

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Antonio Ariza, Vicente
Fernández y Pilar Tirado**

**La incidencia de los valores culturales en el voluntariado:
el caso de Europa.**

**Enekoitz Etxezarreta Etxarri y
Eusebio Lasa Altuna**

**Estudio Delphi sobre la cooperativización de los servicios
sociales en el territorio histórico de Gipuzkoa.**

**Domingo Fernández, Enrique
Bernal, Adoración Mozas, Miguel
J. Medina y Encarnación Moral**

**El sector cooperativo oleícola y el uso de las TIC: un
estudio comparativo respecto a otras formas jurídicas.**

**Jesús María García Aréjula y
Baleren Bakaikoa Azurmendi**

**Contratos públicos adjudicados a sociedades cooperativas
en el País Vasco entre 2010 y 2012.**

**Francisco Orgaz Agüera y
Pablo Cañero Morales**

**Ecoturismo en comunidades rurales: análisis de los
impactos negativos para la población local. Un estudio de
caso.**

Itziar Villafañez Pérez

**El deber de lealtad y sus concreciones en la legislación
cooperativa.**

Mirta Vuotto

**Las cooperativas no agropecuarias y la transformación
económica en Cuba: políticas, procesos y estrategias.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 120

Primer Cuatrimestre 2016

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. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

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

D. Hagen HENRÿ. 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

La incidencia de los valores culturales en el voluntariado: el caso de Europa, por <i>Antonio Ariza, Vicente Fernández y Pilar Tirado</i>	7
Estudio Delphi sobre la cooperativización de los servicios sociales en el territorio histórico de Gipuzkoa, por <i>Enekoitz Etxezarreta Etxarri y Eusebio Lasa Altuna</i>	35
El sector cooperativo oleícola y el uso de las TIC: un estudio comparativo respecto a otras formas jurídicas, por <i>Domingo Fernández, Enrique Bernal, Adoración Mozas, Miguel J. Medina y Encarnación Moral</i>	53
Contratos públicos adjudicados a sociedades cooperativas en el País Vasco entre 2010 y 2012, por <i>Jesús María García Aréjula y Baleren Bakaikoa Azurmendi</i>	76
Ecoturismo en comunidades rurales: análisis de los impactos negativos para la población local. Un estudio de caso, por <i>Francisco Orgaz Agüera y Pablo Cañero Morales</i>	99
El deber de lealtad y sus concreciones en la legislación cooperativa, por <i>Itziar Villafañez Pérez</i>	121
Las cooperativas no agropecuarias y la transformación económica en Cuba: políticas, procesos y estrategias, por <i>Mirta Vuotto</i>	149

LA INCIDENCIA DE LOS VALORES CULTURALES EN EL VOLUNTARIADO: EL CASO DE EUROPA

POR

Antonio ARIZA MONTES,
Vicente FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ y
Pilar TIRADO VALENCIA¹

RESUMEN

La realidad del voluntariado es sumamente compleja hasta el punto de que resulta complicado definir y caracterizar el trabajo voluntario, dada la gran variedad de interpretaciones, motivaciones, variables sociodemográficas y aspectos culturales que configuran el perfil de los voluntarios. El objetivo de este trabajo es analizar la influencia conjunta de algunas variables sociodemográficas, así como de los valores culturales de índole secular o tradicional, sobre el perfil de los voluntarios en Europa. Además, se investiga qué variables orientan a los voluntarios hacia un determinado tipo de voluntariado u otro. Para ello se ha aplicado principalmente una metodología de regresión logística a partir de la información disponible en la European Value Study. Los resultados obtenidos ayudan a establecer una caracterización del voluntariado en Europa, y confirman la influencia de los valores culturales, en primer lugar, en la realización o no de trabajos de voluntariado, y en segundo lugar, en la elección que hacen estas personas del tipo de actividad con la que están comprometidos. Al analizar dos tipos de voluntariado de motivación supuestamente muy diferente, se concluye que existe un grupo de valores que influyen en ambos, aunque el sentido y la intensidad en la que lo hacen sea diferente; por otra parte, algunos valores tienen influencia o no en la realización de trabajos de voluntariado, dependiendo del tipo específico al que nos refiramos.

Palabras clave: valores sociales, altruismo, organizaciones no lucrativas, trabajo no retribuido, tipos de voluntariado.

¹ Universidad Loyola Andalucía. Direcciones de correo electrónico: ariza@uloyola.es, vicentef@uloyola.es y ptirado@uloyola.es.

REVESCO Nº 120 - Primer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Claves ECONLIT: A13, D64, L31

THE INFLUENCE OF CULTURAL VALUES OVER VOLUNTEERING: THE CASE OF EUROPE

ABSTRACT

It is very difficult to define and typify volunteering due to the huge complexity voluntary work phenomenon has, including a large variety of interpretations, motivations, socio-demographic variables and cultural aspects associated to volunteers profile. The main objective of this study is to analyze the combined influence of some socio-demographic variables and cultural values, secular or traditional ones, over volunteers profile in Europe. Additionally, the study investigates what variables guide volunteers towards each volunteering type. A logistic regression methodology has been applied to the information obtained from the European Value Study. The results help to establish a characterization of volunteering in Europe, and confirm the influence of cultural values, on one hand, over carrying out or not voluntary work, and on the other hand, the influence over volunteers' choice of the type of activity to be committed to. Analyzing two volunteering types with supposedly very different motivations, we come to the conclusion that a group of cultural values influence both of them, although in different direction and intensity; at the same time, some values have influence or not over volunteering depending on the specific type.

Keywords: social values, altruism, nonprofit organizations, nonremunerated work, types of volunteering.

1. INTRODUCCIÓN

Los niveles de participación e implicación de los individuos en las actividades de voluntariado constituyen un indicador de la capacidad de una sociedad para identificar cuáles son sus problemas más acuciantes, así como de su compromiso con la búsqueda de soluciones. Sin embargo, la realidad del voluntariado es sumamente compleja, hasta el punto de que resulta complicado definir y caracterizar el trabajo voluntario, dada la gran variedad de interpretaciones, motivaciones, variables sociodemográficas y aspectos culturales que configuran el perfil de los voluntarios, analizados tanto a nivel individual (persona a persona), como en términos colectivos (asociaciones y redes de solidaridad).

El conocimiento de este perfil resulta interesante para los gestores de entidades no lucrativas a la hora de articular estrategias de captación de personal, organización y asignación de tareas, búsqueda de fondos, o de diseñar políticas orientadas a mejorar la satisfacción de los voluntarios y, por lo tanto, su nivel de compromiso con la actividad que realizan y con la organización que les da soporte. Diferentes investigaciones ponen de manifiesto que existen variables sociodemográficas y contextuales que inciden de manera desigual sobre el perfil del voluntariado, según países o niveles de desarrollo. Además, los resultados de los estudios desarrollados en esta materia ofrecen conclusiones dispares según el momento en el que se realicen las investigaciones, ya que el entorno sociocultural evoluciona con el tiempo, lo que evidencia que el voluntariado presenta perfiles dinámicos que están permanentemente en proceso de cambio.

El análisis de la influencia que ejercen los valores sobre el perfil del voluntariado ha sido otra cuestión ampliamente abordada desde diferentes disciplinas como la sociología, la psicología, la economía, la gestión de recursos humanos o la organización empresarial, entre otras, sin llegar a resultados concluyentes en esta materia (Inglehart, 1997; Hofstede, 2001; Grönlund y otros, 2011).

Si las razones que explican el por qué realizar o no tareas de voluntariado constituyen ya de por sí un objeto de investigación, la elección de dónde desarrollar esta actividad es un asunto tan enigmático o más si cabe, ya que no resulta sencillo predecir las preferencias de los voluntarios sobre el tipo de voluntariado al que dedicar su tiempo de manera altruista. En este sentido habría que preguntarse si el voluntariado constituye un hecho en sí mismo o está alineado con un tipo de actividad concreta: ecológico, humanitario, religioso, político, sindical... La pregunta que cabría hacerse en este punto es si el sustantivo prima sobre todo lo demás o, por el contrario, tal sustantivo sólo adquiere significado cuando se acompaña de un adjetivo concreto, que necesariamente estará condicionado por los valores y creencias personales del individuo.

Asumiendo la dificultad que entraña llevar a cabo una caracterización de una realidad tan compleja como la del voluntariado, el presente estudio se plantea dos objetivos básicos. En primer lugar, analizar la influencia conjunta de algunas variables sociodemográficas y contextuales, así como de los valores culturales de índole secular o tradicional, sobre la propensión a dedicarse a tareas de voluntariado en Europa. En segundo lugar, investigar si

determinados valores orientan a los voluntarios hacia un determinado tipo de voluntariado u otro.

Este trabajo se estructura del siguiente modo: tras la introducción inicial, en el segundo epígrafe se justifica el interés del estudio, se presentan las variables incorporadas en el modelo propuesto, y se plantea el objetivo general de la investigación así como sus hipótesis. A continuación, en el tercer apartado, se describe la metodología empleada y seguidamente, en el cuarto, se analizan los resultados obtenidos. El artículo finaliza con la discusión y la exposición de las conclusiones más relevantes.

2. JUSTIFICACIÓN

La bibliografía relativa a esta materia identifica varias categorías de factores relacionados con el voluntariado: características personales, estatus familiar y variables demográficas, situación socioeconómica e implicación con la comunidad, entre otros (por ejemplo, House, 1981; Smith 1994; Brehm y Rahn, 1997; Guterbock y Fries, 1997; Hall y otros, 1998; Independent Sector, 1999; Putnam, 2000; Hall, McKeown y Roberts, 2001; Voicu y Voicu, 2009). Tradicionalmente estos factores se han venido agrupando en dos niveles de análisis: variables sociodemográficas de índole familiar y personal (edad, género, estatus familiar, nivel de ingresos, cualificación), y variables contextuales (situación laboral, características del trabajo, población, etc.). Estos elementos configuran el capital humano, el capital social y el capital cultural del voluntario, cuya influencia sobre la actividad del voluntariado ha sido puesta de manifiesto en numerosos estudios previos (por ejemplo, Wilson y Musick, 1997; Brown y Ferris, 2007; Wang y Graddy, 2008).

Sin embargo, una línea de investigación más reciente considera que éstas no son las únicas variables que determinan el voluntariado. Las creencias y los valores implícitos en la cultura también se asocian con este fenómeno (Musick y otros, 2000; Plagnol y Huppert, 2010). Desde este paradigma, la evolución de los valores culturales en las sociedades modernas, influidos no sólo por el papel que juegan en ellas las tradiciones religiosas, sino también por los cambios sociales, así como por su desarrollo económico y tecnológico, ha sido investigada en profundidad en los influyentes trabajos de Inglehart (1997), Inglehart y Baker (2000), Inglehart (2003) e Inglehart y Welzel (2005). En este sentido, Inglehart (2003) defiende que el voluntariado está relacionado con el grado de industrialización de un país, de tal modo que el progreso de las naciones desde la economía agraria, donde predominan los

valores de corte tradicional, hacia una economía industrial en la que prevalecen valores de sustrato más secular-racional, provoca un aumento de la participación en actividades de voluntariado.

La dicotomía entre valores seculares y tradicionales emerge de una concepción diferente de las sociedades desarrolladas frente a las no desarrolladas en lo que respecta a sus normas y creencias políticas, sociales y religiosas, asumiendo así que el desarrollo económico ejerce una influencia notable sobre los valores culturales. La investigación sobre la modernización y su efecto en los cambios culturales ha generado dos escuelas de pensamiento. La primera enfatiza la convergencia de los valores culturales hacia la secularización como resultado de la modernización, anticipando la pérdida de protagonismo de los valores tradicionales y su reemplazo por valores seculares (Bradshaw y Wallace, 1996). La segunda mantiene la persistencia de los valores tradicionales a pesar de los cambios económicos y políticos, y defiende que estos valores son independientes de las condiciones del entorno, manteniéndose al margen de la influencia de los cambios culturales originados por el desarrollo económico (DiMaggio, 1994)².

Las características sociodemográficas y contextuales que definen el perfil de los voluntarios, así como la incidencia de los valores culturales sobre el voluntariado, han sido objeto de estudio en diferentes investigaciones obteniéndose resultados no siempre coincidentes. Algunos de los resultados de estos trabajos se resumen a continuación. La falta de consenso sobre las variables y los valores que determinan el perfil de los voluntarios, así como sobre los factores que influyen en sus preferencias a la hora de elegir entre distintos tipos de trabajo voluntario, justifican la oportunidad de este estudio.

3. FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS Y CONTEXTUALES

A. Voluntariado: Género y roles

Algunos estudios demuestran que no hay diferencias en el nivel de compromiso de los voluntarios que puedan explicarse por razones de género (Hodgkinson y Weitzman, 1996), aunque sí podrían encontrarse patrones distintos cuando esta variable se analiza conjuntamente con la edad; entre los jóvenes, las mujeres tienden a dedicar más tiempo al voluntariado que los hombres (Wuthnow, 1995; Einolf, 2011), mientras que entre los voluntarios de más edad, el patrón se invierte (Gallagher, 1994). La razón por la que estas

² Para profundizar en este debate se puede consultar el trabajo de Inglehart y Baker (2000).

circunstancias no provocan mayores diferencias entre los dos colectivos podría interpretarse en términos de disponibilidad o falta de disponibilidad de tiempo (Gallagher, 1994; Rosenthal y otros, 1998).

B. ¿Existe una edad ideal para el voluntariado?

Los resultados de los posibles vínculos entre la edad y el voluntariado tampoco son concluyentes. Algunos autores establecen una relación positiva (Cappellari y Turati, 2004; Choi y DiNitto, 2012), mientras que otros estudios determinan que la tasa de voluntariado tiende a disminuir durante la transición de adolescente a adulto, y alcanza el máximo entre una edad media y la madurez (Schoenberg, 1980; Menchik y Weisbrod, 1987; Herzog y otros, 1989; National Association of Secretaries of State, 1999). Sin embargo, la investigación sobre la realidad canadiense realizada por Gómez y Guntherson (2003) demuestra un mayor grado de voluntariado entre los jóvenes de 15 a 19 años, coincidiendo con el periodo de menor actividad laboral.

C. Formación del voluntario

En este caso, los estudios empíricos si son bastante concluyentes acerca de la incidencia, a nivel individual, del nivel de formación sobre el ejercicio de actividades de voluntariado. De hecho, este factor es considerado por algunos autores como el mejor predictor del voluntariado (Mesch y otros, 2002; Gómez y Guntherson, 2003; Grønberg y Never, 2004; Gesthuizen y Scheepers, 2012). Más recientemente, Van Ingen y Dekker (2011) concluyen que el papel de la educación también ha evolucionado, diluyendo la influencia que ejercía esta variable sobre la participación en actividades de voluntariado.

Los autores que defienden la relación formación-voluntariado la interpretan en un doble sentido. Por un lado, desde una perspectiva psicológica, los estudios superiores podrían tener un impacto positivo en el grado de concienciación de los problemas sociales, en una empatía creciente, o en el desarrollo de la autoconfianza (Brady y otros, 1995; Rosenthal y otros, 1998); por otra parte, desde un punto de vista contextual, las personas con mayor formación podrían estar más dispuesta a colaborar como voluntarios (Brady y otros, 1999) y a pertenecer a más organizaciones (Herzog y Morgan, 1993).

D. Nivel económico del voluntario

Algunos autores han demostrado que los individuos con un nivel socioeconómico alto (medido a través de la educación y el nivel de ingresos) presentan una mayor predisposición hacia el voluntariado, frente a los de nivel socioeconómico bajo (Vaillancourt, 1994; Guterbock y Fries, 1997; Hall y otros, 1998; O'Neill y Roberts, 1999; Hall, McKeown y Roberts, 2001). Si bien es cierto que las horas de voluntariado están relacionadas inversamente con el nivel retributivo del individuo, ya que los costes de oportunidad son mucho mayores (Wolf y otros, 1993).

Al mismo tiempo, Freeman (1997) mantiene que existe una relación negativa entre ingresos salariales y voluntariado, mientras que otros autores concluyen que esa relación es positiva sólo para determinados colectivos: entre los adultos solteros (Mesch y otros, 2002; Segal, 1993), y para determinados tipos de voluntariado, en concreto en el caso de las actividades relacionadas con la educación y la salud (Raskoff y Sundeen, 1995), pero sin embargo, no tiene ningún impacto sobre el de carácter religioso.

E. Status familiar del voluntario

Ciertos estudios confirman que existe alguna correlación entre la dedicación al voluntariado y el estado civil (Menchik y Weisbrod, 1987; Vaillancourt, 1994; Day y Devlin, 1996; Mesch y otros, 2002; Nesbit, 2012). En este sentido, Menchik y Weisbrod (1987) encuentran una mayor tasa de voluntariado entre las personas casadas, mientras que Vaillancourt (1994) defiende que las mujeres solteras hacen más trabajo de voluntariado que las casadas.

Por otra parte, Menchik y Weisbrod (1987) asocian el incremento del voluntariado con la presencia de hijos en el hogar; este hecho también es confirmado por Vaillancourt (1994) cuando estos tienen entre 3 y 15 años. En la misma línea, la investigación realizada por Gómez y Guntherson (2003) da más valor a la presencia de niños en casa que al estado civil. Por su parte, Mesch y otros (2002) demuestran la relevancia de ambos factores, confirmando que las personas casadas con niños conviviendo en el hogar presentan mayores tasas de voluntariado en comparación con las que se encuentran en cualquier otra situación familiar.

Finalmente, Nesbit (2012) estudia el comportamiento de los voluntarios tras algunos acontecimientos familiares importantes en sus vidas, concluyendo que el nacimiento de un

hijo disminuye la actividad del voluntariado, que los hombres divorciados, así como los divorciados con hijos en general, incrementan su actividad como voluntarios. Asimismo, esta dedicación disminuye tras enviudar, aunque entre las personas viudas de mayor edad la ratio se invierte.

F. Trabajo remunerado frente a trabajo voluntario

Grant (2012) sugiere que las profesiones también juegan un papel crítico en la configuración de los motivos que inducen a los individuos a realizar actividades de voluntariado. El desempeño y la demanda de diferentes roles sociales (Rapaport y Rapaport, 1978; Gross, 1980) establecen una relación negativa entre las horas de trabajo remunerado y las dedicadas a voluntariado, tal y como confirma Vaillancourt (1994) en el caso de la realidad social Canadiense. Desde ese punto de vista, los trabajadores a tiempo parcial se involucrarían más en actividades de voluntariado que los trabajadores a tiempo completo.

Además, la investigación realizada por Gómez y Guntherson (2003) sobre voluntariado y condiciones laborales, demuestra que la probabilidad de trabajo voluntario se reduce en el trabajo por turnos, e incrementa en el trabajo a tiempo parcial, bajo presión, y cuando se realiza trabajo en el domicilio particular. Sin embargo, ni el trabajo nocturno, ni la flexibilidad de horarios, ni la concentración del trabajo semanal, ni la sobre-cualificación, conducen a una mayor o menor actividad de voluntariado.

G. Trabajo voluntario y tamaño de la población

No sólo la actividad laboral puede ser un facilitador –o no– de la mayor o menor dedicación al voluntariado, sino que también los aspectos culturales y la propia comunidad que rodea al individuo pueden tener impacto en la actividad de voluntariado, al margen de las características personales, las condiciones organizativas y las laborales. Algunos autores encuentran una relación inversa entre el tamaño de la localidad y la propensión al voluntariado. Así, Vaillancourt (1994) afirma que el voluntariado es más frecuente entre personas que viven en municipios pequeños. García y Marcuello (2007) demuestran este hecho, confirmando que el voluntariado es mayor en las ciudades pequeñas –entre 10.000 y 100.000 habitantes– seguidas por las localidades que tienen entre 100.000 y 400.000 habitantes.

4. VALORES SECULARES Y TRADICIONALES

Al hablar de valores culturales tradicionales y seculares, Inglehart y Baker (2000) utilizan el término “tradicional” en un sentido específico. Las sociedades tradicionales son en cierta medida más autoritarias, manifiestan una escasa tolerancia hacia cuestiones como el aborto, el divorcio, y la homosexualidad; tienden a conceder más protagonismo al papel dominante de los hombres en la economía y la política; y refuerzan el reconocimiento de la autoridad de los padres y la importancia de la familia. Finalmente, la mayoría de las tradiciones conceden a la religión un papel central en la sociedad. Frente a este panorama, las sociedades más avanzadas, de cariz secular, presentarían las características contrarias.

En la extensa literatura sobre la incidencia de los valores culturales en la actividad del voluntariado, la importancia de la religión y la orientación religiosa han sido propuestos frecuentemente como factores explicativos de la dedicación altruista a ciertas actividades (Jackson y otros, 1995; Wilson y Musick, 1997; Grønbjerg y Never, 2004; Jones, 2006; Brown y Ferris, 2007; Wang y Graddy, 2008; Choi y Dinitto, 2012; Forbes y Zampelli, 2014; Prouteau y Sardinha, 2013). En este sentido, Grønbjerg y Never (2004) demuestran que el compromiso con la religión es una de las variables explicativas más importantes del voluntariado entre los residentes de Indiana, así como que las motivaciones religiosas ejercen una incidencia positiva en las preferencias sobre dos tipos de voluntariado concretos: como era de esperar, en el que se desarrolla en instituciones religiosas, pero también en las dedicadas a la prestación de servicios directos a la comunidad, con independencia de la naturaleza de la institución que las impulse. Por el contrario, Prouteau y Sardinha (2013) afirman que a pesar de que existen estudios que encuentran cierta relación entre la religiosidad y la dedicación al voluntariado, en algunas ocasiones sus resultados son contradictorios.

Al poner el foco de atención en la esfera de las donaciones de fondos, tanto Brown y Ferris (2007) como Choi y Dinitto (2012) concluyen que existen variables sociodemográficas como la edad, el estado civil, el nivel educativo o la raza que ayudan a explicar las preferencias a la hora de colaborar con causas de carácter religioso o secular. Sobre este asunto, Wang y Graddy (2008) demuestran que el capital social que se genera con la mayor confianza tanto en las instituciones como en las personas, la existencia de redes sociales formales e informales y el mayor compromiso de la ciudadanía, incrementan la participación en organizaciones benéficas en general. A la vez, existen valores como el activismo social que

sólo contribuyen a un incremento de la colaboración con causas seculares, mientras que otros como la satisfacción en la vida, estimulan las donaciones dirigidas a obras de carácter religioso.

Finalmente, aunque la influencia de la religión sobre el voluntariado ha sido ampliamente estudiada, la dicotomía entre valores seculares y tradicionales no ha sido analizada aún como factor explicativo. Sin embargo, el hecho de que algunos trabajos previos hayan utilizado esta clasificación en la predicción de otros aspectos, como por ejemplo, la satisfacción en el trabajo o en la vida (Georgellis y Lange, 2012), hace pensar que también existe alguna relación directa con la actitud y las motivaciones de las personas que deciden dedicar parte de su tiempo al voluntariado, en general, y a algunos tipos más que a otros, en particular.

5. HIPÓTESIS

En los apartados previos se han puesto de manifiesto dos conclusiones relevantes. Por un lado, la disparidad de resultados acerca de los factores sociodemográficos y contextuales que condicionan la dedicación al voluntariado. Por otro, la ausencia de estudios que analicen la influencia que ejercen los valores –seculares o tradicionales– sobre el perfil de los voluntarios en Europa, así como sobre sus preferencias a la hora de decidir entre distintos tipos de voluntariado, aunque la religiosidad y las motivaciones del voluntariado de tipo religioso, si hayan sido cuestiones ampliamente analizadas. Al mismo tiempo, siguiendo a Grönlund (2012) se podría plantear si otras ideologías de tipo secular, al margen de las de carácter religioso, promocionan de algún modo la actividad del voluntariado, lo que permitiría ahondar en el conocimiento de sus motivaciones.

Precisamente, en este estudio se pretende arrojar algo de luz sobre estos asuntos, planteando para ello las siguientes hipótesis de investigación:

H1: El perfil sociodemográfico y los valores culturales de los voluntarios son distintos al de las personas que no dedican tiempo al voluntariado.

El contraste de esta hipótesis permitirá establecer una caracterización del perfil del voluntariado en Europa.

H2: Las personas que colaboran como voluntarios en organizaciones de tipo de religioso presentan un perfil en el que predominan los valores tradicionales frente a los seculares.

H3: Las personas que colaboran como voluntarios en organizaciones sindicales presentan un perfil en el que predominan los valores seculares frente a los tradicionales.

El contraste de estas dos últimas hipótesis demostrará si existe alguna correspondencia entre los valores culturales y la entrega a un determinado tipo de voluntariado, ya sea este de carácter religioso o secular.

6. ESTUDIO EMPÍRICO

A. Metodología

La metodología utilizada para el cumplimiento de los objetivos de este trabajo se fundamenta en el modelo de regresión logística binaria, un caso particular de los denominados modelos de regresión con respuesta dicotómica. Esta técnica estadística permite determinar la probabilidad de ocurrencia del suceso investigado –en el caso que nos ocupa, dedicar o no dedicar tiempo a actividades de voluntariado y, entre los que lo hacen, inclinarse hacia el voluntariado de tipo religioso o secular– frente a la probabilidad de ocurrencia del suceso contrario.

B. Selección de la muestra

Los datos empleados en la presente investigación se han obtenido de la última European Values Study (EVS-2008), realizada por la EVS Foundation. Se trata de una encuesta longitudinal de investigación sobre los valores humanos básicos realizada los años 1981 (16 países), 1990 (29 países), 1999/2000 (33 países) y 2008 (46 países). A través de ella se obtiene información detallada sobre las ideas, creencias, preferencias, actitudes, valores y opiniones de los ciudadanos de toda Europa: 1) percepción de la vida, 2) trabajo, 3) religión, 4) familia y matrimonio, 5) política y sociedad, 6) actitudes morales, 7) identidad nacional y 8) medioambiente. La población objeto de estudio son personas de mayores de 18 años. El trabajo de campo permitió la obtención de más de 56.000 encuestas válidas.

Dados los objetivos de la presente investigación, se obtuvo una submuestra aleatoria de 27.008 personas, de las cuales el 49,6% dedicaban tiempo a tareas de voluntariado de diferente índole (político, religioso, sindical, ecologista...), mientras que el resto confesaba que nunca participaba en este tipo de actividades. En conjunto, el 46,2% de los integrantes de la muestra eran hombres y el 53,8% mujeres. Este gap de género se intensifica entre los no voluntarios (43,0% de hombres frente al 57,0% de mujeres) y se reduce entre los voluntarios, hasta casi igualarse ambos colectivos (49,5% de hombres y 50,5% de mujeres). La edad media de los encuestados era de 46,5 años, sin que apenas existan diferencias entre voluntarios (46,3 años) y no voluntarios (46,7 años). El 26,6% de los encuestados tiene un nivel de formación bajo (31,9% en no voluntarios y 21,3% entre los que realizan actividades de voluntariado), el 45,9% posee estudios de nivel medio (47,2% frente al 44,6%, respectivamente) y el 27,5% de nivel alto. Los estudios superiores son menos comunes entre las personas que no hacen voluntariado (20,9%) y más frecuentes entre los que sí lo practican (34,1%).

Otro aspecto a tener en consideración es que el voluntariado parece una actividad más propia de personas con niveles de ingresos elevados: el 49,6% de los voluntarios declaran este nivel de ingresos, un porcentaje que desciende hasta el 28,6% entre los no voluntarios.

Finalmente, y aunque en principio se pudiera pensar lo contrario, las restricciones temporales derivadas de la situación profesional no constituyen un impedimento para la dedicación al voluntariado entre los individuos de la muestra. De este modo, más de la mitad de los voluntarios, concretamente el 51,7%, son autoempleados a tiempo completo o asalariados con una dedicación superior a las 30 horas semanales, mientras que esta ratio desciende al 43,1% entre los no voluntarios. Entre los individuos con más tiempo libre, inactivos o asalariados a jornada parcial, predominan los que no se dedican a las actividades de voluntariado: el 57,0% de los no voluntarios se encuentran en estas categorías, frente al 48,2% de los que sí realizan tareas de voluntariado.

C. Definición de variables

C.1. Variable dependiente

La variable dependiente de este estudio es la actividad de voluntariado. A los encuestados se les preguntó acerca de si trabajaban voluntariamente y de manera no retribuida para una serie de organizaciones de diversa índole: organizaciones de bienestar social,

religiosas, actividades culturales, sindicales, partidos o grupos políticos, comunidades de acción local, defensa de los derechos humanos, medioambiente, ecologistas o derechos de los animales. De manera general, cualquier individuo que dedicara algo de su tiempo a alguna de estas actividades ha sido clasificado como voluntario, con independencia de la cantidad de tiempo empleado. Los encuestados en esta situación fueron codificados como 1, mientras que los individuos que no participaban en ninguna de estas actividades de voluntariado se codificaron como 0.

C.2. Variables independientes

Teniendo en consideración los estudios previos sobre la actividad de voluntariado, y para poder contrastar las hipótesis de investigación planteadas en el apartado previo, las variables que integrarán el modelo de regresión se agrupan en dos categorías: factores de naturaleza sociodemográfica por un lado, y valores culturales por otro. Estos últimos se clasifican a su vez en dos tipos: seculares y tradicionales. Las características inherentes a los valores implícitos en cada uno de ellos han sido resumidas por Inglehart y Baker (2000) en diez variables clave que pueden observarse en la Tabla 1, en la que se incluyen la relación y codificación de todas las variables explicativas consideradas en la investigación.

