European Sports Charter*, Estrasburgo: Consejo de Europa.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. (2008). Social enterprise in Europe: Recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, vol 4 nº 3, pp. 202-228.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. (2012) El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 75, pp. 7-34.

- DEL ARCO, J. y RODRÍGUEZ, A. (2013a) Los Participantes en la Industria del Deporte, *Revista Internacional de Derecho y Gestión del Deporte*, nº 24, pp. 22-32.
- DEL ARCO, J. y RODRÍGUEZ, A. (2013b) Interrelación entre Actividad Deportiva y Desarrollo Socio-económico, *Revista Internacional de Deportes Colectivos*, nº 16, pp. 12-21.
- DEMOUSTIER, D. (2005) Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos? *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 52, pp. 219-236.
- ENCISO, M., GÓMEZ, L. y MUGARRA, A. (2012) La iniciativa comunitaria en favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación social. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 75, pp. 55-80.
- FAJARDO, G. (2012a) El fomento de la “economía social” en la legislación española. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, pp. 58-97.
- FAJARDO, G. (2012b). El concepto legal de economía social y la empresa social. *Revista Vasca de Economía Social-Gizarte Ekonomia Euskal Aldizkaria*, nº 8, pp. 63-84.
- FISAC-GARCÍA, R., ALVES DE CARVALHO, N., MORENO-ROMERO, A., MORENO-MATEOS, J. y ROJAS, A. (2012) Iniciativas emprendedoras de lucha contra problemas sociales: distintas aproximaciones geográficas. En: *XVI Congreso de Ingeniería de Organización*, 1065-1072, Vigo.
- GALERA, G. y BORZAGA, C. (2009) Social enterprise: an international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*, vol. 5, nº 3, pp. 210-228.
- GARCÍA FERRANDO, M. y LLOPIS, R. (2011) *Ideal Democrático y Bienestar Personal. Encuesta sobre los hábitos deportivos en España 2010*. Madrid: Consejo Superior de Deportes.
- GRATTON, C. y TAYLOR, P. (2000) *Economics of Sport and Recreation*. Londres: Routledge.
- HEINEMANN, K. (1998) *Introducción a la economía del deporte*. Barcelona: Paidotribo.
- HERNÁNDEZ, M. y GALLARDO, L. (1994) Marco conceptual: las actividades deportivo-recreativas. *Apunts de Educació Física y Deportes*, nº 37, pp. 58-67.
- KLEEMANN, F., VOB, G. y RIEDER, K. (2008) Un (der) paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. *Science, Technology & Innovation Studies*, nº 4, pp. 5-26.

- LEHNER, O. (2013) Crowdfunding social ventures: a model and research agenda. *Venture Capital*, vol 15, nº 4, pp. 289-311.
- MARTÍNEZ, P. C. (2006) El método de estudio de caso: Estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y gestión: Revista de la división de Ciencias Administrativas de la Universidad del Norte*, vol. 20, pp. 165-193.
- MOLLICK, E. (2014) The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, vol. 29, nº1, pp. 1-16.
- MONZÓN, J. L. (2006) Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. CIRIEC-España, *revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 56, pp. 9-24.
- MOREIRA, P; URRIOLAGOITIA, L. y VERNIS, A. (2011) El emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*, nº 17, pp. 17-40.
- OLIVERA, J. (2006). Hacia una nueva comprensión del deporte. Factores endógenos y exógenos. *Apunts: Educación Física y Deportes*, nº 86, pp. 3-6.
- 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.
- PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. y RODRÍGUEZ, Á. (2014) Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 80, pp. 4-28.
- QUERO M.J. y VENTURA, R. (2014) Co-creación de valor. Un estudio de casos de crowdfunding. *Universia Business Review*, nº 3, pp. 128-143.
- SALVÁ, A. y DOBLAS, N. (2005) El comercio justo: implicaciones económicas y solidarias. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 51, pp. 7-24.
- SANTOS, F. M. (2012) A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, vol. 111, nº 3, p. 335-351.
- SCHWIENBACHER, A. y LARRALDE, B. (2010) Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *SSRN Electronic Journal*, Working Paper. Handbook of entrepreneurial finance, Oxford University Press, Forthcoming.
- SHEPHERD, D. A., y PATZELT, H. (2011) The new field of sustainable entrepreneurship: studying entrepreneurial action linking “what is to be sustained” with “what is to be developed”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 35 nº1, pp. 137-163.

- SHORT, J. C., MOSS, T. W. y LUMPKIN, G. T. (2009) Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 3, nº 2, pp. 161-194.
- TNS OPINION AND SOCIAL (2010) *The Citizens of the European Union and Sport. Special Eurobarometer 334, Sport and Physical Activity*. Bruselas: Comisión Europea.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2003) *Health and development through physical activity and sport*. Ginebra: World Health Organization Health Education and Health Promotion Unit.
- YIN, R. K. (2008) *Case study research: Design and methods (applied social research methods)*. Sage Publications, London.
- ZAHRA, S. A., GEDAJLOVIC, E., NEUBAUM, D. O. y SHULMAN, J. M. (2009) A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, vol. 24, nº 5, pp. 519-532.

PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS

- ALIVE AND KICKING <http://www.aliveandkicking.org/> (web en línea) (Consulta 9-12-2014).
- DEPARTAMENT FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (web en línea) <https://www.gov.uk/government/organisations/departament-for-international-development> (consultado 5-12-2014).
- INSPIRASPORT (web en línea) <http://www.inspirasports.org/wordpress/> (consultado 5-12-2014).
- SPORTS2HELP (web en línea) <http://sport2help.org/> (consultado 6-12-2014).
- FUNDACIÓN TAMBIÉN (web en línea) <http://www.tambien.org/index.php?id=5> (consultado 5-12-2014).

LA PRESIÓN FISCAL EN LAS COOPERATIVAS: UNA VALORACIÓN POR TAMAÑOS, COMUNIDADES Y SECTORES PARA EL PERÍODO 2008-2011¹

POR

Julián MARTÍNEZ VARGAS²,

Pedro CARMONA IBÁÑEZ³ y

José POZUELO CAMPILLO⁴

RESUMEN

Las cooperativas son sociedades con unas características especiales tanto en su regulación como en su tributación, tradicionalmente más ventajosa, a las que se les atribuye importantes funciones sociales.

En este trabajo realizamos un cálculo del impuesto sobre sociedades pagado con objeto de medir la presión fiscal de las empresas cooperativas y de esta forma valorar si se producen diferencias estadísticamente significativas entre los diferentes tipos de estas empresas, según tamaños, sectores y comunidades autónomas.

Para ello partimos de la información adicional de tipo fiscal que ofrecen los balances anuales a partir del año 2008, como consecuencia de la adaptación de la legislación mercantil a las Normas Internacionales de Contabilidad y trabajamos sobre una muestra de empresas cooperativas durante cuatro años.

Palabras clave: cooperativas, fiscalidad, tipo impositivo efectivo, presión fiscal.

¹ Trabajo realizado gracias a la financiación de la Generalitat Valenciana para la realización de proyectos de I+D para grupos de investigación emergentes mediante el Proyecto GC/2012/052 correspondiente al ejercicio 2012. Agradecemos a los revisores sus sugerencias y comentarios que sin duda han contribuido a mejorar el texto definitivo.

² Profesor Titular. Departamento de Contabilidad. Facultad de Economía. Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: julian.martinez@uv.es.

³ Profesor Titular. Departamento de Contabilidad. Facultad de Economía. Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: pedro.carmona@uv.es.

⁴ Profesor Titular. Departamento de Contabilidad. Facultad de Economía. Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: jose.pozueloz@uv.es.

Claves Econlit: M41; P13; P51.

FISCAL PRESSURE IN COOPERATIVES: A STUDY BY COMPANY SIZE, REGIONS AND INDUSTRIES FOR THE PERIOD 2008-2011

ABSTRACT

Cooperatives consist of companies with special characteristics both in their regulation and in their taxation, traditionally most advantageous, that have important social functions.

In this paper we obtain the corporate tax paid in order to measure the tax burden of cooperative enterprises and thus determine whether there are statistically significant differences by company size, regions and industries for the period 2008-2011.

To this end we have used the new mandatory fiscal additional information disclosed in the annual financial statement from 2008, after the adaptation of business regulation to the international financial reporting standards in Spain.

Keywords: cooperatives, taxation, effective tax rate, tax burden.

1. INTRODUCCIÓN

En la mayoría de los trabajos desarrollados en España con el objetivo de valorar la presión fiscal de las sociedades se suele recurrir al impuesto sobre beneficios devengado como aproximación del pago realizado a la Hacienda Pública, aun sabiendo que no tiene por qué coincidir con la cantidad verdaderamente pagada. La justificación de esta práctica la encontramos en la insuficiente información que ofrecen el Balance y la Cuenta de Resultados, estados que habitualmente se utilizan en este tipo de análisis al permitir seleccionar muestras de empresas razonablemente amplias, pues en el caso de querer obtener el importe del impuesto pagado habría que recurrir a datos de la Memoria, no incluidos normalmente en las bases de datos más habituales, lo que merma considerablemente la muestra objeto de estudio.

Sin embargo, con los cambios producidos en las cuentas anuales para su adaptación a la normativa internacional, la información derivada de la contabilización del efecto impositivo adquiere más protagonismo en el Balance de Situación, por lo que se abre la posibilidad de obtener el importe del impuesto sobre beneficios pagado por las empresas, lo que permite medir su presión fiscal.

Partiendo de esta base y teniendo en cuenta que las cooperativas son entidades jurídicas que tradicionalmente se han tratado de impulsar por su desempeño social, para lo que es fundamental “un buen trato fiscal”, aprovechamos la oportunidad que nos da la nueva normativa para valorar la presión fiscal de este tipo de empresas y comprobar si se producen discrepancias importantes como consecuencia de la comunidad autónoma en la que desarrollan su actividad, su tamaño o el sector productivo al que pertenecen.

2. CONSIDERACIONES FISCALES DE LAS COOPERATIVAS

Las cooperativas tienen sus normas fiscales específicas aprobadas por la Ley 20/1990 (Régimen fiscal de cooperativas - RFC en adelante)⁵, aunque deben aplicar el régimen general (Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades en el período objeto de estudio y Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades en la actualidad) en las cuestiones que no estén expresamente previstas en aquellas.

Según el RFC cabe distinguir entre cooperativas protegidas y especialmente protegidas. En estas últimas se observa un mejor trato fiscal al querer incentivar la modernización y desarrollo de sectores económicos como la agricultura, la ganadería y la pesca. Además, se establece una serie de ventajas fiscales que podemos resumir, sin ser exhaustivos, en los siguientes puntos:

1. Tributación de los resultados cooperativos a un tipo del 20% (los no cooperativos al tipo general).
2. Consideración como gasto deducible del 50% de la parte de los resultados que se destine obligatoriamente al fondo de reserva obligatorio, partida que se corresponde con la reserva legal en las sociedades capitalistas.
3. Consideración como gasto deducible de la dotación al fondo de educación, formación y promoción aprobado por la asamblea general de la cooperativa, con el límite del 30% de los excedentes netos del ejercicio.
4. Consideración como gasto deducible de los intereses devengados por las aportaciones de los socios y asociados al capital social con un límite.
5. Una bonificación del 50% de la cuota íntegra para las cooperativas especialmente protegidas.

⁵ Esta normativa no es de aplicación en los Territorios Históricos del País Vasco y Navarra que cuentan con sus propias leyes forales.

El tipo impositivo del 20% puede parecer ventajoso, pero pensamos que lo era más al aprobarse la Ley de RFC en 1990, cuando el tipo impositivo único para el resto de empresas era del 35%. Desde entonces, los tipos del régimen general se han ido reduciendo progresivamente, fijándose un tipo impositivo general a partir de 2016 del 25%, mientras que el tipo impositivo aplicable a los resultados cooperativos del RFC no ha variado en todo este tiempo. Por tanto, esta ventaja fiscal ha ido perdido interés, sobre todo para las cooperativas pequeñas y medianas que, en ningún caso, han podido acogerse tampoco a los incentivos fiscales establecidos para la empresas de reducida dimensión y ni siquiera aplicar el tipo impositivo reducido a los resultados extracooperativos.

3. ANTECEDENTES DE ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE PRESIÓN FISCAL DE LAS COOPERATIVAS

Cuando se desea medir y valorar la presión fiscal soportada por las empresas en concepto de impuesto sobre beneficios solemos recurrir a una variable denominada tipo impositivo efectivo (TIE), que establece la proporción entre la tributación y el beneficio del cual se ha derivado. El beneficio que ha dado lugar a dicha tributación nos viene proporcionado de forma incuestionable por el resultado contable antes de impuestos. Sin embargo, a la hora de medir la tributación se plantean dos posibilidades; utilizar el gasto por impuesto contabilizado en función del resultado contable o el impuesto realmente pagado en función del resultado fiscal, de tal forma que podemos hablar de un TIE contable, basado en un criterio económico, y un TIE fiscal basado en un criterio fiscal.

$$\text{TIE Contable} = \frac{\text{Gasto por impuesto sobre sociedades}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$$

$$\text{TIE Fiscal} = \frac{\text{Cuota líquida del impuesto sobre sociedades}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$$

Como trabajos de referencia que han medido la presión fiscal en las empresas a través del TIE podemos citar, entre otros, los de Stickney y McGee (1982), Zimmerman (1983), Porcano (1986), Wang (1991), Omer et al. (1993), Collins y Shackelford (1995), Gupta y Newberry (1997), Kim y Limpaphayom (1998), Buijink et al. (2002), Fernández (2004), Calvé et al. (2005), Feeny et al. (2005), Richardson y Lanins (2007), Martínez (2006), Fernández y Martínez (2009) y Chen et al. (2009). Sin embargo, teniendo en cuenta las dificultades anteriores al PGC-2007 para obtener el dato de la cuota líquida o impuesto pagado por las empresas, la mayoría de los escasos trabajos que se han hecho en España sobre

el tipo impositivo efectivo han optado por el TIE contable, desechando los datos de las empresas con un resultado antes de impuestos negativo debido a que un gasto devengado negativo (por contabilización de créditos impositivos) nos devolvería un TIE positivo, lo que supone una verdadera incongruencia. Estos estudios, que tienen como referencia los realizados en otros países y cuyo interés es incuestionable, ya que además de permitir las comparaciones entre países, tratan de relacionar la influencia en la presión fiscal de las empresas de factores tales como el ejercicio, la localización geográfica, la normativa vigente, el sector, la situación económica, la estructura económica y financiera, las inversiones en activos no corrientes, la inversión en I+D+i, la estructura financiera, la rentabilidad, etc. Pero casi siempre con la limitación de tener que utilizar un TIE contable por cuestiones prácticas debido a la dificultad de obtener el dato del impuesto pagado a partir de los datos proporcionados por las bases de datos. Tal es así que los trabajos que han apostado por la obtención del impuesto pagado utilizando la información fiscal de la memoria de las propias empresas han sido frecuentemente criticados por la escasez de empresas en la muestra objeto de estudio.

De los trabajos sobre presión fiscal centrados exclusivamente en las cooperativas cabe citar a Molina (2012) que analiza mediante un estudio empírico la presión fiscal (TIE contable) de las cooperativas durante el sexenio 2003-2008, comparando con las sociedades mercantiles y estableciendo una diferencia aproximada de algo más de once puntos porcentuales entre las cooperativas en régimen general y las que cuentan con un régimen fiscal foral como Navarra y el País Vasco, lógicamente a favor de estas últimas. En esta línea, Pozuelo et al. (2012) analizan la estructura económica y financiera de las cooperativas de la Comunidad Valenciana en comparación con las empresas capitalistas en los años 2006 y 2007, deduciendo unos valores en presión fiscal significativamente superiores en estas últimas y estableciendo un TIE contable para las cooperativas entorno al 15,75% para el período 2006/07.

Otros trabajos como el de Garrido y Puentes (2006) circunscriben el estudio de la presión fiscal a un segmento muy concreto, en este caso las cooperativas agrarias andaluzas de segundo grado, estableciendo que el TIE contable no es representativo de la verdadera presión fiscal debido a que se han cometido errores en la determinación del gasto por impuesto.

Recientemente, en el trabajo de Alguacil y Romero (2013), se analizan las diferencias territoriales en materia fiscal debidas a las diversas legislaciones autonómicas o la Ley General de Cooperativas, en su caso, observando que el tipo impositivo efectivo derivado de los resultados cooperativos se sitúa en torno al 18%, con la excepción de Cataluña cuya presión fiscal se reduce al 15%, como consecuencia de las mayores dotaciones al fondo de reserva obligatorio y al fondo de educación y promoción. En cuanto a los resultados extracooperativos, destaca la diferencia de presión fiscal entre Andalucía (14,6%), por un lado y Navarra y Castilla-La Mancha (27%), cuyas dotaciones a estos mismos fondos es menos exigente en sus correspondientes leyes sustantivas.

Si tomamos como referencia los datos macroeconómicos aportados por la Agencia Tributaria según recaudación del impuesto sobre sociedades en las cooperativas (Tabla 1), podemos observar como el TIE estuvo entorno al 14% hasta el año 2007, cayendo al 11,5% en los años posteriores.

Tabla 1. Cálculo TIE fiscal por años (En miles de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
BASE IMPONIBLE	815.506	868.801	764.379	639.670	481.460	504.011
CUOTA LÍQUIDA > 0	117.282	125.733	106.868	73.726	57.133	57.457
TIE FISCAL	0,1438	0,1447	0,1398	0,1153	0,1187	0,1140

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas tributarias de la Agencia Tributaria

Consideramos que la bajada de la presión fiscal podría estar justificada en parte por la reducción en 5 puntos porcentuales del tipo impositivo general que tuvo lugar entre 2007 y 2008, lo que también afectará a las cooperativas en la tributación de sus resultados extracooperativos, pero también coincide con el inicio de la crisis económica con lo que puede haber incidido de alguna forma.

Con los resultados del estudio empírico que realizamos trataremos de contrastar todos estos datos poniendo de manifiesto las principales coincidencias y divergencias.

4. CÁLCULO DEL IMPUESTO PAGADO POR LAS COOPERATIVAS

Para la obtención del impuesto pagado vamos a seguir la formulación propuesta por Martínez (2014)⁶, según la cual utilizaremos los siguientes datos del Balance y la Cuenta de resultados:

ACTIVO

A) ACTIVO NO CORRIENTE

VI. Activos por impuesto diferido (**AID**)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

A) PATRIMONIO NETO

A-2) Ajustes por cambio de valor (**ACV**)

A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (**SDL**)

B) PASIVO NO CORRIENTE

IV. Pasivos por impuesto diferido (**PID**)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

17. Impuesto sobre beneficios (**ID**)

De tal forma que el impuesto a pagar (**IP**) los obtendremos de la siguiente forma:

$$IP = ID + \Delta AID - \Delta PID + \frac{T}{1 - T} (\Delta ACV + \Delta SDL)$$

El problema está en el tipo impositivo (T) a utilizar en el caso de las cooperativas, ya que puede variar del tipo general del 30% para los resultados extracooperativos, al 20% para los cooperativos de las protegidas o el 10% (por la bonificación del 50% de la cuota íntegra) en las especialmente protegidas. Partiendo de la base de que un número muy importante de las cooperativas van a ser especialmente protegidas y que en el caso de las pequeñas y medianas

⁶ En este trabajo podemos ver una justificación detallada de cómo, a partir de los datos del balance y de la cuenta de resultados se puede obtener el impuesto pagado por las empresas, además de valorar las diferentes formas de obtener el tipo impositivo efectivo.

esta parte de la formulación va a tener poca repercusión en el cálculo del impuesto a pagar por ser muy escasas sus variaciones en el patrimonio neto, vamos a optar por la utilización de un tipo impositivo en la formulación del 10%. No obstante, debemos tener en cuenta que en la formulación propuesta, la principal diferencia del impuesto pagado con el impuesto devengado va a estar en los activos y pasivos por impuesto diferido, cuyo efecto impositivo ya debe tener en cuenta el tipo impositivo que le corresponda a cada cooperativa en la valoración de esos activos y pasivos fiscales. De esta forma, el cálculo del impuesto pagado lo realizaremos con los siguientes cálculos:

$$\text{IMPUESTO PAGADO (IP)} = \text{ID} + \Delta \text{AID} - \Delta \text{PID} + 0,1111(\Delta \text{ACV} + \Delta \text{SDL})$$

El impuesto pagado obtenido será una cantidad positiva o nula, pudiendo darse el caso de obtener una cantidad negativa en aquellos casos en los que la empresa pertenezca a un grupo que tribute de forma consolidada y éste haya aprovechado su base imponible negativa o deducciones, que individualmente no podría haber compensado, contabilizando en ese caso un ingreso por impuesto corriente equivalente a su efecto impositivo. En este último caso consideraremos simplemente que no se han pagado impuestos. Para contrastar las cantidades obtenidas como pago del impuesto, hemos recurrido a la información fiscal adicional proporcionada por la memoria de algunas de las empresas de la muestra y hemos podido comprobar que el grado de acierto ha estado entre el 90 y el 100%, por lo que consideramos que es una buena aproximación.

Además, como media del período analizado (2008-11) consideraremos los datos agregados de todos los años, utilizando también los de 2007 para obtener las variaciones. Por tanto, cada observación está compuesta en realidad por los datos agregados de cuatro años. Es decir, el tipo impositivo efectivo se ha calculado como el cociente de la suma de los impuestos pagados (según cálculo) en los años 2008-2011 y la suma del resultado antes de impuestos de estos años.

5. SELECCIÓN Y FUENTES DE LA MUESTRA DE EMPRESAS

En el proceso de selección y obtención de las diferentes muestras de empresas se ha recurrido a la base de datos financieros *SABI* (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), cuyo uso ha sido cedido a la Universidad de Valencia por la empresa *INFORMA S.A.*

Para seleccionar las empresas que formarán parte de la muestra de estudio se han considerado solamente empresas cooperativas españolas obteniendo en principio un total de 2.426 distribuidas en diferentes tamaños. Se ha asumido como criterio cuantitativo de tamaño el número de trabajadores que conforman la plantilla de las empresas consideradas, mostrados en la Tabla 2:

Tabla 2. Criterios cuantitativos para la clasificación de empresas

CRITERIOS	EMPRESA GRANDE	EMPRESA MEDIANA	EMPRESA PEQUEÑA	MICRO EMPRESA
PLANTILLA DE LA EMPRESA	> 250	< 250	< 50	< 10

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas

Sin embargo, después de realizar una serie de ajustes consistentes en descartar aquellas empresas con observaciones incompletas en cualquiera de los años considerados o valores extremos, la muestra final ha quedado reducida a un número total válido de 1.407 observaciones. La Tabla 3 recoge la distribución de las empresas cooperativas por tamaño.