Tabla 1: Variables explicativas: codificación

1. Factores sociodemográficos
Sexo (0: Hombre; 1: Mujer)
Edad (0: 15-29 años; 1: 30-45 años; 2: 46-64 años; 3: 65 años o más)
Pareja (0: Con pareja; 1: Sin pareja)
Hijos (0: Con hijos; 1: Sin hijos)
Formación (0: Bajo; 1: Medio; 2: Alto)
Ingresos (0: Bajo; 1: Medio; 2: Alto)
Tamaño población (0: Hasta 20.000 hb.; 1: Más de 20.000 hb.)
Situación profesional (0: Autoempleo; 1: Asalariados (≥ 30 h.); 2: Asalariados (< 30 h.); 3: Inactivos)
2. Valores culturales
Importancia de Dios (0: Baja; 1: Media; 2: Alta)
Aprendizaje de los hijos (0: fe religiosa/obediencia; 1: independencia/determinación) ³
Aprobación del aborto (0: Nunca; 1: Pocas veces; 2: Siempre/casi siempre)
Orgullo nacional (0: Nulo; 1: Bajo; 2: Medio; 3: Alto)
Respeto a la autoridad (0: Indiferente; 1: En contra; 2: A favor)
Materialismo-postmaterialismo (0: Materialistas; 1: Postmaterialistas) ⁴
Sentimiento de felicidad (0: Bajo; 1: Medio; 2: Alto)
Aprobación de la homosexualidad (0: Nunca; 1: A veces; 2: Siempre/casi siempre)
Confianza en la gente (0: No; 1: Sí)
Predisposición a la acción política (0: No; 1: Sí) ⁵

Fuente: Elaboración propia

7. ANÁLISIS DE RESULTADOS

A. Análisis bivariante

El objetivo general de este trabajo trata de identificar el perfil de los individuos que participan en las actividades de voluntariado en Europa, así como los factores que influyen en sus preferencias a la hora de optar por un tipo de trabajo voluntario u otro. Con ello se pretende averiguar si ciertas características sociodemográficas, unido a los valores seculares o tradicionales del individuo, explican de algún modo, tanto el nivel de participación en actividades de voluntariado, como la elección que realizan los voluntarios. Para lograr este fin se utiliza en primer lugar un análisis de tablas de contingencia y Chi-cuadrado de Pearson, con el objeto de examinar la posible relación bivariante entre la variable dependiente –estar implicado o no en actividades de voluntariado– y un conjunto de variables independientes

³ A los encuestados se les preguntó acerca de las cualidades que se deberían enseñar e inculcar a los hijos: fe y obediencia o, por el contrario, independencia y determinación.

⁴ Se presentó al encuestado una lista para que eligiera de entre los siguientes objetivos los dos más importantes: 1. "mantener el orden en la nación", 2. "dar a la gente más voz en las decisiones importantes del gobierno", 3. "lucha contra el aumento de los precios" y 4. "proteger la libertad de expresión". Los individuos con valores materialistas son los que eligieron las opciones 1 y 3 de la lista anterior, mientras que los sujetos con valores postmaterialistas se decantaron por las opciones 2 y 4.

⁵ En este caso se solicitó al encuestado que manifestara su predisposición a firmar peticiones de adhesión a diferentes causas, y bajo qué circunstancias estaría dispuesto a ello.

agrupadas en las dos categorías expuestas anteriormente. Esta aproximación supone una preparación para el análisis multivariante que se realizará posteriormente, ya que en el modelo de regresión logística sólo se deberían incluir aquellas variables independientes que tienen una capacidad de predicción estadísticamente significativa.

De este modo, la aplicación del contraste de Pearson a un nivel de significación de 0,05 nos lleva a identificar la falta de capacidad explicativa en el modelo de dos de las variables consideradas inicialmente. Estas variables son, por un lado, la variable sociodemográfica que hace referencia al sexo de los encuestados⁶ y, por otro, la variable relativa al grado de aceptación de la homosexualidad entre los individuos de la muestra. Por esta razón, ambas variables han sido excluidas del análisis multivariante.

B. Análisis multivariante

Tras el análisis exploratorio inicial, a continuación se plantea un modelo de regresión logística, haciendo uso de todas las variables predictoras que han resultado ser significativas, para evaluar, en una primera fase del estudio, cuál es la combinación de variables que mejor explica la probabilidad de que un individuo dedique su tiempo al trabajo como voluntario.

En el Modelo 1 de la Tabla 2 se presentan las variables que actuando conjuntamente contribuyen mejor a configurar el perfil de las personas que realizan actividades de voluntariado en Europa, en comparación con las que no desempeñan este tipo de trabajo. De este modo, a nivel sociodemográfico se puede afirmar que la propensión al voluntariado aumenta con la edad, con el nivel de formación y con los ingresos, siendo más frecuente en localidades menos pobladas. En el ámbito de los valores culturales, el voluntariado es más probable entre las personas que sienten un elevado orgullo nacional, que respetan la autoridad, imbuidos de valores postmaterialistas, que se sienten felices, confían en la gente y se encuentran predispuestos a la acción política. Todos los resultados presentados son significativos en el nivel del 1%.

Para este nivel de significación, el modelo de regresión logística indica que el resto de variables no se relacionan –ni positiva, ni negativamente– con la propensión a dedicar tiempo personal a labores de voluntariado, en general. Según los resultados obtenidos, ni el hecho de

⁶ Este resultado es coherente con los estudios que sugieren que en Europa no existen diferencias por razón de género en cuanto a la dedicación al voluntariado (Hodgkinson y Weitzman, 1996; Gaskin y Smith, 1997; Hall y otros, 1998).

vivir o no en pareja, ni el tener hijos, ni la situación profesional afectarían a la decisión de trabajar como voluntario. Entre los valores culturales, ni la importancia de Dios, ni el aprendizaje de los hijos, ni la aprobación o desaprobación del aborto, ejercen ninguna influencia en el perfil del voluntariado.

A pesar de todo, el impacto de cada una de las variables significativas en la probabilidad de dedicar tiempo al voluntariado difiere sustancialmente de unas a otras, tal y como indica el análisis de los intervalos de confianza obtenidos para las correspondientes *odds ratios* (ver Tabla 2). Las variables que contribuyen de manera más decisiva a predecir las actividades de voluntariado serían, por este orden, las siguientes: la predisposición del voluntario a la acción política (OR: 1,7; IC: 1,461-1,978), los valores postmaterialistas (OR: 1,696; IC: 1,437-2,000), los ingresos personales (OR: 1,549; IC: 1,406-1,706) y la confianza en el prójimo (OR: 1,379; IC: 1,184-1,607). En cuanto al tamaño de la localidad de residencia (OR: 0,663; IC: 0,574-0,766), la propensión al voluntariado es mayor cuanto menor es el tamaño poblacional.

Tabla 2: Regresión logística: factores que determinan la actividad de voluntariado

Variables	Odds ratios 95% I.C. de OR		
	Modelo1 General		
	OR	Inferior	Superior
1. Factores sociodemográficos			
Edad	1.077	1.000	1.159
Pareja			
Hijos			
Formación	1.253	1.127	1.392
Ingresos	1.549	1.406	1.706
Tamaño población	0.663	0.574	0.766
Situación profesional			
2. Valores			
Importancia de Dios			
Aprendizaje de los hijos			
Aprobación del aborto			
Orgullo nacional	1.144	1.038	1.260
Respeto a la autoridad	1.091	1.002	1.189
Materialismo-postmaterialismo	1.696	1.437	2.000
Sentimiento de felicidad	1.154	1.022	1.304
Confianza en la gente	1.379	1.184	1.607
Predisposición a la acción política	1.700	1.461	1.978
Constante	0.174		
χ^2 Test de eficiencia- Modelo global	483.96		
Grados de libertad	10		
Nivel de significación	0.000		
% Predicción correcto:			
Global	65.6%		
Voluntarios	69.1%		
No voluntarios	61.8%		

Fuente: Elaboración propia

El estadístico de contraste aplicado para evaluar la validez del modelo en su conjunto indica que existen razones suficientes para aceptar la validez del mismo⁷, es decir, para afirmar que el hecho de que un individuo dedique o no tiempo personal a actividades de voluntariado puede ser satisfactoriamente explicado por el conjunto de variables – sociodemográficas y del ámbito de los valores culturales– consideradas en la presente investigación. Estos resultados confirmarían el planteamiento realizado en la primera de las hipótesis de investigación, que consideraba que el perfil del voluntario europeo está

⁷ La prueba ómnibus del modelo, utilizada para este fin, presenta los siguientes resultados: Chi Cuadrado: 483,96; Sig. 0,0000.

determinado por factores sociodemográficos y por el catálogo de valores culturales, contribuyendo todo ello a la caracterización del voluntariado en Europa.

En todo caso, la capacidad de generalización del modelo, aunque aceptable, resulta limitada, ya que sólo el 65,6% de los individuos considerados resultó bien clasificado conociendo de antemano su situación real. Existen pequeñas diferencias entre los porcentajes correspondientes a voluntarios (69,1%) y no voluntarios (61,8%), lo que apunta a que el perfil de los primeros resulta más fácil de predecir. Estos resultados sugieren que existen otros factores al margen de los presentados en este primer modelo que contribuyen a comprender las razones de la mayor implicación de los individuos en las actividades de voluntariado.

Esta circunstancia puede venir explicada por la heterogeneidad en cuanto a los tipos de voluntariado incluidos en la EVS, lo que probablemente enmascare realidades muy diversas. Por ejemplo, el perfil personal de un individuo que trabaja de manera voluntaria en una asociación profesional puede ser muy diferente del que se vuelca en la defensa de los derechos humanos, se entrega a la causa pacifista o dedica su tiempo de forma desinteresada a la salvaguarda del medio ambiente. Asimismo, los valores individuales de estos sujetos pueden presentar diferencias significativas que hayan quedado diluidas en el modelo general obtenido en un primer momento.

Esta realidad justifica la estimación de dos nuevos modelos de regresión que incluyen a colectivos más homogéneos intragrupo y, a priori, más heterogéneos intergrupos. Concretamente, de la muestra general se extrajeron dos submuestras de personas que se dedicaban al voluntariado en organizaciones religiosas, frente a individuos que dedican tiempo no retribuido al voluntariado en organizaciones sindicales. El objetivo es determinar los perfiles individuales de ambos colectivos para analizar las posibles similitudes o diferencias que existan entre ellos. Los resultados de los dos modelos de regresión logística se resumen en la Tabla 3.

Al comparar uno y otro se aprecia que existen un total de seis factores coincidentes que son significativos a la hora de explicar ambos modelos, y que conforman el tronco común de la mayor o menor propensión hacia cualquiera de los dos tipos de voluntariado analizados: tres variables sociodemográficas (edad, nivel de ingresos y tamaño de la población) y tres valores culturales (importancia de Dios, aprobación del aborto y confianza en la gente). La

influencia de estas seis variables ha de interpretarse en todos los casos en sentido opuesto en uno y otro tipo de voluntariado.

De este modo, a nivel sociodemográfico hay que destacar que los que se dedican al voluntariado en organizaciones sindicales son más jóvenes, obtienen menos ingresos y habitan en poblaciones más grandes, con más de 20.000 habitantes; justo lo contrario de lo que define a las personas que dedican tiempo no retribuido a organizaciones de ámbito religioso.

Trasladándonos al terreno de los valores, los voluntarios sindicales conceden poca importancia a Dios, aprueban el aborto y confían menos en los demás. Los resultados obtenidos en cuanto al voluntariado religioso demuestran todo lo contrario, destacando la importancia de Dios como el valor más relevante de todos.

Respecto a los factores explicativos que son propios y exclusivos de cada uno de los tipos de voluntariado, en el caso del sindical irrumpen el nivel de formación y la situación laboral. Estos voluntarios se caracterizan por su mayor nivel educativo, y por una situación laboral donde destaca una mayor dedicación de horas a la jornada de trabajo. Sin embargo, ninguno de estos dos aspectos incide en el perfil del voluntariado de tipo religioso. Por su parte, hay dos valores que sólo están presentes en el perfil de estos últimos: los valores postmaterialistas y la mayor predisposición a la acción política.

Finalmente y actuando de forma conjunta, hay cuatro variables que no son representativas de las preferencias de los voluntarios en ninguno de los dos modelos analizados: el hecho de convivir en pareja o de tener hijos, el orgullo nacional y el respeto a la autoridad.

Los resultados obtenidos demuestran que los valores culturales, seculares o tradicionales, inciden en los tipos de voluntariado sindical o religioso, confirmando de esta forma las hipótesis H2 y H3 del estudio. Los modelos clasifican correctamente a un 71,5% de los voluntarios de tipo religioso en el Modelo 2 y a un 76,7% de las personas que realizan una actividad de voluntariado sindical en el Modelo 3, lo que confirma la mejora del carácter predictivo de las variables investigadas cuando se alinean con un tipo de voluntariado concreto.

Tabla 3: Regresión logística: factores que determinan la actividad de voluntariado religioso y sindical

Variables	Odds ratios 95% I.C. de OR					
	Modelo 2 Religioso			Modelo 3 Sindical		
	OR	Inferior	Superior	OR	Inferior	Superior
1. Factores sociodemográficos						
Edad	1.252	1.060	1.480	0.725	0.564	0.932
Pareja						
Hijos						
Formación				1.393	0.995	1.951
Ingresos	1.541	1.227	1.936	0.576	0.418	0.792
Tamaño población	0.467	0.329	0.663	2.142	1.323	3.470
Situación profesional				0.786	0.618	0.999
2. Valores						
Importancia de Dios	3.248	2.481	4.252	0.261	0.181	0.375
Aprendizaje de los hijos						
Aprobación del aborto	0.718	0.566	0.910	1.430	1.049	1.951
Orgullo nacional						
Respeto a la autoridad						
Materialismo-postmaterialismo	1.540	1.003	2.366			
Sentimiento de felicidad						
Confianza en la gente	1.970	1.354	2.867	0.585	0.357	0.958
Predisposición a la acción política	2.431	1.659	3.563			
Constante	0.070			17.336		
χ^2 Test de eficiencia- Modelo global	191.21			157.21		
Grados de libertad	8			8		
Nivel de significación	0.000			0.000		
% Predicción correcto:	71.0%			74.3%		
Global	71.0%			74.3%		
Voluntariado religioso/sindical	71.5%			76.7%		
Otro tipo de Voluntariado	70.5%			71.4%		

Fuente: Elaboración propia

8. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El análisis de las reacciones afectivas de los individuos frente a los contextos organizativos en los que se encuentran inmersos constituye una línea de investigación coherente con la actual tendencia del *management*, que sugiere la necesidad de implementar políticas de gestión basadas en las emociones, los sentimientos y los valores (Fernández y Peñalver, 2005; Fernández, 2004). En el ámbito del sector no lucrativo resultan especialmente críticos los estudios que permitan caracterizar el perfil de los voluntarios y que ayuden a comprender las razones que les inducen a entregar a los demás parte de su tiempo personal, parte de su vida. Entre esas motivaciones, que sin duda son complejas, con muchos matices y

aristas, la literatura enfatiza la influencia de los valores y de las creencias en el voluntariado (Wilson, 2000).

Las variables sociodemográficas que configuran el perfil del voluntario han sido frecuentemente analizadas de manera aislada, aun cuando resulta evidente que nos encontramos ante un fenómeno multidimensional. La evidencia empírica se reduce de manera notable en relación con la incidencia de los valores culturales en la caracterización del fenómeno, mientras que no existen estudios que analicen el efecto conjunto de ambos grupos de variables, lo que aporta valor y significado al presente trabajo.

De este modo, los primeros resultados obtenidos demuestran que dedicarse al voluntariado, en general, depende de una combinación de variables agrupadas en dos categorías –perfil sociodemográfico y valores culturales–. La demostración de esta dependencia confirma el planteamiento realizado en la primera de las hipótesis de investigación relativo a la multidimensionalidad del modelo. Las variables que, actuando conjuntamente, contribuyen de manera más decisiva a predecir el perfil de las personas que realizan actividades de voluntariado son: la predisposición a la acción política, la importancia que conceden a los valores postmaterialistas, el nivel de ingresos, la confianza en el prójimo y el tamaño de la población en la que residen.

Sorprende que el hecho religioso no aparezca en el modelo de regresión logística como un factor significativo dentro de la combinación que mejor explica el perfil del voluntario, a pesar de que tradicionalmente la religiosidad se ha venido utilizando para justificar esta realidad (por ejemplo Grönlund, 2012). Este resultado puede interpretarse en el sentido de que el voluntariado depende más del compromiso personal que de su confesionalidad religiosa. En esta línea, cabría preguntarse si la identificación de determinadas causas con la confesionalidad de la institución que las promueve suma voluntades o, por el contrario, resta apoyos por la asociación que algunos individuos puedan realizar entre la misión y el carácter religioso de la organización que la respalda. Esta reflexión podría servir a los gestores de las entidades no lucrativas a la hora de decidir dónde poner el énfasis en las campañas para la captación de voluntarios: bien en el carácter de los proyectos o bien en la naturaleza de la institución.

Sin embargo, todas estas consideraciones previas deben interpretarse con cautela ya que la capacidad explicativa del modelo obtenido, aunque suficiente, es limitada (65,6%).

Este hecho puede venir motivado porque los valores culturales que conforman la identidad del sujeto no inciden en el voluntariado “a ciegas”, sino que es muy probable que los valores individuales orienten esa elección hacia diferentes tipos de voluntariado.

Todo lo expuesto hasta el momento sigue la línea de aquellos trabajos previos que han abordado la cuestión del voluntariado como un fenómeno único, indiferenciado. Sin embargo, conscientes de que no se trata de una realidad que se pueda abordar fácilmente de manera global, en esta investigación se ha analizado el perfil de los voluntarios según la finalidad de la actividad a la que dedican su tiempo de manera altruista, ya que un estudio global podría estar enmascarando realidades muy diversas y heterogéneas.

Por este motivo, se han elegido dos tipos de voluntariado a priori distantes en cuanto a su orientación: el voluntariado de trasfondo religioso y el voluntariado de corte sindical, aun siendo conscientes de su diferente grado de representatividad. En estos dos tipos de voluntariado la incidencia de los valores seculares y tradicionales parece bastante evidente. Este nuevo planteamiento mejora la eficacia clasificatoria global de ambos modelos (71,0% en el caso del voluntariado religioso y 74,3% en el sindical), demostrando que los valores culturales condicionan la elección de los individuos. Este hecho conecta con los planteamientos realizados en las hipótesis segunda y tercera. En concreto, el análisis de los dos modelos de regresión logística pone de manifiesto que los factores que explican el voluntariado religioso son distintos a los que determinan el de carácter sindical. En unos casos porque las variables explicativas son diferentes, y en otros porque la influencia de las variables actúa en sentido contrario.

Por una parte, el voluntariado religioso viene condicionado por dos variables presentes específicamente en este grupo: la mayor predisposición a la acción política y los valores de naturaleza postmaterialista entre sus miembros, lo que podría ser reflejo del compromiso social que se presupone en este tipo de individuos. En contraste, las variables idiosincráticas del modelo sindical son una mayor formación y la situación profesional, lo que responde al carácter más utilitarista de este tipo de voluntariado.

Por otra parte, existe un grupo de variables sociodemográficas y de valores culturales que, formando parte integrante de ambos modelos, marcan aún más la diferencia entre ambos ya que influyen en sentido opuesto. Así, el perfil del voluntariado religioso se manifiesta entre las personas de más edad, con mayores ingresos y que viven en poblaciones más pequeñas,

mientras que los voluntarios sindicales son más jóvenes, obtienen menores ingresos y residen en poblaciones más grandes. Desde el punto de vista de los valores que caracterizan a un grupo y otro, los voluntarios religiosos conceden una gran importancia a Dios y desapruaban el aborto a la vez que confían más en la gente, justo lo contrario de lo que ocurre entre las personas que realizan un voluntariado de tipo sindical. La desconfianza en la gente, entre los que donan tiempo de forma desinteresada a organizaciones sindicales, contrasta con la actitud altruista inherente a las actividades de voluntariado.

Siguiendo la clasificación de valores seculares y tradicionales de Inglehart y Welzel (2005), se puede afirmar que entre los voluntarios religiosos predominan los valores de naturaleza tradicional, confirmándose de este modo el enunciado de la segunda hipótesis del trabajo. Al mismo tiempo, la mayor presencia de los valores seculares entre los voluntarios sindicales corrobora los planteamientos de la hipótesis tercera.

Para finalizar nos gustaría poner de manifiesto que con esta investigación no se pretende agotar el tema de la influencia de los valores sobre el voluntariado, sino que se abre la puerta para que en futuros trabajos abordemos la cuestión desde una doble vertiente. Por un lado, ampliando el análisis hacia otros tipos de voluntariado y de las organizaciones que los promueven. Por otro lado, enfrentando la Teoría de los valores básicos propuesta por Schwartz (1992), con la que defienden Inglehart y Wenzel (2005) en cuanto a su incidencia sobre el comportamiento del voluntariado.

BIBLIOGRAFÍA

- ANSHELL, C. y GASH, A. (2008) Collaborative Governance in Theory and Practice, *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 18, nº 4, pp. 543–571.
- BRADSHAW, Y. W. y WALLACE, M. (1996) Global inequalities, Sage.
- BRADY, H., SCHLOZMAN, K. L. y VERBA, S. (1999) Prospecting for participants: rational expectations and the recruitment of political activists, *American Political Science Review*, nº 93, pp. 153–169.
- BRADY, H., VERBA, S. y SCHLOZMAN, K.L. (1995) Beyond SES: a resource model of political participation, *American Political Science Review*, nº 89, pp. 269–295.
- BREHM, J. y RAHN, W. (1997) Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital, *American Journal of Political Science*, 41, 3 (July), pp. 999-1023.

- BROWN, E. y FERRIS, J. M. (2007) Social capital and philanthropy: An analysis of the impact of social capital on individual giving and volunteering, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 36, nº 1, pp. 85-99.
- CAPPELLARI, L. y TURATI, G. (2004) Volunteer Labour Supply: The Role of Workers' Motivations, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75, nº 4.
- CHOI, N. G. y DINITTO, D. M. (2012) Predictors of Time Volunteering, Religious Giving, and Secular Giving: Implications for Nonprofit Organizations, *Journal of Sociology & Social Welfare*, vol. 39, nº 2, pp. 93-120.
- DAY, K. M. y DEVLIN, R. A. (1996) Volunteerism and crowding out: Canadian econometric evidence, *Canadian Journal of Economics*, vol. 29, nº 1, pp. 37-53.
- DIMAGGIO, P. (1994) Culture and economy, in N. Smelser and R. Swedberg (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- EINOLF, C. J. (2011) Gender differences in the correlates of volunteering and charitable giving, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 40, nº 6, pp. 1092-1112.
- FERNÁNDEZ, A. J. (2004) Feelings Management. La Gestión de los sentimientos organizativos, *Mind-Value*. La Caixa.
- FERNÁNDEZ, A. J. y PEÑALVER, O. (2005) Management, una aplicación práctica: la gestión de los sentimientos organizativos. *Druk Comunicación*.
- FORBES, K. F. y ZAMPELLI, E. M. (2014) Volunteerism: The Influences of Social, Religious, and Human Capital, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 43, nº 2, pp. 227-253.
- FREEMAN, R. (1997) Working for nothing: the supply of volunteer labor, *Journal of Labor Economics*, nº 15, pp. 140-167.
- GALLAGHER, S. (1994) Doing their share: comparing patterns of help given by older and younger adults, *Journal of Marriage and Family*, nº 56, pp. 567-578.
- GARCÍA, I. y MARCUELLO, C. (2007) Social capital and participation in Nonprofit Organizations, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 36, nº 1, pp. 100-120.
- GASKIN, K. y SMITH, J. (1997) *A New Civic Europe? A Study of the Extent and Role of Volunteering*, London, Natl. Cent. For Volun.
- GEORGELLIS, Y. y LANGE, T. (2012) Traditional versus Secular Values and the Job-Life Satisfaction Relationship Across Europe, *British Journal of Management*, nº 23, pp. 437-454.

- GESTHUIZEN, M. y SCHEEPERS, P. (2012) Educational Differences in Volunteering in Cross-National Perspective Individual and Contextual Explanations, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 41, nº 1, pp. 58-81.
- GOMEZ, R. y GUNDERSON, M. (2003) Volunteer Activity and the Demands of Work and Family, *Industrial Relations*, vol. 58, nº 4, pp. 573-589.
- GRANT, A. M. (2012) Giving time, time after time: Work design and sustained employee participation in corporate volunteering, *Academy of Management Review*, vol. 37, nº 4, pp. 589-615.
- GRØNBJERG, K. A. y NEVER, B. (2004) The role of religious networks and other factors in types of volunteer work, *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 14, nº 3, pp. 263-289.
- GRÖNLUND, H. (2012) Religiousness and Volunteering: searching for connections in late modernity, *Nordic Journal of Religion & Society*, vol. 25, nº 1, pp. 47-66.
- GRÖNLUND, H., HOLMES, K., KANG, C., CNAAN, R. A., HANDY, F., BRUDNEY, J. L. y ZRINŠČAK, S. (2011) Cultural values and volunteering: A cross-cultural comparison of students' motivation to volunteer in 13 countries, *Journal of Academic Ethics*, nº 2, pp. 87-106.
- GROSS, H. (1980) Dual career couples who live apart: two types, *Journal of Marriage and the Family*, nº 42, pp. 567-576.
- GUTERBOCK, T. M. y FRIES, J. C. (1997) *Maintaining America's Social Fabric: The AARP Survey of Civic Involvement*. Washington D.C.: American Association of Retired Persons.
- HALL, M., KNIGHTON, T., REED, P., BUSSIERE, P., MACRAE, D. y BOWEN, P. (1998) *Caring Canadians, Involved Canadians*, Ottawa, Statistics Canada.
- HALL, M., MCKEOWN, L. y ROBERTS, K. (2001) *Caring Canadians, Involved Canadians: Highlights from the 2000 National Survey of Giving, Volunteering and Participating*. Catalogue no. 71-542-XIE, Ottawa: Statistics Canada.
- HERZOG, A. y MORGAN, J. (1993) Formal volunteer work among older Americans, In S. Bass, F. Caro, Y. Chen (Eds.), *Achieving a Productive Aging Society*, 119-142, Westport CT, Auburn House.
- HERZOG, A. KAHN, R. and MORGAN, J. (1989) Age differences in productive activity, *The Journals of Gerontology*, nº 4, pp. 129-138.

- HODGKINSON, V. y WEITZMAN, M. with ABRAHAMSON, J., CRUTCHFIELD, E. y STEVENSON, D. (1996) *The nonprofit almanac 1996-1997: Dimensions of the independent sector*, San Francisco: Jossey-Bass.
- HOFSTEDE, G. H. (2001) *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage.
- HOUSE, J. S. (1981) *Social Structure and Personality*, In M. Rosenberg y R.H. Turner, *Social Psychology*, Basic Books.
- INDEPENDENT SECTOR (1999) *Giving and Volunteering in the United States: Executive summary from a national survey*, Internet:
www.independentsector.org/GandV/default.htm (accessed March 25, 2003).
- INGLEHART, R. (1997) *Modernization and postmodernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies* (vol. 19). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- INGLEHART, R. (Ed.). (2003) *Human values and social change: Findings from the values surveys* (vol. 89). Brill Academic Pub.
- INGLEHART, R. y BAKER, W.E. (2000) Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values, *American Sociological Review*, nº 65, pp. 19-51.
- INGLEHART, R. y WELZEL, C. (2005) *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. New York: Cambridge University Press.
- JACKSON, E. F., BACHMEIER, M. D., WOOD, J. R. y CRAFT, E. A. (1995) Volunteering and charitable giving: Do religious and associational ties promote helping behavior?, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 24, nº 1, pp. 59-78.
- JONES, K. S. (2006) Giving and volunteering as distinct forms of civic engagement: The role of community integration and personal resources in formal helping, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 35, nº 2, pp. 249-266.
- MENCHIK, P. L. y WEISBROD, B. A. (1987) Volunteer labor supply, *Journal of Public Economics, Elsevier*, vol. 32, nº 2, pp. 159-183.
- MESCH, D. J., ROONEY, P. M., CHIN, W. y STEINBERG, K. S. (2002) Race and gender differences in philanthropy: Indiana as a test case, *New Directions for Philanthropic Fundraising*, nº 37, pp. 65-77.
- MUSICK, M. A., WILSON, J. y BYNUM, W. B. (2000) Race and formal volunteering: The differential effects of class and religion, *Social Forces*, vol. 78, nº 4, pp. 1539-1570.
- NATIONAL ASSOCIATION OF SECRETARIES OF STATE (1999) *New Millenium Project-Phase 1: a Nationwide Study of 15-24 Year Old Youth*. Washington, DC, Nat. Assoc. Secretaries of State.

- NESBIT, R. (2012) The influence of major life cycle events on volunteering, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 41, nº 6, pp. 1153-1174.
- O'NEILL, M. y ROBERTS, W. (1999) *Giving and Volunteering in California*, ARNOVA conference, Washington, D.C.
- PLAGNOL, A. C., y HUPPERT, F. A. (2010) Happy to help? Exploring the factors associated with variations in rates of volunteering across Europe, *Social Indicators Research*, vol. 97, nº 2, pp. 157-176.
- PROUTEAU, L. y SARDINHA, B. (2013) Volunteering and Country-Level Religiosity: Evidence from the European Union, *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 26, pp. 242-266.
- PUTNAM, R. (2000) *Bowling Alone*, New York: Simon & Schuster.
- RAPAPORT, R. y RAPAPORT, R. N. (1978) *Working couples*, New York: Harper and Row.
- RASKOFF, S. y SUNDEEN, R. (1995) *Trends in volunteering: An analysis of a decade*, Annual meeting of Association for Research on Non-Profit Organizations and Voluntary Associations, Cleveland, Ohio.
- ROSENTHAL, S., FEIRING, C., y LEWIS, M. (1998) Political volunteering from late adolescence to young adulthood, *Journal of Social Issues*, vol. 54, nº 3, pp. 477-493.
- SCHOENBERG, S. (1980) Some trends in the community participation of women in their neighborhoods, *Signs*, nº 5, pp. 261-268.
- SEGAL, L. (1993) *Four essays on the supply of volunteer labor and econometrics*, Unpublished doc. Diss. Northwestern Univ., Evanston, Ill.
- SMITH, D. (1994) Determinants of voluntary association participation and volunteering, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, nº 23, pp. 243-263.
- SCHWARTZ, S. H. (1992) Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries, *Advances in experimental social psychology*, vol. 25, nº 1, pp. 1-65.
- VAILLANCOURT, F. (1994) To volunteer or not: Canada 1987, *Canadian Journal of Economics*, vol. 27, nº 4, pp. 813-826.
- VAN INGEN, E. y DEKKER, P. (2011) Changes in the determinants of volunteering: Participation and time investment between 1975 and 2005 in the Netherlands, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 40, nº 4, pp. 682-702.
- VOICU, B. y VOICU, M. (2009) Volunteers and volunteering in Central and Eastern Europe, *Sociología*, vol. 41, nº 6, pp. 539-563.

- WANG, L. y GRADDY, E. (2008) Social capital, volunteering, and charitable giving, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 19, nº 1, pp. 23-42.
- WILSON, J. (2000) Volunteering, *Annual Review of Sociology*, vol. 26, nº 1, pp. 215-240.
- WILSON, J. y MUSICK, M. (1997) Who cares? Toward an integrated theory of volunteer work, *American Sociological Review*, nº 62, pp. 694-713.
- WOLFF, N., WEISBROD, B. and BIRD, E. (1993) The supply of volunteer labor: the case of hospitals, *Nonprofit Management and Leadership*, nº 4, pp. 23-45.
- WUTHNOW, R. (1995) *Learning to Care*, New York: Oxford University Press.

ESTUDIO DELPHI SOBRE LA COOPERATIVIZACIÓN DE LOS SERVICIOS SOCIALES EN EL TERRITORIO HISTÓRICO DE GIPUZKOA

POR

Enekoitz ETXEZARRETA ETXARRI y

Eusebio LASA ALTUNA¹

RESUMEN

En el presente artículo se muestran los principales resultados obtenidos del estudio Delphi realizado a cargos políticos y técnicos del Departamento de Política Social de la Diputación Foral de Gipuzkoa, sobre la posibilidad de cooperativizar la provisión de los servicios sociales en este territorio histórico. Para ello, el artículo se ha estructurado de dos partes diferenciadas. Una primera desarrolla el marco teórico que sirve de inspiración para el trabajo empírico, donde se apuntan las principales propuestas teóricas que inciden en la dimensión colectiva de la participación ciudadana en la gestión de los servicios públicos. Entre los distintos modelos, se han destacado aquellos que priorizan la participación ciudadana a través de entidades de economía social y solidaria. La segunda parte se dedica al relato de los resultados de la investigación de campo. Para ello, primero se exponen las notas metodológicas que dan cuenta del proceso de preparación del análisis Delphi, para acto seguido sintetizar los principales resultados obtenidos en este estudio. Este trabajo se cierra con un apartado de conclusiones y líneas futuras de trabajo.

Palabras clave: Co-construcción, Co-producción, Welfare Mix, Economía Social y Solidaria, Servicios Sociales.

Claves ECONLIT: D63, H83, I38, P13.

¹ Profesores e investigadores de Euskal Herriko Unibertsitatea/Universidad del País Vasco. Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI. Direcciones de correo electrónico: enekoitz.etxezarreta@ehu.es y eusebio.lasa@ehu.es.

A DELPHI STUDY ON THE COOPERATIVISATION OF THE SOCIAL SERVICES IN THE HISTORICAL TERRITORY OF GIPUZKOA

ABSTRACT

This article shows the main results obtained from the Delphi study, which was made of politicians and technicians from the Department of Social Policy in the County Council of Gipuzkoa, concerning the possibility of cooperativizing the provision of social services in this historical territory. With this in mind, the structure of this article is in two different parts. The first part develops the theoretical framework which serves as inspiration for the empirical work, where note is made of the main theoretical proposals that have a bearing on the collective dimension of citizen participation in the management of public services. Among the various models, those which prioritise public participation through social and solidarity economy entities stand out. The second part concerns itself with the presentation of the field research results. To this end, the methodological notes concerning the preparation process for the Delphi analysis are presented first and this is immediately followed by a synthesis of the main results obtained in this study. The article ends with a section of conclusions and future lines of action.

Keywords: Co-construction, Co-production, Welfare Mix, Social and Solidarity Economy, Social Services.

1. MARCO TEÓRICO

1.1. ¿A quién corresponde la provisión de los servicios sociales?

¿Cuál debe ser el papel del estado y cual el del mercado en la provisión de los servicios de bienestar? ¿Debe ser el estado, como en el modelo socialdemócrata, el proveedor principal o deben ser estos servicios privatizados y provistos por el mercado, tal y como preconiza la tesis neoliberal? Estas cuestiones son centrales a día de hoy en la mayor parte de los países europeos, y la respuesta generalizada en los últimos tiempos va en la dirección de la progresiva privatización de los servicios.

Sin embargo, ninguna de estas dos posibles estrategias afronta debidamente la cuestión de la participación ciudadana en la provisión de estos servicios. Mejor dicho, cada una de ellas responde de forma diferenciada a este aspecto. La tesis socialdemócrata sitúa el control ciudadano en el uso de los mecanismos de la democracia representativa y la tesis neoliberal

sitúa este control en la deliberación (o capacidad) de compra de los individuos en el mercado. Ninguna de ellas reflexiona sin embargo sobre el papel que debe jugar la sociedad civil como agente activo en la provisión de dichos servicios, y no como mero usuario de los mismos. Tampoco toman en consideración la dimensión colectiva, más allá de la deliberación individual (de voto o de compra), de la propia sociedad civil, que articulada a través de distintas entidades del tercer sector reclama ser tenida en cuenta en estas cuestiones.

Y el hecho es que este tercer sector siempre ha actuado de una forma muy integrada tanto con el estado como con el mercado en la provisión de los servicios públicos (Brandsen y Pestoff, 2008). En algunos países con un rol preponderante, como en Alemania u Holanda, donde han sido pieza fundamental en la construcción de los estados de bienestar de la posguerra. En otros el tercer sector ha despuntado a raíz de la ola liberalizadora de los últimos tres decenios, como puede ser el caso del Reino Unido.

Además de ello, y aunque la literatura sobre la gestión pública lo haya ignorado durante mucho tiempo, iniciativas de participación ciudadana directa en la provisión de servicios básicos han existido desde siempre. Tal y como concluía Ostrom (1999), ningún mercado puede sobrevivir sin una provisión gubernamental de los bienes públicos, pero al mismo tiempo, ningún gobierno puede ser eficiente y equitativo sin un considerable input por parte de la ciudadanía. Este input, esta mayor implicación de los “usuarios”, puede canalizarse a través de un sistema democrático de supervisión estatal, o bien a través de entidades del tercer sector (Walzer, 1988).

Esta estrategia de posibilitar servicios sociales más descentralizados y participativos pone en primer plano la dimensión local, en términos territoriales, y el tercer sector o la economía social en términos de gobernanza, al ser ambos espacios (en principio) más proclives a democratizar y a resocializar las estructuras sociales.

En definitiva, esta perspectiva pretende afrontar al mismo tiempo dos retos a través de la misma herramienta: la regeneración democrática de las estructuras públicas por un lado, y la reforma del estado de bienestar por otro, a través de una mayor participación de la economía social. Se considera pues que la participación de la economía social *“podría jugar un rol significativo en la renovación de los sistemas políticos democráticos y de la configuración del Estado de Bienestar”* (Pestoff; Osborne; Brandsen, 2008: 593)

1.2. El “welfare mix” como marco de actuación

Desde finales de los 80 e inicios de los 90 se generalizaron una serie de políticas públicas en la totalidad de los países europeos que son los que a día de hoy condicionan en gran medida el marco de actuación de las decisiones públicas. Estas políticas buscaban resolver un problema que se planteaba de esta forma: ¿cómo afrontar desde las instituciones públicas una realidad de nuevos riesgos sociales emergentes teniendo en cuenta la restricción impuesta por un sector público hipertrofiado, ineficiente y sin posibilidad de expansión organizativa?

La naturaleza de estos nuevos riesgos cuestionaba profundamente, a su vez, la eficiencia de los tradicionales mecanismos de transferencia de ingresos ofertados por los estados de bienestar (tales como la seguridad social, el sistema de pensiones, etc.) y reorientaba las políticas hacia la prioridad de desplegar una amplia red de servicios sociales (Ascoli y Ranzi, 2002).

La solución a esta disyuntiva fue adoptar políticas privatizadoras que como afirman Ascoli y Ranzi (2002) incidían en dos direcciones: i) la reorganización del sistema público a través de la introducción de mecanismos de mercado en la gestión de lo público (*New Public Management*), y; ii) la intensa y directa incorporación de agentes privados y no-lucrativos en la oferta de servicios de bienestar. Una segunda línea de políticas privatizadoras, complementaria a las ya mencionadas políticas que inciden sobre la oferta, fue orientada a financiar directamente la demanda (vía ayudas directas o incentivos fiscales), dotándola de una mayor capacidad de elección ante una oferta cada vez más diversa.

Todo esto va configurando un nuevo entramado institucional que ha venido en llamarse como *welfare mix* (Evers, 1991; Evers y Svetlik, 1993), *mixed economy of welfare* o *welfare pluralism* (Jonhson, 1999). Estos sistemas de bienestar, que aunque en opinión de Johnson (1999) realmente siempre han sido mixtos, replantearán los elementos centrales de los sistemas de bienestar europeos: el estado deja de ser el proveedor principal de servicios y delega esas funciones sobre las entidades privadas tanto lucrativas como no lucrativas, pero al mismo tiempo mantiene una importancia central en todo lo referido a la financiación, la regulación y la inspección de estos servicios (Evers, 2005).

El cuestionar la centralidad del estado lleva a reconocer una pluralidad de actores, entre los cuales destacan dos que entre los teóricos del estado de bienestar apenas habían sido

tenidos en cuenta: la esfera informal y el tercer sector (Johnson, 1999). Así, estas nuevas corrientes ponen en valor la labor desempeñada tanto en el ámbito doméstico como a través de entidades no lucrativas en la provisión de servicios de bienestar, haciendo un reconocimiento explícito de la aportación fundamental de estos dos sectores (Evers y Svetlik, 1993).

Por último, además de realizar un reconocimiento al carácter plural de los sistemas de bienestar, los teóricos del *welfare mix* establecen cuál debería ser el papel y el peso de cada uno de esos agentes en los sistemas de bienestar que van resultando de la crisis del estado de bienestar. Así, como tendencia generalizada, indican que el estado va a ir retirándose de la provisión directa de servicios en beneficio de las entidades privadas, pero se reforzará en su función de regulador, financiador y evaluador de la calidad del servicio prestado. El sector público pasa a ser el responsable en última instancia del servicio público prestado, por mucho que no haya participado directamente en la provisión. Y al mismo tiempo, en su función dinamizadora o posibilitadora, tratará de garantizar también la “libertad de elección” del usuario, abriendo por un lado la provisión de servicios públicos a la competencia de entidades privadas y dotando de solvencia a la persona usuaria a través de las políticas de demanda.

Más allá del valor discursivo de este carácter plural o mixto de actores, el hecho es que esta nueva reorganización se ha resuelto básicamente en un esquema de “*rolling back the state*” donde las entidades privadas, principalmente de carácter lucrativo, han ido ganando posiciones en detrimento de las entidades del tercer sector.

1.3. Alternativas a la privatización: coproducción, gobernanza y coconstrucción

La crisis del estado de bienestar y la progresiva configuración de modelos mixtos (o privatizados) en los servicios públicos ha derivado en una profusa literatura sobre distintas formas de entender esta colaboración entre agentes públicos y privados.

Una de las primeras aproximaciones fue la que adoptaron los teóricos americanos en gestión pública en los años 70 y 80 bajo el concepto de co-producción (Parks, et al, 1999). En aquella época el debate en torno a la forma más eficiente de proveer servicios públicos estaba muy dominado por los que sostenían la necesidad de crear estructuras centralizadas y burocráticas. Sin embargo, a través de la propuesta de co-producción, estos autores defendían que el sistema más eficiente era aquel que posibilitara que la sociedad civil pudiera producir, al menos en parte, los servicios que iba a consumir.

Esta primera aproximación tenía una visión micro, centrada en el rol de los individuos o grupos de individuos en la producción de dichos servicios (Brandsen y Pestoff, 2008). Sin embargo en el Reino Unido, la co-producción ha sido usada más recientemente para estudiar el papel de las entidades voluntarias o comunitarias en la provisión de servicios públicos (Osborne y McLaughlin, 2004). Y desde un enfoque más europeo, la co-producción también se ha solido referir a la creciente implicación organizada de la ciudadanía en la producción de sus propios servicios de bienestar (Pestoff, 2005). Todos ellos concluyen que la participación del tercer sector (entendido éste como grupos de ciudadanos o grupos de organizaciones) transforma la forma de proveer los servicios públicos, al mismo tiempo que el tercer sector también es transformado por el propio servicio que provee (Brandsen y Pestoff, 2008).

Pero más allá de concebir esta acción colectiva de la ciudadanía en la prestación de los servicios, hay quien analiza la participación de la sociedad civil desde episodios anteriores a la provisión, es decir, en las fases de planificación, diseño o articulación de los servicios. Siguiendo la clasificación propuesta por Osborne y McLaughlin (2004) cabría distinguir al menos tres formas de cooperación entre tercer sector y sector público:

- la co-gobernanza, donde el tercer sector participa en la planificación y la provisión del servicio
- la co-gestión, donde el tercer sector colabora junto con el estado en la provisión de servicios
- la co-producción, en sentido estricto, significa que los ciudadanos producen al menos en parte sus propios servicios.

Esta clasificación permite identificar dos variables de análisis: el carácter colectivo o individual de la relación, por un lado, y la fase del ciclo político, por otro. Así, con respecto a la primera, la co-producción se referiría a una participación de carácter individual mientras que las otras son interacción entre organizaciones (públicas y privadas). Y en lo que se refiere a la fase, se distingue entre las fases de planificación y de producción.

En esta misma línea se encuentra la aportación del concepto de co-construcción en oposición al concepto de co-producción. Tal y como establece Vaillancourt (2011: 40): *“...En suma, la coproducción de las políticas públicas se desarrolla sobre el plano organizacional (en la organización de productos y servicios), mientras que la co-construcción se desarrolla sobre el plano institucional (en la fijación de orientaciones generales y de elementos*

fundadores de la política". Esta primera noción de co-producción es muy próxima también a la noción de *welfare mix* o *mixed economy of welfare* analizado anteriormente (Evers, 1991,1993; Pestoff, 1999; Johnson, 1999). Por lo tanto, la noción de co-construcción iría más allá, tal y como dice Vaillancourt (2011: 43): "*la co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación*".

Vaillancourt (ibid.) distingue cuatro tipos o modelos de co-construcción: i) una primera, denominada mono-construcción, será aquel en el que el estado no comparte, sino que es el único protagonista en la toma de decisiones; ii) co-construcción neoliberal, (de moda en muchos países, notablemente con la popularidad de la corriente dominante de la *New Public Management*), donde el Estado es motivado para construir políticas públicas en cooperación con los actores socioeconómicos dominantes de la economía de mercado; iii) co-construcción corporativista, ciertos sectores de actividad socioeconómica y actores ligados al mundo patronal y sindical están incluidos en el diálogo y en la deliberación con el Estado, mientras que otros son excluidos, y por último, iv) la co-construcción democrática y solidaria.

Este último modelo de co-construcción se caracteriza de la siguiente forma: i) el Estado permanece como un socio diferente a los otros, dialoga, interactúa y delibera con los actores no estatales, permanece a la vez "sobre" y "próximo" a ellos; ii) el Estado llegar a ser *partenaire* de la sociedad civil, sin por ello dejar de serlo de los actores de la economía de mercado (se inscribe dentro de una perspectiva de economía plural); iii) implica una deliberación entre lo mejor de la democracia representativa y de la democracia participativa, e; iv) implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores (Vaillancourt, 2011).

Por considerar la economía social como principal agente aliado, este modelo de "co-construcción democrática y solidaria" coincide plenamente con el modelo de "gobernanza de tipo partenarial" propuesto por Enjolras (2008). Este autor contrapone este modelo al actualmente hegemónico, que denomina como "gobernanza concurrencial", centrado en la extensión de los mecanismos de regulación de mercado (Enjolras, 2008:19).

Ante este modelo, expuesto anteriormente bajo la denominación del *New Public Management*, Enjolras antepone el modelo partenarial, donde el sector público no desempeña tanto un papel coercitivo, sino más bien de coordinador entre distintos agentes de la sociedad

civil y el propio estado. El ámbito local aparece aquí como espacio privilegiado, al ser el espacio donde el capital social posibilita desarrollar los lazos institucionales y la puesta en valor del territorio. En esta red de agentes la economía social (y solidaria) juega un papel central en la puesta en marcha de este modelo de gobernanza, al valorizar lo local en lo territorial, y lo democrático en lo organizacional.

Una vez de realizar la revisión de los modelos teóricos de relación entre el estado y la economía social, pasamos a presentar los resultados obtenidos en el estudio de caso que se ha realizado en el territorio histórico de Gipuzkoa. Este estudio ha tratado de cotejar la opinión de una serie de expertos en temas de política social sobre la estrategia de cooperativizar el sector de los servicios sociales.

2. ESTUDIO DE CASO: LA COOPERATIVIZACIÓN DE LOS SERVICIOS SOCIALES EN EL TERRITORIO HISTÓRICO DE GIPUZKOA

Tal y como se ha ido adelantando hasta el momento, el estudio de campo que complementa esta contribución ha tenido como objetivo plantear como hipótesis de trabajo a los propios responsables del Departamento de Política Social de la Diputación Foral de Gipuzkoa el ir cooperativizando progresivamente la gestión de los servicios sociales. La cooperativización de los servicios sociales se plantea como hipótesis de trabajo, en el sentido de que esta estrategia aún no ha sido ampliamente desplegada por los responsables del departamento, aunque a un nivel ideológico puedan mostrar cierta simpatía con respecto a ella.

Por lo tanto, se ha tratado de enfocar el estudio en el sentido de indagar si, desde su perspectiva y posición, serían partidarios de que el departamento promoviese de forma activa (bien facilitando su creación o bien formando parte de las mismas) la creación de nuevas cooperativas, o la reconversión de las empresas actualmente existentes en cooperativas. Más que en aspectos técnicos que posibilitarían esta estrategia, el cuestionario ha tratado de incidir sobre el enfoque ideológico de estos responsables, cotejando si estos escenarios serían deseables en su opinión, más allá de que puedan mostrar ciertas dificultades tanto técnicas, legales como políticas.

Se trataría, en definitiva, de tratar de teorizar sobre si los encargados de diseñar la política social en Gipuzkoa son partidarios de canalizar la participación ciudadana a través de

entidades del tercer sector/economía social², y en tal caso hasta que nivel de profundización debería darse esta implicación.

2.1. Apuntes metodológicos

El objetivo del estudio Delphi que se presenta a continuación es presentar la opinión de los distintos responsables del Departamento de Política Social de la Diputación Foral de Gipuzkoa con respecto a la estrategia de cooperativizar la gestión de los servicios sociales de su territorio.

Se ha optado por aplicar la metodología Delphi, al ser ésta una técnica de investigación social que posibilita, partiendo de un grupo de expertos, obtener una opinión grupal lo más fidedigna posible. Se trata de un método iterativo (cada experto es preguntado por la misma pregunta al menos dos veces), que respeta el anonimato de los participantes y que cuenta con un feedback controlado, ya que es el coordinador del estudio quien realiza la devolución de las aportaciones más importantes, evitando la información irrelevante (Landeta, 1999). El objetivo último de esta técnica es intentar acercar las posiciones iniciales de los expertos, de cara a llegar a una opinión grupal lo más consensuada posible, pero realizando la encuesta de forma personalizada para intentar evitar dinámicas de grupo que anulan o ejercen cierta presión sobre la opinión de cada participante.

Para ello, ha sido necesaria la elaboración de un panel de expertos. Se ha acotado el estudio al territorio histórico Gipuzkoano debido a que las instituciones públicas con mayor grado de responsabilidad en la gestión de los servicios sociales a nivel de Euskadi son las propias diputaciones forales. Optando por la más cercana, la Gipuzkoana, se ha contactado con expertos que además de contar con un conocimiento detallado del sector, tienen capacidad de influencia sobre el mismo, al ser la mayor parte de ellas decisores públicos. Este estudio Delphi ha contado con la participación inicial de 16 personas, 11 de ellos respondiendo a un perfil político (cargos políticos electos, la mayoría desempeñando una función de dirección o asesoramiento de los principales ejes de actuación del Departamento de Política Social) y los 5 restante con un perfil más técnico (todos ellos jefes de servicios de

² En este apartado utilizaremos indistintamente los términos “economía social” y “tercer sector”. En el cuestionario se ha empleado el término tercer sector, al considerar que en los servicios sociales la economía social como término no goza de mucha popularidad, y únicamente se suele asociar a cooperativas. Por el contrario, el tercer sector también integra ciertas cooperativas, aquellas exentas de fines lucrativos. Por ello, cuando hablemos de tercer sector lo haremos en sentido amplio, aquel que integra también las cooperativas, y cuando hablemos de economía social también nos referiremos al conjunto de entidades no lucrativas.

su área). De los 16 expertos que iniciaron el proceso, 13 finalizaron todo el proceso de forma satisfactoria.

La realización de la encuesta se ha basado en una batería de 26 preguntas, clasificados en 5 bloques, casi todas a responder con una escala Likert del 1 al 5 (donde 1 es total desacuerdo, 5 total acuerdo y 3 ni a favor ni en contra). Se ha realizado un esfuerzo importante en formular las preguntas de forma clara y comprensible, adaptando el lenguaje utilizado desde un registro académico a otro de utilización más común. Por último, cada bloque de preguntas se cierra con una pregunta abierta para que los expertos dispongan de un espacio para escribir cualquier aportación relacionada con las preguntas previas.

De esta forma se trata de combinar los resultados cuantitativos con los cualitativos. Por un lado se han objetivado las respuestas a través de medias y desviaciones típicas, y se ha analizado el nivel de aproximación entre la primera ronda y la segunda mediante la comparación de estas dos variables. Por otro lado, en caso de que las respuestas no muestren un consenso claro ni se perciban movimientos significativos de aproximación entre expertos, el análisis de las aportaciones ha posibilitado la búsqueda de algunos argumentos que justifiquen la naturaleza de las respuestas obtenidas.

El proceso de investigación cuyos resultados mostramos a continuación ha constado de tres fases. En una primera fase se organizó un Focus Group donde participaron distintos responsables del departamento junto con agentes sociales e investigadores, y se detectaron las variables más significativas y las que más debate planteaban en torno al objeto de estudio propuesto. Una vez de elaborar el cuestionario que recogía dichas variables y de contactar con los participantes del panel de expertos, en la segunda fase los expertos fueron solicitados a responder el cuestionario dos veces en dos rondas consecutivas, sabiendo en la segunda ronda cuáles habían sido las medias obtenidas en la primera para cada pregunta y la aportaciones más significativas realizadas por los expertos (feedback controlado). El proceso de investigación se dio por terminado con un seminario organizado por los propios autores del estudio, donde se hizo delante (de parte) de los participantes la devolución completa de los resultados que desgranamos a continuación.

2.2. Principales resultados

2.2.1. Modelo de gestión

Un primer bloque de preguntas analizaba el posicionamiento de los expertos en cuanto al modelo ideal de servicios sociales, donde podían optar por un modelo estrictamente público, estrictamente privado o un modelo concertado.

Cabría señalar tres evidencias entre los resultados obtenidos: i) la absoluta mayoría se muestra contraria al modelo privado (92%); ii) una mayoría contundente (62%) se muestra partidaria del modelo público, y; iii) una cantidad importante de expertos no descarta el modelo concertado (38%), al considerar que es éste el que realmente predomina a día de hoy en Gipuzkoa. Sin embargo, las respuestas en cuanto a la idoneidad del modelo concertado muestran una dispersión importante, ya que se distribuyen más o menos en la misma proporción los expertos partidarios y los detractores (31%), habiendo un tercer tercio de expertos que no toman partido.

El proceso de aproximación entre expertos no ha alterado de forma significativa las respuestas iniciales, únicamente es reseñable una mayor concentración de opiniones contrarias al modelo privado en la segunda ronda.

En cuanto al análisis cualitativo, gran parte de las aportaciones subrayan la importancia de mantener estos servicios bajo responsabilidad pública, aunque luego el modelo de gestión no sea compartido al mismo nivel. Ha habido expertos que han puesto en valor la aportación de las entidades del tercer sector en la gestión de estos servicios, y ha habido quien considera que el modelo de gestión no es determinante en la calidad final de los servicios.

2.2.2. Modelo de co-construcción

Un segundo bloque de preguntas incidía en la cuestión del nivel de participación de la economía social en la toma de decisiones en cuanto al diseño mismo de los servicios sociales. Las preguntas abarcaban tres tipos de modelos de participación: el informativo, el consultivo y el decisorio. En el modelo informativo el tercer sector únicamente es tenido en cuenta a la hora de dar cuenta de las decisiones adoptadas. En el nivel consultivo su opinión es integrada en la decisión final, al considerar que el tercer sector es un agente con voz autorizada en el sector. En el tercer nivel, el tercer sector es co-decisor junto con la administración pública, lo que podría ser equiparado al modelo de co-construcción teorizado anteriormente.

Los resultados obtenidos en este apartado son los siguientes: i) una mayoría importante (76%) se muestra contraria a que el tercer sector sea tenida en cuenta únicamente a un nivel informativo; ii) en cuanto al modelo consultivo, este modelo no llega a convencer del todo a casi nadie, ya que casi la mayoría de expertos se sitúa en los valores intermedios, es decir no hay una mayoría amplia ni que la respalde, ni que la descarte; iii) sin embargo, más de la mitad de expertos (54%) ve con buenos ojos la co-construcción, siempre y cuando la última palabra sea la de la administración pública. Es de destacar que existe también un porcentaje importante de expertos contrarios a este último aspecto.

El análisis del grado de aproximación de los expertos arroja resultados interesantes en este bloque, ya que se percibe claramente que la opinión de los participantes ha ido posicionándose hacia el modelo consultivo y alejándose del modelo de co-construcción.

Este proceso puede haberse visto motivado por las aportaciones realizadas, ya que muchas de ellas hacen hincapié en que la decisión en caso de disparidad de opiniones o en caso de confrontación de intereses debe, en última instancia, recaer sobre los cargos políticos, ya que son éstos los responsables últimos de la calidad de los servicios prestados. En este sentido, cabe señalar que la participación del tercer sector y otros agentes sociales también despierta ciertos recelos en algunos expertos, al considerar que este espacio también puede dar cabida a una serie de intereses privados poco compatibles con el interés común.

2.2.3. Formalización de la gestión indirecta

Un tercer bloque de preguntas hace referencia a la manera en que se debería formalizar la relación entre la administración pública como contratante (y responsable) del servicio y la economía social como gestor o proveedor del mismo. Se han barajado tres fórmulas distintas: la concertación, en el cual la administración respalda económicamente un servicio de titularidad privada; la contratación, donde la administración saca a concurso la gestión de un recurso de titularidad pública, y; el convenio, a través del cual la administración establece de forma discrecional un compromiso financiero con una entidad privada para la prestación de un servicio en concreto.

El resultado general de este bloque es que los expertos no tienen claro cuál de estas tres fórmulas debería ser la norma general. Ninguna de estas tres opciones recaba mayorías suficientes ni a favor ni en contra. Más de la mitad de las opiniones se sitúa en el punto

intermedio en las tres preguntas (54%, 62%, 54%, respectivamente), y apenas se sitúa opinión alguna en los valores extremos (totalmente de acuerdo o totalmente en desacuerdo).

El nivel de aproximación entre expertos no hace más que reforzar esta indeterminación: en el modelo de concertación, así como en el de contratación y en el de convenio, las alteraciones que se aprecian entre rondas son todas tendentes hacia el punto intermedio, alejándose desde posicionamientos totalmente favorables y desfavorables. Ha podido haber una especie de consenso, por tanto, a la hora de suavizar las respuestas iniciales.

Esta falta de posicionamiento claro en la escala Likert hace que el análisis cualitativo sea fundamental para la comprensión de estos resultados. Gran parte de los expertos señala que la naturaleza del servicio a prestar es el que determina la manera de formalizar esta relación, bien a través de concierto, contrato o convenio. No existe un modelo perfecto válido para todo tipo de servicio. Sin embargo, hay quien opina que la contratación es la fórmula que más garantías ofrece, aunque la ley de servicios sociales apueste por un modelo de concertación de cara futuro. El convenio debería de reservarse según otro participante únicamente para aquellos servicios que no estén contemplados en el catálogo de servicios (y, por lo tanto, que no son de responsabilidad pública). Por último, hay quien resta importancia a este aspecto, y señala que lo importante es tener bien definidos los objetivos y el catálogo de servicios.

2.2.4. Medidas de discriminación positiva

Un cuarto bloque pone sobre la mesa la utilización de medidas de carácter discriminatorio a favor de las entidades del tercer sector en su conjunto, y de las formas cooperativas en concreto.

Esta pregunta ha obtenido respuestas meridianamente claras: i) una amplia mayoría (69%) está a favor de discriminar de forma positiva al tercer sector frente al sector privado capitalista; ii) una mayoría aún mayor (85%) cree que las cláusulas sociales son la herramienta más eficiente para aplicar este tipo de medidas, y; iii) una mayoría consistente (61%) también opina que la fórmula cooperativa es la que más especialmente se debería de preservar, aunque este extremo también aglutina a un porcentaje importante en contra (31%).

El análisis de la aproximación de los expertos también refuerza esta sensación de consenso en las tres respuestas, ya que no se han alterado mucho los posicionamientos

favorables en las dos primeras cuestiones, y en la idoneidad de las cooperativas esta posición partidaria se fortalece en la segunda vuelta.

Sin embargo, consideramos que las aportaciones de los expertos en este caso son especialmente interesantes, ya que matizan en cierta forma el supuesto consenso que reflejan los resultados cuantitativos. Así, la mayor parte de los comentarios señalan que lo importante, más allá de la figura jurídica, es la calidad de los servicios prestados, y una vez garantizado esto, entonces cobraría sentido el empleo de medidas discriminatorias. Otro número de comentarios apuntan en el sentido de advertir que la figura jurídica no es garantía de nada, ni de que el servicio cuente con la calidad necesaria, ni de que estas empresas funcionen realmente de forma democrática y no lucrativa.

Por lo tanto, como síntesis del análisis cuanti/cualitativo, se concluye que la mayoría se posiciona a favor de medidas discriminatorias, pero no en beneficio de unas figuras jurídicas concretas, o más bien a favor de este tipo de empresas una vez que éstas hayan certificado las capacidades técnicas y organizativas necesarias para la prestación del servicio en cuestión.