Tabla 3. Distribución por tamaños de las empresas cooperativas

TAMAÑO	TOTALES
GRANDES	37
MEDIANAS	84
PEQUEÑAS	296
MICROEMPRESAS	990
TOTAL	1.407

Fuente: SABI

En la Tabla 4 se presenta el resumen de la distribución de la muestra de empresas por sectores de actividad económica mostrando el peso específico de cada grupo sectorial en el total de la muestra. La agrupación por sectores se ha realizado atendiendo al C.N.A.E. de 2009 considerando los dos primeros dígitos de control, lo que ha permitido distinguir 14 actividades básicas.

Tabla 4. Distribución de la muestra de empresas por sectores de actividad económica

CNAE-2009	ACTIVIDAD	Nº EMPRESAS
01-03	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	365
05-09	Industrias extractivas	2
10-33	Industria manufacturera	252
35	Suministro de energía	4

36-39	Suministro de agua	14
41-43	Construcción	118
45-47	Comercio al por mayor y al por menor	404
49-53	Transportes	63
55-56	Hostelería	14
58-63	Información y comunicaciones	12
64-66	Actividades financieras y seguros	7
68-75	Actividades inmobiliarias	53
77-82	Actividades administrativas y servicios aux.	32
	Resto	67
TOTAL		1.407

Fuente: Elaboración propia

Por último, en la Tabla 5 se presenta el resumen de la distribución de la muestra de empresas por comunidades autónomas.

Tabla 5. Distribución de la muestra de empresas por CC.AA

COMUNIDAD	Nº EMPRESAS
Andalucía	128
Aragón	168
Asturias	49
Baleares	3
Canarias (*)	27
Castilla y León	86
Castilla-La Mancha	144
Cataluña	43
Comunidad Valenciana	312
Extremadura	219
Galicia	34
La Rioja	11
Madrid	23
Melilla (*)	9
Murcia	35
Navarra	14
País Vasco	102
	1.407

Fuente: Elaboración propia.

() Comunidades sin ley de cooperativas propia.*

A continuación aplicaremos a esta muestra las diferentes técnicas estadísticas que nos permitan alcanzar los objetivos propuestos.

6. RESULTADOS

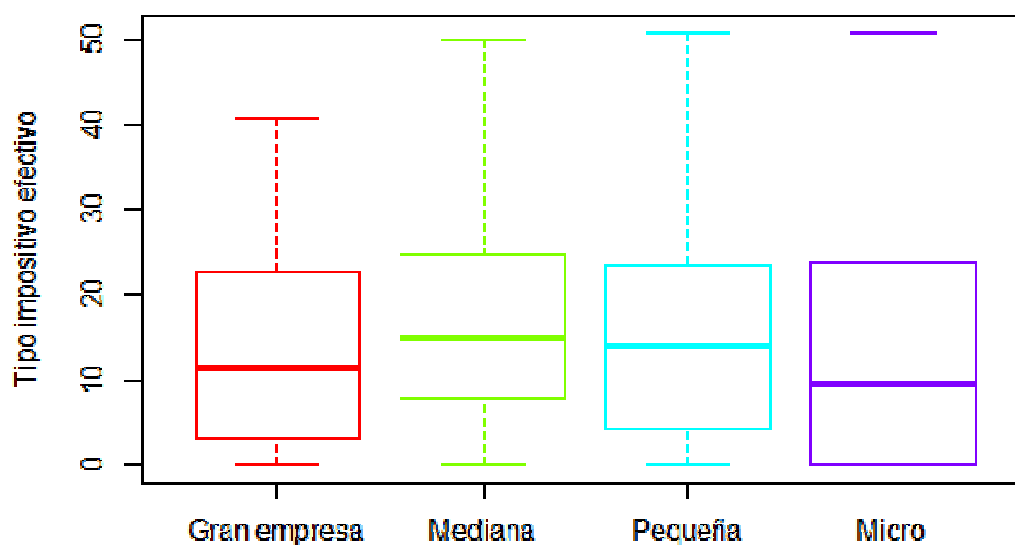
6.1. Análisis del tipo impositivo de las sociedades cooperativas por tamaño

Las sociedades cooperativas se han agrupado de acuerdo con su tamaño, obteniendo de este modo cuatro categorías: gran empresa, mediana, pequeña y micro empresa. La Tabla 6 recoge el resumen de los estadísticos descriptivos del tipo impositivo de acuerdo con este criterio de agrupación. Como primer dato relevante obtenemos un tipo efectivo fiscal medio del 14,78%, superior al 11,6% que se desprende de los datos fiscales aportados por la Agencia Tributaria (Tabla 1) en el trienio 2008-10. En cuanto al tamaño, apreciamos una mayor tributación en las cooperativas de tamaño medio, entorno al 17%, teniendo como referencia mas baja las microempresas con una tributación cercana al 13%. En este sentido, no coincidimos con Molina (2012) que con un TIE contable establece una relación directa entre tamaño y tipo efectivo, atribuyendo una mayor presión fiscal a las grandes empresas. Según nuestro estudio, al igual que ocurre con las empresas consideradas capitalistas, las grandes cooperativas tienen una tributación efectiva inferior al resto, probablemente debido a la aplicación mayoritaria del régimen de consolidación fiscal por formar parte de un grupo y a la realización de más inversiones en actividades que dan derecho a deducciones (I+D+i, mecenazgo, medioambientales, etc.). En cuanto a las microempresas, consideramos que la menor presión fiscal está justificada por ser más proclives a estar fiscalmente protegidas, con los consiguientes beneficios fiscales, además de que sus resultados extracooperativos, que son los que soportan una mayor tributación, tendrán un menor peso específico en este tipo de empresas.

Tabla 6. Resumen de los estadísticos descriptivos del TIE por tamaño

	<i>Obs.</i>	<i>Media</i>	<i>D. Estándar</i>	<i>Mediana</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
Gran empresa	37	13,83	12,36	11,39	0	40,72
Mediana	84	17,07	12,09	14,98	0	50,11
Pequeña	296	15,28	12,84	14,07	0	50,72
Micro-empresa	990	12,94	13,45	9,58	0	50,76

El Gráfico 1 muestra la representación de estas variables en forma de diagramas de caja. Se aprecia claramente que los menores tipos impositivos corresponden a la gran empresa y la microempresa. En los diagramas de caja también se aprecia que la dispersión de la variable tipo impositivo dentro de los valores centrales entre el primer y tercer cuartil es similar dentro de cada categoría de empresa, salvo para la micro-empresa que es mayor.

Gráfico 1. Diagrama de caja del tipo impositivo efectivo por tamaño

Con el fin de asegurarnos que el tipo impositivo medio es mayor efectivamente para las empresas grandes y para las micro-empresas hemos llevado a cabo una prueba de análisis de varianza de un factor (ANOVA). De acuerdo con el nivel de significación obtenido (véase Tabla 7) podemos afirmar que el nivel impositivo es diferente para los cuatro grupos de sociedades cooperativas, siendo mayor para las empresas grandes y micro-empresas, tal y como se ha reflejado en el análisis descriptivo.

Tabla 7. Prueba univariante del efecto del tamaño en el TIE

<i>Variable</i>	<i>Medias cuadradas</i>	<i>F</i>	<i>Significat.</i>
Tamaño	2263	4,315	0,0048

También hemos realizado comparaciones múltiples por parejas de las variables que categorizan el tamaño de la empresa con el fin de identificar diferencias estadísticamente significativas. Para tal efecto hemos calculado un conjunto de intervalos de confianza sobre las diferencias de las medias de los distintos niveles del factor tamaño-empresa mediante el método HSD de Tuckey⁷ (Tabla 8). De acuerdo con los resultados obtenidos las

⁷ Tukey's Honestly Significant Test Differences. Esta prueba estadística compara todos los posibles pares de las medias de cada grupo, de modo que identifica cualquier diferencia entre dos medias que sea mayor que el error estándar esperado

(http://en.wikipedia.org/wiki/Tukey%27s_range_test, consultado el 25/07/13)

comparaciones Micro-Mediana y Micro-Pequeña resultan estadísticamente significativas a un nivel del 5,00%, siendo el tipo impositivo efectivo inferior en las microempresas.

Por lo tanto, parece evidente que dado que el RFC no ha cambiado en los últimos años, las cooperativas que más se han visto beneficiadas por las mejoras fiscales han sido aquellas que han podido acogerse a los incentivos fiscales de la especial protección del RFC y las deducciones por la realización de determinadas actividades establecidas en el régimen general que suelen aprovechar mejor las grandes empresas.

Tabla 8. Comparaciones múltiples por parejas del tamaño en el TIE

Comparación	Difer.	Límite intervalo		P ajust.
		Inferior	Superior	
Mediana-Gran empresa	3,237	-3,474	9,948	0,601
Pequeña-Gran empresa	1,447	-4,483	7,378	0,923
Micro-Gran empresa	-0,891	-6,586	4,804	0,978
Pequeña-Mediana	-1,790	-5,994	2,415	0,693
Micro-Mediana	-4,128	-7,993	-0,263	0,031 **
Micro-Pequeña	-2,339	-4,592	-0,086	0,038 **

NOTAS: límites del intervalo de confianza calculados para un nivel de significatividad del 5%.

(***) Significativo al nivel del 1,00%

(**) Significativo al nivel del 5,00%

(*) Significativo al nivel del 10,00%

6.2. Análisis del tipo impositivo de las sociedades cooperativas por regiones

Con el fin de identificar alguna posible asimetría de carácter regional se ha analizado la distribución del tipo impositivo efectivo por comunidades autónomas. No se han considerado las comunidades de Baleares y Melilla por disponer de un número de observaciones válidas inferior a la decena. En la Tabla 9 mostramos un resumen de los principales estadísticos descriptivos del tipo impositivo por regiones. Con los diagramas de caja se ha representado gráficamente los valores centrales y la dispersión de la variable *tipo impositivo efectivo* por regiones (**Gráfico 2**). Se observa que los menores valores impositivos corresponden al País Vasco, Canarias, Comunidad Valenciana y Asturias. En cambio, las comunidades de Castilla y León, Murcia, Andalucía y Galicia presentan tipos impositivos efectivos mayores, que precisamente en el trabajo de Molina (2012) se establecen también como las de máxima tributación, junto con la Rioja (con pocas observaciones), aunque nosotros consideramos que el porcentaje no ha sido superior en ningún caso al 19% en el período 2008-11.

Coincidimos también en la inferior tributación de las cooperativas del País Vasco, pero no compartimos esa misma apreciación para las de Navarra, si bien es cierto que el número de observaciones para esta comunidad es de los más reducidos, por lo que las valoraciones tienen un menor peso específico.

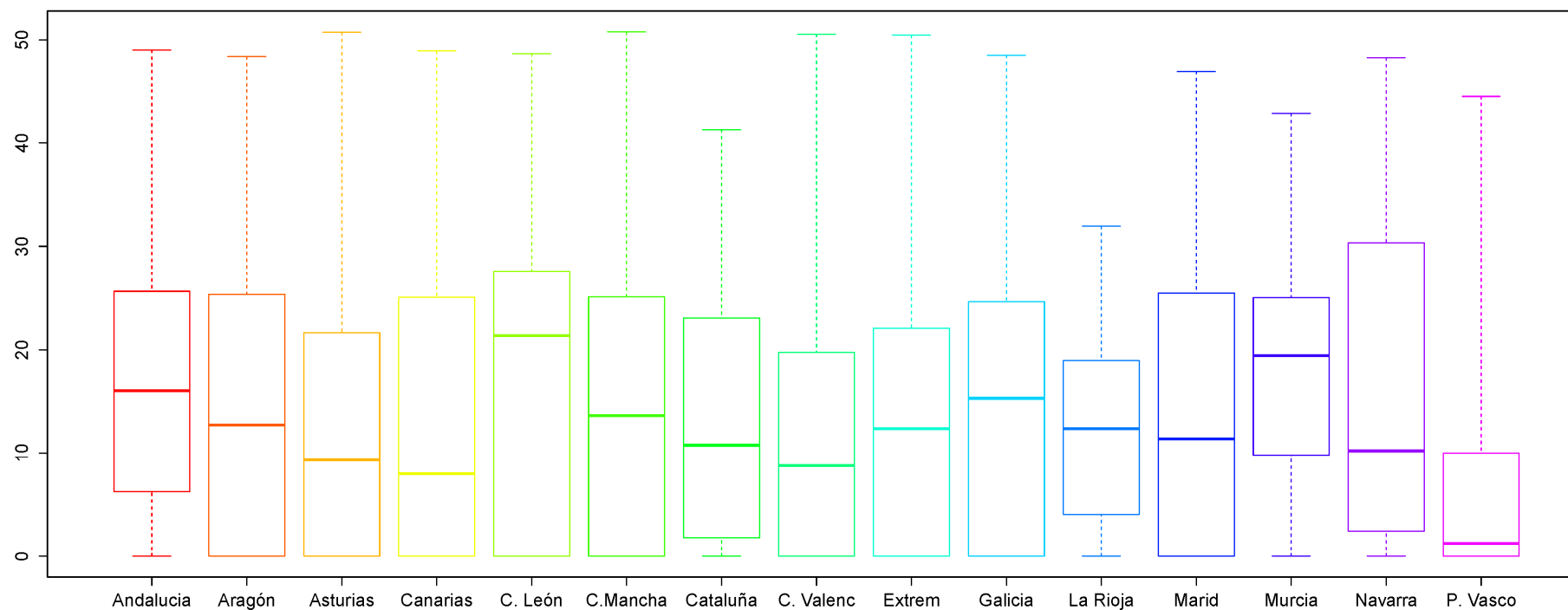
Gráfico 2. Diagrama de caja del tipo impositivo efectivo por comunidad autónoma

Tabla 9. Resumen de los estadísticos descriptivos del TIE por comunidad autónoma

	<i>Obs,</i>	<i>Media</i>	<i>D. Estándar</i>	<i>Mediana</i>	<i>Mín,</i>	<i>Máx,</i>
Andalucía	128	16,65	13,35	16,01	0	49,01
Aragón	168	15,53	13,58	12,72	0	48,37
Asturias	49	12,44	13,90	9,30	0	50,72
Canarias	27	12,84	14,13	7,98	0	48,93
C. y León	86	18,21	14,64	21,36	0	48,66
C.Mancha	144	15,80	14,18	13,60	0	50,76
Cataluña	43	13,40	11,31	10,77	0	41,27
C. Valenc	312	11,41	12,36	8,745	0	50,55
Extrem	219	14,08	13,37	12,36	0	50,45
Galicia	34	14,62	12,76	15,28	0	48,51
La Rioja	11	13,24	10,61	12,37	0	31,93
Madrid	23	14,12	13,60	11,39	0	46,94
Murcia	35	17,71	10,83	19,45	0	42,82
Navarra	14	16,58	17,02	10,22	0	48,27
P. Vasco	102	6,45	9,25	1,29	0	44,45

La Tabla 10 muestra el resultado de la prueba univariante del tipo impositivo efectivo por comunidad autónoma, apreciándose que el nivel de significatividad es muy bajo, lo que supone diferencias estadísticamente significativas entre las distintas comunidades autónomas para el tipo impositivo, tal y como a priori se desprendía del análisis descriptivo.

Tabla 10. Prueba univariante del efecto de la comunidad autónoma en el TIE

<i>Variable</i>	<i>Medias cuadradas</i>	<i>F</i>	<i>Significat.</i>
Región	849,50	5,015	0,000

Las comparaciones múltiples por parejas del factor o tratamiento pertenencia a una comunidad autónoma para la variable dependiente tipo impositivo efectivo se recoge en la Tabla 11. Algunas de las comparaciones son estadísticamente significativas y el cero no se encuentra entre el límite inferior y superior de los intervalos de confianza, es decir, para algunas comunidades el impuesto es mayor en comparación con otras.

Tabla 11. Comparaciones múltiples por parejas de la comunidad autónoma en el TIE

<i>Comparación</i>	<i>Límite intervalo</i>				<i>P ajust,</i>	
	<i>Difer,</i>	<i>Inferior</i>	<i>Superior</i>			
Aragón-Andalucía	-1,12	-6,31	4,07	1,00		
Asturias-Andalucía	-4,21	-11,64	3,22	0,84		
Canarias-Andalucía	-3,81	-13,17	5,56	0,99		
C. León-Andalucía	1,56	-4,60	7,73	1,00		
C. Mancha-Andalucía	-0,85	-6,22	4,52	1,00		
Cataluña-Andalucía	-3,25	-11,04	4,55	0,99		
C. Valenc-Andalucía	-5,24	-9,88	-0,59	0,01	***	
Extrem-Andalucía	-2,57	-7,49	2,35	0,91		
Galicia-Andalucía	-2,03	-10,56	6,5	1,00		
La Rioja-Andalucía	-3,41	-17,3	10,48	1,00		
Marid-Andalucía	-2,53	-12,54	7,49	1,00		
Murcia-Andalucía	1,06	-7,38	9,49	1,00		
Navarra-Andalucía	-0,07	-12,52	12,38	1,00		
P. Vasco-Andalucía	-10,2	-16,07	-4,33	0,00	***	
Asturias-Aragón	-3,1	-10,27	4,08	0,98		
Canarias-Aragón	-2,69	-11,86	6,48	1,00		
C. León-Aragón	2,68	-3,18	8,54	0,97		
C. Mancha-Aragón	0,27	-4,76	5,29	1,00		
Cataluña-Aragón	-2,13	-9,69	5,43	1,00		
C. Valenc-Aragón	-4,12	-8,35	0,11	0,07	*	
Extrem-Aragón	-1,45	-5,99	3,08	1,00		
Galicia-Aragón	-0,91	-9,23	7,41	1,00		
La Rioja-Aragón	-2,29	-16,05	11,47	1,00		
Madrid-Aragón	-1,41	-11,24	8,42	1,00		
Murcia-Aragón	2,17	-6,04	10,39	1,00		
Navarra-Aragón	1,05	-11,25	13,35	1,00		
P. Vasco-Aragón	-9,08	-14,63	-3,53	0,00	***	
Canarias-Asturias	0,41	-10,19	11,00	1,00		
C. León-Asturias	5,78	-2,14	13,69	0,46		
C. Mancha-Asturias	3,36	-3,95	10,67	0,97		
Cataluña-Asturias	0,97	-8,27	10,21	1,00		
C. Valenc-Asturias	-1,02	-7,82	5,77	1,00		
Extrem-Asturias	1,64	-5,35	8,63	1,00		
Galicia-Asturias	2,19	-7,68	12,05	1,00		
La Rioja-Asturias	0,8	-13,95	15,56	1,00		
Marid-Asturias	1,68	-9,49	12,86	1,00		
Murcia-Asturias	5,27	-4,52	15,05	0,89		
P. Vasco-Asturias	-5,99	-13,67	1,70	0,34		
C. León-Canarias	5,37	-4,39	15,12	0,87		
C. Mancha-Canarias	2,95	-6,32	12,23	1,00		
Cataluña-Canarias	0,56	-10,3	11,42	1,00		
C. Valenc-Canarias	-1,43	-10,3	7,44	1,00		
Extrem-Canarias	1,23	-7,78	10,25	1,00		
Galicia-Canarias	1,78	-9,62	13,18	1,00		
La Rioja-Canarias	0,4	-15,42	16,21	1,00		
Madrid-Canarias	1,28	-11,27	13,82	1,00		
Murcia-Canarias	4,86	-6,46	16,19	0,98		
Navarra-Canarias	3,74	-10,83	18,3	1,00		
P. Vasco-Canarias	-6,4	-15,97	3,17	0,61		
Navarra-Asturias	4,14	-9,26	17,54	1,00		

Tabla 11. Comparaciones múltiples por parejas de la comunidad autónoma en el TIE (Continuación)

Comparación	Límite intervalo			P ajust.	
	Difer.	Inferior	Superior		
C.Mancha-C. León	-2,41	-8,44	3,61	0,99	
Cataluña-C. León	-4,81	-13,07	3,45	0,81	
C. Valenc-C. León	-6,8	-12,18	-1,41	0,00	***
Extrem-C. León	-4,13	-9,76	1,49	0,44	
Galicia-C. León	-3,59	-12,55	5,37	0,99	
La Rioja-C. León	-4,97	-19,13	9,19	1,00	
Madrid-C. León	-4,09	-14,47	6,29	0,99	
Murcia-C. León	-0,51	-9,37	8,36	1,00	
Navarra-C. León	-1,63	-14,38	11,11	1,00	
P. Vasco-C. León	-11,77	-18,24	-5,29	0,00	***
Cataluña-C.Mancha	-2,4	-10,08	5,29	1,00	
C. Valenc-C.Mancha	-4,38	-8,84	0,07	0,06	*
Extrem-C.Mancha	-1,72	-6,46	3,02	1,00	
Galicia-C.Mancha	-1,18	-9,61	7,25	1,00	
La Rioja-C.Mancha	-2,56	-16,39	11,27	1,00	
Madrid-C.Mancha	-1,68	-11,61	8,25	1,00	
Murcia-C.Mancha	1,91	-6,43	10,24	1,00	
Navarra-C.Mancha	0,78	-11,6	13,16	1,00	
P. Vasco-C.Mancha	-9,35	-15,07	-3,63	0,00	***
C. Valenc-Cataluña	-1,99	-9,18	5,20	1,00	
Extrem-Cataluña	0,68	-6,7	8,05	1,00	
Galicia-Cataluña	1,22	-8,93	11,37	1,00	
La Rioja-Cataluña	-0,16	-15,1	14,78	1,00	
Madrid-Cataluña	0,72	-10,7	12,14	1,00	
Murcia-Cataluña	4,3	-5,76	14,37	0,98	
Navarra-Cataluña	3,18	-10,43	16,78	1,00	
P. Vasco-Cataluña	-6,95	-14,99	1,08	0,18	
Extrem-C. Valenc	2,66	-1,23	6,56	0,57	
Galicia-C. Valenc	3,21	-4,78	11,19	0,99	
La Rioja-C. Valenc	1,83	-11,74	15,39	1,00	
Madrid-C. Valenc	2,71	-6,85	12,26	1,00	
Murcia-C. Valenc	6,29	-1,59	14,17	0,30	
Navarra-C. Valenc	5,17	-6,91	17,25	0,98	
P. Vasco-C. Valenc	-4,97	-10,01	0,08	0,06	*
Galicia-Extrem	0,54	-7,61	8,70	1,00	
La Rioja-Extrem	-0,84	-14,5	12,83	1,00	
Madrid-Extrem	0,04	-9,65	9,74	1,00	
Murcia-Extrem	3,63	-4,42	11,68	0,97	
Navarra-Extrem	2,5	-9,69	14,69	1,00	
P. Vasco-Extrem	-7,63	-12,93	-2,33	0,00	***
La Rioja-Galicia	-1,38	-16,72	13,96	1,00	
Madrid-Galicia	-0,50	-12,44	11,44	1,00	
Navarra-Galicia	1,96	-12,08	16,00	1,00	
P. Vasco-Galicia	-8,17	-16,93	0,58	0,10	*
Madrid-La Rioja	0,88	-15,33	17,09	1,00	
Murcia-La Rioja	4,46	-10,82	19,75	1,00	
Navarra-La Rioja	3,34	-14,48	21,15	1,00	
P. Vasco-La Rioja	-6,79	-20,83	7,24	0,95	
Murcia-Madrid	3,58	-8,29	15,45	1,00	
Navarra-Madrid	2,46	-12,53	17,45	1,00	
P. Vasco-Madrid	-7,67	-17,88	2,53	0,40	
Navarra-Murcia	-1,13	-15,11	12,86	1,00	
P. Vasco-Murcia	-11,26	-19,92	-2,60	0,00	***
P. Vasco-Navarra	-10,13	-22,73	2,47	0,29	
Murcia-Galicia	3,08	-7,56	13,73	1,00	

NOTAS: límites del intervalo de confianza calculados para un nivel de significatividad del 5%.

(***) Significativo al nivel del 1,00%

(**) Significativo al nivel del 5,00%

(*) Significativo al nivel del 10,00%

El análisis de los intervalos de confianza y niveles de significatividad nos ha permitido identificar que la mayoría de las diferencias se encuentran en las comparaciones donde aparecen las comunidades autónomas del País Vasco y la Comunidad Valenciana. Estos resultados reafirmarían los obtenidos en el análisis descriptivo en el sentido de que el País Vasco y Comunidad Valenciana serían las regiones con un menor tipo impositivo efectivo. Asimismo, en estas comparaciones estadísticamente significativas, Andalucía, Castilla y León, Extremadura, Aragón, Galicia y Murcia son las que en el análisis descriptivo presentan unos mayores tipos impositivos efectivos.

La menor tributación efectiva de las cooperativas del País Vasco se podría justificar por los mayores incentivos fiscales de su normativa foral, principalmente un tipo impositivo del 19% para las pequeñas empresas y la inclusión adicional como especialmente protegidas de las cooperativas de enseñanza y de viviendas.

En cuanto a las cooperativas de la Comunidad Valenciana, la menor presión fiscal la atribuimos al gran protagonismo que tienen en esta comunidad las que hemos denominado micro-cooperativas, que como se ha visto tienen una menor tributación efectiva y al efecto fiscal añadido de la dotación al FRO y al FEP de la totalidad de los resultados extracooperativos.

6.3. Análisis del tipo impositivo de las sociedades cooperativas por actividad

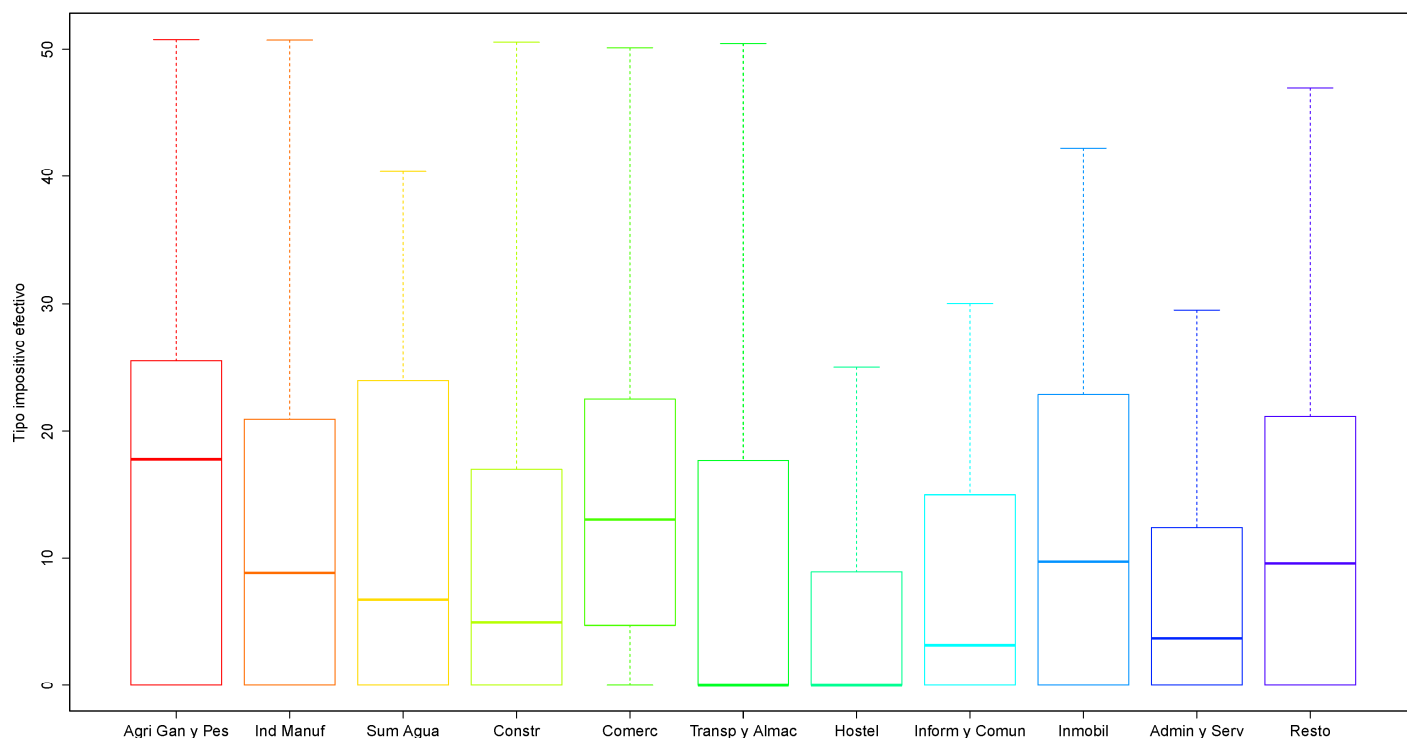
Mediante este tercer análisis se ha comprobado la existencia de diferencias entre las sociedades cooperativas considerando como factor de agrupación la actividad que desempeñan. Para este fin se ha tomado el criterio de ordenación de la CNAE del año 2009 con una extensión de dos dígitos, eliminándose los sectores resultantes con un número de observaciones inferior a la decena. El resumen de los estadísticos descriptivos del tipo impositivo efectivo de acuerdo con este criterio de clasificación se muestra en la Tabla 12. Por su parte, el Gráfico 3 recoge la representación de estos grupos en forma de diagramas de caja. Hostelería, administración y servicios, información y comunicación, construcción y transporte y almacenamiento son los sectores de actividad con un menor tipo impositivo efectivo. En cambio, comercio e inmobiliarias y, sobre todo, agricultura, ganadería y pesca soportan los mayores tipos impositivos efectivos.

Coincidimos con Molina (2012) en que las cooperativas del sector agrícola, ganadero y pesquero son las menos favorecidas fiscalmente, con una tributación efectiva media que en nuestro período objeto de estudio establecemos entorno al 17%, seguidas de las comerciales con un 15%. Por su lado, la hostelería sería el sector más favorecido fiscalmente, con una tributación efectiva media entorno al 6%.

Tabla 12. Resumen de los estadísticos descriptivos del TIE por sector de actividad

	<i>Obs.</i>	<i>Media</i>	<i>D. Estándar</i>	<i>Mediana</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
Agric. gan. y pes.	365	16,80	14,32	17,79	0	50,76
Industr. manufact.	252	12,26	13,46	8,84	0	50,72
Sumintro agua	14	11,83	13,68	6,67	0	40,35
Construcción	118	9,37	11,96	4,91	0	50,55
Comercio	404	14,88	12,47	13,0	0	50,11
Transp. y almac.	63	8,95	11,24	0,00	0	50,45
Hostelería	14	5,76	8,78	0,00	0	25,01
Inform. y comun.	12	8,23	10,91	3,15	0	30,02
Inmobiliarias	53	13,09	12,50	9,71	0	42,23
Admin. y servicios	32	7,94	9,72	3,69	0	29,51
Resto	67	13,24	13,53	9,58	0	46,94

Gráfico 3. Diagrama de caja del tipo impositivo efectivo por sector de actividad



Para corroborar si las diferencias observadas en el análisis descriptivo son estadísticamente significativas hemos realizado un análisis de varianza univariante (ANOVA), donde la variable dependiente es el tipo impositivo efectivo y el factor los diferentes sectores de actividad (véase Tabla 13). Dado el nivel de significatividad de la prueba, por debajo de 1,00%, se puede concluir que efectivamente el nivel impositivo efectivo difiere entre los distintos sectores de actividad, como ya se apreciaba en los resultados del análisis descriptivo.

Tabla 13. Prueba univariante del efecto del sector de actividad en el TIE

<i>Variable</i>	<i>Medias cuadradas</i>	<i>F</i>	<i>Significat.</i>
Sector	1061	6,239	0,000

Para finalizar el análisis hemos llevado a cabo comparaciones múltiples por parejas en los grupos que integran el factor sector de actividad para la variable dependiente tipo impositivo efectivo. De acuerdo con los resultados (véase Tabla 14) y en línea con los estadísticos descriptivos obtenidos, se aprecia que hay diferencias estadísticamente significativas entre los distintos sectores de actividad. Del análisis de los intervalos de confianza obtenidos para un nivel de significatividad del 5% la industria manufacturera, la construcción, transporte y almacenamiento, hostelería y administración y servicios aparecen como las actividades de referencia en las comparaciones con los menores tipos impositivos efectivos. Por el contrario, los sectores con los mayores tipos impositivos efectivos son agricultura, ganadería y pesca y comercio. Sorprende que tratándose de sectores que se prestan a incluir cooperativas de las consideradas como especialmente protegidas por el RFC (agrarias y de consumidores y usuarios) su tributación efectiva sea la más elevada. Sin embargo, si tenemos en cuenta lo que se establece en el RFC (art. 15.3), estas cooperativas pueden ajustar el beneficio cooperativo a cero, por lo que su tributación estará basada sobre todo en los beneficios extracooperativos y por lo tanto al tipo general, lo que justificaría una tributación efectiva más elevada.

La importante presencia de cooperativas de la construcción en la Comunidad Valenciana hace que haya una correlación entre estas magnitudes en lo que a menor tributación efectiva se refiere.

Tabla 14. Comparaciones múltiples por parejas del sector de actividad en el TIE

<i>Comparación</i>	<i>Límite intervalo</i>			<i>P ajust.</i>	
	<i>Difer.</i>	<i>Inferior</i>	<i>Superior</i>		
Ind Manuf - Agri Gan y Pes	-4.54	-7.98	-1.10	0.00	***
Sum Agua - Agri Gan y Pes	-4.98	-16.43	6.47	0.95	
Constr - Agri Gan y Pes	-7.43	-11.88	-2.98	0.00	***
Comerc - Agri Gan y Pes	-1.93	-4.96	1.11	0.62	
Transp y Almac - Agri Gan y Pes	-7.85	-13.59	-2.12	0.00	***
Hostel - Agri Gan y Pes	-11.04	-22.49	0.41	0.07	*
Inform y Comun - Agri Gan y Pes	-8.57	-20.91	3.76	0.48	
Inmobil - Agri Gan y Pes	-3.71	-9.89	2.47	0.69	
Admin y Serv - Agri Gan y Pes	-8.86	-16.61	-1.11	0.01	***
Resto - Agri Gan y Pes	-3.56	-9.15	2.03	0.61	
Sum Agua - Ind Manuf	-0.44	-11.98	11.11	1.00	
Constr - Ind Manuf	-2.89	-7.58	1.80	0.66	
Comerc - Ind Manuf	2.61	-0.76	5.99	0.31	
Transp y Almac - Ind Manuf	-3.31	-9.24	2.61	0.78	
Hostel - Ind Manuf	-6.50	-18.04	5.05	0.77	
Inform y Comun - Ind Manuf	-4.03	-16.46	8.39	0.99	
Admin y Serv - Ind Manuf	-4.32	-12.21	3.57	0.80	
Resto - Ind Manuf	0.98	-4.80	6.76	1.00	
Constr - Sum Agua	-2.45	-14.34	9.43	1.00	
Comerc - Sum Agua	3.05	-8.38	14.48	1.00	
Transp y Almac - Sum Agua	-2.88	-15.30	9.55	1.00	
Hostel - Sum Agua	-6.06	-21.95	9.83	0.98	
Inform y Comun - Sum Agua	-3.60	-20.14	12.94	1.00	
Inmobil - Sum Agua	1.27	-11.37	13.90	1.00	
Admin y Serv - Sum Agua	-3.88	-17.35	9.59	1.00	
Resto - Sum Agua	1.42	-10.94	13.77	1.00	
Comerc - Constr	5.50	1.10	9.90	0.00	***
Transp y Almac - Constr	-0.42	-6.98	6.14	1.00	
Hostel - Constr	-3.61	-15.49	8.28	1.00	
Inform y Comun - Constr	-1.14	-13.88	11.60	1.00	
Inmobil - Constr	3.72	-3.23	10.67	0.82	
Admin y Serv - Constr	-1.43	-9.81	6.95	1.00	
Resto - Constr	3.87	-2.56	10.30	0.69	
Transp y Almac - Comerc	-5.93	-11.62	-0.23	0.03	**
Hostel - Comerc	-9.11	-20.54	2.32	0.27	
Inform y Comun - Comerc	-6.65	-18.96	5.67	0.81	
Inmobil - Comerc	-1.78	-7.93	4.36	1.00	
Admin y Serv - Comerc	-6.93	-14.65	0.79	0.13	
Resto - Comerc	-1.63	-7.18	3.91	1.00	
Hostel - Transp y Almac	-3.18	-15.61	9.24	1.00	
Inform y Comun - Transp y Almac	-0.72	-13.96	12.52	1.00	
Inmobil - Transp y Almac	4.14	-3.69	11.98	0.83	
Admin y Serv - Transp y Almac	-1.00	-10.13	8.12	1.00	
Resto - Transp y Almac	4.29	-3.09	11.67	0.73	
Inform y Comun - Hostel	2.46	-14.08	19.00	1.00	
Inmobil - Hostel	7.33	-5.31	19.96	0.74	
Admin y Serv - Hostel	2.18	-11.29	15.65	1.00	
Resto - Hostel	7.48	-4.88	19.83	0.68	
Inmobil - Inform y Comun	4.86	-8.58	18.30	0.99	
Admin y Serv - Inform y Comun	-0.28	-14.52	13.95	1.00	
Resto - Inform y Comun	5.01	-8.17	18.19	0.98	
Admin y Serv - Inmobil	-5.15	-14.56	4.27	0.80	
Resto - Inmobil	0.15	-7.58	7.88	1.00	
Resto - Admin y Serv	5.30	-3.74	14.33	0.72	
Inmobil - Ind Manuf	0.83	-5.52	7.18	1.00	

NOTAS: límites del intervalo de confianza calculados para un nivel de significatividad del 5%.

(***) Significativo al nivel del 1,00%

(**) Significativo al nivel del 5,00%

(*) Significativo al nivel del 10,00%

7. CONCLUSIONES

Como consecuencia de la reforma de la legislación mercantil para adaptarse a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIIFs), la contabilización del impuesto sobre sociedades según el método del efecto impositivo adquiere un mayor protagonismo en las cuentas anuales. Este cambio proporciona una información adicional en el balance que, junto con el gasto devengado de la cuenta de resultados, permite una estimación del impuesto pagado por las empresas mediante la aplicación de una sencilla fórmula que aplicada a los datos agregados de varios ejercicios nos ha permitido valorar y comparar la presión fiscal de las cooperativas, obteniendo resultados que a nuestro juicio nos parecen muy reveladores de las diferencias territoriales y sectoriales como consecuencia, fundamentalmente, de la convivencia de la Ley Fiscal de Cooperativas (Ley 20/1990) con una legislación autonómica diversa.

Hemos observado que el tipo impositivo efectivo según criterios fiscales para el período considerado está en torno al 15% como valor medio de las cooperativas. Las micro-cooperativas son las que gozan de una menor presión fiscal (en torno al 13%), seguidas de las grandes cooperativas con un punto porcentual superior. Las cooperativas de tamaño medio son las grandes perjudicadas con una tributación efectiva sobre el 17%. Es muy probable que entre las cooperativas más pequeñas es donde más haya de las especialmente protegidas con los consiguientes beneficios fiscales adicionales. También queremos destacar que, según los resultados obtenidos y al igual que ocurre con las empresas consideradas capitalistas, las grandes cooperativas tampoco son las que tienen una tributación efectiva mayor, estando casi al nivel de las de menor tributación, probablemente debido a la aplicación mayoritaria del régimen de consolidación fiscal por formar parte de un grupo y a la realización de más inversiones en actividades que dan derecho a deducciones (I+D+i, mecenazgo, medioambientales, etc.).

Por comunidades, las cooperativas del País Vasco son las que tienen una tributación efectiva claramente inferior a las del resto (6,5%), destacando también aunque de lejos (11,4%) la Comunidad Valenciana. Por el contrario, las cooperativas que más han tributado han sido las de Castilla-León, Murcia, Andalucía y Galicia. Por consiguiente, las mejores condiciones fiscales de la ley foral del País Vasco estarían motivando este menor tipo impositivo, mientras que en la Comunidad Valenciana lo atribuimos sobre todo al destacado protagonismo de las de menor tamaño, además del efecto adicional en la tributación derivado

de una mayor dotación al FRO y al FEP del los resultados extraordinarios. La falta de observaciones suficientes para la Comunidad Foral de Navarra ha impedido que nos hayamos podido pronunciar claramente sobre la fiscalidad de sus cooperativas.

Del análisis llevado a cabo por sectores, concluimos que las cooperativas agrícolas, ganaderas y pesqueras (16,80%) junto con las dedicadas al comercio (14,88%) son las que tienen una mayor tributación efectiva, aun cuando están entre las consideradas especialmente protegidas. Pero, teniendo en cuenta que estos sectores son precisamente los que según en el artículo 15 de la Ley 20/90 pueden dejar el resultado cooperativo a cero, su tributación podría estar basada sobre todo en sus resultados extracooperativos y, por lo tanto, sometida al tipo general. Por el contrario, la hostelería (5,76%) se muestra como el sector más favorecido. El predominio de las cooperativas de menor tamaño entre estas últimas, con unos tipos impositivos asociados más bajos, podría ser el principal motivo de la menor carga fiscal media, además de haber contado con importantes deducciones fiscales. Pero también habría que plantear la posibilidad de que en determinados sectores de actividad sea más o menos usual fijar en sus estatutos unas aportaciones al FRO a al FEP muy superiores a los fijados en su ley reguladora, lo que podría derivar en una menor tributación efectiva.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia Tributaria (2011), *Informe anual de recaudación tributaria 2011*.

ALGUACIL MARÍ, P. y ROMERO CIVERA, A. (2013) Diferencias territoriales en el concepto de cooperativa protegida y especialmente protegida, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 110 (1), pp. 7-42.

BUIJINK, W., JANSSEN, B. y SCHOLS, Y. (2002) Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rate in the European Union, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 11, pp. 115-130.

CALVÉ PÉREZ, J.I., LABATUT SERER, G. y MOLINA LLOPIS, R. (2005) Variables económico-financieras que inciden sobre la presión fiscal soportada por las empresas de reducida dimensión: Efectos de la reforma fiscal de 1995 en las empresas de la Comunidad Valenciana, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 127, pp. 875-897.

CHEN, S., CHEN, X., CHEN, T. y SHEVLIN, T.J. (2009) Are Family Firms More Tax Aggressive Than Non-Family Firms?, *AAA 2008 Financial Accounting And Reporting*

- Section (FARS) Paper, *Journal of Financial Economics (JFE)*, Forthcoming (CAAA) 2008 Annual Conference Paper.
- COLLINS, J.H. y SHACKELFORD, D.A. (1995) Corporate domicile and Average Effective Tax Rates: The Cases of Canada, Japan, The United Kingdom and the United States. *International Tax and Public Finance*, 2, pp. 55-83.
- CUBEDO TORTONDA, M. (2007) El régimen económico de las sociedades cooperativas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, pp. 161-187.
- FEENY, S., GILLMAN, M. y HARRYS, M.N. (2005) Econometric Accounting of the Australian Corporate Tax Rates: A Firm Panel Example, *Accounting Research Journal*, 19 (1): 64-73.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, E. (2004) Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 120, pp. 125-159.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, E. y MARTÍNEZ ARIAS, A. (2009) Factores determinantes de la presión fiscal de las empresas cotizadas en Estados Unidos y la Unión Europea a partir de la información contable, VII Workshop de Investigación Empírica en Contabilidad Financiera, Cartagena.
- GARRIDO PULIDO, T. y PUENTES POYATOS, R. (2006) La presión fiscal en las sociedades cooperativas agrarias de segundo grado: repercusión de la Ley 3/2002, por la que se modifica la Ley 2/1999 de sociedades cooperativas andaluzas, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 88 (1), pp. 62-97.
- GUPTA, S. y NEWBERRY, K. (1997) Determinants of the Variability in Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Longitudinal Data, *Journal of Accounting and Public Policy*, 16, pp. 1-34.
- KIM, K.A. y LIMPAPHAYOM, P. (1998) Taxes and Firm Size in Pacific-Basin Emerging Economies, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 7, pp. 47-68.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas.