2.2.5. Estrategia de cooperativización

El último bloque se reserva para la validación por parte de los expertos de la estrategia de cooperativización de los servicios sociales, planteado como hipótesis de trabajo, ya que esta estrategia no ha tenido una implantación considerable en el territorio hasta el momento.

Esta validación pivota sobre tres cuestiones fundamentales: i) considerar si este proceso de cooperativización va a favor o en detrimento del carácter público de los servicios sociales; ii) valorar si la cooperativización es un objetivo en sí mismo, o un paso intermedio hacia otro escenario distinto (o bien hacia un modelo publicado u otro privatizado), y; iii) identificar cual sería el modelo más adecuado de cooperativizar el sector.

El resultado global de este bloque es que los expertos muestran dudas y desavenencias importantes con respecto a estas tres cuestiones.

En cuanto a la estrategia de cooperativización como vía para aumentar el control público y social, las opiniones son muy dispersas, repartidas de forma casi igualitaria entre partidarios, detractores y neutrales. Una distribución parecida es la que se obtiene de la pregunta de si la cooperativización es una manera de privatizar los servicios sociales, ya que

aunque un mayor porcentaje de expertos niega esta hipótesis (46%), también hay una parte importante que lo subscribe (31%) o no lo descarta.

En cuanto a si es un objetivo deseable o no, tampoco se obtienen resultados muy claros. La mayoría de expertos considera que puede ser una opción (69%), aunque no para aliviar problemas puntuales de gestión (16%), ni como objetivo intermedio hacia la publicación del sistema en su conjunto (16%). Pero tampoco es considerado como un fin en sí mismo, como un modelo deseable hacia el que deberían orientarse las políticas sociales, ya que sólo un tercio se posiciona de forma positiva sobre este aspecto.

Por último, en cuanto al modelo preferido para cooperativizar el sector, se ha dado a elegir entre cuatro modelos distintos: crear cooperativas de trabajo asociado (sin ninguna característica adicional), promover cooperativas de utilidad pública, impulsar cooperativas de iniciativa social, o formar parte en el capital social de cooperativas mixtas³. El modelo que más respaldo obtiene es el de las cooperativas de iniciativa social (3,91 de media en la segunda ronda), seguido de las cooperativas mixtas (3,33), las de utilidad pública (3,18) y por último las cooperativas corrientes (2,16).

Este orden de preferencias podría señalar ciertas características que los expertos consideran como garantías fundamentales del proceso de cooperativización de los servicios sociales: i) que estas cooperativas sean no lucrativas; ii) que sean compatibles con un mayor control público, y; iii) que sean consideradas, al igual que las cooperativas de enseñanza en el sector educativo, como partes integrantes del modelo público-concertado de servicios sociales.

3. CONCLUSIONES FINALES

Como conclusiones finales del trabajo presentado señalaríamos las siguientes.

Se ha visto a través de la revisión de la literatura que la mayor implicación de la economía social en el diseño y la provisión de los servicios sociales podría ser considerada como una estrategia válida para intentar socializar (que no privatizar) los servicios públicos,

³ Las tres primeras opciones son cooperativas puramente privadas, donde el capital social es propiedad exclusiva de los socios-trabajadores. La segunda y la tercera son reconocimientos legales que otorga el Gobierno Vasco a cooperativas que desempeñan una función pública y a las cooperativas sin ánimo de lucro, respectivamente. Y por último, la fórmula de la cooperativa mixta, aunque desconocida hasta ahora a nivel de Euskadi, sería aquella que permitiría la participación financiera del sector público (como socio colaborador o en la forma que se determine) en la propia cooperativa.

es decir, para intentar abrirlos a la participación ciudadana y a la autogestión. Así, se han apuntado propuestas teóricas que, más allá del carácter individual de la participación ciudadana (Co-producción), valorizan la dimensión colectiva de esta acción a través de entidades de la economía social. La “co-construcción democrática y solidaria” propuesta por Yves Vaillancourt (2011), o la “gobernanza de tipo partenarial” teorizada por Bernard Enjolras (2008), podrían ser dos referentes teóricos a tener en cuenta en esta dirección.

Trasladando esta inquietud a un ámbito territorial concreto, a saber, el Departamento de Política Social de la Diputación Foral de Gipuzkoa, se ha desarrollado un estudio Delphi sobre la posibilidad de ir cooperativizando progresivamente el sector de servicios sociales, cuyos resultados principales serían los siguientes:

- El departamento es más proclive a un modelo público que a otro concertado, con una premisa ideológica bien clara: que la responsabilidad de la calidad de los servicios prestados en última instancia es pública y en ningún caso privatizable.
- En cuanto al modelo de co-construcción, el departamento considera muy importante la participación de la economía social en el diseño de los servicios sociales pero a un nivel básicamente consultivo, donde los responsables públicos se reservan la potestad exclusiva de decisión en caso de desavenencias o conflicto de intereses.
- En cuanto a la manera de formalizar la gestión indirecta el departamento opina que cada tipo de servicio requiere de un marco distinto de relaciones (sea concierto, contrato o convenio), por lo que no se apuesta decididamente por generalizar ninguna de ellas para el conjunto del sistema.
- En lo que se refiere a las medidas de discriminación positiva, destacar que el departamento valora muy positivamente la incorporación de cláusulas sociales en la contratación pública, si bien estas cláusulas deberían aplicarse entre las entidades que en primer lugar certifiquen suficiencia técnica, para intentar favorecer y preservar ciertas prácticas, más que figuras jurídicas concretas (como puedan ser las no lucrativas o cooperativas).
- Por último, en cuanto a la hipótesis de trabajo de ir cooperativizando el sector de los servicios sociales destacar que, aunque la propuesta haya tenido buena acogida, a día de hoy genera algunas dudas e incertidumbres en el seno del departamento. Aunque la mayoría no equipara este proceso con un proceso privatizador, tampoco se interpreta como una forma válida de expansión del modelo público. Además, se

estima que la estrategia de cooperativización debería ir más allá de solucionar situaciones concretas, aunque tampoco se afirma que sea un objetivo final en sí mismo. Y para acabar, entre los modelos preferidos de cooperativización, se apuesta por aquellas que impulsen el carácter no lucrativo de las cooperativas y que garantice un mayor control por parte de los decisores públicos.

En cuanto a las líneas futuras de trabajo, parece interesante seguir investigando en las decisiones estratégicas que vaya tomando el departamento, ya que muchas de ellas van perfilando un horizonte distinto del esbozado hasta el momento. En un territorio donde la concertación con el tercer sector ha solido ser considerado como el modelo idóneo, el actual equipo de gobierno apunta hacia una re-publicación de los servicios, tal y como atestigua la reciente creación de un organismo autónomo foral (Kabia) que irá asumiendo la gestión de las residencias municipales. En opinión de los responsables políticos, este organismos pretende ser “*un importante instrumento para avanzar hacia un cambio de modelo orientado a la gestión directa de los servicios sociales en Gipuzkoa*”⁴. Es por ello que la cooperativización de la gestión de los centros de servicios sociales no parece por el momento ser la apuesta política más decidida del Departamento de Política Social, aunque tal y como se ha visto en el estudio, los posicionamientos favorables en cuanto a la incorporación de cláusulas sociales en la contratación pública podrían abrir espacios para que ambos objetivos puedan ser complementarios y compatibles.

BIBLIOGRAFÍA

- ASCOLI, U. y RANZI, C.(ed.), (2002) *Dilemmas of the Welfare Mix: the new structure of welfare in an era of Privatization*, Kluwer Academic/Plenum Publishers, New York.
- BRANDSEN, T. y PESTOFF, V. (2008) An Introduction, in V. PESTOFF y T. BRANDSEN (Eds), *Co-production. The third sector and the delivery of public services* (pp. 1-9). Oxon: Routledge.
- ENJOLRAS, B. (2008) *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, Bern, Berlin, Frankfurt am Main, New York, Oxford, Wien, Peter Lang (Collection : Économie sociale & Économie publique/Social Economy & Public Economy).
- EVERS, A. (1991) Shifts in the welfare mix, *Eurosocal*, n° 57/58, pp. 7-8.

⁴ <http://www.noticiasdegipuzkoa.com/2014/07/14/sociedad/euskadi/diputacion-de-gipuzkoa-asumira-la-gestion-de-las-residencias-municipales-a-traves-del-organismo-autonomo-kabia> (consultado el 17-07-2014)

- EVERS, A y SVETLIK, I. (1993) *Balancing pluralism: new welfare mixes in care for the elderly*, London, Avebury.
- EVERS, A. (2005) Mixed Welfare Systems and Hybrid Organizations: Changes in the Governance and Provision of Social Services, *International Journal of Public Administration*, vol. 28, nº 9, pp. 737-748, Taylor & Francis Inc.
- JOHNSON, N. (1999) *Mixed Economies of Welfare: a Comparative Perspective*, Pearson Education, Prentice Hall Europe, Hertfordshire.
- LANDETA, J. (1999) *El método Delphi. Una técnica de previsión del futuro*. Barcelona: Ariel Social.
- OSBORNE, S. y MCLAUGHLIN, K. (2004) The Cross-Cutting Review of the Voluntary Sector: Where Next for Local Government Voluntary Sector Relationships?, *Regional Studies*, vol. 38, nº 5, pp. 573-82.
- OSTROM, E. (1999) Crossing the Great Divide: Coproduction, Synergy, and Development, in M. MCGINNIS (ed.) *Polycentric Governance and Development: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- PARKS, R.B., BAKER, P.C., KISER, L., OAKERSON, R., OSTROM, E., OSTROM, V., PERCY, S. L., VANDIVORT, M. B., WHITAKER, G. P. y WISON, R. (1991) Consumers as Co-Producers of Public Services: Some Economic and Institutional Considerations, *Policy Studies Journal*, vol. 9, nº 7, pp. 1001-11.
- PESTOFF, V. (1998, 1999, 2000) *Beyond the Market and State. Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*; Ashgate eta English Editions. Singapore, Sydney eta Tokyo.
- PESTOFF, V. (2005) The Third Sector and the Democratization of the Welfare State: Revisiting the Third Sector and State in Democracy and Welfare Theory; Östersund: Research Report.
- PESTOFF, V., OSBORNE, S. P. y BRANDSEN, T. (2008) Patterns of Co-production in Public Services, in V. PESTOFF y T. BRANDSEN (Eds), *Co-production. The third sector and the delivery of public services* (pp. 99-103). Oxon: Routledge.
- VAILLANCOURT, Y. (2011) La economía social en la coproducción y la coconstrucción de las políticas públicas, *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, nº3, pp. 31-68.
- WALZER, M. (1988) Socializing the Welfare State, in A. GUTMANN (ed.) *Democracy and the Welfare State*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

EL SECTOR COOPERATIVO OLEÍCOLA Y EL USO DE LAS TIC: UN ESTUDIO COMPARATIVO RESPECTO A OTRAS FORMAS JURÍDICAS¹

POR

Domingo FERNÁNDEZ UCLÉS,
Enrique BERNAL JURADO,
Adoración MOZAS MORAL,
Miguel Jesús MEDINA VIRUEL y
Encarnación MORAL PAJARES²

RESUMEN

El actual entorno globalizado y el aumento generalizado de la difusión y de la utilización de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) por parte de las empresas y de los consumidores, hace que el uso de estas tecnologías sea fundamental para que el sector cooperativo oleícola afronte la creciente competencia en el mercado. Centrado en dicho sector, en este trabajo analizamos el grado de utilización del comercio electrónico, tanto a través de los sitios *Web* como mediante los mercados electrónicos y la utilización que estas empresas realizan de las redes sociales como herramientas facilitadoras de la actividad comercial. Para esto, realizamos un análisis comparativo entre las cooperativas oleícolas andaluzas y el resto de formas jurídicas presentes en el sector.

Palabras clave: Sector del aceite de oliva, cooperativas, comercio electrónico, redes sociales online, mercados electrónicos.

Claves ECONLIT: O13, O33, P13, Q13.

¹ Este trabajo de investigación ha sido financiado por el proyecto de excelencia de la Junta de Andalucía: "Estrategias de mejora de la comercialización de los aceites de oliva". Código: AGR-6132.

² Universidad de Jaén. Direcciones de correo electrónico: f.u.domingo@gmail.com, ebernal@ujaen.es, amozas@ujaen.es, mjmedina@ujaen.es y emoral@ujaen.es.

REVESCO Nº 120 - Primer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

THE SECTOR OF OLIVE-OIL COOPERATIVES AND THE USE OF ICT: A COMPARATIVE STUDY REGARDING OTHER LEGAL FORMS

ABSTRACT

The current global environment and the general increase in the spread and use of Information Technology and Communication (ICT) by companies and consumers, make the use of these technologies as essential to confront the growing competition in the market. Focused on this sector, in this research we analyze the use of electronic commerce, as through websites as through electronic markets, and the use of social networking tools as enablers of business. For this aim, we conducted a comparative analysis between the Andalusian olive oil cooperatives and other legal forms which are present in the sector.

Keywords: Olive oil sector, Cooperatives, Electronic commerce, Online social networking, electronic markets.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo tecnológico ha calado en todos los sectores productivos, entre ellos el oleícola (Mozas, Bernal y Murgado, 2007), mejorando los procesos internos de las sociedades cooperativas que de él participan. La difusión e implantación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) en el tejido empresarial, ha creado un escenario favorable para el comercio electrónico³ que está desplazando lentamente la utilización del canal de compra-venta tradicional. Esta incipiente modalidad de comercio ha perfeccionado y agilizado la gestión de ventas dentro de las empresas, dotándolas de nuevas capacidades para que puedan hacer frente a la influencia de la globalización, que tanto ha afectado al sector del aceite de oliva (Mili y Rodríguez-Zúñiga, 2001).

Al respecto, Carr (2004) sostiene que la inversión en estas tecnologías no es suficiente, si no se realiza un uso adecuado de ellas. Por su parte, Apigian, Ragu-Nathan, Ragu-Nathan y Kunnathur (2005) consideran que muchas empresas introducen TIC en su organización sin una comprensión clara de cómo el uso de éstas puede hacerlas más competitivas en el mercado.

³ Turban, Lee, King, Liang y Turban (2009) definen el comercio electrónico como el proceso de compra, venta, transferencia de bienes y servicios y/o información a través de Internet.

Una de las potencialidades del uso de las TIC para las empresas es el mejor acceso al comercio exterior (Gómez y Aleixandre, 2014; Medina, Mozas, Bernal y Moral, 2014), dado que el comercio electrónico ha reducido los costes de transacción y ha facilitado el contacto entre usuarios de cualquier parte del mundo al eliminar las barreras geográficas que existían en el comercio tradicional (Liberos, Somalo, Gil, Gil, García y Merino, 2011). De esta manera, el uso de las TIC es especialmente importante para que las PYMEs puedan aprovechar plenamente las oportunidades que les ofrece el mercado exterior (Sadowski, Mailand y Van Dongen, 2002). Este tipo de empresas, por sus limitados recursos humanos y financieros, ven limitado su acceso a los mercados internacionales. Ante esta situación, el uso de las TIC resulta fundamental para minimizar los efectos de estos condicionantes estructurales, facilitándoles la internacionalización (Stansfields y Grant, 2003; Rasheed, 2005).

En este contexto se encuadra el trabajo de investigación que se presenta. En él se realiza un análisis sobre el uso de las TIC en las sociedades cooperativas oleícolas de la comunidad andaluza, principalmente de su participación en el comercio electrónico (tiendas electrónicas en el sitio *Web* y mercados electrónicos) y la utilización de las redes sociales como herramientas de ayuda a la comercialización de sus productos. Por tanto, el principal objetivo es comprobar si las sociedades cooperativas oleícolas andaluzas están realizando un uso adecuado de estas herramientas que pueda ayudar a su avance comercial.

Para alcanzar dicho objeto y poder evaluar el uso de las TIC en las sociedades cooperativas oleícolas andaluzas, hemos realizado un análisis comparativo, entre los datos obtenidos en las sociedades cooperativas con el resto de empresas del mismo sector y ámbito de actuación, pero de distinta forma jurídica.

El método empleado es de carácter descriptivo, obteniendo los datos a través de encuestas telefónicas dirigidas a los responsables de las empresas oleícolas de Andalucía con sitio *Web*. En el siguiente apartado se especifica la población objeto de estudio y la muestra seleccionada.

La secuencia de la investigación es la siguiente: en este apartado hemos delimitado nuestro ámbito de investigación, definido el objetivo perseguido y avanzado la metodología y población del estudio. En el siguiente definimos, de manera más exhaustiva, la metodología seguida en esta investigación, destacando el estudio empírico realizado. Posteriormente, en

sucesivos apartados, analizamos el uso que, las sociedades cooperativas oleícolas andaluzas están realizando en la actualidad del comercio electrónico, través de sus sitios *Web* y de los mercados electrónicos, y de las redes sociales, llevando a cabo una comparativa con el uso que realizan las empresas de otras formas jurídicas. El trabajo termina con las conclusiones y las referencias bibliográficas.

2. METODOLOGÍA

La metodología seguida para la realización de esta investigación ha sido de tipo descriptivo, analizando los datos sobre el uso de las TIC con fines comerciales de las empresas oleícolas andaluzas, diferenciando entre sociedades cooperativas y no cooperativas. Para esto hemos partido de las sociedades oleícolas andaluzas dedicadas a la comercialización de aceite de oliva, con sitio *Web* propio. Esta población fue obtenida de la siguiente forma: se partió del directorio de empresas andaluzas comercializadoras de productos oleícolas, censo elaborado y disponible en la *Web* de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía. Posteriormente, identificamos aquéllas empresas que disponían de sitio *Web*, a partir de los principales buscadores de Internet. Como vemos en la tabla 1, del total de empresas del censo (1.029), 440 disponían de sitio *Web* propio. De éstas, 213 eran sociedades cooperativas y 227 otro tipo de sociedades. Estas 440 empresas son las que constituyen la nuestra población objeto de estudio.

Tabla 1. Empresas andaluzas productoras de aceite de oliva, según su forma jurídica y su tenencia de página *Web*

	S.C.A.	Otras F.J.	TOTAL
Productoras de aceite de oliva	408	621	1.029
Empresas con página <i>Web</i>	213	227	440

Fuente: Elaboración propia

A estas 440 sociedades oleícolas andaluzas con sitio *Web* propio se les realizó una encuesta telefónica para obtener los datos necesarios para nuestra investigación, obteniendo respuesta de 214 de ellas (125 sociedades cooperativas y 89 sociedades con otra forma jurídica), teniendo este estudio un error muestral del 4,90 por 100 (ver tabla 2).

Tabla 2. Ficha técnica del estudio empírico

<i>POBLACIÓN</i>	
Unidades de muestreo:	Sociedades Oleícolas con página <i>Web</i> .
Población total:	440 Sociedades

Elementos de muestreo:	Máximos responsables de la administración de las sociedades o aquellas personas a las que nos dirigía el anterior (miembros del Consejo Rector o Responsables de la Oficina).
Alcance:	Comunidad Autónoma de Andalucía.
Tiempo:	1 de diciembre de 2012 al 5 de abril de 2013.
<u>MUESTREO</u>	
Tipo:	Aleatorio Simple.
Tamaño muestral:	214 sociedades
Encuestas válidas:	214 sociedades
Error muestral aproximado:	4,90 por 100, para $p = q = 0,5$ y un nivel de confianza del 95,5 por 100 y factor de corrección.

Fuente: Elaboración propia

Una vez descritos los objetivos y la metodología empleada en este trabajo de investigación, pasaremos al siguiente bloque, en el que se exponen y comentan los resultados obtenidos.

3. EL COMERCIO ELECTRÓNICO: ANÁLISIS MEDIANTE EL USO DE LOS SITIOS WEB

El comercio electrónico ofrece grandes posibilidades comerciales y beneficios, tanto para las empresas, como para sus clientes. Basándonos en investigaciones sobre el comercio electrónico, como las de Ponce y Escanciano (1997), Casares (1998), Jiménez, Del Águila y Padilla (2000), Sellers y Azorín (2001), Zuang y Lederer (2003), Mozas (2004) o INTECO (2010), podemos establecer, en la tabla 3, una serie de ventajas que el comercio electrónico ofrece a sus usuarios.

Tabla 3. Ventajas del comercio electrónico

Ventajas para las empresas	Ventajas para los consumidores
- Presencia global. - Mejora de competitividad. - Reducción de costes de compra y transacción. -Nuevas oportunidades de negocio. - Reducción o eliminación de intermediarios. - Mejora de la comunicación. - <i>Feedback</i> con los usuarios. - Servicios personalizados con clientes y proveedores. - Obtención de economías de alcance y escala.	- Elección global. - Personalización de bienes. - Reducción de precios. - Rápida respuesta a las necesidades. - Facilidad y comodidad de compra. - Acceso a nuevos productos. - Mejora de la calidad de los servicios. - Atención personalizada.

Fuente: Elaboración propia

Además de estas ventajas, el comercio electrónico ofrece otras ventajas comunes tanto para las empresas como para los consumidores, como son la rapidez en la compra-venta y el ser un mercado abierto las 24 horas del día y los 365 días del año.

Por otra parte, las empresas deben ser conscientes de que el comercio electrónico no está exento de inconvenientes. Entre estos, caben destacar la falta de contacto físico entre los contratantes, lo que conlleva la falta de confianza y seguridad, problemas o dificultades con la distribución, la realización de pagos, la gestión de reclamaciones o las devoluciones, entre otros (INTECO, 2010).

Una vez que las empresas son conocedoras de las ventajas e inconvenientes del uso del comercio electrónico y deciden participar en él, pueden hacerlo, fundamentalmente, de dos maneras distintas: a través de las tiendas electrónicas situadas en sus sitios *Web* (comercio electrónico directo) o mediante los mercados electrónicos (comercio electrónico indirecto). En este apartado, comenzamos analizando las transacciones realizadas por las empresas haciendo uso de las tiendas electrónicas⁴, diferenciando entre compras y ventas online.

3.1. Compras en sitios *Web*

En esta sección se pregunta a las empresas si efectúan compras a través de tiendas electrónicas. Aquéllas con respuesta positiva se las cataloga según el importe de dichas adquisiciones y el origen de la compra. Por su parte, las que dan una respuesta negativa nos indican los principales motivos por los que no desempeñan tal actividad.

Según el informe ePYME de Fundetec (2012), el sector agroalimentario en España tiene una incorporación y utilización de TIC superior a la media nacional. Según este informe, un 44,50 por 100 de las empresas del sector agroalimentario realizan compras en tiendas virtuales, frente al 23,30 por 100 del total de la economía española.

Los resultados de nuestro estudio muestran lo siguiente: en la tabla 4 se recoge el número de empresas que efectúan compras a través de la *Web*, diferenciando entre sociedades de carácter cooperativo y demás formas jurídicas. En ella se puede observar como más de la mitad de las empresas estudiadas no acuden a las plataformas *Web* para abastecerse (un 57,94 por 100 de los casos). En este sentido, se observa un uso ligeramente superior en las

⁴ Las tiendas electrónicas son espacios insertos en los sitios *Web* de las empresas que ofrecen servicios de promoción y *marketing* de productos, así como la posibilidad de realizar pedidos y pagar o cobrar el importe de las transacciones (Jiménez *et al.*, 2000).

sociedades cooperativas, con una diferencia de tan solo 0,83 puntos porcentuales con el resto de organizaciones, siendo en ambos casos ligeramente inferior al total del sector agroalimentario español. Sin embargo, estos datos no son tan negativos si los comparamos con estudios anteriores (Mozas y Bernal, 2008; Vázquez, 2010), en los que se muestra niveles ínfimos de compra *online*. Además, en estudios similares, como el de Montegut, Cristóbal y Gómez (2013), se muestra cómo el principal uso de Internet está relacionado con la comunicación (vía email), la información y las transacciones financieras en lugar de las transacciones comerciales.

Tabla 4. Empresas que realizan compras a través de sitios *Web*

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	53	42,40	37	41,57	90	42,06
No	72	57,60	52	58,43	124	57,94
TOTAL	125	100,00	89	100,00	214	100,00

Fuente: Elaboración propia

Realizando un análisis más pormenorizado, podemos clasificar las empresas atendiendo al porcentaje que el importe de las compras efectuadas a través de sitios *Web* representa respecto a sus compras totales. Como vemos en la tabla 5, el grueso de las sociedades analizadas hace un uso muy débil del comercio electrónico para comprar, ya que el 76,67 por 100 de ellas realizan compras *online* por un importe que no supera el 10 por 100 del total de sus compras. Haciendo distinción según la forma jurídica de la organización, vemos cómo, en los intervalos con menor porcentaje de compra a través de sitios *Web*, las sociedades cooperativas tienen mayor representación respecto de las que no lo son, mientras que, en los intervalos con mayor porcentaje de compra *online* se invierten los resultados.

Tabla 5. Porcentaje del importe total de compras realizadas a través de sitios *Web*

Porcentaje de compras a través del comercio electrónico	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 5	24	45,28	14	37,84	38	42,22
5-10	19	35,85	12	32,43	31	34,45
11-15	2	3,77	1	2,70	3	3,33
16-20	1	1,89	3	8,11	4	4,45
21-25	0	0,00	1	2,70	1	1,11
Más de 25	6	11,32	4	10,81	10	11,11
Ns/Nc	1	1,89	2	5,41	3	3,33
TOTAL	53	100,00	37	100,00	90	100,00

Fuente: Elaboración propia

Continuando con el análisis, la tabla 6 cataloga las empresas estudiadas atendiendo a la procedencia de las adquisiciones realizadas a través de sitios *Web*. En esta tabla podemos ver cómo más del 90 por 100 de las compras a través de *websites* tienen como origen el mercado nacional y solamente un 8,81 por 100 se realizan en sitios *Web* de procedencia extranjera, especialmente de Europa. Ese porcentaje se vuelve más dispar si solo nos centramos en sociedades de tipo cooperativo, en el que las compras en sitios *Web* foráneas no alcanzan ni tan siquiera el 5 por 100 del total.

Tabla 6. Origen de las compras realizadas por las empresas a través de sitios *Web* (porcentaje)

Área geográfica	S.C.A.	Otras F.J.	TOTAL
España	93,36	88,08	91,19
Resto de países de la UE	3,72	4,72	4,13
Terceros países	1,04	4,49	2,46
Ns/Nc	1,88	2,71	2,22
TOTAL	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Por último, dentro de este apartado referente a compras a través de sitios *Web*, la tabla 7 recoge los principales motivos que aportan las empresas entrevistadas para abastecerse por medio de esta modalidad de comercio. Como podemos ver, estas justificaciones se mantienen independientemente de la forma jurídica de la empresa, ya sea de carácter cooperativo o no.

Tabla 7. Razones por las que las empresas no realizan compras a través de Internet

Razones	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
La empresa no lo necesita	48	66,67	29	55,77	77	62,10
No me lo he planteado	16	22,22	15	28,85	31	25,00
Los productos no son adecuados para comprarlos por Internet	16	22,22	12	23,08	28	22,58
Resulta muy costoso	1	1,39	6	11,54	7	5,65
Desconfianza	3	4,17	1	1,92	4	3,23
Los proveedores no tienen la aplicación	1	1,39	1	1,92	2	1,61
Ns/Nc	1	1,39	2	3,85	3	1,61

Fuente: Elaboración propia

3.2. Ventas en sitios *Web*

En este apartado vamos a analizar las ventas efectuadas a través de los propios sitios *Web* de las empresas, siguiendo el mismo procedimiento que en el apartado anterior.

Según el informe ePYME de Fundetec (2012), un 24,40 por 100 de las empresas del sector agroalimentario realizan ventas en tiendas virtuales, siendo aún inferior el porcentaje en el total de la economía española (un 12,20 por 100).

Los resultados de nuestro estudio, mostrados en la tabla 8, ponen de manifiesto un mayor uso de las tiendas electrónicas para realizar ventas online en el sector oleícola ecológico español. Sin embargo, al igual que sucedía con las compras realizadas a través de sitios *Web*, más de la mitad de las empresas estudiadas no utilizan su sitio *Web* como medio de venta (52,34 por 100). De igual forma, no existen diferencias significativas discriminando por las sociedades cooperativas, cuyo porcentaje es similar a la media aunque de índole negativa. En cualquier caso, en general la situación ha evolucionado positivamente si atendemos a los resultados de estudios anteriores, como los de Mozas y Bernal (2008), según los cuales hace aproximadamente una década tan solo un 17 por 100 de las empresas oleícolas jiennenses entrevistadas disponían de una *Web* de carácter transaccional, que permitiera vender sus productos.

Tabla 8. Empresas que realizan ventas a través de sus sitios *Web*

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	59	47,20	43	48,31	102	47,66
No	66	52,80	46	51,69	112	52,34
TOTAL	125	100,00	89	100,00	214	100,00

Fuente: Elaboración propia

Encasillando estas empresas según el volumen de ventas realizadas a través de sus plataformas *Web* (tabla 9) el comercio tradicional es el principal canal de venta de estas empresas. La mayoría de las organizaciones que comercializa a través de su sitio *Web* factura un importe inferior al 10 por 100 del total de sus ventas, encuadrándose el 41,17 por 100 de las mismas en el intervalo de ventas por comercio electrónico que es inferior al 5 por 100, lo que denota el poco aprovechamiento de este medio de compra-venta online. También se muestra cómo las sociedades cooperativas tienen mayor presencia en los intervalos con menor porcentaje de venta *online*, mientras que un 13,95 por 100 de las empresas no cooperativas efectúan ventas *online* por un importe que representa más de una cuarta parte del total de su facturación.

Tabla 9. Porcentaje del importe total de ventas realizadas a través de sus sitios *Web*

Porcentaje de ventas a través del comercio electrónico	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 5	26	44,07	16	37,21	42	41,17
5-10	18	30,51	11	25,58	29	28,43
11-15	2	3,39	7	16,28	9	8,83
16-20	5	8,47	3	6,98	8	7,84
21-25	3	5,09	0	0,00	3	2,94
Más de 25	3	5,09	6	13,95	9	8,83
Ns/Nc	2	3,39	0	0,00	2	1,96
TOTAL	59	100,00	43	100,00	102	100,00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 10 se observa el área geográfica a la que se destinan las ventas efectuadas a través de los sitios *Web*.