- MARTÍNEZ VARGAS, J. (2006) Diferencias entre contabilidad y fiscalidad en las grandes empresas españolas. Evolución de la presión fiscal en el período 1990-2002, *Partida Doble*, 175, pp. 10-23.
- MARTÍNEZ VARGAS, J. (2014) ¿Se puede calcular la verdadera tributación sobre beneficios en una sociedad a partir de los datos del balance y de la cuenta de resultados? *Revista Impuestos*, 2, pp. 59-71.
- MOLINA LLOPIS, R. (2012) La presión fiscal en las cooperativas españolas durante el período 2003-2008, *CIRIEC-España, Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*, 74, pp. 39-58.
- OMER, T.C., MOLLOY, K. y ZIEBART, D. (1993) An Investigation of the Firm Size-Effective Tax Rate Relation in the 1980s, *Journal of Accounting Auditing and Finance*, 8 (2), pp. 167-182.
- Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.
- ORDÓÑEZ DE HARO, C. (2006) La fiscalidad de las sociedades cooperativas en España, *CIRIEC-España, Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*, 54, pp. 187-204.
- PEÑARROCHA PINA, V. M. (2005) La adaptación sectorial del PGC a las empresas cooperativas y su repercusión fiscal, *Técnica Contable*, 675, pp. 16-31.
- PORCANO, T.M. (1986) Corporate Tax Rates: Progressive, Proportional or Regressive, *The Journal of the American Taxation Association*, 7 (2), pp. 17-31.
- POZUELO CAMPILLO, J., CARMONA IBÁÑEZ, P. y MARTÍNEZ VARGAS, J. (2012) Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 74, pp. 117-148.
- R Development Core Team (2013) A language and environment for statistical computing, R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. URL <http://www.R-project.org/>.
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el plan General de Contabilidad.
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas.
- Real Decreto 2003/2009, de 23 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Real Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

REVELLE, W. (2013) psych, Procedures for Personality and Psychological Research, Northwestern University, Evanston, Illinois, USA, <http://CRAN.R-project.org/package=psych> Version = 1.3.2.

RICHARDSON, G. y LANIS, R. (2007) Determinants of the Variability in Corporate Effective Tax Rates and Tax Reform: Evidence from Australia, *Journal of Accounting and Public Policy*, 26, pp. 689-704.

STICKNEY, C.P. y MCGEE, V.E. (1982) Effective Corporate Tax Rates. The Effect of Size, Capital Intensity, Leverage, and Other Factors, *Journal of Accounting and Public Policy*, 1, pp. 125-152.

WANG, S. (1991) The Relation Between Firm Size and Effective Tax Rates: A Test of Firms' Political success, *The Accounting Review*, 66 (1), pp. 158-169.

ZIMMERMAN, J.L. (1983) Taxes and firm size, *Journal of Accounting and Economics*, 5, (2), pp. 119-149.

LAS COMPETENCIAS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL, COEMS: APROXIMACIÓN A TRAVÉS DE PROGRAMAS DE FORMACIÓN UNIVERSITARIA EN IBEROAMÉRICA

POR

Nerea SÁENZ BILBAO¹ y

Ana Luisa LÓPEZ VÉLEZ²

RESUMEN

El auge que el emprendimiento social tiene en nuestra sociedad cada vez es mayor y muchas universidades han apostado por la educación emprendedora como parte de su misión, adquiriendo un papel de responsabilidad en la sociedad y en el proceso emprendedor, y desarrollando así una “cultura emprendedora”. No obstante, se ha constatado la necesidad de establecer un marco común sobre la formación en emprendimiento social, y las competencias que es necesario desarrollar en las personas emprendedoras sociales.

Este artículo tiene como objetivo reflexionar sobre dichas competencias, a través de una revisión de lo planteado en la literatura. A su vez, se pretende comprobar si la propuesta teórica está en consonancia con las competencias que los programas de formación universitaria están desarrollando en esta materia. De esta forma, se contrastó el análisis teórico realizado con los resultados obtenidos de un estudio sobre programas de formación universitarios en emprendimiento social que se realizó dentro del marco de la investigación *Alfa-Tuning Latin American Project 2011-2013*, financiado por la Comisión Europea. Como parte del estudio, se analizaron las competencias que se están trabajando en dichos programas.

Para ello, se ha hecho un análisis documental de una selección de siete programas de formación de distintas universidades de América Latina y España.

¹ Investigadora en formación para el doctorado. Equipo de investigación INNOVA. Facultad de Psicología y Educación. Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: nerea.saenz@deusto.es

² Investigadora Doctora. Equipo de investigación INNOVA. Facultad de Psicología y Educación. Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: analuisa.lopez@deusto.es

REVESCO Nº 119 - Tercer Cuatrimestre 2015 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Como resultado de la revisión literaria y el análisis de los programas, se delimitó una clasificación de competencias de emprendimiento social, COEMS, que se presenta en este artículo.

Esta clasificación consta de cuatro bloques que pretenden desarrollar las capacidades del alumnado desde una visión de globalidad. Cada bloque de competencias se ilustra con el ejemplo de uno de los programas analizados, debido al trabajo significativo desarrollado en las competencias de dicho bloque. Se hace hincapié, en particular, en aquel bloque de competencias relacionadas con la filosofía y la ética, COEMS 4, como base fundamental para el fomento del compromiso social en el alumnado, marca de identidad de la futura persona emprendedora social.

Palabras Clave: Competencias en emprendimiento social, educación en emprendimiento social, Educación Superior, educación emprendedora, emprendimiento social.

Claves Econlit: I23; L26;L3; M53.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP COMPETENCES, COEMS: OVERVIEW THROUGH UNIVERSITY EDUCATIONAL PROGRAMS IN LATIN AMERICA AND SPAIN

ABSTRACT

In the last decades, social entrepreneurship is rapidly gaining importance worldwide and many universities have made great efforts to include entrepreneurship education as part of their mission. Thus, higher education institutions are increasingly assuming responsibility towards society, and within its entrepreneurial process, as well as developing an “entrepreneurship culture”. However, a social entrepreneurship education common framework is needed, as well as an agreement on the competences to promote in order to develop social entrepreneurs.

This article aims to contribute to the reflection upon the competences needed by reviewing and analysing the literature. In addition, the proposal arisen through the literature review is put under consideration while addressing the competences developed by actual university training programs on the topic. Thus, the theoretical analysis is contrasted with the results obtained by a piece of research about university education programs on social entrepreneurship. This study is part of a broader research project, called University Social

Innovation and Responsibility Model, an *Alfa-Tuning Latin American Project 2011-2013*, funded by the European Commission. As part of this study, an analysis was carried out on the kind of competences addressed by the educational programs under research. For this purpose, seven training programs from universities in Latin America and Spain were selected and a documentary analysis of each program was carried out.

As a result of the literature review and the documentary analysis of the programs, a classification of social entrepreneurship competences, COEMS, was defined, this is described in this article. The classification consists of four blocks of competences aiming to develop students' capacities globally. As an example of the development of each block of competences, a particular education program described, due to the significance work achieved in relation to those competences. The block of philosophical and ethical competences, COEMS 4, must be particularly underlined, because it is considered fundamental in order to promote learners' social commitment, an essential characteristic of the future social entrepreneurs' identity.

Keywords: Social entrepreneurship competences, social entrepreneurship education, Higher Education, entrepreneurship education, social entrepreneurship.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ESTUDIO

En un mundo de cambio constante, continua evolución y de incertidumbre económica, es necesario desarrollar una serie de capacidades, herramientas y actitudes para enfrentarse a las exigencias que demanda la nueva sociedad. Para ello, se debe poner el foco en el aprendizaje a lo largo de la vida y la adquisición de competencias emprendedoras, especialmente en el desarrollo de los programas de educación universitaria (European Higher Education Area, EHEA, 2012). Diversas organizaciones internacionales como la UNESCO (2009) hacen una llamada a las instituciones de Educación Superior a asumir la educación emprendedora para responder y anticiparse a las necesidades sociales.

Según distintos autores (El Ebrashi, 2013; Kury, 2012; Moreau y Mertens, 2013; Welsh y Krueger, 2012), la persona emprendedora social quiere lograr una misión social, a través del uso de herramientas de gestión que le permitan dar respuesta a problemas sociales y a retos empresariales. Es un agente de cambio que genera y fomenta valores sociales, y tiene la capacidad de reconocer nuevas oportunidades al servicio de su misión. Para ello, se embarca en un proceso de innovación continua, de adaptación, aprendizaje y acción sin

sentirse limitado por los recursos existentes. Muestra, a su vez, un alto nivel de responsabilidad hacia la población a la que da servicio y a los resultados logrados. El fin último de su empresa social es la creación de un cambio sostenible en la vida de las personas y en su impacto prima el beneficio de toda la comunidad, por encima de intereses individuales.

Bornstein (2005) describe este tipo de persona como:

(...) un individuo obsesivo que detecta un problema e imagina una nueva solución, que toma la iniciativa para actuar de acuerdo con esa idea, que reúne recursos y construye organizaciones para proteger y comercializar la idea, que surte de energía y de un enfoque sostenido para superar las inevitables resistencias, y que –década tras década – continúa mejorando, fortaleciendo, y engrosando esa idea hasta que lo que en otro momento era una idea marginal se ha convertido en una norma nueva.

(Bornstein, 2005: 22)

Considerando el entorno emprendedor en España, desde distintas fuentes (Arias y Castillo, 2011; GEM, 2012; Wompner, 2012) se recomienda un mayor esfuerzo en conectar la investigación universitaria con los perfiles emprendedores. Para ello, se ve necesario, por un lado, incorporar cada vez más temas de emprendimiento y habilidades relacionadas dentro de los programas de estudio. Pero, a su vez, se requiere que la educación emprendedora impartida permita que los estudiantes desarrollen capacidades con sentido de responsabilidad social, y así participen de manera activa en una sociedad democrática y promuevan transformaciones sociales en pro de la igualdad y la justicia.

A pesar del auge del emprendimiento social en los últimos años, distintas investigaciones han confirmado que hay poca coherencia en el enfoque, sin existir un marco común sobre el concepto de emprender, ni un método referente en relación con la forma de enseñar o educar (Dacin et al. 2011; Fayolle y Gailly, 2008; Osorio y Pereira, 2011; Pfeilstetter, 2011; Sánchez, 2013).

A esta necesidad detectada, se añade el hecho de que cada vez hay más interés por consensuar los conceptos clave que caractericen la formación y docencia en emprendimiento social. Como señalan Ferrer et al. (2014:14) *“podemos encontrar puntos en común y un marco compartido cada vez más cercano”*.

Ante este desafío, se considera que las competencias pueden aprenderse y mejorarse (Sánchez, 2013; Taatila, 2010), y se sugiere que la formación debe ser formulada en términos de competencias (Miller, Wesley y Williams, 2012), incluyendo valores éticos, sociales y emocionales. Por ello, en el marco de la educación en emprendimiento social, se ve fundamental el fomento de competencias que promuevan la creatividad, la imaginación, el pensamiento crítico, la colaboración, la proactividad y el trabajo en equipo. De esta manera, se promociona, a su vez, un fuerte sentido de autoestima y confianza (Koiranen y Ruohotie, 2001; Korsgaard, 2011; Pache y Chowdhury, 2012; Raposo y do Paço, 2011; Sánchez, 2013; Villanueva, 2013).

Algunos autores ya reclaman que esta educación emprendedora *debe ser* compartida a lo largo de toda la institución universitaria, sin distinguirlo como propio únicamente de alguna escuela o facultad en particular. Además apuntan que al menos se necesitan dos cambios para cumplir los objetivos de la educación emprendedora: se deben cambiar los planes de estudio y desarrollar métodos de enseñanza-aprendizaje distintos (Jones, Matlay y Maritz, 2012; Ruskovaara y Pihkala, 2013).

Por este motivo, se centra nuestra atención en un aspecto pedagógico central. El objetivo se basa en analizar las competencias que deben promover los planes y programas de estudio con miras a desarrollar el perfil emprendedor social en el alumnado universitario. De esta forma, se presenta, a continuación, una clasificación de competencias en emprendimiento social, COEMS, realizada a partir de la revisión teórica. Ésta, a su vez, se contrastó con los resultados obtenidos de un estudio sobre programas de formación universitarios en emprendimiento social, y particularmente en relación a las competencias que se están trabajando.

Este estudio es resultado de la investigación realizada en el marco del proyecto del Modelo de Innovación Social Universitaria Responsable (ISUR), *Alfa-Tuning Latin America*, financiado por la Comisión Europea, liderado por el equipo INNOVA de la Universidad de Deusto y en el que participaron 14 universidades de América Latina, de Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Perú, Nicaragua, Uruguay y Venezuela; y 2 de Europa, de España y Dinamarca.

Como parte de esta investigación, se realizó un estudio sobre programas de educación en emprendimiento social de distintas universidades (Villa, 2013). Para ello, se dirigió una

convocatoria a 150 universidades participantes en el proyecto global del *Alfa-Tuning Latin American Project 2011-2013*. En un primer momento, se recibieron 14 experiencias de programas formativos en emprendimiento social, a las que se les solicitó que registraran los datos fundamentales del programa de formación en una ficha de registro, e incluyeran cualquier documento original que aportara mayor información sobre el programa.

Tras el análisis cualitativo de dichas fichas, y siguiendo los criterios de clasificación de COEMS derivados de la revisión literaria, se realizó una selección en base a las competencias desarrolladas. También se llevó a cabo un análisis de la metodología de enseñanza y aprendizaje, y el modelo de evaluación en que se basaban dichos programas. Finalizado este proceso, 7 casos fueron seleccionados ya que ilustran aspectos relevantes para que los programas formativos universitarios impulsen el emprendimiento social.

A continuación se presenta la clasificación de competencias en emprendimiento social (COEMS). A modo ilustrativo, después de la descripción teórica de cada bloque de competencias, se muestran ejemplos emanados del estudio realizado sobre programas educativos universitarios de América Latina y España. En cada ejemplo, se ilustran y analizan algunas de las competencias de emprendimiento social (COEMS) de un bloque específico.

2. CLASIFICACIÓN DE COMPETENCIAS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL (COEMS)

En el contexto actual, las universidades se erigen como un marco pedagógico fundamental donde fomentar las competencias para lograr que los y las futuras profesionales sean personas emprendedoras e implicadas en la mejora de la sociedad. Por ello, las instituciones universitarias han asumido el reto de fomentar la educación emprendedora, convirtiéndose así en un agente destacado dentro de la “*sociedad de emprendimiento*” (Sánchez y Gutiérrez, 2011).

Según Osorio y Pereira,

(...) es necesario que la universidad, como agente formador y transformador, ayude a los individuos a participar de un proceso de “*acción emprendedora*”, reconociendo sus intenciones, pensamientos, expectativas y creencias personales, así como las limitaciones de su entorno. (Osorio y Pereira, 2011:19)

Esta formación emprendedora se enfrenta con un reto fundamental que es pasar de la educación “sobre” emprendimiento a una educación “para” el emprendimiento. De esta forma, se deben hacer esfuerzos para que el alumnado adquiriera determinadas habilidades y comportamientos que caracterizan a la persona emprendedora (Pache y Chowdhury, 2012).

Ante esto, el fomento de unas determinadas competencias va a ser fundamental en la labor académica. Bisquerra y Pérez (2007:63) conciben la competencia como *la “capacidad de movilizar adecuadamente el conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades y actitudes necesarias para realizar actividades diversas con un cierto nivel de calidad y eficacia”*. Villa y Poblete (2008), por su parte, hacen hincapié en un conjunto de valores que deben formar parte central de las competencias a fomentar.

A su vez, Osorio y Pereira (2011) enfatizan la importancia del desarrollo de unas determinadas competencias en el proceso de enseñanza y aprendizaje para lograr que la persona asuma el desafío de llevar a cabo acciones emprendedoras. No obstante, Taatila (2010) puntualiza que muchos estudios de referencia concuerdan que las competencias realmente emprendedoras se relacionan a menudo con las habilidades psicológicas y sociales, por encima de las habilidades exclusivamente abocadas a crear una empresa. Por ello, Sánchez (2013: 459) aboga por transformar “*corazones y mentes*” a través del desarrollo de habilidades emocionales.

De esta manera, Martínez y Carmona (2009) definen como competencias emprendedoras (COEM) aquellas que permiten desarrollar un proyecto que genere crecimiento económico y cohesión social, estableciéndose así en un proyecto social integrado.

La particularidad de las COEM, además de favorecer las iniciativas emprendedoras, radica en que ofrece una visión más amplia de las competencias, más allá de lo puramente laboral-empresarial. Contemplan un objetivo más ambicioso que es el de hacer capaces a los sujetos en su dimensión personal (autonomía y autorrealización), social (responsabilidad social y medioambiental) y económica (proyecto empresarial).

(Martínez y Carmona, 2009:84)

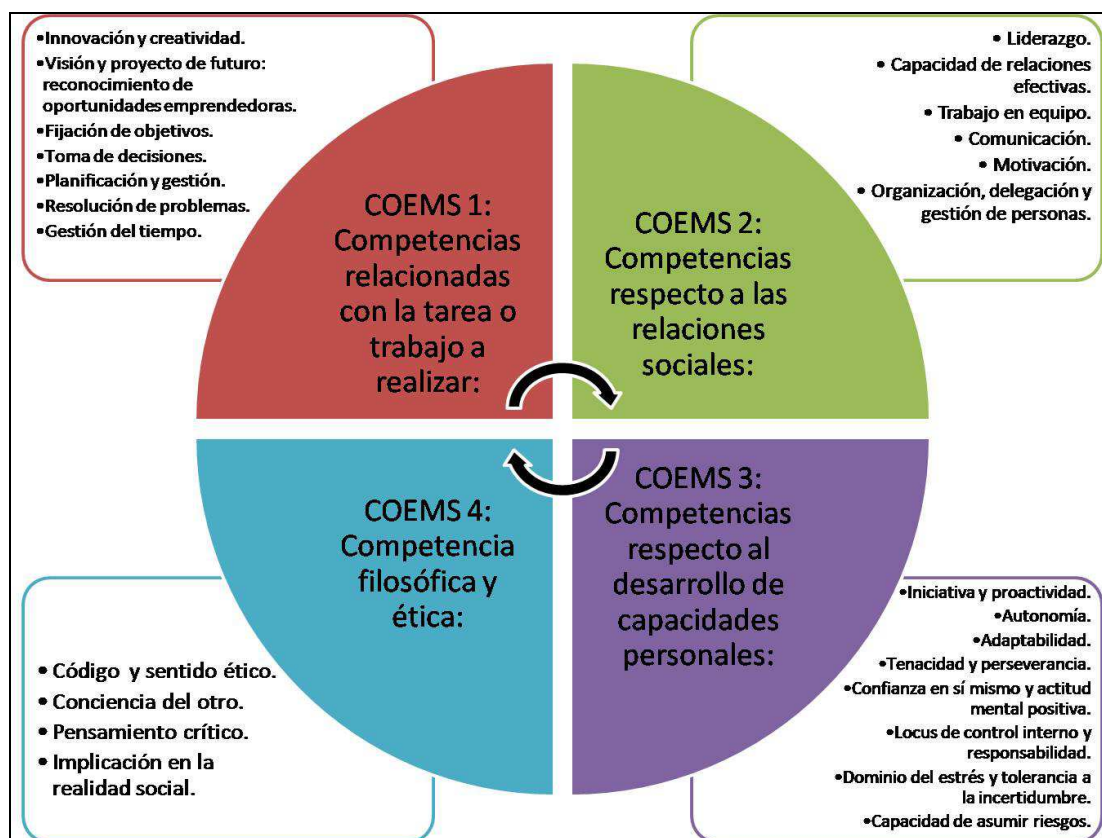
Según distintos autores, el objetivo principal de este enfoque de competencias es desarrollar y consolidar la cultura emprendedora. Con este mismo fin, se identifican distintas competencias emprendedoras como relevantes en el perfil emprendedor y las agrupan según

ámbitos de su quehacer (Arias y Castillo, 2011; Martínez y Carmona, 2009; Moriano, Trejo y Palací, 2001).

Mitchelmore y Rowley (2010, cit. Chell, 2013) plantean un modelo de competencias dividido en cuatro categorías: competencias emprendedoras; competencias de gestión empresarial; competencias para las relaciones humanas; y competencias conceptuales y de relación.

No obstante, en este estudio se ha intentado contribuir presentando una clasificación que no sólo tenga en cuenta aquellas competencias que ayuden a cualquier persona emprendedora a tener éxito. Se pretende ir más allá, poniendo el énfasis en aquellas competencias que la literatura considera claves a la hora de fomentar el desarrollo de una persona emprendedora con un claro compromiso de transformación social. Por ello, fruto de la revisión literaria realizada, se pueden englobar las competencias de emprendimiento social (COEMS) en los siguientes bloques.

Gráfico 1. Clasificación de Competencias de Emprendimiento Social, (COEMS).



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el Gráfico 1, se presenta una clasificación de las competencias que debieran fomentarse en las personas para desarrollarse como emprendedoras sociales, (COEMS). Se trata de personas que sean capaces de detectar una necesidad social, anticiparse y reconocer las oportunidades emprendedoras, que poseen una idea creativa e innovadora. A su vez, deben tener la capacidad de ponerla en marcha creyendo en sus posibilidades, responsabilizándose e implicando a la sociedad a asumir nuevos retos.

A continuación, se determinan y definen las competencias que conforman cada bloque, y, modo de ilustración, se presentan ejemplos de algunos de los programas analizados, haciendo hincapié en aquellas competencias contempladas. Esto no significa que únicamente se trabaje esta competencia, pero sí su relevancia y el modo en que se pretenden fomentar. Además, las competencias seleccionadas se contextualizan dentro del programa perteneciente con su correspondiente descripción y objetivos.

3. COEMS 1: COMPETENCIAS RELACIONADAS CON LA TAREA O TRABAJO A REALIZAR

El primer grupo de competencias están relacionadas con la tarea, con el trabajo a realizar (Chell, 2013; Martínez y Carmona, 2009; Moriano, Trejo y Palací, 2001; Toca, 2010; Villa y Poblete, 2008).

- Innovación y creatividad: Capacidad de dar una respuesta creativa a las demandas y necesidades personales, organizativas, y sociales; modificar tanto los procesos como los resultados; sentir la comodidad y apertura hacia nuevas ideas, enfoques e información.
- Visión y proyecto de futuro: reconocimiento de oportunidades emprendedoras: Capacidad de iniciar, hacer, conseguir y construir una iniciativa; generar ideas e identificar las oportunidades donde otras personas ven caos, contradicción o confusión.
- Fijación continua de objetivos: Capacidad de establecer metas claras desafiantes pero, a la vez, alcanzables.
- Toma de decisiones: Capacidad de elegir la mejor alternativa para actuar, comprometiéndose con la decisión tomada y siendo coherente con la misma.
- Planificación y gestión: Capacidad de organizar de manera ordenada, coherente y pragmática.

- Resolución de problemas: Capacidad de reconocer los problemas como parte inherente del proyecto y sobrellevarlos con soluciones creativas y actitud positiva.
- Gestión del tiempo: Capacidad de organizar y distribuir correctamente el tiempo de las actividades diarias que realizan para maximizar el resultado, y cumplir lo planificado.

En el análisis de los programas de formación en emprendimiento social se observó que se desarrollan las siguientes COEMS 1: Innovación y creatividad; Visión y proyecto de futuro; y Planificación y gestión.

4. COEMS 1. INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

4.1. Programa Competencias Emprendedoras, de la Universidad Católica de Temuco, Chile

El programa *Competencias emprendedoras*, de la Universidad Católica de Temuco (Chile), contempla la Innovación y la Creatividad como una competencia que permita desarrollar en su alumnado el perfil emprendedor. El programa se define como *un “curso que pretende fortalecer y desarrollar conductas que favorezcan el perfil emprendedor de los estudiantes”*. (Villa 2013: 222). Además, responde al plan de desarrollo institucional que promueve una cultura de emprendimiento.

Bajo la Dirección General de Desarrollo Estudiantil, dentro del programa de Formación Humanista y cristiana, es un curso electivo de duración de un semestre con una dedicación de 45 horas para prácticas profesionales en una microempresa. Alrededor de 20 alumnos y alumnas participan de este curso por semestre.

Además de potenciar el perfil de la persona emprendedora, entre los objetivos que plantea este curso está que el alumnado conozca la realidad de su región y de la población emprendedora. A su vez, se pretende sensibilizar al alumnado en la importancia de la microempresa como agente de innovación y desarrollo local.

Con respecto a la COEMS 1 de Innovación y Creatividad, según se plantea en la propia ficha de registro, se considera fundamental a la hora de conseguir,

(...) potenciar una predisposición positiva, habilidades y métodos para el emprendimiento, de manera que al egresar de sus carreras tengan una actitud pro-activa para enfrentar el mundo del trabajo, y logren convertirse en una oferta más

innovadora y efectiva para sus potenciales empleadores o, en su defecto, que desarrollen sus propias iniciativas empresariales. (Ficha de registro, Universidad Católica de Temuco, Chile)

Para lograrlo, las sesiones son participativas. Por un lado, el trabajo individual se centra en que cada estudiante realice presentaciones orales sobre lo aprendido, en su realización de análisis bibliográficos sobre distintos temas. Por otro, se fomenta el trabajo en equipo, a través de los estudios de casos, y la organización de talleres abiertos donde transmitan al resto del grupo lo trabajado.

El programa de Competencias Emprendedoras, además de fomentar la innovación y creatividad, como ejemplo de competencia del bloque COEMS1, se focaliza también en las competencias en relación a los demás (COEMS 2) que desarrollan el trabajo en equipo, y las competencias filosóficas y éticas (COEMS 4), a través del fomento de la competencia código y sentido ético.

5. COEMS 2: COMPETENCIAS RESPECTO A LAS RELACIONES SOCIALES

El segundo bloque se centra en las competencias en relación con los demás (Arias y Castillo, 2011; Martínez y Carmona, 2009; McClelland, 1989; Toca, 2010; Villa y Poblete, 2008):

- Liderazgo: Capacidad para dirigir o guiar desde el respeto a los demás; ejercer una influencia sobre las personas; y contribuir a su desarrollo personal y profesional.
- Capacidad de relacionarse de manera efectiva: Capacidad de relacionarse y estar informado entre diferentes colectivos, organizaciones o grupos en diferentes contextos y situaciones, para fortalecerse a través de la generación de redes de contacto y cooperación con otros.
- Trabajo en equipo: Capacidad de integrarse y colaborar de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas, áreas y organizaciones.
- Comunicación: Capacidad de comunicarse correctamente y con fluidez con diferentes personas y en diversas situaciones; capacidad de escucha empática y asertiva, siendo tolerante, paciente, receptivo, mostrando interés, no descalificando; interpretar las emociones; y aportar la retroalimentación adecuada a cada persona.

- Motivación: Capacidad de animarse y animar a las personas con quien se trabaja, tanto en el presente como en el futuro, para desarrollar con interés su trabajo.
- Organización, delegación y gestión de personas: Capacidad de escoger adecuadamente a las personas que van a formar parte de su proyecto; coordinar el equipo; y repartir tareas y funciones de forma competente.

En el estudio de los programas de formación iberoamericanos, se observó que se fomentan las siguientes COEMS 2: Liderazgo; Capacidad de relaciones efectivas; Trabajo en equipo; Comunicación; Organización, delegación y gestión de personas.

6. COEMS 2: TRABAJO EN EQUIPO

6.1. Modelo de Formación de Emprendedores Sociales basado en Competencias, de la Universidad de Deusto, Bilbao, España

La Universidad de Deusto, desde el campus de Bilbao, España, ha desarrollado el *Modelo de Formación de Emprendedores Sociales basado en Competencias*. Se trata de un programa formativo en emprendimiento diseñado en base a competencias genéricas, seleccionadas como claves para el desarrollo del emprendimiento social y “*orientadas a transformar la idea emprendedora en una propuesta de valor*” (Ficha de registro, Universidad de Deusto, España). Además, desarrolla las competencias específicas que deben cubrir las principales áreas de una iniciativa empresarial.

El programa se implementa desde la Facultad de Psicología y Educación y pretende

(...) contribuir al desarrollo de una cultura de iniciativa y emprendimiento en la sociedad, a lo largo de la elaboración de proyectos o iniciativas sociales durante el proceso formativo y realizar una contribución significativa en la generación de un perfil profesional que se integre y promueva la generación de nuevas iniciativas empresariales de carácter social. (Ficha de registro, Universidad de Deusto, España).

Se trata de un curso voluntario, de 150 horas de duración, o 6 créditos ECTS (European Credit Transfer System) y dirigido en torno a 25 profesionales de ONG e instituciones del tercer sector. No obstante, se plantea como una modalidad susceptible de ser incorporada a distintos programas de educación universitaria.

En cuanto a los objetivos, se espera que los participantes a lo largo de la formación identifiquen los valores, objetivos y competencias necesarias para ser una persona emprendedora social, así como el desarrollo de competencias genéricas y específicas. Respecto a la creación de empresas sociales, el objetivo es diferenciar los aspectos concretos de una empresa social, y conocer los principios éticos y de justicia social en los que se basa una empresa de estas características. Además, el programa persigue desarrollar cauces de colaboración entre la Universidad y el entorno, como las instituciones locales, regionales u ONG, para la transferencia de los aprendizajes construidos.

Uno de los aspectos que caracterizan este programa es la iniciativa o proyecto social que los alumnos y alumnas diseñan, a lo largo de la formación, en grupos. Por esto, la competencia *trabajo en equipo* (COEMS 2) se considera fundamental.

Para la creación de un proyecto o iniciativa social, se utiliza una metodología activa, que consta de sesiones presenciales y de la realización de un estudio de caso. Este estudio de caso, que se centra en el análisis de la realidad y la propuesta de un proyecto social concreto, se va desarrollando a lo largo de todo el curso, donde se van solucionando las cuestiones que surgen respecto a la competencia que se esté trabajando en ese momento mediante diferentes técnicas de grupo. A su vez, cada equipo cuenta con un tutor que ofrece apoyo, asesoramiento y seguimiento. De este modo, se desarrollan competencias como la *Comunicación; Liderazgo; y Organización, delegación y gestión de personas* (COEMS 2).

Este programa también hace hincapié en competencias relacionadas con la tarea o trabajo a realizar (COEMS 1), con el fin de convertir esa idea emprendedora en un plan de negocio. Por ello, entre las COEMS 1, se desarrollan la *Innovación, Visión y proyecto de futuro: reconocimiento de oportunidades emprendedoras y Planificación y gestión*. Por último, también se resalta la importancia de la competencia que fomente un *código y sentido ético* (COEMS 4).

7. COEMS 3: COMPETENCIAS RESPECTO AL DESARROLLO DE CAPACIDADES PERSONALES

En el tercer bloque de COEMS se hace alusión a aquellas *competencias transversales que promuevan el desarrollo de habilidades y capacidades personales*, entre ellas se encuentran (Martínez y Carmona, 2009; Moriano, Trejo y Palací, 2001; Toca, 2010):

- Iniciativa y proactividad: Capacidad de promover iniciativas; introducir nuevos productos, servicios o tecnología innovadores; y anticiparse a los problemas futuros, necesidades o cambios.
- Autonomía: Capacidad de búsqueda de independencia y libertad de acción.
- Adaptabilidad: Flexibilidad para adoptar los cambios.
- Tenacidad y perseverancia: Capacidad de constancia en una tarea o acción de principio a fin; llevarla a cabo con sacrificio, empeño y determinación; superar las primeras adversidades o dificultades; y sobreponerse al fracaso.
- Confianza en sí mismo y actitud mental positiva: Capacidad de valorarse a uno/a mismo/a, capacidades y habilidades para desarrollar con éxito una iniciativa o proyecto.
- Locus de control interno y responsabilidad: Percibir que el éxito depende de uno/a mismo/a, más que de circunstancias externas; asumir el protagonismo de sus propios actos.
- Dominio del estrés y tolerancia a la incertidumbre: Capacidad de control en situaciones difíciles o agobiantes; y soportar las tensiones y la inseguridad.
- Capacidad de asumir riesgos: Capacidad de aceptar los riesgos y asumir las responsabilidades que esto supone.

En el estudio realizado sobre la educación superior en emprendimiento social, se destacaron las siguientes COEMS 3: Locus de control interno y responsabilidad; Dominio del estrés y tolerancia a la incertidumbre; y Capacidad de asumir riesgos.

8. COEMS 3: CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS

8.1. Programa Emprendimiento Social, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Colombia

El Programa de *Emprendimiento Social*, de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali, en Colombia, se describe como,

(...) un curso que motiva al estudiante a desarrollar su potencial creativo, a través del acompañamiento y el levantamiento de su proyecto de vida a la luz de la experiencia de vida que pueda encontrar en el trabajo de campo con los líderes de organizaciones, fundaciones y proyectos sociales de su región. En él, se aprende sobre cómo existen

una serie de organizaciones que se comprometen con el desarrollo de proyectos sociales autosostenibles. (Villa 2013: 238)

Pretenden, además, tener un mejor conocimiento acerca de lo que hacen este tipo de organizaciones a nivel social en el país, buscando contribuir en cómo cambiar el mundo.

El Programa se lidera a través del Área de Emprendimiento del Departamento de Gestión de Organizaciones, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Se trata de un curso electivo, accesible a estudiantes de cualquier programa académico y de 48 horas presenciales de duración.

El Programa tiene por objetivo:

(...) sensibilizar al estudiante sobre la importancia del emprendimiento social y su impacto en el desarrollo de una región, además de buscar orientarle a escoger la opción de ser un líder con espíritu solidario con capacidad de evaluar las necesidades de su región para que su opción llegue a ser la entrega a una comunidad en servicio como vía de desarrollo personal y profesional.

(Ficha de registro, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Colombia)

En cuanto a las competencias respecto al *desarrollo de capacidades personales* (COEMS 3), el programa fomenta la *capacidad de asumir riesgos*, formando “*individuos en la sociedad civil protagonistas en la mejora de las condiciones sociales, con el potencial necesario para promover un proyecto social de alto impacto*”. (Ficha de registro, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Colombia). Se enfatiza además, la competencia *tolerancia a la incertidumbre*, fomentando el emprendimiento social ante la magnitud de diversos problemas sociales y ante cualquier situación económica o social.

Para ello, se utiliza una metodología fundamentada en el aprendizaje significativo “*que busca activar la autonomía y corresponsabilidad en el estudiante, al hacerle responsable, no solo por lo que aprende sino por lo que aprenden sus compañeros de equipo*” (Ficha de registro, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Colombia). Se trabaja con tres estrategias de enseñanza-aprendizaje: aprendizaje colaborativo, aprendizaje basado en proyectos y mapas conceptuales.

El Programa Emprendimiento Social, además de fomentar las competencias *capacidad de asumir riesgos y tolerancia a la incertidumbre* (COEMS 3), también promueven la *visión y proyecto de futuro* (COEMS 1); la *comunicación y capacidad de relaciones efectivas* (COEMS 2); y el *pensamiento crítico* (COEMS 4).

9. COEMS 4: COMPETENCIA FILOSÓFICA Y ÉTICA

El componente ético tiene una importancia incuestionable en el trabajo de la persona emprendedora social, ya que va a contribuir al cambio de patrones de comportamiento, y de organización, entre otros. Es la marca de identidad que caracteriza a una persona emprendedora como social.

Esto también es un aspecto que se ha observado en distintas investigaciones. En un estudio realizado por Arthur, Hisrich y Cabrera (2012) uno de los factores de éxito destacados por las personas emprendedoras entrevistadas era que sus operaciones de negocios se realizaban dentro de unos valores éticos y de transparencia. A su vez, Miller et al. (2012) al encuestar a 150 emprendedores y emprendedoras sociales en activo, pudieron constatar que en su totalidad daban valores especialmente altas a las competencias relacionadas con el sentido ético y moral. Sin embargo, no era un tema que tuviera un peso importante en los cursos sobre emprendimiento social, únicamente en un 39% de los cursos se contemplaban. Para dichos autores, las competencias filosóficas y de sentido ético se manifestaron como fundamentales a la hora de que las personas emprendedoras sociales en activo no pierdan de vista su misión, y se centren en el valor económico más que en el social.

José Antonio Marina (2010) defiende la necesidad de reconocer la importancia de la *competencia filosófica y ética*, que permita definir qué proyectos se consideran más valiosos para la sociedad. Según él, no interesa educar la competencia de emprender si no se establecen unos objetivos personales y sociales, concretados en un conjunto de valores compartidos. Considera que uno de los fallos del actual sistema de competencias es que elude la educación ética y la reflexión crítica.

Por ello, como cuarto bloque que caracteriza el aspecto social de las competencias a las que se hace alusión en esta investigación, están las relacionadas con la *competencia filosófica y ética* (Martínez y Carmona, 2009; Toca, 2010; Villa y Poblete, 2008):

- Código y sentido ético: Capacidad de acción y comportamiento regido por normas morales basadas en el respeto a las personas y a la naturaleza.
- Conciencia del otro: Capacidad de analizar, entender y actuar en función de las problemáticas y necesidades de las personas; y tener en cuenta los distintos aspectos, tanto profesionales como personales, que influyen en cada persona.
- Pensamiento crítico: Capacidad de interrogarse por diferentes cosas, y mantener interés por los fundamentos en los que se asientan las ideas, las acciones, las valoraciones y juicios tanto propios como ajenos.
- Implicación en la realidad social: Capacidad de comprometerse e inferir en aspectos sociales y culturales a través de la convivencia social en diferentes realidades.

En lo que se refiere a los programas de formación en emprendimiento social analizados en el estudio, se ve un especial énfasis en el desarrollo de todas las COEMS 4: Código y sentido ético; Conciencia del otro; Pensamiento crítico; e Implicación en la realidad social.

10. COEMS 4: IMPLICACIÓN EN LA REALIDAD SOCIAL

10.1. Emprededorismo Social, Universidad de Paraná, Brasil.

La Pontificia Universidad Católica de Paraná, en Brasil, cuenta con el programa formativo *Emprededorismo Social* dentro de su Escuela de Negocios. Como parte de la oferta de estudios de postgrado, es un curso optativo de un semestre de duración. Con respecto al modo en que se pretende fomentar la COEMS 4 de *implicación con la realidad social*, cabe destacar las 30 horas de prácticas profesionales que se realizan en cooperativas de la comunidad.

Según lo define la propia universidad, este programa se describe como

(...) una intervención de los estudiantes en comunidades necesitadas, en la región metropolitana de Curitiba situada en el Área de Protección Ambiental de Guaratuba donde viven 150 familias, y 24 de ellas están organizadas en una cooperativa de productores de plátanos. (Villa 2013:238)

Entre los objetivos del programa para el desarrollo de las *competencias relacionadas con la filosofía y la ética* (COEMS 4), se hace un gran énfasis en que el alumnado

experimente las necesidades de distintos colectivos en situación de vulnerabilidad a través de su implicación con organizaciones de la comunidad. De esta manera, se familiariza con la realidad y el contexto social y cultural en que viven dichas personas.

Esto se pretende conseguir a través de metodologías participativas, como tertulias, visitas de campo, y, en particular, con el desarrollo de proyectos en colaboración con las organizaciones comunitarias. Al salir a la realidad mediante la práctica profesional, el alumnado suele experimentar un “*choque cultural*” con realidades desconocidas hasta ese momento. Además, se organizan equipos de trabajos diversos, donde se da un intercambio activo con profesionales de distintas disciplinas, al igual que con agentes comunitarios.

De esta manera, además de fomentar la *implicación en la realidad social*, dentro de las competencias relacionadas con *la filosofía y ética* (COEMS 4), también se promueve la *conciencia del otro*. Con respecto a los otros bloques de competencias, el programa tiene como objetivo desarrollar competencias respecto a las *relaciones sociales* (COEMS 2), de *liderazgo y trabajo en equipo*; y competencias respecto a las *capacidades personales* (COEMS 3), particularmente, relativas al *locus de control interno y la responsabilidad*. No obstante, para que la formación de dicho alumnado fuera más completa, en este programa se observa que no se han considerado competencias más abocadas a la tarea o al trabajo (COEMS 1).

11. REFLEXIONES FINALES

El compromiso por la responsabilidad social y la innovación ha hecho que muchas universidades e instituciones de Educación Superior asuman transformaciones en los cuatro pilares fundamentales de su quehacer, en el ámbito pedagógico, epistemológico, de acción social y de gestión. Particularmente en el ámbito educativo, se han contemplado avances en el curriculum y los programas formativos, tanto en los niveles de grado como de pregrado. Aunque en la mayoría de los casos, estos cambios están relacionados con determinados departamentos y facultades, cada vez hay una mayor conciencia de que para fomentar profesionales comprometidos con la realidad social, los cambios pedagógicos deben ser transversales a la institución educativa, en su globalidad.

Y esto es fundamental a la hora de intentar fomentar una actitud de emprendimiento social, no sólo en aquel alumnado interesado en dedicarse al mundo de la empresa, sino a cualquier profesional. La capacidad de emprender, de innovar, de mejora y aprendizaje

continuo y de implicación en la justicia social y la transformación social sistémica debe ser una marca de identidad de nuestras futuras generaciones.

Para ello, es necesario que las instituciones de formación eduquen “*para*” el emprendimiento, e inculquen unos valores éticos y sociales que impregnen las capacidades, habilidades, actitudes y comportamientos de su alumnado. No obstante, aunque cada programa educativo pretende responder a esta necesidad, se percibe la prioridad de establecer un consenso y un marco común que sienten las bases de las competencias a desarrollar, la metodología de enseñanza y aprendizaje adecuada, y el sistema de evaluación que permita evaluar los avances desarrollados por cada alumno y alumna.

Según lo considerado en la literatura, cuatro son los bloques donde se deben fomentar competencias que permitan desarrollar al alumnado en su globalidad, para lograr fomentar un perfil emprendedor, con una clara impronta social, COEMS. Estos cuatro bloques responden a: competencias relacionadas con la tarea o el trabajo a realizar (COEMS 1); a construir relaciones con los demás (COEMS 2); a desarrollar las capacidades personales e individuales (COEMS 3); y a fomentar la faceta filosófica y ética (COEMS 4).

Estas competencias persiguen desarrollar un perfil de una persona emprendedora social, cuya motivación principal sea generar un cambio social profundo y duradero y no el beneficio económico; y cuyo objetivo final sea la justicia social. Esta motivación por emprender para ayudar a resolver un problema o necesidad social y la creación de valor sostenible son las características clave que diferencian el perfil de una persona emprendedora social frente al perfil de cualquier persona emprendedora.

En particular, se ve relevante que los programas educativos universitarios pongan el énfasis en las COEMS 4, relativas a los valores éticos, si se pretende lograr personas emprendedoras que estén comprometidas con las transformaciones y cambios en pro de la justicia social. Se observa que muchos programas ponen el énfasis en las competencias que desarrollan el emprendimiento, no obstante, en aquellos programas donde se hace hincapié en las COEMS 4, es donde se hace explícito y evidente el desarrollo de la dimensión social en el alumnado.

Prueba de que esto está cambiando son los cuatro programas analizados presentados en este artículo. El análisis se ha centrado en el modo que cada programa pretende desarrollar una competencia de cada bloque en concreto: COEMS 1, Innovación y creatividad; COEMS

2, Trabajo en equipo; COEMS 3, Capacidad de asumir riesgos y COEMS 4, Implicación con la realidad social. No obstante, es de destacar que cada uno de los programas formativos tiene como objetivo fomentar competencias de más de un bloque. Se observa, por ello, que dichos programas pretenden desarrollar al individuo en su globalidad, y particularmente relevante es el hecho de que en su mayoría se pone el énfasis en las competencias relativas a la filosofía y la ética, COEMS 4, como eje conductor de la experiencia de enseñanza y aprendizaje.

No obstante, se debe destacar que en muchos de los programas estudiados no se hace hincapié específico al desarrollo de las capacidades personales, COEMS 3. Esto puede ser por la falsa creencia de que estas capacidades son innatas o que ya se han desarrollado anteriormente en la educación reglada. Según lo que apunta la literatura, el fomento de las capacidades personales es fundamental a la hora de que la formación en emprendimiento social considere al alumnado como una persona en su globalidad, y como tal, se le proporcionen las herramientas que le permitan desarrollarse como persona completa.

Según lo analizado, tanto en la teoría como en los programas estudiados, hay una gran variedad entre las competencias a desarrollar y el modo en que llevarlo a cabo. Se aprecia una necesidad de llegar a consensuar y establecer unos marcos comunes en las competencias que son fundamentales desarrollar en cualquier formación en emprendimiento social. Este estudio puede sentar las bases de los bloques de COEMS que deben ser contemplados en cualquier programa educativo.