El mercado nacional absorbe casi la totalidad de las ventas que se producen a través del sitio *Web* de las empresas estudiadas. La exportación solo abarca el 3,31 por 100 de las ventas y se centra casi en su totalidad en la Unión Europea. Atendiendo exclusivamente a las sociedades cooperativas, esta situación se enfatiza y las exportaciones solo representan un 1,90 por 100 del total de ventas. En esta línea, debemos apuntar que diversos autores (Vázquez, 2010; Bruque, Hernández y Vargas, 2010; Moral, Bernal y Alba, 2010) coinciden en resaltar los incalculables beneficios de Internet y de las tiendas electrónicas para las empresas oleícolas españolas (en el acceso a un mercado global, el contacto con numerosos clientes en los mercados internacionales...), a la vez que determinan que las empresas de este sector no realizan un uso estratégico de la *Web*, sino más bien de carácter estándar y limitado, lo que impide aprovechar los beneficios de Internet al limitar su alcance.

Tabla 10. Destino de las ventas realizadas por las empresas a través de sus sitios *Web* (porcentaje)

Área geográfica	S.C.A.	Otras F.J.	TOTAL
España	96,41	94,75	95,71
Resto de países de la UE	1,73	4,48	2,89
Terceros países	0,17	0,77	0,42
Ns/Nc	1,69	0,00	0,98
TOTAL	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Continuando con el análisis de las ventas realizadas a través de los sitios *Web*, es importante detallar el agente económico al que se destinan. Principalmente, existen tres

posibles alternativas: rama B2B o comercio entre empresas; rama B2C o comercio dirigido al consumidor final y rama B2G, que comprende las actividades comerciales con las administraciones públicas.

Como se aprecia en la tabla 11, la mayor parte de las ventas *online* que realizan las empresas a través de su sitio *Web* se dirigen al consumidor final, en el 83,93 por 100 de los casos. El 12,82 por 100 de las ventas responden al mercado interempresarial y solamente el 1,96 por 100 de las transacciones van a parar a las administraciones públicas. En las sociedades cooperativas la distribución es similar, aunque el mercado dirigido al consumidor final acumula un mayor peso. No obstante, cuando comparamos estos datos con los que nos proporciona el ONTSI (Urueña *et al.*, 2013) a nivel nacional, observamos cómo se invierten las tornas, es decir, las ventas en comercio electrónico B2B adquieren bastante más peso que las B2C, 89,50 por 100 frente al 7,40 por 100, respectivamente, mientras que las de tipo B2G se mantienen en la misma línea, 3,10 por 100.

Tabla 11. Ventas realizadas a través de los sitios *Web* de las empresas, por tipo de transacción

Tipo de transacción	S.C.A.	Otras F.J.	TOTAL
B2B	9,93	16,78	12,82
B2C	87,75	78,69	83,93
B2G	0,63	2,20	1,29
Ns/Nc	1,69	2,33	1,96
TOTAL	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Para concluir con este apartado se exponen, en la tabla 12, los principales motivos que manifiestan las empresas para no hacer uso de su *Web* como canal de venta.

En este caso, las razones a las que apuntan los responsables de cada organización para no hacer uso de la venta *online* varían según se trate de una sociedad cooperativa o no. En las sociedades cooperativas analizadas se percibe insuficiente presión para potenciar el comercio electrónico, al ser los principales motivos señalados la falta de necesidad y el no habérselo planteado. En cambio, el resto de organizaciones manifiestan, con una frecuencia del 47,83 por 100, que esa actividad se encuentra en proceso.

Tabla 12. Razones por las que las empresas no realizan ventas a través de Internet

Razones	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No me lo he planteado	17	25,76	10	21,74	27	24,11
En proceso	4	6,06	22	47,83	26	23,21
La empresa no lo necesita	17	25,76	3	6,52	20	17,86
Lo realiza a través de la cooperativa de segundo grado	11	16,67	0	0,00	11	9,82
Los productos no son adecuados para comprarlos por Internet	2	3,03	3	6,52	5	4,46
Dimensión de la empresa	2	3,03	0	0,00	2	1,79
Resulta muy costoso	1	1,52	1	2,17	2	1,79
Falta de tiempo y personal	1	1,52	1	2,17	2	1,79
Los clientes no lo ven adecuado	1	1,52	1	2,17	2	1,79
Problemas con los distribuidores	1	1,52	1	2,17	2	1,79
La experiencia anterior no tuvo éxito	0	0,00	2	4,35	2	1,79
Problemas con la formas de pago	1	1,52	0	0,00	1	0,89
Desconfianza	1	1,52	0	0,00	1	0,89
No están preparados	1	1,52	0	0,00	1	0,89
Problemas por la disparidad de precios en los mercados	0	0,00	1	2,17	1	0,89
Ns/Nc	2	3,03	0	0,00	2	1,79

Fuente: Elaboración propia

4. USOS DE LAS REDES SOCIALES

Este epígrafe recoge la investigación referente a las empresas que están presentes en redes sociales. En primer lugar, haremos una revisión de la literatura para conocer las aportaciones y consideraciones que estudios anteriores han arrojado sobre el tema. Acto seguido se expondrán los resultados del estudio en el que se determina el uso de estas redes, la importancia que se les concede, su utilidad para la actividad empresarial y las herramientas sociales más utilizadas.

En primer lugar, debemos resaltar la gran difusión y utilización de Internet por parte de la población, que se ha convertido en un gran escaparate en el que los consumidores van a tener acceso a multitud de opciones para realizar sus compras. Es por ello que las empresas deben prestar una especial atención a cómo la organización es percibida por parte del público usuario de Internet, dado que, en la mayoría de los casos, la imagen que proyecte la empresa en Internet, será la que tengan los usuarios de ella. Es decir, las empresas deben cuidar su “reputación *online*” y un buen mecanismo para ello es hacer uso de las redes sociales, que ayudan a la organización a forjar, crear o modificar su imagen en el entorno virtual (Gallart,

2010). Este fenómeno es conocido bajo las siglas SMO (*Social Media Optimization*) e incluye los procesos de marketing destinados a mejorar el posicionamiento de la empresa y su reputación corporativa en las redes sociales, dada la importancia y repercusión de estas comunidades *online* para la actividad empresarial, comercial y relacional de la organización (Neti, 2011).

Además, las redes sociales se convierten en una poderosa fuente de información para conocer el perfil y las características de los consumidores y así poder establecer una estrategia de marketing adaptada al cliente (Celaya, 2008). Otro de los beneficios de estas herramientas sociales para las organizaciones es la posibilidad de interactuar con los consumidores y obtener una retroalimentación constante e inmediata (O'reilly, 2005). Así, la aparición de las redes sociales debe provocar un cambio radical en la forma en que las empresas dan a conocer sus productos y su organización, proporcionando Internet una alternativa de comunicación de bajo coste (Gunelius, 2011), mejorando la interacción y la confianza con el consumidor (Lai, Tong y Lai, 2011) y las ventas de los productos (Cheng y Xie, 2008 y Wei, Zhang y Sutanto, 2013). Igualmente, Chui, Manyika, Bughin, Dobbs, Roxburgh, Sarrazin, Sands y Westergren (2012) estiman que la plena implementación de las empresas en redes sociales permitiría incrementar la productividad de los trabajadores, en materia de conocimiento, entre un 20 y el 25 por 100.

En la tabla 13 se indica el número de empresas analizadas que poseen cuentas activas en sitios *Web* de redes sociales y hacen un uso habitual de ellas. Como vemos, más de la mitad de las organizaciones oleícolas encuestadas no frecuentan las redes sociales, especialmente aquellas que son de rango cooperativo, en el que la cifra se reduce hasta el 40,80 por 100. Con estos datos, este tipo de empresas se situarían por debajo de la media española, si lo comparamos con el estudio de Cink Shaking Business (2013) que determina que un 55,30 por 100 de las PYMEs españolas hace uso de las redes sociales de manera profesional. Esto supone, por tanto, una oportunidad de mercado bastante accesible que no está siendo aprovechada por las empresas de este sector oleícola.

Tabla 13. ¿Su empresa hace uso habitual de las redes sociales? (por forma jurídica)

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	51	40,80	44	49,44	95	44,39
No	74	59,10	45	50,56	119	55,61
TOTAL	125	100,00	89	100,00	214	100,00

Fuente: Elaboración propia

Cuando se les pregunta a los responsables de las compañías si consideran a las redes sociales instrumentos generadores de valor para la empresa, un 71,58 por 100 consideran que sí (ver tabla 14).

En este caso, tal y como vemos en el siguiente cuadro, las cooperativas oleícolas son entre las empresas encuestadas las más conscientes de la generación de valor que implica el uso de estas herramientas sociales. No obstante, en conjunto, el 28,42 por 100 de las organizaciones las considera anodinas para la actividad empresarial, un porcentaje bastante alto si tenemos en cuenta la cantidad de estudios e investigaciones que proclaman justamente lo contrario.

Tabla 14. ¿Considera que su presencia en las redes sociales aporta valor a su negocio?
(por razón social)

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	40	78,43	28	63,64	68	71,58
No	11	21,57	16	36,36	27	28,42
TOTAL	51	100,00	44	100,00	95	100,00

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, la tabla 15 aúna los principales usos empresariales que las empresas encuestadas hacen de las redes sociales. Los resultados muestran cómo la principal utilidad que se hace de las redes sociales es en materia de marketing y relaciones comerciales con clientes, datos que coinciden con el estudio de eCircle y Mediacom Science (2011) del que se desprende que el 44 por 100 de las organizaciones en Europa utiliza las redes sociales para actividades de marketing y comunicación, en el que España se sitúa como país líder, con un 51 por 100.

Dadas las potencialidades comerciales que ofrecen estas herramientas, resulta lógico que las empresas utilicen las redes sociales para los fines anteriores. No obstante, este medio ofrece, además, otras aplicaciones de interés comercial, como son la posibilidad de analizar a la competencia y de estudiar las tendencias del mercado (Mehrtens, Cragg y Mills, 2001).

Tabla 15. ¿Qué uso hace de las redes sociales? (por forma jurídica)

Usos de las redes sociales	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Marketing de mis productos	39	76,47	30	68,18	69	72,63
Comercialización de mis productos	8	15,67	4	9,09	12	12,63
Contacto e información a los clientes	35	68,63	31	70,45	66	69,47
Contacto con proveedores	5	9,80	6	13,64	11	11,58
Análisis de las tendencias del mercado	7	13,73	7	15,91	14	14,74
Análisis de competidores	6	11,76	7	15,91	13	13,68
Búsqueda de personal	2	3,92	0	0,00	2	2,11
Informar a los socios	3	5,88	0	0,00	3	3,16
Ampliar mercado	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Fomentar las relaciones internas	2	3,92	0	0,00	2	2,11
Simplemente estar presentes	1	1,96	6	13,64	7	7,37
Promocionar la cultura del aceite de oliva	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Ns/Nc	2	3,92	1	2,27	3	3,16

Fuente: Elaboración propia

Continuando con el estudio de las redes sociales en el sector oleícola, es necesario conocer cuáles son las más utilizadas por las empresas.

Los datos mostrados en la tabla 16 son lógicos, dado que Facebook es la red social más extendida en el mundo, con más de 1.190 millones de cuentas (Esteban y Quirós, 2014) y traducida a más de 70 idiomas (Fernández, 2011). Por su parte, Twitter ocupa el cuarto lugar en el ranking de redes sociales generales.

Tabla 16. ¿Cuál es la red social que utiliza más frecuentemente? (por forma jurídica)

Red social	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Facebook	36	70,59	37	84,09	73	76,85
Tuenti	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Twitter	4	7,84	2	4,55	6	6,32
Linkedin	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Facebook+Twitter	6	11,76	5	11,36	11	11,58
Facebook+Twitter+Linkedin	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Facebook+Tuenti	1	1,96	0	0,00	1	1,05
Ns/Nc	1	1,96	0	0,00	1	1,05
TOTAL	51	100,00	44	100,00	95	100,00

Fuente: Elaboración propia

5. CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS

En opinión de Trabold (2002), la aparición de estos intermediarios comerciales en Internet (mercados electrónicos⁵ o *eMarketplaces*) es resultado del desarrollo del comercio electrónico. Atendiendo a las partes que participan en el mercado electrónico se puede hacer la siguiente clasificación (López, 2004): Mercado electrónico independiente⁶, mercado electrónico orientado a la venta⁷ y mercado electrónico orientado a la compra⁸, aunque hay que decir que cada vez aumenta el número de mercados híbridos que surgen a partir de dichas categorías. Según Liberos *et al.* (2011) los mercados electrónicos aportan numerosos beneficios a las empresas que concurren en ellos, como se detalla en la tabla 17.

Tabla 17. Beneficios aportados por un *Marketplace* para compradores y vendedores

Beneficios para compradores	Fuente de valor	Beneficios para vendedores
- Mayores volúmenes negociados. - Cumplimiento interno de contratos. - Menores precios.	Agregación de demanda	- Mayores volúmenes contratados. - Mayor base de clientes.
- Menores costes y tiempos de búsqueda, negociación y procesamiento. - Acceso a proveedores sin límite horario. - Reducción en inversión tecnológica.	Eficiencia de procesos / Outsourcing / ASP	- Menores costes y tiempos de adquisición de clientes y de procesamiento. - Acceso de compradores sin límite horario. - Reducción en inversión tecnológica
- Reducir costes de inventario. - Reducir costes de procesamiento. - Mayores ingresos.	Integración de la cadena de suministro	- Gestión mejorada de inventarios. - Previsión mejorada de la demanda. - Altos costes de cambio para el comprador.
- Benchmarking continuo y mejorado. - Menor coste de investigación. - Respuesta competitiva más rápida.	Agregación de contenido / Comunidad	- Benchmarking continuo y mejorado. - Investigación continua, a bajo coste. - Respuesta competitiva más rápida.
- Transparencia de precios e	Eficiencia de	- Menores costes de venta.

⁵ Sandulli (2011) define los mercados electrónicos como espacios virtuales que median entre oferentes y demandantes y ponen a disposición una serie de herramientas informativas que permiten la realización de transacciones de compra y venta entre los agentes participantes.

⁶ Es aquel mercado electrónico gestionado por una persona, física o jurídica, que no forma parte de ninguno de los dos bandos en la operación comercial, lo que no le exime de sacar provecho de tal intercambio.

⁷ En esta modalidad de mercado electrónico, la gestión es llevada a cabo por un número determinado de vendedores que cooperan para llevar a cabo la transacción de forma eficiente.

⁸ Esta tipología de mercado electrónico es similar a la orientada a la venta pero actúa de forma inversa, es decir, en este caso son los que actúan de compradores los que se encargan de gestionar esta plataforma.

inventarios. - Coste reducido por compras esporádicas. - Coste reducido en exceso de inventario. - Acceso más rápido a proveedores.	mercado	- Coste reducido por exceso de inventario. - Acceso más rápido a compradores.
--	---------	--

Fuente: Liberos et al. (2011)

En este apartado vamos a analizar la trascendencia que tienen los mercados electrónicos en el tejido cooperativo oleícola andaluz, para tal propósito se pregunta a los responsables de la organizaciones estudiadas si conocen estas plataformas, si tienen presencia en ellas y en tal caso, qué utilidad les proporciona.

A través de la tabla 18, se puede conocer la proporción de empresas cuyos responsables desconocen qué son y en qué consisten los mercados electrónicos. Así, un 52,34 por 100 de los responsables de las empresas encuestadas desconocen qué es un mercado electrónico, cifra que aumenta hasta el 55,60 por 100 cuando los resultados hacen referencia a las sociedades cooperativas. Estos datos son bastantes negativos, ya que los mercados electrónicos son un canal de actuación muy interesante para futuras estrategias de internacionalización y de marketing, al reducir los costes de intercambio y facilitar la comunicación bilateral, con la que se estrecha la relación con el cliente (López, 2004; Cabal, 2013).

Tabla 18. ¿Conoce los mercados electrónicos como canal de internacionalización?
(por razón social)

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	58	44,40	44	49,44	102	47,66
No	67	55,60	45	50,56	112	52,34
TOTAL	125	100,00	89	100,00	214	100,00

Fuente: Elaboración propia

En esa línea se presenta la tabla 19 en la que se determina el número de empresas que deciden participar o no en los mercados electrónicos, partiendo de la premisa de que los conocen. En esta tabla se puede observar como el 35,29 por 100 de las empresas encuestadas opera en los mercados electrónicos, cifra que decrece hasta el 29,31 por 100 cuando solo tomamos como referencia a las sociedades cooperativas. En este sentido, a pesar de la existencia de más de mil mercados electrónicos a nivel mundial, el porcentaje de empresas que hace uso de estos mercados es todavía muy reducido, esperándose un gran aumento en la

utilización de estas plataformas por parte tanto de las empresas como del sector público (López, 2004).

Tabla 19. ¿Opera en los mercados electrónicos? (por razón social)

Respuesta	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sí	17	29,31	19	43,18	36	35,29
No	41	70,69	25	56,82	66	64,71
TOTAL	58	100,00	44	100,00	102	100,00

Fuente: Elaboración propia

Continuando con el análisis de estos mercados, pasemos a ver, en la tabla 19 los principales usos que las organizaciones hacen de ellos.

De los datos recogidos en la siguiente tabla 20, destaca la escasa utilización o importancia de los mercados electrónicos dentro del comercio electrónico (solo un 38,89 de las empresas que operan en los mercados electrónicos cierran operaciones comerciales a través de ellos). Ésta está en consonancia con los datos de la economía general, según Ramírez (2012). Según éste autor, la mayoría de las operaciones en el comercio electrónico realizadas por las empresas españolas se llevan a cabo a través de tiendas electrónicas (un 71 por 100 de las compras *online* y un 73 por 100 de las ventas *online*). No obstante, tan solo un 25,30 por 100 de las empresas que vende por Internet y un 28 por 100 de las que compra hacen uso de los mercados electrónicos. La gran mayoría, en cambio, prefiere utilizar el comercio electrónico tratando directamente con el proveedor/cliente, tanto para vender *online* como para comprar, con un 88,60 por 100 y un 93,80 por 100 respectivamente (Ramírez, 2012).

Tabla 20. ¿Qué actividades realiza en los mercados electrónicos? (por razón social)

Uso de los mercados electrónicos	S.C.A		Otras F.J.		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Como canal de información	11	64,71	16	84,21	27	75,00
Promocionar el producto y contactar con posibles clientes	8	47,06	8	42,11	16	44,44
Contacto operaciones de venta	8	47,06	6	31,58	14	38,89

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos muestran un uso aún limitado por parte de las empresas analizadas de los sistemas electrónicos y telemáticos como herramientas para la gestión comercial, circunstancia que responde, según las compañías estudiadas, a la incompatibilidad del medio con el tipo de producto que ofertan y a la ausencia de una necesidad que justifique el hacer uso de ellas.

Por otra parte, cabe destacar que no existen grandes diferencias en la forma e intensidad de uso de las TIC entre las sociedades cooperativas y el resto de sociedades, aunque existen algunos aspectos que denotan una mayor confianza en el uso de estas tecnologías por parte de las empresas con una forma jurídica distinta a la de sociedad cooperativa.

Esta situación se extiende también en los mercados electrónicos, que muestran cómo las organizaciones de carácter cooperativo son, con respecto al total de las empresas encuestadas, las que menos aprovechan estos espacios. En general, los mercados electrónicos son poco conocidos por gran parte de las empresas estudiadas. Aquéllas que los conocen y hacen uso de ellos son con fines principalmente informativos y de promoción. En este sentido, destaca que las empresas utilicen esta modalidad de mercado para tales fines, en lugar de para operaciones comerciales más cercanas a la transacción.

Respecto a las redes sociales, hay que subrayar que cerca de la mitad de las empresas analizadas las utiliza de forma frecuente, con una finalidad empresarial, a pesar del corto periodo de tiempo que ha transcurrido desde la aparición de estas herramientas, tal y como las conocemos hoy en día. No obstante, el número de empresas con presencia en redes sociales es todavía reducido, si tenemos en cuenta la repercusión que ha alcanzado este tipo de plataformas entre la sociedad y el uso que se hace de ellas en otros sectores. De igual forma que aparece en el resto de servicios electrónicos estudiados, las sociedades cooperativas son las que menos utilizan las redes sociales, circunstancia que resulta paradójica, dado que es este tipo de organización en la que más consenso hay a la hora de considerar que el uso de estas herramientas sociales genera valor para la actividad empresarial.

Como resumen, señalamos que el tejido empresarial oleícola andaluz necesita involucrarse aún más en los procesos comerciales y de comunicación que tienen lugar a través

de la Web, al objeto de estar en sintonía con el contexto actual caracterizado por el avance tecnológico y la globalización, especialmente por parte del sector cooperativo, que se encuentra en una posición de desventaja en comparación con la situación que acontece en otras formas jurídicas, en lo que respecta al uso y a la utilización de las nuevas tecnologías con fines empresariales, tal y como se desprende de los resultados de este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- APIGIAN, C.H., RAGU-NATHAN, B.S., RAGU-NATHAN, T.S. y KUNNATHUR, A. (2005) Internet technology: the strategic imperative. *Journal of Electronic Commerce Research*, Vol. 6, Nº 2, pp. 123-146.
- BRUQUE, S., VARGAS, A., y HERNÁNDEZ, M. J. (2010) La web como herramienta de negocio. Aplicación al sector oleícola español. *DYO (Dirección y Organización)*, Nº 26, pp. 169-183.
- CABAL, C.C. (2013) *Análisis y modelización de la adopción de los sistemas de recomendación en el comercio electrónico*. Tesis doctoral, Universidad de Granada.
- CARR, N.G. (2004) *Does IT Matter?* Boston: Harvard Business School Press.
- CASARES, J. (1998) Comercio electrónico: una visión distinta aunque no muy distante. *Distribución y Consumo*, Nº 41, pp. 5-8.
- CELAYA, J. (2008) *La Empresa en la Web 2.0: el impacto de las redes sociales y las nuevas formas de comunicación online en la estrategia empresarial*. Barcelona: Gestión 2000.
- CHENG, Y. y XIE, J. (2008) Online consumer review: Word-of-mouth as a new element of marketing communication mix. *Management Science*, Nº 54, pp. 477-791.
- CHUI, M., MANYIKA, J., BUGHIN, J., DOBBS, R., ROXBURGH, C., SARRAZIN, H., SANDS, G. y WESTERGREN, M. (2012) *The Social Economy: Unlocking Value and Productivity through Social Technologies*, McKinsey Global Institute.
- CINK SHAKING BUSINESS (2013) *Segundo Observatorio sobre el Uso de las Redes Sociales en las Pymes españolas*. Madrid: Fundación Banesto.
- ECIRCLE Y MEDIACOM SCIENCE (2011) *Estudio Europeo De Redes Sociales y E-mail: El diálogo digital con Facebook, Twitter, E-mail y demás redes en 6 países europeos. Parte III. Qué piensan las empresas*. Madrid. Disponible en: <http://www.tecon.es/archivos/libro-estudio-redes-sociales>. Revisado en julio de 2014.
- ESTEBAN, C y QUIRÓS, F. (2014) Mapas de las redes sociales y de mensajería instantánea, versión 4, En: *iRedes, IV Congreso Iberoamericano sobre Redes Sociales*. Burgos.

- FERNÁNDEZ, S. (2011) *Dos grados: Networking 3.0*. Madrid: LID Editorial empresarial.
- FUNDETEC (2012) *Análisis sectorial de la implantación de las TIC en la pyme española*. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- GALLART, V. (2010) Empresa y redes sociales. *Comité econòmic i social de la Comunitat Valenciana*, N° 58, pp. 7-11.
- GÓMEZ, J. M. y ALEIXANDRE, G. (2014) Economía social y comportamiento innovador: estudio empírico de las empresas de economía social en Castilla y León. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 81, pp. 191-216.
- GUNELIUS, S. (2011) *30 minutes social media marketing: step by step techniques to spread the words about your business*. Estados Unidos: McGraw-Hill.
- INTECO (Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación) (2010) *Guía sobre seguridad y privacidad en el comercio electrónico*. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- JIMÉNEZ, J.A., DEL ÁGUILA, A.R. y PADILLA, A. (2000) Implicaciones estratégicas del comercio electrónico basado en Internet: modelos de negocio y nuevos intermediarios. *Información Comercial Española (ICE): Tribuna de Economía*, N° 783, pp. 63-78.
- LAI, I.K.W., TONG, V. y LAI, D. (2011) Trust factors influencing the adoption of Internet-based interorganizational systems. *Electronic Commerce Research and Applications*, Vol. 10, N° 1, pp. 85-93.
- LIBEROS, E., SOMALO, I., GIL, J., GIL, J., GARCÍA, R. y MERINO, J.A. (2011) *El Libro del Comercio Electrónico*. Madrid: ESIC.
- LOPEZ, A. (2004) Los mercados electrónicos: un nuevo canal para la internacionalización de la empresa. *ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior)*, N° 813, pp. 115-139.
- MAGRAMA. MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013) *Líneas Estratégicas para la Internacionalización del Sector Agroalimentario*. http://www.magrama.gob.es/es/ministerio/planes-estrategias/lineas-estrategicas-para-la-internacionalizacion-del-sector-agroalimentario/lineas_estrat%C3%A9gicas_internacionalizaci%C3%B3n_tcm7-278627.pdf . Revisado en junio de 2014.
- MEDINA, M. J., MOZAS, A., BERNAL, E. y MORAL, E. (2014) Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 81, pp. 241-262.
- MEHRTENS, J., CRAGG, P.B. y MILLS, A.M. (2001) A model of Internet adoption by SMEs. *Information & Management*, N° 39, pp. 165-176.

- MILI, S. y RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M. (2001) Exploring Future Developments in International Olive Oil Trade and Marketing: A Spanish Perspective. *An International Journal*, Vol. 17, Nº 3, pp. 397-415.
- MONTEGUT, Y., CRISTÓBAL, E. y GÓMEZ, M.J. (2013) La implementación de las TIC en la gestión de las cooperativas agroalimentarias: el caso de la provincia de Lleida. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 110, pp. 223-253.
- MORAL, E., BERNAL, E. y ALBA, M.V. (2010) Internet y el acceso de las empresas al mercado mundial. International Conference, *XII reunión de economía mundial, caminos para superar la crisis global*. Lugo.
- MOZAS, A. (2004) Introducción al monográfico: economía social y nuevas tecnologías. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y Cooperativa*, Nº 49, pp. 6-11.
- MOZAS, A.; BERNAL, E. y MURGADO, E.M. (2007) Caracterización de las empresas oleícolas jiennenses con la actividad comercial ON-LINE. *I Congreso de la Cultura del Olivo*. Instituto de Estudios Giennenses, pp. 457-468.
- MOZAS, A. y BERNAL, E. (2008) El e-business en el cooperativismo agrario: el caso del sector oleícola. *Estudios de Economía Aplicada*, Nº 26, pp. 56-68.
- NETI, S. (2011) Social media and its role in marketing. *International Journal of Enterprise Computing and Business Systems*, Vol. 1, Nº 2, pp. 1-15.
- O'REILLY, T. (2005) What Is Web 2.0? Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software. <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html>. Revisado en junio de 2014.
- PONCE, J. y ESCANCIANO, J. (1997) Comercio electrónico: revolución empresarial. *Boletín Fundesco*, pp. 188-189.
- RAMÍREZ, I. (2012) El comercio electrónico en España – 2012. *Emarket Services*, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
<http://www.emarketservices.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4644892>.
- RASHEED, H.S. (2005) Foreign entry mode and performance: the moderating effects of environment. *Journal of Small Business Management*, Vol. 43, Nº 1, pp. 41-51.
- SADOWSKI, B.M., MAITLAND, C. y VAN DONGEN, J. (2002) Strategic use of the Internet by small and medium sized companies: an exploratory study. *Information Economics and Policy*, Nº 14, pp. 75-93.
- SANDULLI, F.D. (2011) Los modelos de negocio de los mercados electrónicos en el sector de la alimentación en España. *Distribución y Consumo*, Vol. 21, Nº 116, pp. 33-42.

- SELLERS, R. y AZORÍN, A. (2001) El comercio electrónico y el futuro del canal de distribución turístico. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 7, Nº 1, pp. 13-36.
- STANSFIELD, M. y GRANT, K. (2003) An investigation into issues influencing the use of the Internet and electronic commerce among small-medium sized enterprises. *Journal of Electronic Commerce Research*, Vol. 4, Nº 1, pp. 15-33.
- TRABOLD, H. (2002) Export intermediation: an empirical test of Peng and Ilinitich. *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, Nº 2, pp. 327-344.
- TURBAN, E., LEE, J.K., KING, D., LIANG, T.P. y TURBAN, D. (2009) *Electronic commerce 2010*. New Jersey: Prentice Hall Press.
- URUEÑA, A. (Coord.) (2013) *La Sociedad en Red. Informe Anual 2012. Edición 2013*. Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI). Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- VÁZQUEZ, T. (2010) Servicios de internet para las empresas oleícolas. La tienda virtual. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época*, Nº 1, pp. 169-188.
- WEI, C., ZHANG, C. y SUTANTO, J. (2013) The influence of user interaction and participation in social on the consumption intention of niche products. *Information & Management*, Nº. 50, pp. 661-672.

CONTRATOS PÚBLICOS ADJUDICADOS A SOCIEDADES COOPERATIVAS EN EL PAÍS VASCO ENTRE 2010 Y 2012

POR

Jesús María GARCÍA ARÉJULA¹ y
Baleren BAKAIKOA AZURMENDI²

RESUMEN

La Contratación Pública constituye una fuente muy importante de la demanda de bienes y servicios, especialmente en la Comunidad Autónoma del País Vasco en donde el Gobierno Autonómico, también llamado la Administración General Vasca, desarrolla un papel capital como impulsor de dicha contratación pública. Por otro lado, la Economía Social, y especialmente el movimiento cooperativo, tiene en ese mismo ámbito geográfico un papel de gran peso en el conjunto de la Economía Vasca, por sus cifras de empleo y aportación al PIB, así como por tradición y arraigo social. Cabe preguntarse en tal caso, cuál es el papel que desempeñan las cooperativas en la Contratación Pública en aquella Comunidad Autónoma, cómo y cuáles son los contratos de los que resultan adjudicatarias, qué importes suponen esos contratos para las cuentas públicas y, en definitiva, si su papel de adjudicatarias se corresponde con el que desempeñan en el conjunto de la Economía Vasca. Del examen de los contratos publicados en el Perfil del Contratante del Gobierno Vasco, se obtienen datos suficientes que, una vez procesados y analizados, se visualizan en tablas y porcentajes que constituyen la base de un diagnóstico que responde a las preguntas planteadas y evidencia la situación de debilidad de las cooperativas en el campo de la contratación pública vasca.