Además, la investigación que aquí se ha presentado, permite abrir nuevos ámbitos de análisis en relación a las COEMS. Se ve la necesidad de profundizar en el abanico de competencias que forman parte de cada bloque, y definir las de una forma más precisa. Incluso es relevante poner el énfasis en competencias que no han emanado en este estudio pero que están latentes en los programas de formación analizados, aunque no de manera explícita. Se observa que existe un conjunto de competencias específicas referidas a la gestión empresarial que debieran formar parte de las COEMS, al igual que competencias relativas a la sostenibilidad y al medioambiente.

Pero a su vez, se percibe la relevancia de seguir investigando y profundizando en este marco. Por un lado, para conocer si el fomento de las COEMS consideradas realmente logra desarrollar un perfil de alumnado egresado que sea emprendedor y esté comprometido con la justicia social. Y por otro, para determinar cuáles son las metodologías de enseñanza y

aprendizaje, y los modelos de evaluación que puedan fomentar dichas competencias y evaluarlas. El proceso educativo no se puede evaluar de una forma precisa si no se han determinado de forma concreta las competencias que el/la futuro/a profesional del emprendimiento social debe adquirir.

El fomento de la investigación en estos ámbitos que alimente el debate y permita llegar a acuerdos relativos a un marco consensuado referente a la formación en emprendimiento social, permitirá dar pasos de mejora y de innovación educativas que fortalezca a las instituciones de formación, particularmente en educación superior. Y, en consecuencia, ayudará a dar pasos para lograr futuras personas y profesionales de distintos ámbitos implicados en la transformación social sostenible que lleve a nuevos modelos de convivencia y sociedades más justas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, C.M. Y CASTILLO, E. (2011) La educación para el emprendimiento y empresarismo virtual: potencialidades. *Revista Virtual Universidad Católica Del Norte* [en línea], (Febrero-Mayo). Disponible en:
<http://estudiosterritoriales.org/articulo.oa?id=194218638001> ISSN: 0124-5821.
- ARTHUR, S.J., HISRICH, R.D. Y CABRERA, A. (2012) The Importance of Education in the Entrepreneurial Process: A World View. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 19, nº 3, pp. 500-514.
- BISQUERRA, R. Y PÉREZ, N. (2007) Las competencias emocionales. *Educación XX1*, vol. 10, pp. 61-82.
- BORNSTEIN, D. (2005) *Cómo Cambiar el Mundo. Los Emprendedores Sociales y el Poder de las Nuevas Ideas*. Barcelona: Debate.
- CHELL, E. (2013) Review of skill and the entrepreneurial process. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 19, nº 1, pp. 6-31.
- DACIN, T.; DACIN, P.A. Y TRACEY, P. (2011) Social entrepreneurship: a critique and future directions. *Organization Science*, vol. 22, nº 5, pp. 1203-1213.
- EL EBRASHI, R. (2013). Social entrepreneurship theory and sustainable social impact. *Social Responsibility Journal*, vol. 9, nº 2, pp. 188-209.
- EUROPEAN HIGHER EDUCATION AREA, EHEA (2012) *Making the Most of Our Potential: Consolidating the European Higher Education Area*. Bucharest Communiqué. Final Version. Disponible en :

[http://www.ehea.info/Uploads/\(1\)/Bucharest%20Communique%202012\(2\).pdf](http://www.ehea.info/Uploads/(1)/Bucharest%20Communique%202012(2).pdf)

- FAYOLLE, A. Y GAILLY, B. (2008) From craft to science. Teaching models and learning processes in entrepreneurship education. *Journal of European Industrial Training*, vol. 32, nº 7, pp. 569-593.
- FERRER-CERVERÓ, V., CABRERA-SANTACANA, O. E., ALEGRE-BENERIA, R. M., MONTANÉ-LOPEZ, A., SÁNCHEZ-VALVERDE-VISUS, C., Y ALAIZ-CHUECA, E. (2014) El perfil del emprendedor social del estudiantado de los Grados de Educación Social, Pedagogía y Trabajo Social en la Universidad de Barcelona. [En línea] *REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, vol. 7, nº 1. Disponible en: <http://www.ub.edu/ice/reire.htm>. ISSN: 2013-2255.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) (2012) *Informe GEM España 2012*. Disponible en: <http://www.gem-spain.com>.
- JONES, C.; MATLAY, H. Y MARITZ, A. (2012) Enterprise education: for all, or just some? *Education + Training*, vol. 54, nº 8/9, pp. 813-824.
- KORAINEN, M. Y RUOHOTIE, P. (2001). In the Pursuit of Conative Constructs into Entrepreneurship Education. *Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 3, pp. 9-22.
- KORSGAARD, S. (2011) Opportunity formation in social entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and places in the global economy*, vol. 5, nº 4, pp. 265-285.
- KURY, K.M. (2012) Sustainability meets social entrepreneurship: a path to social change through institutional entrepreneurship. *International Journal of Business Insights and Transformation (IJBIT)*, vol. 4, nº 3, pp. 67- 71.
- MARINA, J.A. (2010) La competencia de emprender. *Revista de Educación*, 351, pp. 49-71.
- MARTÍNEZ, F. Y CARMONA, G. (2009) Aproximación al concepto de “competencias emprendedoras”: Valor social e implicaciones educativas. *REICE. Revista Iberoamericana Sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, vol. 7, nº 3, pp. 82-98.
- MCCLELLAND, D.C. (1989) *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea. ISBN: 8427708610.
- MILLER, T.L.; WESLEY II, C.L. Y WILLIAMS, D.E. (2012) Educating the minds of caring hearts: comparing the views of practitioners and educators on the importance of social entrepreneurship competencies. *Academy of Management Learning & Education*, vol. 11, nº 3, pp. 349-370.
- MOREAU, C. Y MERTENS, S. (2013) Managers' competences in social enterprises: which specificities? *Social Enterprise Journal*, vol. 9, nº 2, pp. 164-183.

- MORIANO, J.A.; TREJO, E. Y PALACÍ, F.J. (2001) El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, vol. 16, nº 2, pp. 229-242.
- OSORIO, F.F. Y PEREIRA, F. (2011) Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva. *Cuadernos de Administración*, vol. 24, nº 43, pp. 13-33.
- PACHE, A.C. Y CHOWDHURY, I. (2012) Social entrepreneurs as institutionally embedded entrepreneurs: Toward a new model of social entrepreneurship education. *Academy of Management Learning & Education*, vol. 11, nº 3, pp. 494-510.
- PFEILSTETTER, R. (2011) El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto. *Gazeta de Antropología*, 27 (1). Disponible en: <http://hdl.handle.net/10481/15684>. ISSN: 0214-7564.
- RAPOSO, M. Y DO PAÇO, A. (2011) Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*, vol. 23, nº 3, pp.453-457.
- RUSKOVAARA, E. Y PIHKALA, T. (2013) Teachers Implementing Entrepreneurship Education-Classroom Practices. *Education + Training*, vol. 55, nº 2, pp. 204 -216.
- SÁNCHEZ, J.C. Y GUTIÉRREZ, A. (2011) Entrepreneurship research in Spain: developments and distinctiveness. *Psicothema* 2011, vol. 23, nº 3, pp.458-463.
- SÁNCHEZ, J.C. (2013) The impact of an Entrepreneurship Education Program on entrepreneurial competencies and Intention. *Journal of Small Business Management*, vol. 51, nº 3, pp. 447-465.
- TAATILA, V.P. (2010) Learning entrepreneurship in higher education. *Education + Training*, vol. 52, nº 1, pp. 48-61.
- TOCA, C. (2010) Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, vol. 26, nº 17, pp. 41-60.
- UNESCO (2009). *2009 World Conference on Higher Education: The New Dynamics of Higher Education and Research for Societal Change and Development. Communiqué Declaration. Paris, 5 – 8 July 2009*. Disponible en : <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001832/183277e.pdf>
- VILLA, A. (ed.) (2013) *Un Modelo de Evaluación de Innovación Social Universitaria Responsable (ISUR). Tuning – América Latina*. Bilbao: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

- VILLA, A. Y POBLETE, M. (2008) *Aprendizaje Basado En Competencias: Una Propuesta Para La Evaluación De Las Competencias Genéricas*. Bilbao: Mensajero. ISBN: 978-84-271-2833-0.
- VILLANUEVA, S.D. (2013) Las competencias dentro del rol profesional: diferencias entre la Educación Superior (universitaria) y las demandas del mercado laboral. *Revista Debate Universitario*, [en línea] 1, (2m) pp. 44-65. Buenos Aires, CAEE-UAI. Disponible en: <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/debate-universitario/article/viewFile/1605/pdf>. ISSN: 2314-1530.
- WELSH, D.H.B. Y KRUEGER, N. (2012) The evolution of social entrepreneurship: what have we learned? *Journal of Technology Management in China*, vol. 7, nº 3, pp. 270-290.
- WOMPNER, F.H. (2012) El emprendimiento como factor de movilización social. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, vol. 36, nº 4. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=18126450015>

FACTORES CLAVE EN LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE COOPERATIVAS. ESTUDIO EMPÍRICO APLICADO A LA COMUNIDAD VALENCIANA

POR

Joan Ramón SANCHIS PALACIO¹,

Vanessa CAMPOS CLIMENT² y

Antonia MOHEDANO SUANES³

RESUMEN

Las empresas cooperativas y de la Economía Social juegan un papel clave en la crisis económica: por una parte porque son empresas más resistentes a la destrucción de empleo y por otra porque su número aumenta durante las fases recesivas. Por este motivo, puede resultar relevante determinar cuáles son los factores que influyen en la creación de este tipo de organizaciones y garantizan su supervivencia a largo plazo. Para ello, en el trabajo se realiza un estudio empírico aplicado a una muestra de cooperativas creadas en la Comunidad Valenciana entre los años 2008 y 2011 (cuatro primeros años de la crisis) con el fin de determinar dichos factores clave a través del uso de la técnica del Perfil estratégico. Los resultados demuestran que este tipo de organizaciones tienen carencias significativas en lo que se refiere a sus habilidades para la capacidad de gestión y de adaptación a los cambios del entorno, en especial en la obtención de financiación y en la profesionalización de su gestión. Por otra parte, sus principales fortalezas son la satisfacción y fidelización de los clientes, la protección del medio ambiente, la mejora de la calidad, la participación de los trabajadores y el clima laboral. Por el contrario, sus principales debilidades son el bajo poder de negociación con sus proveedores, la innovación de los procesos productivos, los niveles de endeudamiento y los costes financieros. Son, por tanto, las áreas de finanzas y de aprovisionamiento las más

¹ Catedrático de Organización de Empresas de la Universitat de Valencia. Correo electrónico: joan.r.sanchis@uv.es.

² Profesora Ayudante-Doctora de la Universitat de Valencia. Correo electrónico: vanessa.campos@uv.es.

³ Profesora Contratada-Doctora de la Universitat de Valencia. Correo electrónico: antonia.mohedano@uv.es.

REVESCO N° 119 - Tercer Cuatrimestre 2015 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

débiles en las cooperativas, mientras que sus fortalezas residen en sus recursos humanos y en el marketing.

Palabras clave: Estrategia, Emprendimiento, Éxito, Cooperativas, Economía Social.

Claves ECONLIT: M10, M14, L32.

KEY FACTORS IN COOPERATIVES CREATION AND DEVELOPMENT. EMPIRICAL STUDY APPLIED TO VALENCIAN LANDS

ABSTRACT

Cooperatives and social economy enterprises play a key role in the economic crisis: first because they are more resistant to the loss of jobs and other companies because their number increases during recessions. For this reason, it may be important to determine what factors influence the creation of such organizations and ensure their long-term survival are. To do this, the work is an empirical study applied to a sample of cooperatives created in Valencia between 2008 and 2011 (first four years of the crisis) in order to determine such key factors through the use of it is done Profile strategic technique. The results show that these organizations have significant shortcomings in relation to their skills and management capacity to adapt to the changing environment, especially in obtaining funding and professionalization of its management. Moreover, its main strength is the satisfaction and loyalty of customers, protecting the environment, improving quality, employee involvement and labor climate. Rather, its main weaknesses are the low bargaining power with suppliers, innovation in production processes, levels of indebtedness and financial costs. They are therefore the areas of finance and provisioning weaker unions, while their strength resides in its human resources and marketing.

Keywords: Strategy, Entrepreneurship, Success, Cooperatives, Social Economy.

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica iniciada en el 2008 está produciendo, entre otras consecuencias, un aumento considerable del desempleo, aspecto que se sucede en todas las crisis y que es consecuencia del aumento de la incertidumbre del entorno y de las tasas de mortalidad de las pequeñas y medianas empresas (Burke, Fitzroy y Nolan, 2002). Frente a esta situación, la creación de empresas en general y la creación de empresas de la Economía Social en

particular, surge como una herramienta que puede paliar en parte dichas consecuencias, por su doble condición de empresas de pequeño tamaño y empresas de ámbito local (Hartigan, 2005). Es, por tanto, el emprendimiento, y especialmente el emprendimiento social, una de las fórmulas apropiadas para generar empleo mediante la creación de organizaciones en las que el trabajo y las personas están por encima del capital y donde el modelo de desarrollo endógeno (de abajo hacia arriba) da respuesta de manera más eficaz a las necesidades económicas y sociales de un territorio determinado creando empresas locales caracterizadas por el pequeño tamaño y basadas en un modelo de gestión de proximidad (Storey, 1994; Belson, 2004; Barba y Martínez, 2006; Calvo y González, 2011).

Durante los cuatro años de crisis económica transcurridos, se está comprobando que las cooperativas son las empresas que mejor están resistiendo, dado que su tasa de mortalidad es menor a la media y los efectos sobre su población y número de empleados son menores. Desde el inicio de la crisis, se han constituido 3.760 nuevas cooperativas en toda España, generando un empleo de 30.380 personas (CEPES, 2012). Según el Directorio Central de Empresas DIRCE, en el año 2009 se destruyó el 6,7% de los empleos en España, mientras que la destrucción de empleo en las cooperativas fue del 2,6% (4,1 puntos menos).

En el año 2011 existían en España, según la Confederación Española de la Economía Social CEPES, 43.361 empresas de Economía Social, de las cuales 21.499 eran cooperativas con 286.912 empleados. Entre 2007 y 2011, el número de cooperativas creadas en España ha descendido un 19,6% y el empleo un 10,7%, valores que aunque significativos de los efectos de la crisis, son inferiores a los del conjunto de las empresas, que se sitúan en unos niveles por encima del 40% en el caso del número de empresas y por encima del 30% en el caso del empleo (más de 20 puntos de diferencia en ambos casos).

Las cifras expuestas demuestran que las cooperativas desempeñan un papel importante en la conservación y creación de empleo, sobre todo en tiempos de crisis, por lo que es de interés analizar qué factores son los que favorecen la creación de este tipo de empresas, teniendo en cuenta que dichos factores son muy diversos y obedecen a cuatro enfoques diferentes: económico, psicológico, sociocultural o institucional e interno o gerencial (Veciana, 1999; Alonso y Galve, 2008). Además, según Veciana (1999), cada uno de estos cuatro enfoques se puede analizar desde tres perspectivas distintas: individual u orientado al empresario, empresarial u orientado a la empresa y global u orientado al sistema económico.

La elección de la perspectiva desde la cual se va a realizar el análisis es fundamental para seleccionar los enfoques teóricos a considerar en la investigación (Davidsson y Wiklund, 2001). Así, el presente estudio se va a realizar desde la doble perspectiva individual y empresarial a través del enfoque gerencial, de manera que el objetivo a conseguir va a ser determinar cuáles son los factores gerenciales o internos claves en la creación de empresas cooperativas de pequeño tamaño. En particular, se desea determinar cuál es el grado de influencia en el éxito de las nuevas cooperativas creadas durante los cuatro primeros años de la crisis económica (2008 a 2011) de sus factores internos de marketing, aprovisionamiento, producción, I+D+d+i, recursos humanos, finanzas y *management*. Este objetivo se puede desglosar en dos subobjetivos, que son: en primer lugar, averiguar la percepción que tiene el emprendedor (enfoque individual) sobre la importancia que tienen los diferentes factores internos en la creación y el éxito durante los primeros años de su empresa; y en segundo lugar, analizar la relevancia de cada uno de los factores internos (enfoque empresarial) en el grado de éxito empresarial durante sus primeros años de existencia.

A pesar de la existencia de una cantidad considerable de trabajos empíricos publicados relacionados con el tema propuesto, aún existen un número importante de aspectos sobre los que no se posee una información suficientemente significativa en el proceso de la creación de empresas (Reynolds *et al.*, 2005). Así, en relación al primer objetivo planteado, conviene señalar que las perspectivas de los emprendedores en el proceso de la creación de empresas con respecto a sus factores internos (habilidades gerenciales) pueden ser un elemento determinante en el éxito de dicho proceso (Shane *et al.*, 2003; Barón, 2004). En este sentido, el trabajo aporta una dimensión interna de las empresas realmente amplia y diversa, al incluir una gran cantidad de factores internos correspondientes a las principales áreas funcionales de la empresa. Por otra parte, respecto al segundo objetivo, el estudio de los factores individuales que influyen en el éxito del proceso es también una variable relevante en el análisis de la creación de empresas (Herron y Robinson, 1993).

Con el propósito de alcanzar los dos objetivos planteados, se realiza un estudio empírico aplicado a una muestra de empresas cooperativas constituidas entre 2008 y 2011 en la Comunidad Valenciana consistente en el envío de un cuestionario dirigido al gerente de la cooperativa. La técnica utilizada ha sido el perfil estratégico de la empresa, una técnica incluida dentro del proceso de la Dirección Estratégica y que es útil tanto para detectar

factores claves del entorno como recursos y capacidades internos claves para la empresa (Sanchis, 2001).

El trabajo contribuye a fortalecer la literatura existente sobre los factores que condicionan la creación y el éxito empresarial por los siguientes motivos. En primer lugar, porque analiza la creación de empresas desde el enfoque gerencial a través del doble análisis individual y empresarial y considera una cantidad importante de factores internos de la empresa estructurados por áreas funcionales, incluyendo la propia percepción del emprendedor, aspecto este último que apenas ha sido analizado empíricamente (Ucbasaran *et al.*, 2001; García, Martínez y Fernández, 2010). En segundo lugar, porque el análisis se realiza para los cuatro años siguientes al inicio de la crisis económica y se aplica al caso concreto de las empresas cooperativas, objeto de estudio sobre el que existen muy pocos trabajos empíricos publicados (Arando y Peña, 2006); como señala Staber (1993), los resultados obtenidos en la literatura son incompletos e incluso contradictorios. Y en tercer lugar, porque mediante el uso de la metodología basada en el perfil estratégico, se realiza un análisis basado en el enfoque estratégico, al emplear técnicas incluidas dentro del proceso de la Dirección Estratégica; algunos autores señalan que una gran parte de los trabajos empíricos realizados sobre *entrepreneurship* utilizan una metodología débil (Chandler y Lyon, 2001; Schmude *et al.*, 2008; García, Martínez y Fernández, 2010).

Además de esta introducción, el trabajo se ha estructurado en otros cuatro apartados, que incluyen el marco teórico y la formulación de hipótesis, la descripción de la metodología utilizada con la muestra y las variables seleccionadas, el análisis de resultados del estudio empírico realizado y la determinación de las conclusiones en relación con dichos resultados.

2. MARCO TEÓRICO Y FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

La creación de empresas o emprendimiento se ha convertido en un campo de investigación con un amplio reconocimiento científico, no solamente por sus aportaciones al ámbito académico y formativo si no sobre todo por sus efectos en el crecimiento económico y la contribución a la generación de empleo (Kantis *et al.*, 2002). Aunque su aplicación al campo de las empresas cooperativas y de la Economía Social es escaso (Staber, 1993; Pérotin, 2004; Arando y Peña, 2006), en la actualidad está adquiriendo un gran interés, por cuanto se ha demostrado que este tipo de organizaciones son más resistentes a los períodos de crisis

económica y el número de empresas creadas aumenta durante dichos períodos (Ben-Ner, 1988; Pérotin, 2004).

Existen determinados planteamientos teóricos que señalan que la mayoría de los emprendedores que constituyen sociedades cooperativas, carecen de las capacidades y habilidades necesarias para poner en marcha un proyecto empresarial con éxito, o dicho de otro modo, que aquellos emprendedores que poseen las capacidades suficientes para identificar oportunidades de negocio e implementar proyectos empresariales con éxito, no suelen crear empresas cooperativas, si no que eligen otras formas jurídicas como las sociedades limitadas (Arando y Peña, 2006). Este hecho explicaría, según estudios empíricos realizados (Pérotin, 2004), que la creación de cooperativas aumenta en etapas de crisis, al reducirse las expectativas de generar beneficios; si bien otros estudios (Staber, 1993) concluyen que el ciclo económico no es determinante en el número de cooperativas creadas. Otro aspecto a considerar sería también que las cooperativas aumentan cuando las tasas de desempleo son altas, según se demuestra en algunos trabajos (Pérotin, 2004); aunque también existen estudios que demuestran lo contrario (Staber, 1993).

La creación de empresas aumenta el nivel de empleo, impulsa la innovación y mejora la competitividad (Acs *et al.*, 2006). Cuanto mayor es la tasa de creación de empresas, mayor es el nivel de crecimiento económico (García, Martínez y Fernández, 2010), según han demostrado diferentes estudios empíricos realizados en España (Callejón y Segarra, 1999), Reino Unido (Hart y Hanvey, 1995), EE.UU. (Reynolds, 1999), Suecia (Fölster, 2000) y Alemania (Audretsch y Fritsch, 2002). El consenso, por tanto, en lo que se refiere a los efectos positivos que los emprendedores y las empresas ejercen sobre la economía y la sociedad en general es unánime; sin embargo, las discrepancias surgen a la hora de determinar cuáles son los factores clave en el éxito de la creación de empresas, existiendo perspectivas y enfoques muy diversos.

La existencia de múltiples factores que explican la creación de empresas, ha supuesto la aparición de diferentes enfoques o teorías sobre este fenómeno. Así, las diferentes clasificaciones que sobre los enfoques con que se debe abordar la creación de empresas (Gartner, 1985; Gibb, 1993; entre otros) se resumen en Veciana (1999) en cuatro enfoques diferentes: económico, psicológico, sociocultural o institucional y gerencial.