Palabras clave: contratación pública, economía social, poderes adjudicadores, econometría, gobierno electrónico, servicios tic.

¹ Doctor en Economía por la Universidad del País Vasco. Dirección de correo electrónico: jgarejula@yahooo.com.

² Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad del País Vasco. Dirección de correo electrónico: baleren.bakaikoa@ehu.es.

Claves ECONLIT: A130, C190, D730, H570.

PUBLIC CONTRACTS AWARDED TO COOPERATIVE SOCIETIES IN THE BASQUE COUNTRY BETWEEN 2010 AND 2012

ABSTRACT

Public Procurement is a major source of demand for goods and services, especially in the Basque Country where the autonomous government , also called the Basque General Administration , plays a key role as contracting authority . On the other hand , the Social Economy , and especially the cooperative movement , also plays a role of great weight in the Basque Economy because of their employment and contribution to GDP figures , as well as because of tradition and social roots . It is worth considering about the role of cooperatives in Basque Public Procurement, what kind of contracts are awarded to them and how is this done, the amounts involved in these contracts and , ultimately, if this awarding role matches the one they play in the whole Basque Economy . Through the review and analysis of e-published contracts awarded by the Basque Government, relevant data are obtained, processed and analyzed in order to be displayed in tables and percentages which are the basis of a complete diagnose. By doing so, all those questions raised before are answered and, at the same time, the role played by cooperatives in the area of the public procurement in the Basque Country is exposed.

Keywords: public procurement, social economy, contracting authorities, econometrics, e-government, ict services.

1. INTRODUCCIÓN

El papel que desempeña la Administración Pública como demandante de bienes y servicios tiene su reflejo en la llamada contratación administrativa o contratación pública. La importancia que ésta tiene en el conjunto de la economía oscila entre el 14% y el 20% del PIB según las fuentes³ y, si bien estos porcentajes pueden resultar llamativamente elevados, es

³ Algunos autores (Comin Oliveres, A. y Gervasoni Vila, L., 2009:362) afirman, citando a la OCDE, que las Administraciones Públicas de los países desarrollados destinan, aproximadamente, un 20% del PIB a la compra pública. Otros señalan que en la Unión Europea este porcentaje es del 16% (Delegación de Medio Ambiente y Promoción Agropecuaria de la Diputación de Córdoba, 2009:3). El Observatorio de la Contratación Pública cifra esa participación para el 2011 en un 18,5% y otras fuentes mencionan otras cantidades: 16% (Lesmes Zabalegui, S., 2010 a:3), 15% (El Confidencial de 2 de julio de 2013), 14,9% (Diario Interempresas de 1 de julio de 2011), 13% (Redondo Zapata I.; Juliá, B.; Quincoces, J.L. Y Canitrot, C.2010:12). En el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco, el propio Gobierno Vasco cifra en un 14% la participación de la contratación pública

indudable que los contratos públicos suponen una parte muy importante de la demanda de bienes y servicios en general.

Por otra parte, también parece existir un amplio consenso acerca de que la contratación pública no es sólo una vía a través de la que las administraciones atienden las necesidades que el interés público plantea cuando dichas administraciones carecen de los recursos propios necesarios para satisfacerlas. En efecto, la contratación pública constituye también una herramienta, un instrumento por medio del que los poderes públicos pueden poner en marcha políticas acordes con la promoción de un modelo determinado de Sociedad que responda a los deseos explicitados por el apoyo democrático a los programas electorales con que los diferentes partidos concurren periódicamente a las elecciones (Alves Bayer, M.; Bernete García, J; Pérez Carazo, F.; Gomáriz Moraga, N.; Rodríguez Zugasti, L., 2010:16); (Bernal Blay, M.A., 2008:211); (Gimeno Feliú, J.M., 2006:47); (Lesmes Zabalegui, S., 2010 b:39); (Martínez Fons, D. 2009:7); (Medina Arnáiz, T., 2011:81); (Rodríguez López, P., 2010:370); (Ruiz De Castañeda, A. Y Bernal Blay, M.A., 2011:26); (Valcárcel Fernández, P., 2011:52). Y, conforme a las numerosas y reiteradas manifestaciones que se hacen desde esos mismos poderes públicos, la Economía Social constituye un modelo económico a promover, máxime teniendo en cuenta las referencias que se hacen en ese sentido en distintos textos legales, comenzando por la propia Constitución Española que en su artículo 129-2 recoge literalmente la obligación de la promoción efectiva de participación en la empresa, con una referencia específica a las cooperativas.

Cabría esperar por lo tanto una importante presencia de las cooperativas como proveedoras de bienes y servicios incluidos en los contratos públicos. Pero lo cierto es que no existen datos en los que apoyar una valoración de la situación real del papel que desempeñan las cooperativas como proveedores de bienes y servicios para la Administración Pública, algo que se extiende al resto de las entidades de Economía Social en general. De ahí que resulte de indudable interés profundizar en la cuestión.

Este interés es aún más evidente en el caso de la Economía Vasca, entendiendo por ésta la que se desarrolla en la Comunidad Autónoma del País Vasco (en adelante CAPV), debido no sólo a la historia y tradición que este tipo de empresas tienen allí sino también, y de manera muy especial, por el peso que representan en términos económicos cuantitativos en

en el PIB de la Comunidad Autónoma (Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, 2011:3).

cuanto a empleo y participación económica y, en definitiva, por la proyección que tienen en la Sociedad Vasca.

Emprender la tarea de investigar la participación de las cooperativas, y en general de las entidades de Economía Social, en calidad de adjudicatarias de contratos públicos ha venido requiriendo un gran esfuerzo debido a la inevitable necesidad de proceder al examen físico "*in situ*" de los expedientes de contratación. Es decir, una tarea lenta y engorrosa, realizada inevitablemente mediante muestreo y con una vigencia en los resultados perjudicada debido a que constantemente se están produciendo contrataciones en el seno de las administraciones. Sin embargo, las circunstancias han cambiado desde hace unos años y estas dificultades no son ya motivo para retrasar el conocimiento del papel que juega la Economía Social, y las cooperativas como parte de ella, en calidad de proveedora de bienes y servicios para la Administración Pública.

La Ley 30/2007, de 30 de octubre, Ley de Contratos del Sector Público (en adelante LCSP), introdujo las figuras del Perfil del Contratante y del Registro de Contratos del Sector Público, aplicaciones informáticas destinadas a facilitar, por medio de una ficha informativa *online*, la transparencia de la contratación pública y el acceso a la documentación contenida en los expedientes de contratación así como a la difusión de la tramitación y el resultado final de la misma. Posteriormente, el RDL 3/2011, de 14 de noviembre, publicó el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (en adelante TRLCSP) que derogaba la ley del 2007 pero confirmando la operatividad tanto del Perfil del Contratante como del Registro de Contratos. De esta forma, se simplifica y agiliza enormemente el acceder a los datos, características e importes de las adjudicaciones impulsadas desde la Administración Pública, con excepción de la llamada contratación menor⁴ cuya publicación en el Perfil del Contratante no es obligatoria⁵.

⁴ Aquella que se materializa en expedientes de contratación cuyos importes no superan un importe presupuestado de 18.000 € sin IVA, límite que se eleva hasta 50.000 € para el caso de contratos de Obras. La incidencia de estos contratos en el conjunto de los importes adjudicados es mínima, a pesar de ser muy numerosos (Razquin Lizarraga, 2011:76), debido a los pequeños importes que conllevan. El contrato menor, por la muy amplia libertad que confiere al órgano contratante, se presta a un uso discrecional por parte de la Administración que algunos autores califican de indebido (Moreno Molina, J.A. y Pleite Guadamillas, F., 2009:656 y 748). No es infrecuente encontrar llamadas de atención sobre el riesgo de deslegalización procedimental que conllevan estos contratos (Candela Talavera, J.E., 2011:87); (Gimeno Feliú, J.M., 2008:49) e incluso se aboga por su sustitución por otro tipo de procedimiento simplificado que permita preservar los principios que han de inspirar la contratación pública (Gimeno Feliú, J.M., 2010:209); (Moreno Molina, J.A., 2009:212). No obstante, también hay opiniones positivas acerca de este tipo de contrato (Díaz-Pinto Ruiz, A., 2008:73)

⁵ Razón por la que no se han podido tener en cuenta en la investigación. De todas formas, la AGAV ha publicado en su Perfil del Contratante algunos, muy pocos, contratos menores que, por coherencia, se han eliminado de la investigación.

En el caso de la CAPV, su peculiar estructura administrativa conlleva que las competencias se repartan entre el ejecutivo autónomo, es decir el Gobierno Vasco, también llamado Administración General Autonómica Vasca (en adelante, AGAV), y las tres Diputaciones Forales, cada una con competencia sobre su propio Territorio Histórico, amén de las distintas Administraciones Locales, especialmente las de las tres capitales provinciales (Caño, J., 1997); (Castells, J.M., 1986); (Corcuera Atienza, J., 1991); (Elícegui Mendizábal, L. 1991).

2. LOS PERFILES DEL CONTRATANTE EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO

Centrando la cuestión en los tres niveles institucionales citados, Gobierno, Diputaciones y Capitales, y como paso previo al análisis de la presencia de las cooperativas en su contratación administrativa, parece oportuno hacer una revisión de las características de las aplicaciones informáticas que atienden el Perfil del Contratante en cada uno de dichos niveles.

Comenzando por el Perfil del Contratante del Gobierno Vasco, hay que decir en primer lugar que existen dos aplicaciones que proporcionan acceso a la información de los expedientes de contratación desde la fecha de entrada en funcionamiento de este Perfil, a finales de 2008. Por un lado, los expedientes publicitados antes de octubre de 2010 son accesibles a través de una búsqueda histórica de expedientes mientras que los posteriores a dicha fecha lo son por medio de la versión actual del buscador incluido en la aplicación informática *online*.

Aunque es posible encontrar expedientes en los que no figuran los documentos de adjudicación sin que consten como desistidos, desiertos o similar, la información allí contenida es casi siempre suficiente para identificar la gran mayoría de los adjudicatarios y los importes adjudicados por lo que es posible calcular el porcentaje de expedientes adjudicados a cooperativas así como los importes adjudicados correspondientes. Por comparación de estas adjudicaciones a favor de cooperativas con el conjunto de las adjudicaciones, se puede cuantificar la participación de las cooperativas en el conjunto de la contratación pública impulsada desde la AGAV.

En cuanto a las tres Diputaciones Forales, cada una tiene su propia aplicación del Perfil del Contratante. Así, la Diputación Foral de Gipuzkoa publica los expedientes y las adjudicaciones por separado, distinguiendo también entre expedientes activos e históricos. Otra característica que diferencia este Perfil del anterior es que entre los expedientes históricos propone una gama de tipos de contrato bastante más amplia que la que se puede encontrar en la versión activa. Así por ejemplo, se diferencia entre contratos de servicios y de consultoría, o entre contratos de gestión de servicio público, de concesión de obras y de concesión administrativa. Sin embargo, la versión activa propone una tipología de tipos de contrato similar a la que ofrece el Perfil del Gobierno Vasco.

Por su parte, el Perfil de la Diputación Foral de Bizkaia es más parecido al empleado por el ejecutivo autonómico pero sólo permite el acceso completo a la información, y en concreto a las resoluciones de adjudicación, a los usuarios previamente registrados. Además, la búsqueda de resultados es, al menos en apariencia, más confusa debido al sistema de filtros implementado. Con todo, la mayor dificultad efectos de la investigación se presenta en el contenido del Perfil puesto que el número de expedientes que se localiza es anormalmente bajo y esto plantea serias dudas acerca de la validez de los resultados.

En cuanto a la Diputación Foral de Álava, también distingue entre contratos antiguos y actuales, no permitiendo en aquéllos filtrar resultados salvo por adjudicaciones provisionales y definitivas o entre adjudicaciones y formalizaciones. En el caso de los contratos actuales se añaden otras posibilidades como licitación abierta, anuncio previo o pendientes de adjudicación.

Las tres capitales provinciales⁶, Bilbao, Donostia-San Sebastián y Vitoria-Gasteiz , también tienen sus propias aplicaciones del Perfil del Contratante, cada una con sus peculiaridades. La primera ofrece información abundante desde el ejercicio 2007, éste inclusive, si bien se mezclan los anuncios relativos a las contrataciones con otros de distinta naturaleza. Por su parte, el Perfil de la capital guipuzcoana presenta graves problemas de funcionamiento y con frecuencia se encuentra fuera de servicio. Por último, el Perfil de la capital alavesa sólo distingue entre expedientes en período de licitación, pendientes de adjudicación o adjudicados. Y además, una consulta de estos últimos sin introducir ningún

⁶ Otras entidades locales también poseen sus Perfiles, algunas de ellas importantes en términos de población o actividad económica, y que no se han analizado aunque se deje aquí constancia de su existencia: Barakaldo, Tolosa, Irún, Durango, Llodio y otros.

otro tipo de filtro sólo arroja veinticuatro resultados lo que induce a pensar que se trata de una información claramente deficitaria.

Por lo tanto, de los tres niveles institucionales citados, sólo el Perfil del Contratante correspondiente al ejecutivo autónomo proporciona una información fiable y completa para analizar la presencia de las cooperativas.

Los contratos públicos se apoyan en la ejecución presupuestaria de los capítulos 2 y 6 de los presupuestos públicos⁷ correspondientes a los gastos corrientes y a las inversiones respectivamente. Los importes presupuestados en estos capítulos en las instituciones cuyos Perfiles del Contratante se han descrito, se muestran en la Tabla 1 siguiente:

Tabla 1. Presupuestos públicos de las principales administraciones públicas de la CAPV (en miles de euros)

	2010	2011	2012	TOTAL	%
Gobierno Vasco	3.811.871	3.793.630	3.776.597	11.382.099	71,32%
3 Diputaciones	1.017.144	910.105	739.795	2.667.044	16,71%
3 Capitales	620.792	652.533	635.634	1.908.959	11,96%
TOTAL				15.958.101	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de EUSTAT y presupuestos públicos de las capitales

Es razonable asumir que la importancia de la contratación pública en estas instituciones es proporcional a los importes que figuran en estos capítulos 2 y 6 de sus presupuestos. Por ello, y a la vista de lo heterogéneo de las características de los respectivos Perfiles del Contratante, se ha centrado la investigación en los resultados proporcionados por el Perfil del Contratante de la AGAV, ya que se ha considerado que la información es

⁷ De acuerdo con la clasificación económica de los presupuestos (Albi, E.; González Páramo, J.M.; López Casanovas, G., 1998); (De Juan Asenjo, O., 1989); (Jiménez García, A., 1994); (Mallado, J.A.; Lucuix, I. y Franco, A., 2004).

suficientemente representativa del estado de la contratación pública en la CAPV. Asimismo, y con objeto de que la vigencia de los resultados sea lo mayor posible, la investigación se ha limitado a los tres últimos ejercicios, es decir al período entre 2010 y 2012⁸.

3. INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PERFIL DEL CONTRATANTE DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL AUTONÓMICA VASCA

La información contenida tanto en la versión histórica como en la actual es básicamente la misma y está muy vinculada a cuestiones jurídicas que exceden el marco de este trabajo. A continuación se hace una revisión, a efectos meramente descriptivos, del contenido del Perfil del Contratante de la AGAV cuya estructura permite conocer para cada expediente publicado:

- Codificación alfanumérica del expediente.
- Entidades o Departamentos de la Administración impulsores y tramitadores de la contratación.
- Órgano de contratación pertinente.
- Importes presupuestado y adjudicado.
- Tipo de tramitación y procedimiento de adjudicación.
- Objeto contractual, naturaleza de la prestación y tipo de contrato de acuerdo a la naturaleza de la prestación: obras, suministros, etc.
- Pliegos de contratación y resoluciones de adjudicación.
- Otros detalles de la contratación tales como número de prórrogas, código CPV⁹, datos de contacto, duración del contrato y número de prórrogas, fechas de publicación en DOUE, etc.

En el análisis de los expedientes, se ha considerado que el Departamento impulsor de la contratación es aquél en cuyo presupuesto figura la partida presupuestaria que aporta los recursos financieros necesarios para la contratación. En definitiva, se trata del Departamento

⁸ La investigación se ha realizado a lo largo de 2013.

⁹ El código CPV, al igual que otros códigos como el CPA-2008, son consecuencia de distintas clasificaciones indicadas en documentos legales, la primera contenida en el Reglamento de la Comisión Europea (CE) nº 213/2008, de 28 de noviembre de 2007 (DOUE de 15 de marzo de 2008) y la segunda, contenida en el Reglamento de la Comisión Europea (CE) nº 451/2008, de 23 de abril de 2008 (DOUE de 4 de junio de 2008). Éste último Reglamento, además, incluye una tabla de equivalencia entre la clasificación CPA-2008 y la clasificación CPV, lo cual es de sumo interés ya que el Anexo II del TRLCSP incluye la equivalencia de la clasificación CPV con 27 subcategorías de contratos de Servicio que se han empleado en la investigación, como se verá más adelante.

que pone a disposición del expediente el crédito autorizado necesario¹⁰. Con frecuencia, éste mismo Departamento es quien figura como encargado de llevar adelante la tramitación del expediente aunque hay excepciones.

El Órgano de Contratación es una figura que viene determinada por las características del expediente, fundamentalmente el importe por el que se licita el contrato, y es intrascendente a los efectos de esta investigación.

El crédito autorizado, al que se acaba de hacer referencia unas líneas más arriba, señala el importe presupuestado por el que se licita el expediente, importe que puede ser igual o menor que el importe finalmente adjudicado. Este importe adjudicado es el que marca verdaderamente la magnitud de la contratación pública que se analiza y a cuya adjudicación optan las empresas al presentar sus propuestas.

El Perfil del Contratante clasifica los expedientes en distinto tipos de contrato en función de la naturaleza del objeto a contratar, bienes o servicios, de acuerdo con la tipología recogida en la LCSP, que es la misma que se encuentra en el vigente TRLCSP. Conforme a lo allí dispuesto, los contratos pueden ser de:

- Servicios.
- Suministros.
- Obras.
- Gestión de Servicios Públicos.
- Concesión de Obra Pública.
- Administrativo especiales.
- Mixtos.
- Privados.
- Colaboración entre Sector Público y Sector Privado.

Los cuatro primeros son los más importantes en cuanto a número de licitaciones e importes adjudicados por la AGAV, como se verá más adelante, y en especial los tres primeros. En lo que se refiere a los importes adjudicados, la preminencia de los contratos de Obras es absoluta.

¹⁰ Se trata de uno de los diferentes tipos de crédito empleados en la tramitación de expedientes de contratación (García Villarejo y Salinas Sánchez, J., 1994); (Pascual García, J., 1991).

En cuanto a los tipos de procedimiento por el que se tramitan los expedientes, la tipología recogida en aquéllos mismos textos legales es:

- Abierto.
- Restringido.
- Negociado (en sus dos variantes, con y sin publicidad).
- Diálogo Competitivo.
- Concurso de proyectos.

De los tipos de procedimiento mencionados, los dos primeros tienen carácter ordinario y por lo tanto son aplicables a cualquier clase de expediente, careciendo de límites en lo tocante a importes de licitación y adjudicación. Se diferencian, dicho de forma muy simplificada, en que en el procedimiento abierto, cualquier posible proveedor puede presentar su oferta siempre que cumpla con los requisitos de solvencia técnica y económica que se señalen en el expediente (Fernández Astudillo, J.M., 2008:69 y ss.); (Rodríguez López, P., 2010:439 y ss.), mientras que en el procedimiento restringido se selecciona previamente a los proveedores que pueden proponer ofertas, selección que se realiza en base a unos criterios indicados en el expediente y que han de estar relacionados con el objeto contractual además de no ser coincidentes con lo exigido en materia de solvencia (Rodríguez López, P., 2010:443).

El procedimiento negociado, por el contrario, tiene carácter excepcional y su utilización sólo es posible en aquellos supuestos recogidos tanto en la LCSP como en el TRLCSP (Fernández Astudillo, J.M., 2008:561 y ss.); (Rodríguez López, P., 2010:449 y ss.). Al contrario que lo que ocurre en los procedimientos ordinarios, el abierto y el restringido, el procedimiento negociado tiene casi siempre limitadas las cantidades a licitar y a adjudicar. Sin embargo, su tramitación es administrativamente más sencilla, y por lo tanto más rápida¹¹, pues tan sólo requiere contactar con un mínimo de proveedores. Con dichos proveedores se entabla un proceso de negociación (Blanco López, F., 2011); (Rodríguez López, P., 2010:449); (Pérez Delgado, M. y Rodríguez Pérez, R.P.2013:4); (Yáñez Sánchez, G., 2013:120). que desemboca en la adjudicación motivada del contrato a la propuesta más ventajosa. La selección de los proveedores a contactar debe hacerse también mediante criterios elegidos siguiendo la pauta utilizada en el procedimiento restringido (Moreno

¹¹ Al igual que ocurre con los contratos menores, algunos autores señalan el riesgo que supone el uso abusivo de este tipo de contrato.

Molina, J.A. y Pleite Guadamillas, F., 2009:737). La simplificación administrativa del procedimiento lo convierte en uno de los más empleados por la Administración Pública hasta el punto que no son pocas las opiniones que hablan de abuso en su utilización (Gimeno Feliú, J.M., 2010:205); (Moreno Molina, J.A., 2004), calificación que también se suele extender a los contratos menores, como se ha mencionado antes¹².

Finalmente, el Diálogo Competitivo (Parada, R. 2010:280 y ss.); (Fernández Astudillo, J.M., 2008:594 y ss.) y el Concurso de proyectos (Fernández Astudillo, J.M., 2008:602 y ss.); (Jiménez Rius, P., 2008), (Moreno Molina, 2011); (Rodríguez López, P., 2010:463 y ss.) son dos nuevos tipos de procedimiento introducidos en el TRLCSP, junto con una serie de medidas destinadas a racionalizar la contratación pública. Su uso está aún poco extendido, no siendo aplicables con carácter general, aunque todo indica que están destinados a tener una fuerte presencia futura en los contratos administrativos, especialmente el primero.

El Perfil del Contratante también publica la descripción del objeto contractual, que se incluye en la documentación del expediente. Las características recogidas en dicha descripción son fundamentales para definir los criterios de adjudicación, bien sean de selección de proveedores en el caso de los procedimientos restringido y negociado, bien sean de la valoración de las propuestas de los licitadores.

Los Pliegos son parte de la documentación del expediente, a la que se ha venido haciendo referencia en las líneas que anteceden a ésta, y que se hace pública a efectos de que los licitadores potenciales conozcan la materia y detalles del contrato de forma que puedan presentar sus proposiciones con respeto a los principios que rigen la contratación pública¹³. Básicamente, son de dos tipos: los Pliegos de Cláusulas Administrativas y Los Pliegos Técnicos (Hernández-Lahoz Ortiz, P., 2009:8) y ambos pueden ser de carácter general o particular (Parada, R., 2010:269 y ss.). Su interés para la investigación radica en el hecho de que en ellos se explicita el tipo de contrato y de procedimiento, el importe licitado y, aunque no siempre, la partida presupuestaria sobre la que se autoriza el crédito lo que permite identificar al Departamento impulsor de la contratación con arreglo a lo indicado más arriba.

¹² Ver nota a pie de página nº 3.

¹³ Estos principios son: libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos (Rodríguez López, P., 2010:26y ss.).

La Resolución de Adjudicación es otro documento incluido en el expediente y que resulta de gran importancia para la investigación puesto que en ella se explicita cuál es el importe de adjudicación y quién o quiénes son los adjudicatarios. Esto último permite afirmar si el expediente ha sido, en todo o en parte, adjudicado a una cooperativa y, en el caso de adjudicarse por lotes, el importe adjudicado a cada uno. Lamentablemente, no es infrecuente la omisión de este importante documento en el Perfil del Contratante de la AGAV lo que ha obligado en estos casos a extraer la información de la ficha resumen informativa que constituye parte del Perfil del Contratante¹⁴. La LCSP preveía dos tipos de Resolución de Adjudicación, Provisional y Definitiva, dualidad que desapareció en el TRLCSP, pero que obviamente está presente en los expedientes analizados que fueron publicados en fecha anterior a la entrada en vigor del RDL del 2011.

El Perfil del Contratante de la AGAV incluye también otras informaciones, bien por imperativo legal como es el caso de la publicación de los Pliegos en Boletines Oficiales, bien por aportar datos importantes acerca del contrato, como por ejemplo si se prevén posibles prórrogas y cuántas, datos de contacto tanto para detalles administrativos como para los específicamente técnicos, etc. También se incluye el código CPV¹⁵ del expediente lo que puede permitir otros tipos de investigaciones, como se verá más adelante.

4. RESULTADOS BASADOS EN EL PERFIL DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL AUTONÓMICA VASCA

Se han analizado 2.136 expedientes de contratación de los que sólo 102 han sido adjudicados a sociedades cooperativas total o parcialmente¹⁶, lo que supone un 4,78% del conjunto (García Aréjula, J.M. y Bakaikoa Azurmendi, B., 2015).

Estos 2.136 expedientes suponen unas adjudicaciones por valor de 2.716,919.282,34 € de los que sólo 47,809.345,12 € han sido adjudicados a las cooperativas en los 102

¹⁴ Aunque son casos esporádicos, lo cierto es que es posible encontrar en el Perfil del Contratante contradicciones entre lo indicado en la ficha y lo recogido en la Resolución de Adjudicación. En estos casos, se ha optado siempre por dar por válida la información de la Resolución pero ello provoca incertidumbre cuando sólo se dispone de la información de la ficha.

¹⁵ Ver nota a pie de página nº 8.

¹⁶ Si el adjudicatario era una UTE (Unión Temporal de Empresas) en la que al menos figuraba una cooperativa o en el expediente había algún lote adjudicado a una cooperativa, se ha computado como que todo el expediente se adjudica a la cooperativa. No se han identificado lotes adjudicados a UTEs en las que figure una cooperativa.

expedientes mencionados¹⁷. Esto supone sólo el 1,76% de los importes adjudicados¹⁸ dándose además la circunstancia de que un único expediente conlleva la adjudicación de 31.569.856,98 €, es decir del 66,03% del total adjudicado a las cooperativas. Si se hace abstracción de este expediente excepcional, la cuota de participación de las cooperativas en la contratación analizada desciende a hasta el 0,59%.

Esta circunstancia ha aconsejado analizar brevemente la concentración de las adjudicaciones a las cooperativas incluyendo y sin incluir el expediente extraordinario en cuestión. Como era de esperar, y si se incluye en el análisis este expediente extraordinario, 6 adjudicaciones, el 5,88% del total de 102, concentran el 80,06% de los importes adjudicados, llegándose al 90,28% de concentración con el 23,53% de los expedientes. Por el contrario, si se excluye el expediente en cuestión, la concentración, obviamente desciende pero aún así, 14 adjudicaciones, el 13,86%, concentran el 60,77% de los importes adjudicados. Para llegar al 80,01% del importe total adjudicado hay que ascender hasta el 34,65% de las adjudicaciones, 35 expedientes sobre el total analizado, que ahora es de 101 al haberse prescindido del expediente extraordinario.

Resulta llamativo, por lo reducido, el porcentaje de la presencia de las cooperativas en los contratos públicos impulsados desde la AGAV. Si se comparan estos datos con la aportación que hacen las cooperativas al PIB de la CAPV, aportación que tanto el Observatorio Vasco de Economía Social¹⁹ como el propio Departamento de Asuntos Sociales del Gobierno Vasco²⁰ cuantifican para 2010 en un 4,2% aproximadamente, se evidencia la situación de marginalidad que padecen las cooperativas en tanto que adjudicatarias de contratos públicos vascos, lo que resulta aún más sorprendente si se tiene en cuenta el hecho de que la promoción de la Economía Social constituye uno de los objetivos de actuación de los poderes públicos en su calidad de modelo económico de gestión a difundir, según se ha visto más arriba. Por ello cabría esperar que su papel como adjudicatario de contratos públicos fuese no ya similar sino incluso manifiestamente superior a su participación en el PIB.

¹⁷ Los importes adjudicados a UTEs en las que figuraba alguna cooperativa se han computado como adjudicados en su totalidad a la cooperativa. En el caso de adjudicación por lotes, sólo el importe del lote en cuestión se ha computado como adjudicado a la cooperativa.

¹⁸ Obsérvese que debido a los criterios utilizados para computar expedientes e importes adjudicados a las cooperativas, la participación real de éstas en la contratación analizada es aún menor.