Del mismo modo, Alonso y Galve (2008) agrupan las diferentes teorías sobre la creación de empresas en estos cuatro enfoques: 1) dentro del enfoque económico se incluyen las teorías de la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico: Teoría de la función empresarial o del empresario organizador de Marshall (1890), Teoría del beneficio del empresario o del empresario riesgo de Knight (1921), Teoría del desarrollo económico o del empresario innovador de Schumpeter (1934) y Teoría de los costes de transacción de Coase (1937) y Williamson (1971); 2) dentro del enfoque psicológico, centrado en las características personales del empresario, se incluyen la Teoría de los rasgos de la personalidad (Christensen, 1994) y la Teoría del empresario de Kirzner (1979); 3) dentro del enfoque sociocultural y del entorno (Koellinger y Minniti, 2006) se incluyen las teorías de la marginación (Collins et al., 1964; Shapero, 1982), del rol (Begley y Boyd, 1987), de redes (Birley, 1985; Aldrich *et al.*, 1986 y 1987; Johannisson, 1988), de la incubadora (Bull y Willar, 1993), de la ecología de la población (Hannan y Freeman, 1977; Baumol, 1993) e institucional (North, 1990); y 4) dentro del enfoque gerencial o interno se incluyen la Teoría de la eficiencia X de Leibenstein (1968) y el Intrapreneurship o CorporateEntrepreneurship (MacMillan y Gunther, 2000; Drejer *et al.*, 2004).

Más recientemente han surgido nuevas teorías basadas en las intenciones personales. Según este enfoque, las intenciones personales representan el primer paso en la creación de una empresa (Bygrave, 1989). Dentro de este enfoque se incluyen teorías como la de la conducta planificada de Ajzen (1991), la conducta empresarial de Shapero y Sokol (1982) y el modelo del potencial empresarial de Krueger y Brazeal (1994).

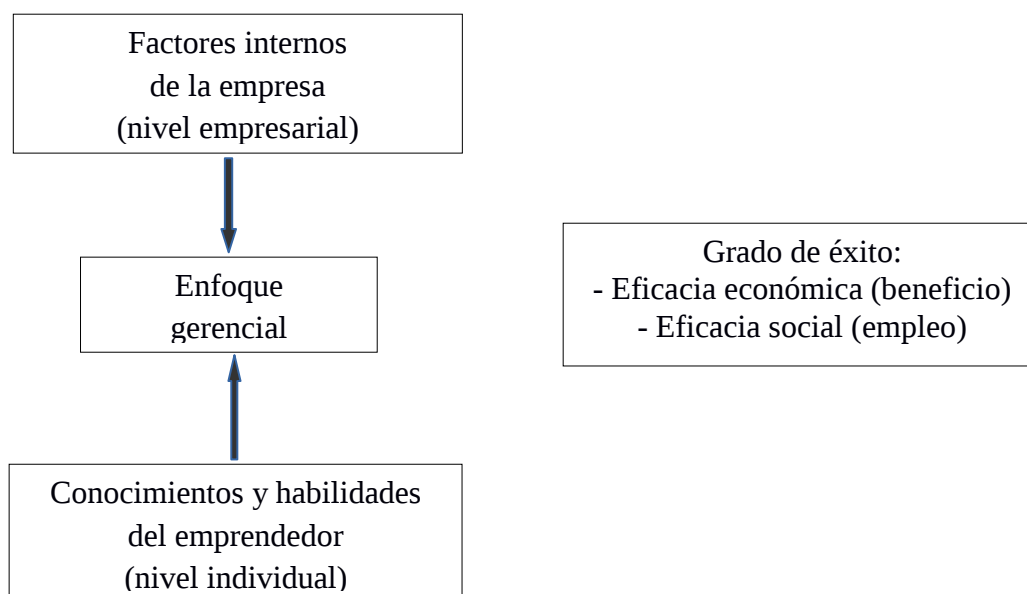
El presente estudio toma como referencia el enfoque gerencial de la creación de empresas desde la doble perspectiva individual (orientada al empresario) y empresarial (orientada a la empresa). El enfoque gerencial parte de la idea que el éxito de la actividad emprendedora (creación y posterior desarrollo de la empresa) dependerá de los conocimientos y habilidades que posea y aplique el emprendedor en dicho proceso, así como de los factores internos (fortalezas) asociados a la empresa en cada una de sus áreas funcionales. En este sentido, y como señalan algunos autores (Zapalska, 1997; Timmons, 1999; Lundström y Stevenson, 2005; Barba y Atienza, 2012), los factores clave en este proceso serán la capacidad de aprender de la experiencia previa y la formación recibida. Según este argumento, hemos decidido analizar el éxito en la creación de empresas cooperativas a través de un factor interno clave: la posesión de habilidades y conocimientos necesarios para la creación y desarrollo de

empresas, al igual que se hace en otros estudios (García, Martínez y Fernández, 2010). No se ha incluido en el estudio el otro tipo de factores internos clave en el enfoque individual, como son las actitudes hacia la creación de empresas (temor al fracaso, percepción de oportunidades, etc.), por la dificultad para obtener dicha información y para cuantificarla. En definitiva, se trata de analizar cuál es el grado de influencia de la percepción que los emprendedores tienen sobre las habilidades que poseen en la creación y éxito empresarial.

La perspectiva individual centra el estudio del *entrepreneurship* en el emprendedor, de manera que la creación de empresas depende del comportamiento de los emprendedores, que a su vez depende de sus atributos o características personales (Shane *et al.*, 2003; Baron, 2004). En este sentido, la creación y el éxito de una empresa dependen, en parte, de la motivación (actitudes) y de las habilidades (aptitudes) de quienes deciden crear la empresa. Tal como señalan algunos estudios (Herron y Robinson, 1993; García, Martínez y Fernández, 2010; Barba y Atienza, 2012), los emprendedores que consideran que poseen habilidades y conocimientos apropiados para crear y desarrollar una empresa, suelen tender a generar expectativas favorables en cuanto a sus resultados y, por tanto, acaban consiguiendo el éxito empresarial.

La perspectiva empresarial se centra en analizar los factores internos de las empresas y determinar cuál es su grado de influencia en el éxito de la creación de empresas (Veciana, 2005). Determinados aspectos referentes a las distintas áreas funcionales de la empresa, que son considerados como fortalezas o puntos fuertes para la empresa, pueden repercutir positivamente en el éxito de la creación y posterior desarrollo de la empresa, como se constata en determinados trabajos ya realizados (Baumol, 1993; Daviddson y Wiklund, 2001; Alonso y Galve, 2006). Es más, la escasez de recursos clave en el proceso de constitución de una empresa, como el caso de los recursos financieros o los físicos entre otros, puede dificultar e incluso impedir el éxito empresarial (Ucbasaran *et al.*, 2001). Por ello, es fundamental que la empresa identifique y adquiera los recursos clave para su éxito, durante las primeras etapas de su desarrollo, porque ello facilitará, no solo su éxito actual si no también futuro (Gartner, 1985).

Se puede concluir que el marco conceptual en el que se basa nuestra investigación, contempla dos tipos de factores o dimensiones que son determinantes o influyentes en el éxito de la creación y desarrollo de cooperativas, esto es, los conocimientos y habilidades de los emprendedores y los factores internos clave de la empresa, tal como muestra la Figura 1.

Figura 1. Modelo de análisis propuesto

Fuente: elaboración propia

3. METODOLOGÍA: MUESTRA, TÉCNICA DE ANÁLISIS Y VARIABLES

La investigación se ha aplicado sobre una muestra de 39 cooperativas activas creadas entre los años 2008 y 2011 y sobre las cuales se ha podido obtener información contable (balance y cuenta de resultados) de los años en que han estado activas a partir del Registro de Cooperativas.

La muestra incluye empresas pertenecientes a los diferentes sectores económicos, tal como se puede observar en la Tabla 1. La gran mayoría de las cooperativas creadas corresponden al sector servicios (el 56% del total), por lo que hemos diferenciado entre servicios a empresas (transporte por carretera, servicios fotográficos, servicios informáticos, servicios de ocio, servicio de instalaciones eléctricas, servicios de gestión administrativa, servicios de pinturas y venta de bicicletas), que comprenden el 31% del total, y los servicios personales (enseñanza y educación, servicios médicos, restauración e intervención psicosocial), que representan el 26% del total. En un segundo nivel están el sector agrario con el 18% y la industria y la construcción con el 13% respectivamente.

Tabla 1. Muestra de cooperativas

Sector	Número	Porcentaje
Agrario	7	17,95
Industria	5	12,82
Construcción	5	12,82
Servicios a empresas	12	30,77
Servicios personales	10	25,64
Total	39	100,00

Fuente: elaboración propia

La investigación ha consistido en el envío de un cuestionario a los gerentes de las cooperativas por correo electrónico y mediante seguimiento telefónico para asegurar un índice de respuesta amplio. El índice de respuesta ha sido del 100%, dado que la muestra era reducida.

Para determinar el grado de influencia de los factores internos empresariales sobre el éxito emprendedor, se han considerado las siguientes variables. Todas las variables independientes se han cuantificado a través de una escala de Likert comprendida entre los valores 1 (valor más bajo) y 5 (valor más alto). Se ha diferenciado entre dos grupos de variables: conocimientos y habilidades de los emprendedores CHE y factores internos de la empresa FIE. Las variables seleccionadas han sido utilizadas en otros estudios anteriores de características similares (Timmsons, 1999; Baron, 2004; Alonso y Galve, 2006; García, Martínez y Fernández, 2010; Barba y Atienza, 2012), si bien en ninguno de ellos se han utilizado conjuntamente.

Las variables CHE comprenden: la facilidad para captar clientes (FACLIENT), el conocimiento de los proveedores (CONOPROV), la capacidad para organizar y planificar el proceso productivo de la empresa (CAPORGAPROD), la formación en cooperativismo (FORMACOOOP), la capacidad para acceder a fuentes de financiación (CAPAFIN), la formación en Dirección de Empresas (FORMADIREMP), la capacidad para adaptarse a los cambios del entorno (CAPADAP) y la capacidad para anticiparse a los cambios del entorno (CAPANTICIP).

Las variables FIE se agrupan en áreas funcionales. Las variables de marketing (MARK) son: la diversidad de productos (DIVERPROD), la cuota de mercado (CUOTA), la

imagen de marca comercial (MARCA), el nivel de precios de la empresa (PRECIOS), la fidelización de los clientes (FIDEL), la promoción y publicidad (PROMO), el grado de satisfacción de los clientes (SATISFAC) y la protección al medio ambiente (PROTEMEDI). Las variables de aprovisionamiento (APROV) son: la gestión de inventarios (INVENT), el coste de las materias primas (COSTMAT), la calidad de las materias primas (CALIMAT) y el poder de negociación con los proveedores (PODEPROOV). Las variables de producción (PROD) son: el nivel tecnológico de la maquinaria (TECMAQ), la flexibilidad del sistema productivo (FLEXPROD), la capacidad de producción instalada (CAPROD), la productividad (PRODUCTIV), la informatización del proceso productivo (INFORPROD) y la utilización de materiales ecológicos (UTECOL). Las variables de I+D+i+d son: la innovación en productos (INPROD), la innovación en procesos productivos (INPROC), la rapidez en la incorporación de las nuevas tecnologías (NOVTEC), la calidad del producto (CALPROD) y la incorporación de acciones de mejora de la calidad (MECAL). Las variables de recursos humanos (RRHH) son: la cualificación técnica de los trabajadores (CUALTRAB), la existencia de un sistema de incentivos (INCENT), el grado de participación de los trabajadores (PARTICIP), la existencia de sistemas de valoración del cumplimiento de las tareas (VALORAC), la polivalencia de los trabajadores (POLIVAL), los sistemas de formación y motivación (MOTIV) y el clima laboral (CLIMA). Las variables financieras (FIN) son: el nivel de endeudamiento (ENDEUD), el margen comercial (MARGCOM), los costes financieros (COSTFIN), la autofinanciación (AUTOFIN), la contabilidad de costes (CONCOST) y la planificación de la tesorería (PLATES). Por último, las variables de *management* (MANAG) son: la implantación de planes estratégicos (PLANESTRAT) y tener un gerente profesional (GERENTE). La Tabla 2 recoge el conjunto de variables consideradas en el estudio empírico realizado.

Tabla 2. Variables del estudio

Dimensión	Variable	Medida
Conocimientos y habilidades de los emprendedores (CHE)	Facilidad captar clientes (FACLIENT) Conocimiento proveedores (CONOPROV) Capacidad organizar proc. productivo (CAPORGAPROD) Formación en cooperativismo (FORMACOOOP) Capacidad acceder fuentes financiación (CAPAFIN) Formación Dirección Empresas (FORMADIREMP) Capacidad adaptarse al entorno (CAPADAP) Capacidad anticiparse al entorno (CAPANTICIP)	Escala de Likert: 1 (valor más bajo) a 5 (valor más alto)
Factores internos de la empresa (FIE)	Área de Marketing: - Diversidad productos (DIVERPROD) - Cuota de mercado (CUOTA)	Escala de Likert: 1 (valor más

	- Imagen de marca (MARCA) - Nivel de precios (PRECIOS) - Fidelización de clientes (FIDEL) - Promoción y publicidad (PROMO) - Satisfacción de clientes (SATISFAC) - Protección medio ambiente (PROTEMEDI) Área de Aprovisionamiento: - Gestión de inventarios (INVENT) - Coste materias primas (COSTMAT) - Calidad materias primas (CALIMAT) - Poder negociación proveedores (PODEPROOV) Área de Producción: - Nivel tecnológico maquinaria (TECMAQ) - Flexibilidad sistema productivo (FLEXPROD) - Capacidad producción instalada (CAPROD) - Productividad (PRODUCTIV) - Informatización proceso productivo (INFORPROD) - Utilización de materiales ecológicos (UTECOL) Área de I+D+i+d: - Innovación en productos (INPROD) - Innovación en procesos (INPROC) - Incorporación nuevas tecnologías (NOVTEC) - Calidad del producto (CALPROD) - Mejora de la calidad (MECAL) Área de Recursos Humanos: - Cualificación técnica empleados (CUALTRAB) - Sistema de incentivos (INCENT) - Participación trabajadores (PARTICIP) - Sistemas de valoración (VALORAC) - Polivalencia trabajadores (POLIVAL) - Formación y motivación (MOTIV) - Clima laboral (CLIMA) Área Financiera: - Nivel de endeudamiento (ENDEUD) - Margen comercial (MARGCOM) - Costes financieros (COSTFIN) - Autofinanciación (AUTOFIN) - Contabilidad de costes (CONCOST) - Planificación de tesorería (PLATES) Área de Management: - Implantación planes estratégicos (PLANESTRAT) - Gerente profesional (GERENTE)	bajo) a 5 (valor más alto)
--	---	-------------------------------

Fuente: elaboración propia

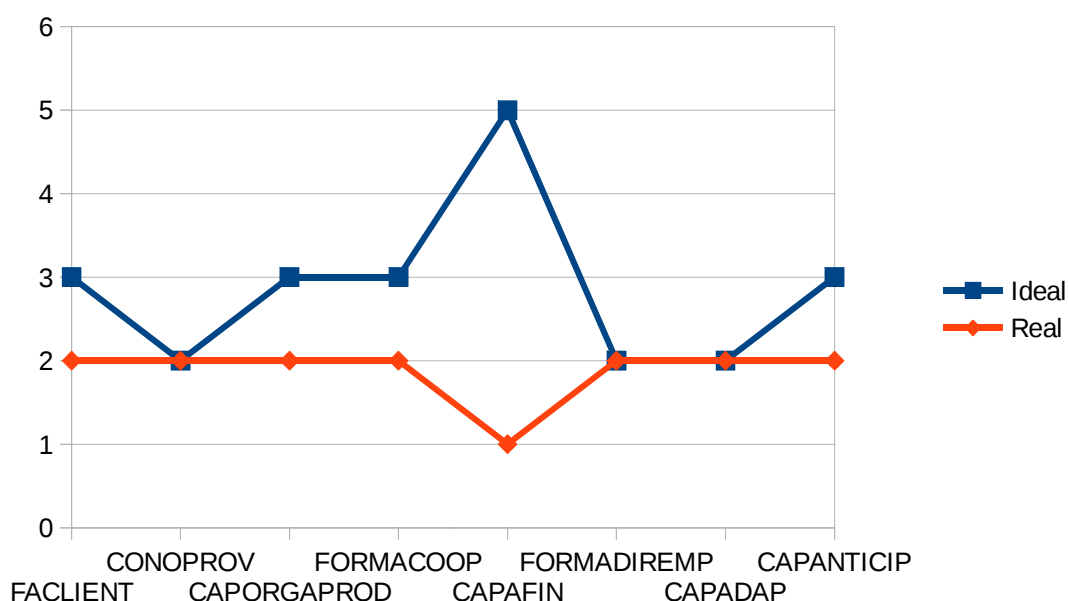
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se analizan los resultados obtenidos del estudio realizado, diferenciando entre los dos tipos de variables, las correspondientes a conocimientos y habilidades de los emprendedores y las correspondientes al análisis interno de la empresa. En

todos los casos se han considerado dos perfiles diferentes: el perfil ideal, que corresponde al grado de importancia que los gerentes han concedido a las variables consideradas (son los valores deseados para cada variable); y el perfil real, que corresponde al grado de implantación real de cada variable (valores reales para cada variable).

El Gráfico 1 recoge las variables correspondientes a los conocimientos y habilidades de los emprendedores (CHE). En relación con el perfil ideal, la variable mejor valorada (con el valor máximo 5) es la capacidad de financiación de la empresa mientras que las peor valoradas (con un 2) son el conocimiento de los proveedores, la formación en dirección de empresas (profesionalización de la gestión), la capacidad de adaptación a los cambios y la capacidad de anticipación. Según el perfil real, la variable menos valorada (con el valor mínimo 1) es la capacidad de financiación; el resto de variables toman todas ellas un valor 2. El mayor desfase en el desarrollo de las cooperativas es su capacidad de financiación y que las únicas variables que no muestran ningún desfase son el conocimiento de los proveedores, la formación en dirección de empresas y la capacidad de adaptación al entorno. Todas las variables presentan unos niveles de desarrollo bajos (situados entre los valores 1 y 2). Según varios estudios (Baron, 2004; García, Martínez y Fernández, 2010; Barba y Atienza, 2012), las habilidades y conocimientos en la gestión empresarial y el comportamiento gerencial son factores clave en la creación y el éxito de las empresas.

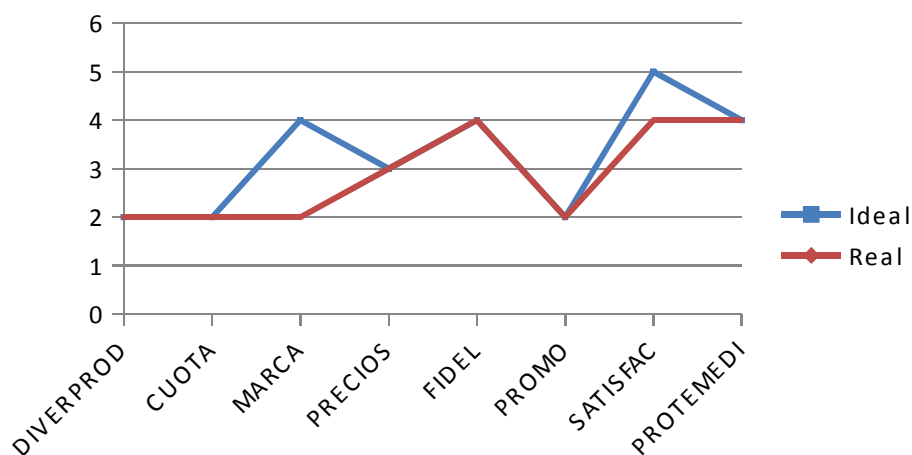
Gráfico 1. Variables CHE



Fuente: elaboración propia

El Gráfico 2 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de marketing. En relación con el perfil ideal, la variable mejor valorada (con el valor máximo 5) es la satisfacción del cliente y en segundo lugar (con un valor 4) la imagen de marca mientras que las peor valoradas (con un 2) son el la diversidad de productos, la cuota de mercado y la promoción y publicidad. Según el perfil real, las variables mejor situadas (con un valor 4) son la fidelidad del cliente, la satisfacción del cliente y la protección del medio ambiente; el resto de variables toman todas ellas un valor 2. El mayor desfase en el desarrollo de las cooperativas es su imagen de marca (entre unos valores 2 y 4) y la satisfacción del cliente (entre unos valores 4 y 5). El resto de variables no presentan ningún desfase entre perfil ideal y perfil real. En general, se tiene un área de marketing bien situada, sobre todo en lo que se refiere a fidelidad y satisfacción del cliente y protección del medio ambiente. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores comerciales internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 2. Variables FIE área de marketing

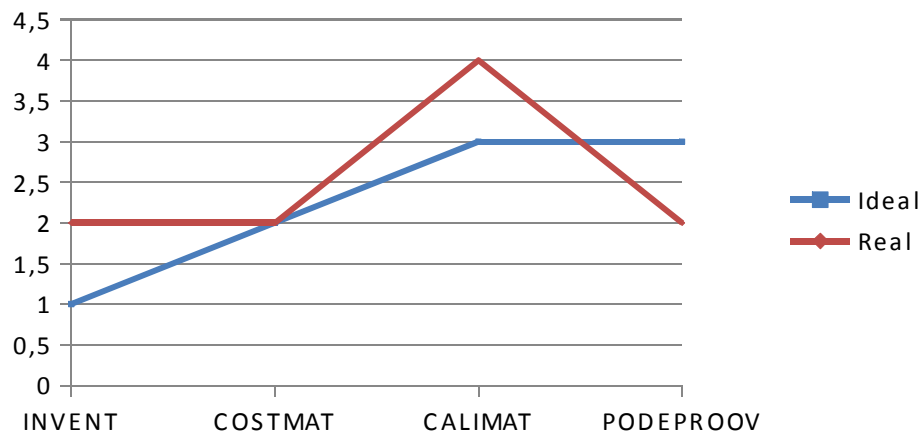


Fuente: elaboración propia

El Gráfico 3 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de aprovisionamiento. En relación con el perfil ideal, las variables mejor valoradas (con un 3) son la calidad de las materias y el poder con los proveedores mientras que la peor valorada (con un 1) es la gestión de inventarios. Según el perfil real, la variable mejor valorada (con un 4) es la calidad de las materias; el resto de variables toman todas un valor 2. El mayor desfase es su poder de negociación con los proveedores. El resto de variables muestran un desfase positivo, es decir, que los valores reales están por encima de