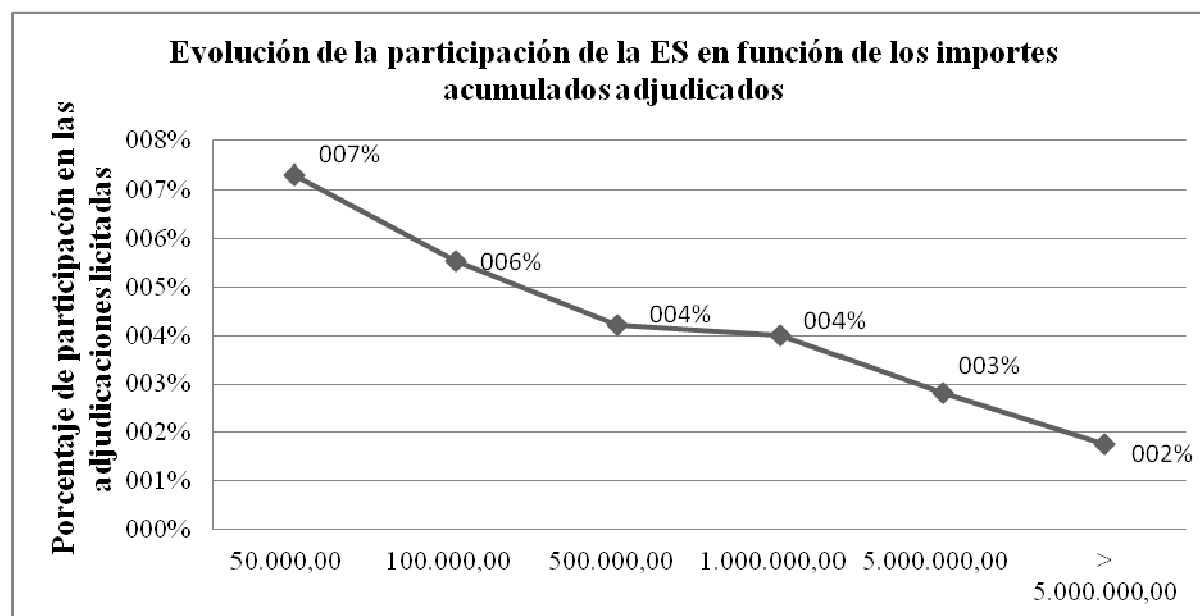
¹⁹ Informes de situación de la Economía Social Vasca 2010, página 39, y 2011, página 33.

²⁰ Informe "Estadística de la Economía Social. Informe del bienio 2008 - 2010 y avance de resultados para 2011", página 14.

Exceptuando la adjudicación por más de treinta y un millones de euros antes citada, el valor medio de las adjudicaciones a cooperativas se sitúa en 162.394,88 € mientras que el valor medio del conjunto de las 2.135²¹ adjudicaciones alcanza 1.278.852,19 €.

También puede ser interesante conocer cómo varía el porcentaje de adjudicación a favor de las cooperativas en función del importe adjudicado:

Gráfico 1. Importes acumulados de las adjudicaciones a favor de las cooperativas



Fuente: elaboración propia a partir de (García Aréjula, J.M. y Bakaikoa Azurmendi, B., 2015)

En el eje de abscisas se representa el límite superior de los importes adjudicados y en el de ordenadas el porcentaje de importes adjudicados a favor de las cooperativas en el conjunto de las 2.136 adjudicaciones analizadas²².

Es evidente que conforme los expedientes conllevan importes de adjudicación mayores, menor es la participación de las cooperativas en las adjudicaciones. Y esto sucede, además, de manera sistemática y no a partir de un determinado nivel de adjudicación. No obstante, cuando la adjudicación es inferior a 50.000 euros, la presencia de las cooperativas como adjudicatarias es sensiblemente mayor que la que corresponde a su aportación al PIB.

²¹ A los 2.136 expedientes antes citados hay que restarle el que corresponde a la adjudicación excepcional por importe de 31.569.856,98 €. De la misma forma, el conjunto de adjudicaciones a las cooperativas pasa a ser de 101 adjudicaciones, una menos que las inicialmente identificadas.

²² Indicar nuevamente que si se excluyese el expediente extraordinario cuya adjudicación a favor de una cooperativa supone un importe de más de treinta y un millones de euros, el número de expedientes sería de 2.135 y la gráfica caería en el último valor hasta el 0,59%, de acuerdo con lo indicado más arriba.

Incluso se igualan ambos valores²³ cuando los importes adjudicados están por debajo de los 500.000 euros. Dado que en el conjunto de los expedientes analizados, 1.828 de ellos están por debajo de éste límite, es decir un 85,58% del total, se concluye que es en los expedientes adjudicados por valores superiores al medio millón de euros en donde se desvanece la participación de las cooperativas en la contratación pública. Por otro lado, hay que tener en cuenta que en ese 85,58% se adjudica sólo un 7,74% de los más de dos mil setecientos millones de euros que componen el total de los importes adjudicados en los 2.136 expedientes analizados.

Cabe también preguntarse qué tipo de expedientes son los que han sido adjudicados a las cooperativas y si se diferencian del conjunto general en alguna de sus características. Un análisis más detallado permite aportar más información que se muestra a continuación en la Tabla 2.

Tabla 2. Número de adjudicaciones e importes adjudicados por tipo de contrato y procedimiento de tramitación (valores absolutos)

		Conjunto de los expedientes analizados.	Importes adjudicados en el conjunto de los expedientes analizados.	Expedientes adjudicados a cooperativas.	Importes adjudicados a cooperativas.
Nº de expedientes e importes adjudicados		2.136	2.761,919.282,34	102	47,809.345,12
Por procedimiento de tramitación	Abierto	912	2.331,838.846,59	37	43,341.843,74
	Restringido	103	203,740.353,36	1	179.360,00
	Negociado	1.120	181,281.554,39	64	4,288.141,38
	Otros	1	58.528,00	-	-
Por tipo de contrato	Servicios	1.423	661,350.248,87	77	9,610.685,26
	Suministros	448	271,521.701,49	19	34,260.409,78 (*)
	Obras	226	1.702,218.260,20	1	49.276,53
	Otros	39	126,829.071,78	5	3,888.973,55 (**)

²³ Se ha tomado la participación de las cooperativas en el PIB de la CAPV como umbral en torno al que valorar su presencia en la contratación pública de dicha Comunidad Autónoma. Ello no significa, tal y como se ha indicado más arriba, que dicha participación no deba ser superior de acuerdo con el compromiso que los poderes públicos tienen de cara a la promoción de la Economía Social en general y de las cooperativas en particular.

(*): incluye el expediente extraordinario por importe adjudicado de 31,569.856,98 cuyo objeto es el suministro de comidas preparadas a centros públicos dependientes del Departamento de Educación, tramitado por procedimiento Abierto.

(**): incluye un expediente por importe adjudicado de 2,715.000,00 € del tipo "Gestión de Servicios Públicos" cuyo objeto es el transporte en ambulancia para servicios no asistenciales en Gipuzkoa, tramitado por procedimiento Abierto.

Fuente: elaboración propia a partir de (García Aréjula, J.M. y Bakaikoa Azurmendi, B., 2015)

Expresando esta misma Tabla 2 en porcentajes, el resultado es:

Tabla 3. Número de adjudicaciones e importes adjudicados por tipo de contrato y procedimiento de tramitación (valores porcentuales)

		Conjunto de los expedientes analizados.	Importes adjudicados en el conjunto de los expedientes analizados.	Expedientes adjudicados a cooperativas.	Importes adjudicados a cooperativas.
Nº de expedientes e importes adjudicados		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Por procedimiento de tramitación	Abierto	42,70%	84,43%	36,27%	91,42%
	Restringido	4,82%	7,36%	0,98%	0,04%
	Negociado	52,43%	6,56%	62,75%	8,75%
	Otros	0,05%	0,00% (*)	-	-
Por tipo de contrato	Servicios	66,62%	23,94%	75,49%	19,42%
	Suministros	20,97%	9,82%	18,63%	7,26%
	Obras	10,58%	61,64%	0,98%	0,01%
	Otros	1,83%	4,57%	4,90%	0,82%

(*): el valor real es 0,00021%

Fuente: elaboración propia a partir de (García Aréjula, J.M. y Bakaikoa Azurmendi, B., 2015).

Cabe señalar la abundancia de expedientes adjudicados a las cooperativas mediante el procedimiento negociado pero que representan sólo una pequeña parte de los importes adjudicados ya que el 91,42% de los importes lo han sido mediante el procedimiento abierto, un porcentaje siete puntos superior al del conjunto de las adjudicaciones analizadas. Esto permite asegurar que las cooperativas no se benefician en absoluto de la menor rigidez que conllevan los procedimientos negociados, al contrario, puesto que, como se evidencia, los importes adjudicados a favor de las cooperativas son consecuencia de procedimientos abiertos

en mayor medida que en el conjunto de las adjudicaciones. Por otra parte, también se aprecia el bajo porcentaje que representan los importes adjudicados a las cooperativas por el procedimiento restringido, algo que es coherente con la adjudicación a aquéllas de expedientes de menor complejidad y presupuesto, que son habituales en el procedimiento restringido.

Tabla 4. Importes adjudicados a las cooperativas clasificados de acuerdo con la tipología de 27 categorías de contratos de Servicios indicada en el Anexo II del TRLCSP

	Categorías	Importes	Porcentaje sobre el total adjudicado a cooperativas por contratos de Servicios
1	Servicios de mantenimiento y reparación.	873.333,98	9,09%
2	Servicios de transporte por vía terrestre, incluidos los servicios de furgones blindados y servicios de mensajería, excepto el transporte de correo.	50.000,00	0,52%
3	Servicios de transporte aéreo: transporte de pasajeros y carga, excepto el transporte de correo.	-	-
4	Transporte de correo por vía terrestre y por vía aérea.	-	-
5	Servicios de telecomunicación.	-	-
6	Servicios financieros	-	-
7	Servicios de informática y servicios conexos.	662.318,82	6,89%
8	Servicios de investigación y desarrollo .	1.954.414,64	20,34%
9	Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros.	-	-
10	Servicios de investigación de estudios y encuestas de la opinión pública.	306.111,40	3,19%
11	Servicios de consultores de dirección y servicios conexos.	261.105,54	2,72%
12	Servicios de arquitectura; servicios de ingeniería y servicios integrados de ingeniería; servicios de planificación urbana y servicios de arquitectura paisajista. Servicios conexos de consultores en ciencia y tecnología. Servicios de ensayos y análisis técnicos.	865.328,49	9,00%
13	Servicios de publicidad.	139.093,20	1,45%
14	Servicios de limpieza de edificios y servicios de administración de bienes raíces.	-	-
15	Servicios editoriales y de imprenta, por tarifa o por contrato.	1.002.250,83	10,43%
16	Servicios de alcantarillado y eliminación de desperdicios: servicios de saneamiento y servicios similares.	-	-
17	Servicios de hostelería y restaurante.	179.029,84	1,86%
18	Servicios de transporte por ferrocarril.	-	-
19	Servicios de transporte fluvial y marítimo.	-	-
20	Servicios de transporte complementarios y auxiliares.	-	-

21	Servicios jurídicos.	-	-
22	Servicios de colocación y suministro de personal.	-	-
23	Servicios de investigación y seguridad, excepto los servicios de furgones blindados.	-	-
24	Servicios de educación y formación profesional.	1.411.515,32	14,69%
25	Servicios sociales y de salud.	899.596,00	9,36%
26	Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos .	21.240,00	0,22%
27	Otros servicios.	985.347,20	10,25%
	TOTAL SUMA	9.610.685,26	100,00%

Fuente: elaboración propia

También destaca el hecho de que más de las tres cuartas partes de los contratos adjudicados a las cooperativas son contratos de Servicios, casi diez puntos por encima del conjunto de las adjudicaciones, según se aprecia en la Tabla 3.

Esta preeminencia de los contratos de Servicio ha aconsejado profundizar algo más en este tipo de contratos. Para ello, se ha recurrido a la tipología de contratos de Servicio propuesta en el Anexo II del TRLCSP, compuesta por 27 categorías que vienen identificadas en ese mismo Anexo II con una equivalencia con la clasificación CPV, dato que figura entre la información suministrada por el Perfil del Contratante y que por lo tanto permite clasificar los expedientes analizados dando origen a la Tabla 4 mostrada arriba. En base a este análisis, se observa que 4 de las 27 categorías concentran más del 55% de los importes adjudicados. Estas categorías son:

- Servicios de I+D (categoría 8).
- Educación y Formación profesional (categoría 24).
- Editoriales e imprentas por tarifa o contrato (categoría 15).
- Otros servicios (categoría 27).

Finalmente, el tipo de contrato que mayores importes comporta, el de Obras, parece un terreno vedado a las cooperativas que sólo se adjudican un único expediente que representa sólo el 0,01% de los casi cuarenta y ocho millones de euros que se adjudican a las cooperativas en los 101 expedientes de los que resultan adjudicatarias.

5. CONCLUSIONES

La participación de las Cooperativas en la contratación pública del Gobierno Vasco se sitúa muy por debajo de lo que les correspondería atendiendo a la aportación que realizan al

PIB de la CAPV. Esta participación es aún más marginal si cabe si se tiene en cuenta que la Economía Social es un sector de actividad económica cuya promoción viene obligada por mandato constitucional y también por la vocación y deseo de los responsables políticos, si se atiende a las abundantes manifestaciones periódicas que éstos realizan en tal sentido.

Se ha podido también constatar que la participación de las cooperativas en la contratación desciende conforme se incrementa el importe adjudicado y también el elevado grado de concentración que registran los importes totales adjudicados ya que un único expediente supone más del 66% de dichos importes. Esto conlleva a todas luces un elevado riesgo de que esa participación, ya de por sí exigua, sea aún mucho menor al depender en tal alto grado de unas pocas adjudicaciones, o incluso de una sola.

Por otro lado, el análisis realizado sobre las adjudicaciones basadas en el tipo de contrato que mayor presencia de las cooperativas registra, el de Servicios, permite poner de relieve que el tipo de servicio predominante, en términos de importes adjudicados, es el de servicios de investigación y desarrollo seguido del de educación y formación profesional. Esta circunstancia acredita que, además de las ventajas que en términos de cohesión social y territorial es propia de las entidades de Economía Social, la actividad de las cooperativas está centrada en sectores de gran interés público.

Esta marginalidad de las cooperativas en la contratación pública tiene su origen en la escasa, por no decir nula presencia que tienen en las adjudicaciones de importes más importantes lo que debería llevar a la Administración a introducir algún tipo de medidas que compensase este desequilibrio, máxime cuando, como se ha visto, las cooperativas resultan adjudicatarias de menores porcentajes de importes a través de procedimientos que tradicionalmente se vienen considerando como más laxos, caso del procedimiento negociado, desmintiendo así los posibles argumentos en el sentido de que estas entidades gozan de una especial consideración y protección por parte de los poderes públicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBI, E.; GONZÁLEZ PÁRAMO, J.M. y LÓPEZ CASANOVAS, G. (1998) *Gestión Pública. Fundamentos, técnicas y casos*. Barcelona: Ariel.
- ALVES BAYER, M.; BERNETE GARCÍA, J; PÉREZ CARAZO, F.; GOMÁRIZ MORAGA, N. y RODRÍGUEZ ZUGASTI, L. (2010) *Hacia una contratación responsable. Propuestas para la incorporación de Criterios Sociales en la Contratación*

Publica en el ámbito de la Comunidad de Madrid. Madrid: Observatorio de la Exclusión Social y de los Procesos de Inclusión en la Comunidad de Madrid.

BERNAL BLAY, M.A. (2008) *Hacia una contratación pública socialmente responsable: las oportunidades de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.* En *Revista Aragonesa de Administración Pública, Monográfico X*, pp. 211 – 252.

BLANCO LÓPEZ, F. (2011) *El procedimiento negociado de adjudicación de los contratos administrativos. La negociación como elemento esencial y configurador del procedimiento.* En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 110, pp. 34 – 43.

CANDELA TALAVERO, J.E. (2011) *El fraccionamiento del objeto de los contratos públicos y la fraudulenta utilización del contrato menor.* En *Auditoría Pública*, nº 53, pp. 85 – 94.

CAÑO, J. (1997) *Teoría institucional del Estatuto Vasco.* Bilbao: Universidad de Deusto.

CASTELLS, J.M. (1986) *Reflexiones sobre la autonomía vasca.* Oñate: Instituto Vasco de Administración Pública.

COMIN OLIVERES, A. y GERVASONI VILA, L (coords). (2009) *Democracia Económica. Hacia una alternativa al Capitalismo.* Barcelona: Icaria.

CORCUERA ATIENZA, J. (1991) *Política y Derecho: la construcción de la Autonomía Vasca.* Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

DE JUAN ASENJO, O. (1989) *Introducción a la Hacienda Pública y la Política Económica.* Barcelona: Promoción y Publicaciones Universtarias, S.A.

DEPARTAMENTO DE EMPLEO Y ASUNTOS SOCIALES DEL GOBIERNO VASCO (2012) *Estadística de la Economía Social. Informe del bienio 2008 - 2010 y avance de resultados para 2011.* Vitoria - Gasteiz.

DEPARTAMENTO DE MEDIO AMBIENTE, PLANIFICACIÓN TERRITORIAL, AGRICULTURA Y PESCA DEL GOBIERNO VASCO (2011) *Programa de Compra y Contratación Pública Verde del Gobierno Vasco 2011 - 2014.* Vitoria-Gasteiz.

DÍAZ-PINTO RUIZ, A. (2008) *Peculiaridades, evolución normativa, requisitos, relexiones y práctica del contrato menor.* En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 81, pp. 69 – 72.

ELÍCEGUI MENDIZÁBAL, L. (1991) *Las instituciones forales.* En *VVAA, Estudios sobre el Estatuto de Autonomía del País Vasco*, pp. 1463 – 1499. Oñate: Instituto Vasco de Administración Pública.

FERNÁNDEZ ASTUDILLO, J.M. (2008) *Contratación Pública Tomos I y II.* Barcelona: Bosch.

- GARCÍA ARÉJULA, J.M. y BAKAIKOA, B. (2015) *El papel de la Economía Social en la contratación pública del Gobierno vasco entre 2010 y 2012*. En CIRIEC España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 82, pp. 207-232.
- GARCÍA VILLAREJO, A. y SALINAS SÁNCHEZ, J. (1994) *Manual de Hacienda Pública*. Madrid: Tecnos.
- GIMENO FELIÚ, J.M. (2010) *Novedades de la Ley de Contratos del Sector Público de 30 de octubre de 2007 en la regulación de la adjudicación de los contratos públicos*. Cizur Menor: Civitas.
- GIMENO FELIÚ, J.M. (2008) *El nuevo ámbito subjetivo de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público: Luces y sombras*. En Administración Pública, nº 176, pp. 9 - 54.
- GIMENO FELIÚ, J.M. (2006) *La nueva contratación pública europea y su incidencia en la legislación española. (La necesaria adopción de una nueva ley de contratos públicos y propuestas de reforma)*. Madrid: Civitas.
- JIMÉNEZ GARCÍA, A. (1994) *Hacienda Pública*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- HERNÁNDEZ-LAHOZ ORTIZ, P. (2009) *Aproximación al contenido de los Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares*. En Contratación Administrativa Práctica, nº 85, pp. 64 - 72.
- JIMÉNEZ RIUS, P.(2008) *Los concursos con jurado en la nueva LCSP*. En Contratación Administrativa Práctica, nº 72, pp. 57 -63.
- LESMES ZABALEGUI, S. (2010 a) *Guia de clàusules socials. Observatori de Polítiques Locals-*. Palma de Mallorca: Departament de Cooperació Local i Interior. Consell de Mallorca.
- LESMES ZABALEGUI, S. (2010 b). *Guía Práctica para la incorporación de cláusulas sociales en la Contratación Pública*. Granada: Delegación de Promoción Económica y Empleo - Área de Cultura, Juventud y Cooperación Local. Diputación de Granada.
- MALLADO, J.A.; LUCUIX, I. y FRANCO, A. (2004) *Contabilidad Pública*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MARTÍNEZ FONS, D. (2009) *Cláusulas sociales, libre competencia y contratación pública*. Documento de trabajo 153/2009. Fundación Alternativas.
- MEDINA ARNÁIZ, T. (2011) *Comprando para asegurar nuestro futuro: La utilización de la contratación pública para la consecución de los objetivos políticos de la Unión Europea*. En J.M. Gimeno Feliú (dir.) y M.A. Bernal Blay (coord.), *Observatorio de Contratos Públicos 2010*, pp. 43 - 104. Cizur Menor: Aranzadi.

- MORENO MOLINA, J.A. (2011) *¿Concurso de proyectos o procedimiento abierto?*. En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 113, pp. 26 – 28.
- MORENO MOLINA, J.A. (2009) “Un mundo para SARA”. *Una nueva categoría en el Derecho español de la contratación pública: los contratos sometidos a Regulación Armonizada*. En *Administración Pública*, nº 178, pp. 175 – 213.
- MORENO MOLINA, J.A. (2004) *Utilización incorrecta de Procedimiento Negociado sin publicidad*. En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 37, pp. 27 – 30.
- MORENO MOLINA, J.A. y PLEITE GUADAMILLAS, F. (2009) *La nueva Ley de Contratos del Sector Público. Estudio sistemático*. Madrid: La Ley.
- OVES - OBSERVATORIO VASCO DE ECONOMÍA SOCIAL. *Informes de situación de la Economía Social Vasca 2010 y 2011*. Disponibles en <http://www.oves-geeb.com/es/area-cientifico-academica>.
- PARADA, R. (2010) *Derecho Administrativo*. Madrid: Marcial Pons.
- PASCUAL GARCÍA, J. (1991) *Procedimientos de la Administración Financiera*. Madrid: Escuela de la Hacienda Pública.
- PÉREZ DELGADO, M. y RODRÍGUEZ PÉREZ, R.P. (2013) *Nulidad del procedimiento negociado si no existe previa negociación*. En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 127, pp. 4 - 6.
- RAZQUIN LIZARRAGA, M.M. (2011) *La Ley de Contratos del Sector Público: balance crítico, aplicación y novedades, en especial para los entes locales*. En *Administración Pública*, nº 186, pp. 53 – 89.
- REDONDO ZAPATA I.; JULIÁ, B.; QUINCOCES, J.L. y CANITROT, C. (2010) *Guía práctica de la Contratación Pública para las PYME*. Madrid: Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.
- RODRÍGUEZ LÓPEZ, P. (2010) *Los contratos del Sector Público (Comentarios)*. Madrid: Edisofer S.L.
- RUIZ DE CASTAÑEDA, A. y BERNAL BLAY, M.A.. (2011) *La contratación pública y el Derecho comunitario. Cuestiones pendientes*. En J.M. Gimeno Feliú (dir.) y M.A. Bernal Blay (coord.), *Observatorio de Contratos Públicos 2010*, pp. 23 - 42. Cizur Menor: Aranzadi.
- VALCÁRCEL FERNÁNDEZ, P. (2011) *Un paso de gigante hacia una contratación pública ambientalmente sostenible: La obligación de comprar vehículos de transporte por carretera limpios y energéticamente eficientes*. En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 112, pp. 48 – 60.

YÁÑEZ SÁNCHEZ, G. (2013) *Propuestas de mejora en la gestión de los procedimientos negociados*. En *Contratación Administrativa Práctica*, nº 127, pp. 112 - 120.

ECOTURISMO EN COMUNIDADES RURALES: ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS NEGATIVOS PARA LA POBLACIÓN LOCAL. UN ESTUDIO DE CASO

POR

Francisco ORGAZ AGÜERA¹ y

Pablo CAÑERO MORALES²

RESUMEN

En los últimos años han aparecido nuevas formas de turismo más sostenibles, donde existen elementos relacionados con el descanso, el disfrute y la protección del medio ambiente o el conocimiento de la cultura local, a través de políticas que favorecen la sostenibilidad del destino. En este sentido, el ecoturismo se configura como una tipología turística que se desarrolla en contacto con la naturaleza. Este turismo ayuda a mejorar el desarrollo socioeconómico de las comunidades locales, a la vez, que fomenta la conservación de los recursos naturales y el respeto hacia el medio ambiente. Aunque, esta tipología de turismo también genera importantes impactos negativos. El objetivo principal de esta investigación es analizar los impactos socioeconómicos, culturales y medioambientales percibidos por el ecoturismo por parte de los residentes de comunidades rurales de República Dominicana. La técnica de recolección de datos utilizada ha consistido en un cuestionario. Entre las principales conclusiones, cabe destacar que actualmente no se perciben impactos negativos, pero si hay una serie de elementos que hay que ir considerando, con la finalidad de que no se conviertan en un impacto a corto plazo para la comunidad rural.

Palabras clave: Ecoturismo, turismo comunitario, comunidad rural, percepción de los residentes, impactos negativos del turismo.

Claves ECONLIT: D12, L83, O12, 054.

¹ Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA), República Dominicana. Correo electrónico: franorgaz@utesa.edu

² Universidad de Córdoba, España. Correo electrónico: u72camop@uco.es

REVESCO N° 120 - Primer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

ECOTOURISM IN RURAL COMMUNITIES: ANALYSIS OF NEGATIVE IMPACTS TO THE LOCAL POPULATION. A CASE STUDY

ABSTRACT

In recent years, there are new forms of sustainable tourism, which related to rest, enjoyment and environmental protection or knowledge of local culture elements exist, through policies that promote sustainability of the destination. Ecotourism is configured as a type of tourism that it is developing in contact with the nature. This tourism also helps to improve the socio-economic development of local communities and promotes the conservation of natural resources and respect for the environment. Although, ecotourism also generates significant negative impacts. The purpose of this research is to analyze the economic, cultural and environmental benefits from ecotourism perceived by residents of rural communities in Dominican Republic. The methodology consists in the realization of a questionnaire. The main conclusion is that currently there are perceived negative impacts, but if there are a number of elements to be considered, in order to not become a short-term impact to the rural community.

Keywords: Ecotourism, Community based tourism, rural communities, perception of residents, negative impacts of tourism.

1. INTRODUCCIÓN

La actividad turística es una de las principales industrias económicas a nivel mundial, si bien, se han ido produciendo cambios significativos debido a que se ha pasado de un turismo de masas a un turismo alternativo que respeta el medio ambiente y donde el turista adquiere nuevas experiencias en contacto con la naturaleza, la cultura y los residentes del área geográfica. En los últimos años han aparecido nuevas formas de turismo más sostenibles, donde existen elementos relacionados con el descanso, el disfrute y la protección del medio ambiente o el conocimiento de la cultura local, a través de políticas que favorecen el desarrollo sostenible, debido sobre todo a que la sociedad está cada día más concienciada sobre los impactos negativos hacia la naturaleza, tanto por motivos económicos como sociales, repercutiendo esto en la calidad de vida de los residentes. En este sentido, la promoción del desarrollo turístico en zonas rurales de áreas en vías de desarrollo depende de diferentes factores de carácter social, político, económico y ambiental (López-Guzmán y Sánchez Cañizares, 2009).

Algunos autores (Vargas Sanchez *et al.*, 2007; Castillo Canalejo *et al.*, 2011) clasifican el turismo en dos grupos: turismo de masas y turismo alternativo. Este segundo grupo se caracteriza por desarrollar un turismo de forma más sostenible, donde se tienen en cuenta aspectos como el desarrollo socioeconómico de las comunidades locales, las potencialidades de los recursos naturales, culturales y patrimoniales locales, y la conservación y respeto hacia los recursos naturales y el medio ambiente. Dentro de este último grupo se clasifica el ecoturismo, que busca, a través de la explotación de los recursos naturales y culturales, fomentar el desarrollo de las comunidades locales y conservar los recursos naturales y culturales del destino.

La actividad ecoturística adquiere una gran relevancia en países en vías de desarrollo, debido a que a través de este sector puede mejorar el desarrollo socioeconómico de la población local (Gu y Ryan, 2008). Por esta razón, en los últimos años son frecuentes las investigaciones que tienen por finalidad conocer la percepción que tiene la comunidad local hacia el turismo y los factores que influyen en dicha percepción, destacando la importancia que tiene la interacción entre turistas y residentes, reconociendo que el éxito y la sostenibilidad del turismo dependen del apoyo que recibe por parte de las comunidades locales, y por tanto, si no existe dicho apoyo el residente no se mostrará dispuesto a trabajar en este sector (Pearce, 1994). Por tal motivo, es importante para los responsables políticos y empresarios conocer el apoyo de las comunidades locales al sector turístico (Akis *et al.*, 1996), aunque también es importante conocer el de otros *stakeholders*. En este sentido, el turismo también genera costes negativos para la comunidad local, lo cual puede repercutir en la calidad de vida de los residentes, y provocar importantes trastornos medioambientales, así como la pérdida de la cultura local y problemas económicos para los residentes.

El objetivo principal de esta investigación es conocer los impactos negativos percibidos por el ecoturismo por parte de los residentes de comunidades rurales. El área de estudio se localiza en República Dominicana, en concreto en las comunidades de Imbert (Puerto Plata), donde se realiza una de las principales actividades complementarias al turismo de sol y playa: ecoturismo en el área natural protegida Monumento Natural Saltos de la Damajagua. Los impactos negativos analizados son de índole socioeconómica, cultural y medioambiental. Por otro lado, otros de los objetivos de este estudio es reforzar las investigaciones en el campo de la percepción de los impactos negativos de los residentes por el ecoturismo en comunidades rurales. La técnica de recolección de datos utilizada ha consistido en un cuestionario.

Para conseguir estos objetivos, este artículo se estructura tras esta introducción, en un segundo apartado donde se realiza una revisión de la literatura. En un tercer apartado se describe la situación actual del turismo en República Dominicana, para posteriormente, explicar la metodología de la investigación. En un quinto apartado se discuten los resultados del estudio, siguiéndole las conclusiones principales. Por último se muestran las referencias bibliográficas utilizadas por los autores.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

En los últimos años, muchos investigadores y autores han contribuido a la investigación en el campo del ecoturismo (Weaver y Lawton, 2007), desarrollándose análisis de la situación de esta tipología turística en diversas áreas geográficas, definiéndose el concepto de este término en numerosas ocasiones, llegando Fennell (2001) a identificar más de 85 definiciones de este concepto hasta el año 2001. Posteriormente, han aparecido otros conceptos, resaltando a nuestro juicio el dictado por Jalani (2012), que habla de ecoturismo para hacer referencia a aquel tipo de turismo que se desarrolla en áreas naturales y tiene como objetivo la conservación de las zonas naturales y el desarrollo de las comunidades locales.

Esta tipología turística está formada por los turistas que desarrollan actividades en contacto con la naturaleza; las actividades ecoturísticas como es la observación de flora y fauna, recorridos por la selva, safaris fotográficos, buceo, etc.; los destinos ecoturísticos o áreas geográficas naturales que tienen gran belleza natural e interés ecológico; la infraestructura ecoturística, formada por las áreas recreativas, aulas de naturaleza, carril de ciclo-turismo, centro de visitantes, miradores, senderos, observatorios, etc.; los guías de ecoturismo o personas encargadas de explicar los aspectos naturales y culturales del área natural; y los agentes locales que pueden ser afectados por las actividades del ecoturismo (Ingram y Durst, 1989; Fennel y Eagle, 1990; Williams, 1992; Puertas Cañaveral, 2007).