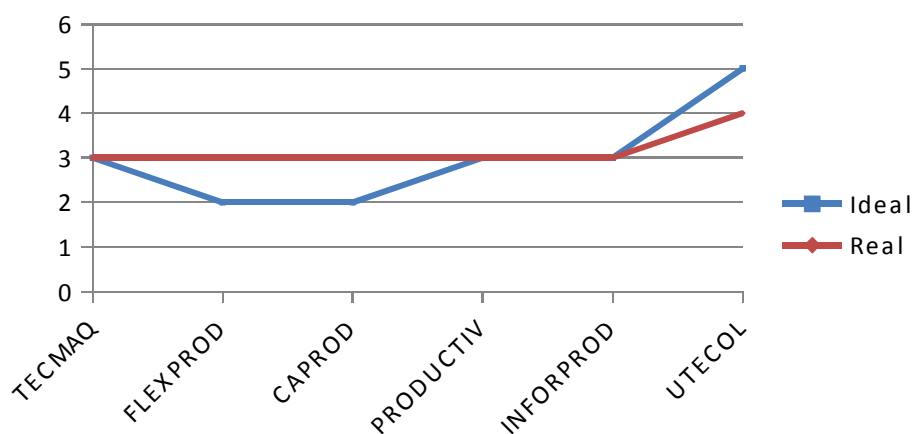
los deseados. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores internos de aprovisionamiento en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 3. Variables FIE área de aprovisionamiento



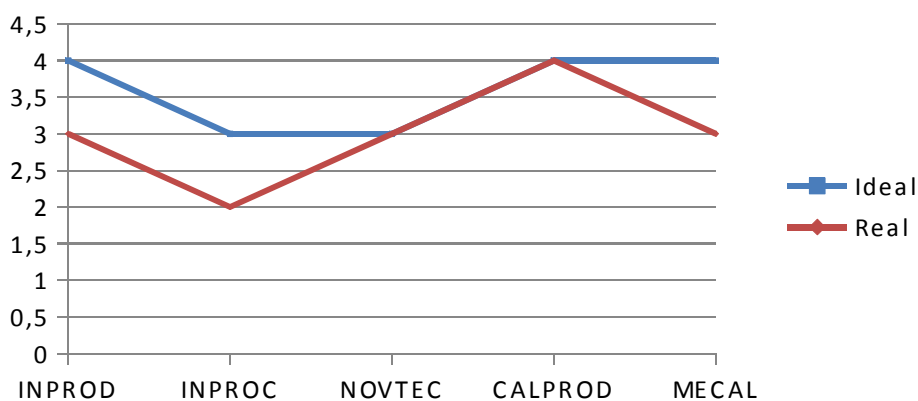
Fuente: elaboración propia

El Gráfico 4 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de producción. En relación con el perfil ideal, la variable mejor valorada (con el valor máximo 5) es la utilización de materiales ecológicos mientras que las peor valoradas (con un 2) son la flexibilidad y la capacidad productivas. Según el perfil real, la variable mejor valorada (con un 4) es la utilización de materiales ecológicos y el resto de variables toman todas ellas un valor 2. El mayor desfase en el desarrollo de las cooperativas es también la variable utilización de materiales ecológicos; el resto de variables no muestran desfases o tienen desfases positivos (flexibilidad y capacidad productivas). Todas las variables presentan unos niveles de desarrollo intermedios (situados en el valor 3), excepto la utilización de materiales ecológicos que toma el mayor valor (4). Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores productivos internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 4. Variables FIE área de producción

Fuente: elaboración propia

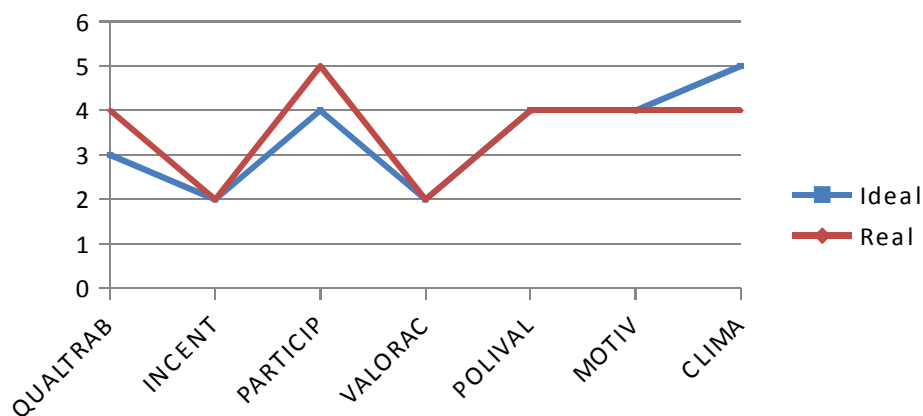
El Gráfico 5 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de I+D+i+d. En relación con el perfil ideal, todas las variables presentan valores superiores a la media (3), siendo la innovación de productos y la mejora de la calidad las variables mejor valoradas (con un 4). Según el perfil real, la variable mejor situada (con un 4) es la calidad del producto y la peor situada es la innovación de procesos (con un 2). El mayor desfase en el desarrollo de las cooperativas se da en la innovación de productos y de procesos y en la mejora de la calidad. Todas las variables presentan unos niveles de desarrollo medio-altos (situados entre los valores 3 y 4), excepto la innovación de procesos. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores de investigación y desarrollo internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 5. Variables FIE área de I+D+i+d

Fuente: elaboración propia

El Gráfico 6 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de recursos humanos. En relación con el perfil ideal, la variable mejor valorada (con el valor máximo 5) es el clima laboral mientras que las peor valoradas (con un 2) son los sistemas de incentivos y de valoración de puestos. Según el perfil real, la variable mejor valorada (con el valor máximo 5) es la participación, seguida de otras variables con valor 4 como son el grado de cualificación de los trabajadores, la polivalencia en el trabajo, la motivación y el clima laboral. Los desfases o diferencias entre valores reales y deseados son mínimos o nulos en todos los casos y se da incluso un desfase positivo en la cualificación de los trabajadores y en la participación. Todas las variables presentan unos niveles de desarrollo medio-alto (situados entre los valores 4 y 5), salvo los sistemas de incentivos y de valoración de puestos con un valor 2 ambos. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores de recursos humanos internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 6. Variables FIE área de Recursos Humanos

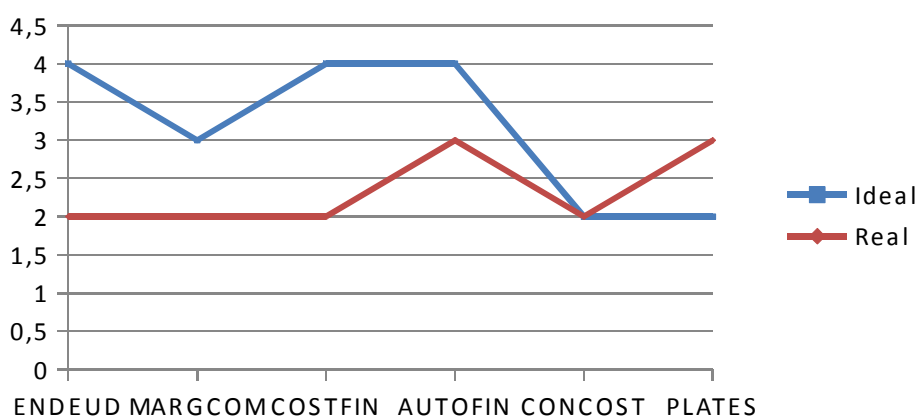


Fuente: elaboración propia

El Gráfico 7 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de finanzas. En relación con el perfil ideal, las variables mejor valoradas (con un 4) son el nivel de endeudamiento, los costes de financiación y la autofinanciación mientras que las peor valoradas (con un 2) son la contabilidad de costes y la planificación de la tesorería. Según el perfil real, todas las variables presentan unos niveles medio-bajo (entre los valores 2 y 3), destacando la autofinanciación y la planificación de la tesorería (valor 3). El mayor desfase en el desarrollo de las cooperativas es su nivel de endeudamiento y los costes financieros. El problema en el nivel de endeudamiento viene dado por un exceso del mismo, es decir, las cooperativas consideran que un exceso de

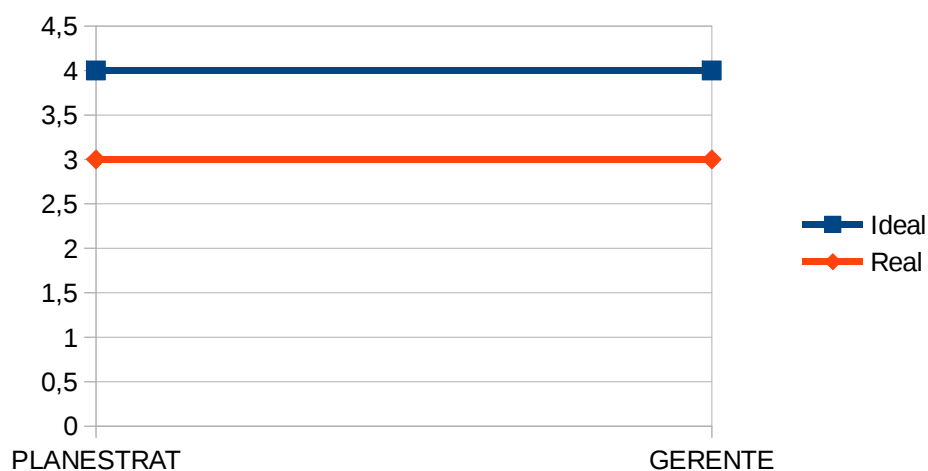
endeudamiento puede suponer graves problemas para la cooperativa. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001), Ucbassaran *et al.* (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores financieros internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 7. Variables FIE área Financiera



Fuente: elaboración propia

Por último, el Gráfico 8 recoge las variables correspondientes a los factores internos de la empresa (FIE) del área de *management*. En este caso se dispone de dos variables relacionadas con el management de la empresa, la utilización de planes estratégicos y la disposición de gerente o profesional de la gestión. Como se puede observar, el perfil ideal señala una valoración de 4 para ambas variables y el perfil real muestra un nivel de desarrollo de 3, por lo que existe un desfase en ambos casos. Los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001) y Alonso y Galve (2006) señalan la importancia de los factores de *management* internos en la creación y gestión de las empresas.

Gráfico 8. Variables FIE área de Management

Fuente: elaboración propia

5. CONCLUSIONES

La creación de cooperativas durante los cuatro primeros años de crisis económica ha sido positiva y ha contribuido a generar empleo estable y de calidad en un contexto caracterizado por la destrucción de empleo y la sustitución de empleo fijo por empleo temporal y parcial. Pero para mantener el empleo creado por las cooperativas, éstas deben de tener capacidad para mejorar sus niveles de eficiencia en la gestión, para lo cual necesitan determinar previamente cuál es su situación real. El perfil estratégico es una técnica de análisis estratégico que permite identificar los puntos fuertes y débiles de una empresa a través del análisis de su situación interna. El estudio realizado se ha dividido en dos tipos de factores determinantes en la capacidad de gestión de estas empresas: sus conocimientos y habilidades y sus capacidades internas por áreas funcionales. A continuación se destacan las principales conclusiones del estudio empírico realizado para cada uno de estos dos tipos de factores.

Los conocimientos y habilidades de las cooperativas constituidas durante los primeros años de la crisis económica son bajos (todos están por debajo del nivel medio en escala de Likert de 1 a 5); la capacidad para obtener financiación es la variable que mayor desfase presenta (diferencia entre el valor deseado y el valor real) al ser la mejor valorada en su grado de importancia (5) y la peor valorada en su grado de desarrollo (1); y la variable relacionada con la profesionalización de la gestión (formación en dirección de empresas) presenta una baja valoración en su importancia (2). Estos resultados son preocupantes, pues pueden limitar

la supervivencia de estas organizaciones. Las restricciones crediticias impuestas por la crisis financiera y por la desaparición de una parte importante de la banca más social (cajas de ahorros y cooperativas de crédito y cajas rurales), hace más difícil la posibilidad de obtener financiación en condiciones apropiadas a las necesidades de las empresas cooperativas, por lo que esta variable podría seguir agravándose durante los próximos años. Por otra parte, es muy preocupante que las cooperativas no sólo no desarrollen las habilidades en *management*, si no que ni siquiera las consideren importantes para su desarrollo.

El análisis por áreas funcionales ha permitido obtener información relevante acerca de las fortalezas y debilidades de las cooperativas constituidas durante la crisis. Las variables más importantes para las cooperativas son la satisfacción del cliente, el uso de materiales ecológicos en los procesos de producción, la mejora de la calidad y el clima laboral. De ello se deduce que estas empresas desarrollan su actividad en torno a tres perspectivas clave: el cliente, el medio ambiente (crecimiento sostenible) y el papel de los trabajadores en la empresa. En este sentido, sus principales fortalezas son la satisfacción y fidelización de los clientes, la protección del medio ambiente, la mejora de la calidad, la participación de los trabajadores y el clima de trabajo. Por el contrario, sus principales debilidades son el bajo poder de negociación con sus proveedores, la innovación de los procesos productivos, los niveles de endeudamiento y los costes financieros. Son, por tanto, las áreas de finanzas y de aprovisionamiento las más débiles en las cooperativas, mientras que sus fortalezas residen en sus recursos humanos y en el marketing.

El análisis realizado es un análisis agregado, que para tomar medidas concretas requiere de un análisis individualizado, cooperativa por cooperativa. No obstante, de él se deducen elementos clave en el futuro de este tipo de organizaciones: la mejora de sus niveles de profesionalización de la gestión (con un concienciación previa) y de su situación financiera. Otros estudios realizados con anterioridad demuestran también la falta de formación y de capacidad financiera de las cooperativas, por lo que resulta necesario establecer medidas dirigidas a mejorar estos aspectos. Dado el reducido tamaño de estas organizaciones, acceder a dichos recursos y capacidades no les es fácil, por lo que se propone establecer alianzas estratégicas a nivel funcional, principalmente en las áreas de financiación y de *management*. La creación de grupos cooperativos o de acuerdos de cooperación a través de estructuras más amplias como son las federaciones y confederaciones y las cooperativas de segundo grado puede facilitarles el acceso a dichos recursos. Del mismo modo, se hace

necesario establecer acuerdos de cooperación con cooperativas de crédito y cajas rurales con el fin de poder acceder a líneas crediticias adaptadas a sus necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z.; AUDRETSCH, P. y BRAUNERHJELM, B. (2006) The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth, en D. Audretsch [ed.]: *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Cheltenham: Elgar.
- AJZEN, I. (1991) Theory of planned behavior: Some unresolved issues, *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, Vol. 50, nº 2, pp. 179-211.
- ALDRICH, H.; ROSEN, B. y WOODWARD, W. (1986) Social Behaviour and Entrepreneurial Networks, en *Frontiers of Entrepreneurship Research* (ed. by Ronstadt, Hornaday et. al., Wellesly, MA: Centre for Entrepreneurial Studies, Babson College, pp. 239-240.
- ALDRICH, H.; ROSEN, B. y WOODWARD, W. (1987) The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study, en Churchill, N., Hornaday, J., Kirchoff, B., Krasner, O., Vesper, K. (Eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, MA, pp. 154-68.
- ALONSO, M. J. y GALVE, C. (2006) El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución, *Acciones e Investigaciones Sociales*, nº 26, pp. 5-44.
- AUDRETSCH, D. y FRITSCH, M. (2002) Growth Regimes Over Time and Space, *Regional Studies*, vol.36, nº 2, pp. 113-124.
- BARBA, V. y MARTÍNEZ, M. P. (2006) Cambios en el modelo de desarrollo económico y creación de empresas. El emprendedor como el factor clave del proceso de cambio, *Boletín Económico de ICE*, nº 2882, pp. 15-27.
- BARBA, V. y ATIENZA, C. (2012) Entrepreneurial behavior: impact of motivation factors on decisión to create a new venture, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, nº 18, pp. 132-138.
- BAUMOL, W.J. (1993) Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. In: *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge, Mass.: MIT Pres.
- BEGLEY, T. y BOYD, D. (1987) Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses, *Journal of Business Venturing*, nº 2, pp. 79-93.

- BELSON, J.A. (2004) La actuación pública para el fomento de nuevas empresas, *Información Comercial Española, Boletín Económico*, nº 2813, pp. 25-44.
- BIRLEY, S. (1985) The role of Networks in the entrepreneurial process, *Journal of Business Venturing*, vol. 1, pp. 107-117.
- BULL, I. y WILLARD, G.E. (1993) Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, nº 8, pp.183-195.
- BYGRAVE, W.D (1989) The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 14 nº 1, pp. 7-26.
- CALLEJÓN, M. y SEGARRA, A. (1999) Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The Case of Spain, *Small Business Economics*, vol. 13, nº 4, pp. 253-271.
- CALVO, R. y GONZÁLEZ, J. (2011) La creación de empresas de Economía Social en el modelo de desarrollo local: reflexiones sobre la divergencia actual de caso valenciano, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 104, pp. 7-37.
- CEPES (2012) *The Social Economy in Spain 2010-2011*, Madrid: Confederación Empresarial Española de la Economía Social.
- CHANDLER, G.N. y LYON, D.W. (2001) Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: The Past Decade, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 25, nº 4, pp. 101-113.
- CHIN, W.W. (2001) PLS-Graph user's guide version 3.0. Unpublished. Disponible en <http://www.pubinfo.vcu.edu/carma/Documents/OCT1405/PLSGRAPH3.0> Manual.hubona.pdf.
- CHRISTENSEN, M.A. (1994) *The identification of Business Starters using attitude*. Calgary, University of Calgary Press.
- CLAVER, E., PERTUSA, E. y MOLINA, J.F. (2011) Estructura organizativa y resultado empresarial: un análisis empírico del papel mediador de la estrategia, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 14, pp. 2-13.
- COLLINS, O.F.; MOORE, D.G. y UNWALA, D.B. (1964) *The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Meredith.
- COMMONS, J.R. (1959) *Institutional Economics (1934)*, 2 vols., Madison (Wisconsin): The University of Wisconsin Press.
- DAVIDSSON, P. y WIKLUND, J. (2001) Levels of Analysis in entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 25, nº 4, pp. 81-99.

- DÍAZ, C.; URBANO, D. y HERNÁNDEZ, R. (2005) Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la empresa*, vol. 11, nº 3, pp. 209-230.
- DREJER, A.; CHRISTENSEN, K.S. y ULHOI, J.P. (2004) Understanding intrapreneurship by means of state-of-the-art knowledge management and organisational learning theory, *International Journal of Management and Enterprise Development*, vol.1, nº 2, pp. 102-119.
- FERNÁNDEZ, E. y JUNQUERA, B. (2001) Factores determinantes en la creación de empresas: una revisión de la literatura, *Papeles de Economía Española*, nº 89-90, pp. 322-342.
- FÖLSTER, S. (2000) Do Entrepreneurs Create Jobs?, *Small Business Economics*, vol. 14, nº 2, pp. 137-148.
- GARCÍA, C., MARTÍNEZ, A. y FERNÁNDEZ, R. (2010) Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 19, nº 2, pp. 31-48.
- GARTNER W. B. (1985) A conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, vol. 10, nº 4, pp. 696-706.
- GENESCÁ, E. y VECIANA, J. (1984) Actitudes hacia la creación de empresas, *Información Comercial Española*, nº 611, pp. 147-155.
- GIBB, A. A. (1993) Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. *Entrepreneurship & Regional Development*, nº 5, pp. 1-24.
- HANNAN, M. y FREEMAN, J.H. (1977) The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology*, vol. 82, nº 5, pp. 86-118.
- HART, M. y HANVEY, E. (1995) Job Generation and New and Small Firms: Some Evidence from the Late 1980s, *Small Business Economics*, vol. 7, nº 2, pp. 97-109.
- HARTIGAN, P. (2005) Emprendedores, creación de riqueza y responsabilidad social, *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, nº 46, pp. 12-19.
- JOHANNISSON, B. (1988) Business formation. A network approach, *Scandinavian Journal of Management*, vol. 4, nº 3-4, pp. 83-99.
- KANTIS, H.; ISHIDA, M. y KORI, M. (2002) *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.

- KIRZNER, I.M. (1979) *Perception, opportunity and profit. Studies in the theory of entrepreneurship*, Chicago: The university of Chicago Press.
- KNIGHT, F. (1921) *Risk, uncertainty and profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx, Houghton Mifflin.
- KOELLINGER, P. y MINNITI, M. (2006) Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white, *Small Business Economics Journal*, vol. 27, nº 1, pp. 59-79.
- KRUEGER, N. y BRAZEAL, D. (1994) Entrepreneurial potencial & potential entrepreneurs, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 18, nº 1, pp. 5-21.
- LEIBENSTEIN, H. (1968) Entrepreneurship and Development, *American Economic Review*, vol. 58, nº 2, pp. 72-83.
- MACMILLAN, I. y GUNTHER, R. (2000) *The entrepreneurial mind set*. Boston: Mass Harvard.
- MARSHALL, A. (1890) *Principios de Economía*. Madrid: Editorial Síntesis S.A.
- NORTH, D. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge UK: Cambridge University Press.
- REYNOLDS, P.D. (1999) Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?, en Z.J. Acs, B. Carlsson y C. Karlsson [ed.]: *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises, and the Macroeconomy*, p. 97-136. Cambridge: Cambridge University Press.
- SANCHIS, J.R. (2001) *Dirección Estratégica de Empresas Cooperativas*, Valencia: Ed. Promolibro.
- SCHMUDE, J.; WELTER, F. y HEUMANN, S. (2008) Entrepreneurship Research in Germany, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 32, nº 2, pp. 289-311.
- SCHUMPETER, J. (1934) *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.
- SHAPERO, A. (1982) Social Dimensions of Entrepreneurship en C. Kent et al. (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982) The social dimensions of entrepreneurship, en Kent, Sexton y Vesper (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, pp. 72-90.
- STOREY, D.J. (1994) *Understanding the small business sector*, Texas (US): Thomson Learning College.

- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P. y WRIGHT, M. (2001) The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 25, nº 4, pp. 57-80.
- VECIANA, J.M. (1999) Creación de empresas como programa de investigación científica, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3, pp. 11-36.
- VECIANA, J.M. (2005) *La Creación de Empresas: un enfoque gerencial*, Colección de estudios económicos, Barcelona: La Caixa.
- WILLIAMSON, O.E. (1971) The vertical integration of production. Market Failure Considerations, *American Economic Review*, vol. 61, nº 2, pp. 112-123.