De esta manera, el turismo comunitario es una de las formas más adecuada de planificar el ecoturismo en un destino, haciendo referencia a la actividad que se fundamenta en la creación de productos turísticos bajo el principio básico de la necesaria participación de la comunidad local, y donde se pretende reducir el impacto negativo y reforzar los impactos positivos del turismo en la naturaleza (Casas Jurado *et al.*, 2012.). Así, Scheyvens (1999) sugiere que este término de turismo comunitario se use solamente para los casos donde los miembros de la población local tienen un alto control de las actividades y los beneficios. Por

otro lado, esta forma de turismo ha sido objeto de crítica por razones neocolonialistas, por su excesiva centralización en lo medioambiental, por su dependencia de las Organizaciones No Gubernamentales y por las deficiencias existentes desde la perspectiva del desarrollo de la comunidad local (Blackstock, 2005; Manyara *et al.*, 2006; Ruiz *et al.*, 2008). Para Hiwaski (2006), el turismo comunitario tiene varios objetivos: en primer lugar, la conservación de los recursos naturales, patrimoniales y culturales; en segundo lugar, el desarrollo socioeconómico de las comunidades locales; y en tercer lugar, la calidad recibida por la demanda turística en el destino geográfico.

En este sentido, la puesta en marcha de un turismo comunitario a través de actividades ecoturísticas, puede generar impactos negativos para la comunidad rural, y pueden ser de índole socioeconómica, cultural y medioambiental. En primer lugar, los impactos económicos negativos de la actividad turística son aquellos derivados de los costes provocados por las fluctuaciones de la demanda turística, la inflación derivada de la actividad turística y las distorsiones en la economía local (OMT, 1998). Además, existen otros como el hecho de que los beneficios financieros reportados por el ecoturismo no reviertan sobre la comunidad rural; la estacionalidad de ciertas actividades turísticas en contacto con la naturaleza, que sólo pueden realizarse en determinadas épocas del año; y, la seguridad y estabilidad política de un destino producido por atentados terroristas, hurtos a turistas o virus y/o enfermedades, sobre todo, en los países en vías de desarrollo (Puertas Cañaverl, 2007).

Por su parte, existen diversos impactos socioculturales negativos provocados por las visitas de los ecoturistas a un área geográfica: aparición de diferencias socioculturales entre la población residente y los turistas; escasa posibilidad de intervención en la toma de decisiones de la puesta en marcha del ecoturismo por parte de las comunidades locales; falta de reconocimiento en la labor desarrollada por parte de la población residente; necesidad de instrumentos que permitan una adecuada evaluación de los diversos impactos ambientales y socioculturales que se puedan generar en el destino; peligro de establecer la actividad turística como el único sector económico en el área geográfica, provocando impactos negativos en otros sectores económicos del destino; aceleración de los cambios sociales de la población residente en el destino ecoturístico; falta de obtención de beneficios económicos y sociales de los proyectos desarrollados en el área geográfica; impactos que afectan a la cohesión poblacional, es decir, mientras un grupo apoya el proyecto ecoturístico, otro no está a favor, generando esto diversas manifestaciones sociales en el destino y provocando enfrentamientos entre los residentes locales (Pérez de las Heras, 1999; Wearing y Neil, 2000).

En otro sentido, existen impactos negativos hacia la naturaleza en el destino producido por el ecoturismo (Del Reguero Oxinalde, 1994). Estos pueden ser aplicables al caso del ecoturismo y se clasifican en tres apartados: a) aquellos provocados por la construcción de infraestructuras, equipamientos y servicios: la creación de los servicios mínimo y de alojamiento provoca, en el menor de los casos, un deterioro en el medio natural, que posteriormente se maximiza con el producido por la energía, la utilización y contaminación de agua, y la eliminación de residuos sólidos; b) aquellos causados por las actividades que realizan los propios ecoturistas: los ecoturistas, en el menor de los casos y aunque realicen actividades en grupos pequeños, provocan en el medio natural unos impactos negativos, que varían de intensidad según el tipo de actividad que desarrollen (senderismo, safaris, paseos en bicicleta, etc.); c) aquellos provocados por el número de visitantes que visitan un determinado lugar al mismo tiempo: mientras mayor sea el grupo que realiza la actividad ecoturística mayor será el impacto que estos visitantes provoquen en el medio natural.

En este mismo sentido, el ecoturismo además puede ocasionar tres tipos de conflictos en las zonas naturales, destacando los siguientes: a) contaminación ambiental, visual y acústica: la construcción de equipamientos que no estén integrados con el entorno natural y el paisaje, así como la contaminación acústica, pueden llegar a provocar la pérdida y la huida de numerosos animales en la zona. Además, la emisión de gases provocados por los medios de transportes son muy perjudiciales, debido a que emiten sustancias tóxicas y perjudiciales para todos los seres vivos que habitan y visitan la zona; b) modificación de la flora y fauna: la visita de los ecoturistas a un área natural provoca modificaciones en el comportamiento de la flora y de la fauna (desgaste del suelo, huida de especies de fauna, etc.); c) explotación de agua y energía: la actividad turística en general es una consumidora potencial de agua y como tal se debe de controlar el consumo de la misma. El consumo de energía provoca una emisión de gases en el área que conlleva a que la calidad ambiental disminuya (Puertas Cañaveral, 2007).

Por tanto, el ecoturismo es una actividad económica que puede fomentar el desarrollo socioeconómico, cultural y medioambiental de un destino, pero que requiere de una planificación adecuada, que tiene como finalidad controlar las posibles desviaciones provocadas por esta actividad, que pueden transformarse en impactos negativos para las comunidades locales. Así, el grado de desarrollo turístico de un lugar o región condiciona la percepción de los *stakeholders* de los efectos de dicha actividad (Doxey, 1975).

3. EL TURISMO EN REPÚBLICA DOMINICANA

El turismo en República Dominicana se caracteriza por un turista que visita el país para alojarse en hoteles-resort “todo incluido” (Moreno Gil *et al.*, 2002). En este aspecto, el turismo de sol y playa debe adaptarse a las nuevas expectativas de la demanda, y para ello se deben comercializar una serie de actividades complementarias a esa tipología de turismo. Cabe resaltar que, en este país, el turismo es una de las principales actividades socioeconómicas (Villarreal y Van Der Horst, 2008).

Actualmente, y como se refleja en la figura 1, República Dominicana cuenta con seis polos turísticos (Agosín *et al.* 2009, Orgaz Agüera 2014), que pasamos a desarrollar a continuación.

Figura 1. Distribución geográfica de los polos turísticos de República Dominicana



Fuente: Elaboración propia, a partir de Google Maps

La región sureste del país (número 1, figura 1) presenta el principal desarrollo turístico de sol y playa del país, con destinos consolidados a nivel mundial, como son Punta Cana, La Romana, Bayahibe y Bávaro. Ahí se encuentra el área protegida más visitada del país, Parque Nacional del Este, beneficiándose de las excursiones que hacen los turistas de los hoteles-resort a la Isla Saona. Por su parte, el segundo destino de República Dominicana es la capital del país, Santo Domingo (número 2, figura 1), que se caracteriza por viajeros de negocios, lo

que ha significado también un descenso del turismo de sol y playa en sus zonas de playas de Boca Chica y Juan Dolio. En la región norte y noroeste destaca el desarrollo turístico de sol y playa y deportivo, en concreto en Puerto Plata (número 3, figura 1), en ocasiones beneficiando algunas otras provincia cercanas, menos desarrolladas turísticamente pero con gran potencial, como es el caso de Montecristi y Dajabón. También destaca el ecoturismo, sobre todo en el Monumento Natural Saltos de la Damajagua. En el centro del país están las ciudades de Constanza y Jarabacoa (número 4, figura 1), donde se encuentran los principales destinos de montaña de República Dominicana, destacando la zona más alta de la región del Caribe: Pico Duarte. Al noreste se localiza la península de Samaná (número 5, figura 1), donde existe un rápido crecimiento del turismo inmobiliario, además del propio turismo de sol y playa, el turismo de cruceros y el ecoturismo, destacando este último con la visita al Parque Nacional Los Haitises y la observación de la ballena jorobada. Por último, en la costa suroeste (número 6, figura 1) existe un enorme potencial ecoturístico, pero no está lo suficientemente desarrollado, si bien, empiezan a incorporarse pequeñas empresas locales que ofertan excursiones por las áreas protegidas.

De esta forma, República Dominicana cuenta con numerosas potencialidades ecoturísticas, pero existen diversas acciones que no se están desarrollando adecuadamente, entre las que destacan los inadecuados modelos de marketing de la actividad ecoturísticas, la promoción de las áreas protegidas, la creación de actividades ecoturísticas aprovechando el potencial de determinadas zonas del país o el establecimiento de una cuantía económica en la entrada de algunas áreas protegidas (Castellanos Verdugo y Orgaz Agüera, 2013). En este aspecto, han aparecido importantes impactos medioambientales en zonas turísticas, debido a la construcción de grandes complejos hoteleros (Orgaz Agüera, 2013), provocando la alteración de numerosas especies de flora y fauna.

Así, en lo relacionado con las áreas naturales, la Ley 202-04 de Áreas Protegidas del año 2004 clasifica en seis categorías de manejo las áreas protegidas de República Dominicana, formando parte todas ellas del Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SINAP) del país (tabla 1). Centrándonos en el recurso natural objeto de este estudio (Monumento Natural Saltos de la Damajagua), éste forma parte de la categoría número tres de áreas protegidas del SINAP. Este recurso se aprovecha, principalmente, de las actividades complementarias de los turistas de sol y playa que visitan los hoteles-*resort* de la provincia de Puerto Plata, a través de una oferta de ecoturismo y turismo activo.

Tabla 1. Áreas protegidas de Puerto Plata según categorías de manejo

Categoría de protección	Denominación del área
Áreas de Protección Estricta (Categoría I UICN)	1. Santuario de Mamíferos Marinos Estero Hondo
Parques Nacionales (Categoría II UICN)	2. Parque Nacional la Hispaniola
Monumentos Naturales (Categoría III UICN)	3. Monumento Natural Laguna Cabarete y Goleta. 4. Monumento Natural Loma Isabel de Torres. 5. Monumento Natural Saltos de la Damajagua.
Áreas de Manejo de Hábitat/Especies (Categoría IV)	6. Refugio de vida Silvestre Bahía Luperón.
Paisajes Protegidos (Categoría VI UICN)	7. Vía Panorámica Santiago-La Cumbre-Puerto Plata.
Área Protegidas Municipal (No clasificada UICN)	8. Parque Nacional Litoral Norte de Puerto Plata.

Fuente: Elaboración propia

El Monumento Natural Saltos de la Damajagua forma parte del Sistema Nacional de Áreas Protegidas de República Dominicana desde el 30 de junio de 2004. La extensión de esta área natural es de 6km² (600 hectáreas), albergando la cuenca del río que lleva su mismo nombre. Esta área protegida tiene una peculiaridad en cuanto a su manejo, debido a que es un recurso que se administra bajo la modalidad de co-manejo, entre diferentes organizaciones e instituciones: Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales; Asociación de Guías del Río Damajagua; Ministerio de Turismo; Gobernación provincial Puerto Plata; Ayuntamiento de Imbert; Asociación de Hoteles, condominios y establecimientos comerciales de Playa Dorada; la Administración del Monumento Natural; y, los propietarios del terreno del Monumento Natural. Este recurso natural y turístico se explota a través del turismo comunitario, debido a que son las comunidades locales quienes gestionan, planifican y obtienen los beneficios provenientes del área protegida. Los principales atractivos de esta zona natural son el río Damajagua, donde se realiza una caminata por el curso del río,

sorteando las diferentes dificultades que ofrece el recorrido, en contacto con diferentes especies de flora y fauna, con equipos y guías. Además se ofertan varios servicios más, como restaurante buffet, bar, tiendas con productos artesanales, fotografías y vídeos, y zapatos para la actividad. Este lugar está dotado con un Centro de Visitantes, baños, senderos y parking para los vehículos. Actualmente, el año 2013 cerró con más de 56.000 visitas, un 10% más que el año anterior, consolidando el progreso constante de visitantes a esta área natural, que tienen como principal demanda un 30% aproximadamente de excursionistas dominicanos y un 70% de turistas extranjeros (Heriberto Finke y Gómez Santana, 2014).

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El trabajo de campo de esta investigación ha sido dirigido a la población local que habitan en las comunidades rurales, localizadas en las proximidades de un recurso turístico natural, localizada en concreto en la provincia de Imbert (Puerto Plata, al norte de República Dominicana), es decir, en el tercer polo turístico del país. En concreto, las comunidades locales que aquí se localizan se benefician de la actividad turística del área protegida Monumento Natural Saltos de la Damajagua, aunque, también desarrollan actividades económicas del sector primario, como son la agricultura y la ganadería, de las cuales también depende muchas familias de estas comunidades.

La técnica de recolección de datos ha consistido en el cuestionario, utilizada para conocer las opiniones, percepciones y valoraciones sobre los impactos del turismo en las comunidades rurales de esta región. Esta técnica se ha realizado en las comunidades de Imbert próximas al Monumento Natural Saltos de la Damajagua, y que se benefician del turismo de esta área protegida. El cuestionario fue presentado en español, tras la realización de un pre-test de 21 cuestionarios que ayudo a observar las posibles debilidades en las preguntas. Con el objetivo de garantizar la validez del cuestionario, la estructura seguida se ha basado en estudios previos realizados en otros destinos geográficos por parte de diferentes investigadores (Nicholas *et al.*, 2009; Gursoy *et al.*, 2009; Byrd *et al.*, 2009; Gursoy *et al.*, 2010). El cuestionario quedo estructurado en cuatro partes diferenciadas: (1) impactos socioeconómicos negativos del ecoturismo; (2) impactos culturales negativos del ecoturismo; (3) impactos medioambientales negativos del ecoturismo; y, (4) perfil sociodemográficos de la población local encuestada.

El primer modelo de cuestionario y antes de iniciar el trabajo de campo, se sometió a un pre-test con la finalidad de conocer la aptitud del instrumento para recoger la información de la investigación. Se analizaron aspectos como la correcta selección de las variables, la claridad del enunciado de las preguntas, la fluidez en la exposición de las mismas, el orden o la claridad de las instrucciones. El cuestionario final se obtuvo tras un pre-test con 30 estudiantes de las carreras de turismo y administración de empresas de la Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA). Así, la validez de contenido se ha asegurado gracias al proceso de pre-test en tres fases: elaboración del cuestionario a partir de la teoría y la literatura previa, la doble revisión y corrección del mismo y el test piloto. El proceso de depuración de ítems fue realizado a través del cálculo del coeficiente alfa de *Cronbach*. De esta manera, el número total de ítems en un principio era de 24, pero tras la realización del pre-test se ha quedado en un cuestionario final de 14 ítems. Por tanto, el proceso de depuración realizado ha sido muy exhaustivo, quedando eliminado cualquier ítem que presentara duda en la veracidad de sus respuestas.

El cuestionario se realizó entre los meses de marzo y abril de 2014 por parte de uno de los autores de esta investigación, que además tenía como misión explicar el propósito del estudio a los encuestados y responder las posibles preguntas del cuestionario que no comprendieran estos. En total, el número de cuestionarios válidos fue de 576 (tabla 2), obteniendo un error muestral del 4,03% y un nivel de confianza del 95%, teniendo en cuenta que el número de residentes es de 22.058 habitantes (ONE, 2010).

Tabla 2. Ficha de la investigación

Población objetivo	22.058 habitantes
Ámbito geográfico	Comunidades de Imbert (Puerto Plata)
Temporalidad	Marzo-Abril, 2014
Método de captación	Entrevista personal
Procedimiento	Muestreo Aleatorio Simple
Nivel de confianza	95%
Error muestral	4,03%
Cuestionarios válidos	576

Fuente: Elaboración propia

Las preguntas de las tres primeras secciones fueron respondidas a través de la Escala de *Likert* de cinco puntos. Las preguntas de la sección cuatro eran cerradas con diferentes

respuestas, y hacían referencia al perfil sociodemográfico de los residentes de estas comunidades rurales. El índice alfa de *Cronbach* de los ítems es de 0,815. En este sentido, aunque normalmente se considera aceptable una escala si su alfa de *Cronbach* está por encima de 0,7 (Nunnally y Bernstein, 1994), en el caso de escalas de pocos ítems, la investigación ha sugerido que son aceptables valores superiores a 0,6 (Black y Porter, 1996; Petrick y Backman, 2002). Una vez cerrado el proceso de recepción de los cuestionarios se procedió a la informatización y tabulación de los datos mediante la creación de una base de datos en el programa Microsoft Excel 2010, para su posterior utilización en el programa estadístico IBM SPSS 22.

5. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y DISCUSIÓN

En la tabla 3 se muestran las características sociodemográficas de los residentes encuestados en las comunidades rurales de Imbert (Puerto Plata) próximas al Monumento Natural Saltos de la Damajagua.

Tabla 3. Perfil sociodemográfico de los residentes

Variable (n=576)	Frecuencia	(%)
Sexo		
Hombre	313	54,3
Mujer	263	45,7
Edad		
18-25	120	20,8
26-34	125	21,7
35-44	194	33,7
45-54	69	12,0
55-64	48	8,3
65 o mas	20	3,5
Tamaño del hogar		
Individual	2	0,3
2 miembros	33	5,7
3 miembros	238	41,3
4 miembros	236	41,0
5 o más miembros	67	11,6
Actividad laboral		
Estudiante	105	18,2
Trabajador cuenta propia	70	12,2
Trabajador cuenta ajena	164	28,5
Desempleado	159	27,6
Jubilado	30	5,2

Ama de casa	48	8,3
Trabaja en el turismo		
Si	171	29,7
No	405	70,3

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que el 54,3% de los encuestados han sido hombres, destacando un gran número de residentes en los grupos de edades de 35-44, 26-34 y de 18-25 años. El 41,3% viven en un hogar con 3 miembros, y el 41,0% en una casa con 4 miembros. En cuanto a la actividad laboral, el 28,5% trabajan por cuenta ajena, pero hay un grupo importante de personas desempleadas (27,6). Un gran porcentaje de los residentes (70,3%) en la comunidad rural no trabajan. Por tanto, el ecoturismo es una actividad económica que no genera mucho empleo para los residentes de las comunidades rurales cercanas. Por su parte, se encontró asociación entre si trabaja o no en turismo y el sexo (*Chi-cuadrado de Pearson* = 4.568; $p = 0,033$), la edad (*Chi-cuadrado de Pearson* = 46.299; $p = 0,000$), la cantidad de personas que viven en el mismo hogar (*Chi-cuadrado de Pearson* = 7.866; $p = 0,097$) y la actividad profesional (*Chi-cuadrado de Pearson* = 71.191; $p = 0,000$).

En la tabla 4 se pueden observar los impactos socioeconómicos negativos del ecoturismo obtenidos por los residentes en las comunidades rurales. Así, se pueden observar que las medias sobre los cinco puntos de la Escala de *Likert* son bajas, por lo tanto, la mayoría de los residentes en la comunidad rural piensan que el ecoturismo no está generando impactos negativos socioeconómicos en la comunidad. En este sentido, el peligro puede venir en un futuro por dos elementos: en primer lugar, el ecoturismo puede genera impactos negativos en la cultura de la comunidad local (Liu y Var, 1986; Weaver y Lawton, 2004) y, en segundo lugar, puede incrementar la prostitución en las comunidades (Dyer *et al.*, 2007; Nunkoo y Ramkissoon, 2011). De esta manera, el ecoturismo puede contribuir a mejorar la situación económica de la comunidad rural (Gursoy y Rutherford, 2004).

Tabla 4. Impactos socioeconómicos negativos del ecoturismo

Ítems	Media
El ecoturismo proporciona malestar en la comunidad rural	1,73
El ecoturismo genera impactos negativos en la cultura local	1,85
El ecoturismo incrementa los precios en la comunidad	1,75
El ecoturismo aumenta la criminalidad en la comunidad	1,70
El ecoturismo proporciona menos aparcamientos a los residentes	1,63
El ecoturismo provoca contaminación acústica en particular	1,65
El ecoturismo incrementa la prostitución en la comunidad	1,81

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, en la tabla 5 aparecen los impactos culturales negativos percibidos en las comunidades rurales. Al igual que en la tabla anterior, la valoración media se ha calculado a través de la Escala de *Likert* de cinco puntos. En este aspecto, y aunque actualmente los impactos culturales negativos no son un problema para las comunidades rurales, se debe prestar atención a los elementos que pueden generar que el ecoturismo diluya la identidad de la cultura de la población local (Pizam, 1978; Jurowski *et al.*, 1997; Ap y Crompton, 1998). Así, no se observa ahora mismo, ni a corto plazo, que el ecoturismo deteriore los recursos culturales en las comunidades rurales próximas al Monumento Natural Saltos de la Damajagua. Por tanto, para los residentes de estas comunidades rurales, el ecoturismo puede contribuir a conservar la cultura local (Dyer *et al.*, 2007).

Tabla 5. Impactos culturales negativos del ecoturismo

Ítems	Media
El ecoturismo deteriora los recursos culturales	1,66
El ecoturismo diluye la identidad de la comunidad rural	1,80

Fuente: Elaboración propia

En otro sentido, en la tabla 6 se muestran los impactos medioambientales negativos obtenidos por la población residente. De igual manera que anteriormente, los resultados muestran la media sobre la Escala de *Likert* de cinco puntos. Los dos más importantes a tener en cuenta son que el ecoturismo puede modificar y alterar el hábitat de la flora y la fauna (Ahmed y Krohn, 1992; Koenen *et al.*, 1995; Andereck *et al.*, 2005) en el recurso Monumento Natural Saltos de la Damajagua y comunidades próximas. Si bien, también cabe resaltar que en un futuro la construcción de nuevas infraestructuras para el turismo pueden convertirse en

un problema para la comunidad local (Dyer *et al.*, 2007; Nunkoo y Rarmkissoon, 2011), debido a los importantes impactos negativos que puede generar para la población residente. Así, el ecoturismo puede ayudar a conservar los recursos naturales (Ross y Wall, 1999).

Tabla 6. Impactos medioambientales negativos del ecoturismo

Ítems	Media
El ecoturismo daña el recurso natural Saltos de la Damajagua	1,70
El ecoturismo altera la flora y fauna en la comunidad	1,86
El ecoturismo genera contaminación ambiental	1,76
El ecoturismo crea infraestructura turística que impactan negativamente	1,79
El ecoturismo modifica el hábitat de la flora y fauna	1,93

Fuente: Elaboración propia

En este sentido, este mismo análisis de los datos se ha comparado entre residentes que trabajan en el ecoturismo (29,7%) y aquellos que no lo hacen. Así, en la tabla 7 se puede observar que los residentes que trabajan en la actividad ecoturística perciben, generalmente, los impactos más altos que los que no trabajan en este sector económico; solamente, aquellos relacionados con que el ecoturismo incrementa la prostitución en la comunidad y que el ecoturismo diluye la identidad de la comunidad rural, son percibidos más altos por los residentes que no trabajan en el ecoturismo.

Tabla 7. Comparación de la percepción según población que trabaja o no en ecoturismo

Ítems	Trabaja	No trabaja
Impactos sociales	Media	
El ecoturismo proporciona malestar en la comunidad rural	1,93	1,71
El ecoturismo genera impactos negativos en la cultura local	1,89	1,85
El ecoturismo incrementa los precios en la comunidad	1,79	1,75
El ecoturismo aumenta la criminalidad en la comunidad	1,89	1,68
El ecoturismo proporciona menos aparcamientos a los residentes	1,70	1,62
El ecoturismo provoca contaminación acústica en particular	1,77	1,73
El ecoturismo incrementa la prostitución en la comunidad	1,71	1,82
Impactos culturales	Media	
El ecoturismo deteriora los recursos culturales	1,82	1,64

El ecoturismo diluye la identidad de la comunidad rural	1,77	1,80
Impactos medioambientales	Media	
El ecoturismo daña el recurso natural Saltos de la Damajagua	1,73	1,70
El ecoturismo altera la flora y fauna en la comunidad	1,98	1,85
El ecoturismo genera contaminación ambiental	1,79	1,76
El ecoturismo crea infraestructura turística que impactan negativamente	1,86	1,79
El ecoturismo modifica el hábitat de la flora y fauna	2,07	1,92

Fuente: Elaboración propia

De forma general, se ha podido observar que las puntuaciones medias obtenidas de la Escala de *Likert* de cinco puntos son bajas, por lo que actualmente no se contemplan importantes impactos negativos en las comunidades rurales donde se localiza el Monumento Natural Saltos de la Damajagua.

6. CONCLUSIONES

El objetivo principal de esta investigación es conocer los impactos socioeconómicos, culturales y medioambientales negativos percibidos por el ecoturismo por parte de los residentes de comunidades rurales, en concreto, de aquellas localizadas en las proximidades al recurso natural y turístico Monumento Natural Saltos de la Damajagua. Los principales resultados obtenidos en esta investigación pueden servir para que los gestores del Monumento Natural Saltos de la Damajagua conozcan cuales son las valoraciones negativas sobre el ecoturismo realizado en el área protegida a través del turismo comunitario. En este sentido, cabe resaltar que la percepción de los residentes hacia impactos negativos en sus comunidades rurales aún es baja, lo cual pone de manifiesto que el ecoturismo se está desarrollando de forma respetuosa hacia la cultura, los habitantes y la naturaleza local. En todo caso, es importante ir teniendo en cuenta los siguientes cinco aspectos:

- a) El ecoturismo puede diluir a corto plazo la identidad de la cultura de la población local.
- b) El ecoturismo puede incrementar la prostitución en las comunidades rurales.
- c) El ecoturismo puede llegar a deteriorar los recursos culturales en las comunidades rurales próximas al Monumento Natural Saltos de la Damajagua.
- d) El ecoturismo puede modificar y alterar el hábitat de la flora y la fauna.

- e) La construcción de nuevas infraestructuras para el turismo pueden convertirse en un problema para la comunidad local, debido a los importantes impactos que puede generar para la población residente.

Así, todos ellos no representan una amenaza actualmente para la comunidad local y el Monumento Natural Saltos de la Damajagua, si bien, si es recomendable controlarlos para evitar que a corto o medio plazo se conviertan en un problema para el destino, afectando negativamente a la calidad de vida de la población rural residente que habitan en estas comunidades, y que tienen al turismo como parte del motor del desarrollo de su región. Por su parte, la percepción de los residentes que trabajan en el ecoturismo es más alta que de aquellos que no trabajan en este sector económico, pudiendo deberse a que este grupo tiene más conocimiento sobre las acciones que se realizan en el destino para desarrollar el turismo y como pueden repercutir en la comunidad y la naturaleza.

Lo que sí es importante resaltar es que el ecoturismo no está generando una gran cantidad de empleos en las comunidades rurales, al igual que tampoco está fomentando la creación de empresas locales. En este sentido, y viendo que las valoraciones sobre los impactos negativos en el destino son bajas por parte de los residentes, se podría concluir con que la población local se siente cómoda desarrollando otras actividades en la comunidad, como son la agricultura y la ganadería, debido a que no aprovechan el ecoturismo del Monumento Natural Saltos de la Damajagua para aumentar el número de empresas locales, y por consecuencia, el número de empleos, que podrían fomentar la reducción de desempleo en la comunidad. Aunque en todo momento, la planificación de la actividad ecoturística tiene que venir acompañada de estrategias participativas (Kuper *et al.*, 2010), y teniendo en cuenta a todos los *stakeholders* locales, pero sobre todo, la población local, que debe ser los principales beneficiarios del ecoturismo.

Entre las limitaciones del estudio, en primer lugar se entiende que un estudio longitudinal realizado en varios momentos temporales hubiese sido, sin lugar a duda, mucho más apropiado y atractivo de acuerdo con los objetivos de la investigación, pero la insuficiencia de recursos de índole temporal, económico y humano, nos ha llevado a inclinarnos por una investigación de carácter transversal. En segundo lugar, el estudio está planteado únicamente desde el punto de vista de la población rural, dificultando la difusión de los descubrimientos a otros grupos de interés relevantes para el turismo. En tercer lugar, los datos recopilados hacen referencia a un ámbito geográfico y a un único sector y categoría.

Entre las futuras líneas de investigación está, en primer lugar, realizar este estudio en otros destinos ecoturísticos de República Dominicana, con la finalidad de comparar los resultados obtenidos en ambos recursos, y poder analizar de manera global la percepción de los residentes dominicanos sobre el ecoturismo y sus impactos negativos para las comunidades rurales próximas. En segundo lugar, resultaría atractivo llevar a cabo nuevas investigaciones cuyo diseño fuera longitudinal respecto al tiempo para conocer como varían, no sólo, las percepciones de los residentes con respecto a las acciones emprendidas en la actividad ecoturística, sino también observar otras como la lealtad del visitante. En tercer lugar, replicar el cuestionario en otros ámbitos para poder validarlo externamente, y así conocer su eventual utilidad para medir las percepciones de otros grupos de interés. De esta forma, se podría elaborar un modelo de cuestionario para medir de forma periódica y sistemática las percepciones, y establecer, en su caso, medidas correctoras y/o de mejora.

BIBLIOGRAFÍA

- AGOSÍN, M.; MANZANO, O.; RODRÍGUEZ-BALZA, R. y STEIN, E. (2009) *La ruta hacia el crecimiento sostenible en la República Dominicana: Fiscalidad, competitividad, institucionalidad y electricidad*. Santo Domingo: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- AHMED, Z.U. y KROHN, F.B. (1992) Marketing India as a tourist destination in North America—challenges and opportunities. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 11, nº 2, pp. 89-98.
- AKIS, S.; PERSISTIANIS, N. y WARNER, J. (1996) Resident's attitudes to tourism development: the case of Cyprus. *Tourism Management*, vol. 17, nº 7, pp. 481-494.
- ANDERECK, K.L.; VALENTINE, K.M.; KNOPF, R.C. y VOGT, C.A. (2005) Resident's perceptions of community tourism impacts. *Annals of Tourism Research*, vol. 32, nº 4, pp. 1056-1076.
- AP, J. y CROMPTON, J. (1988) Developing and testing a tourism impact scale. *Journal of Travel Research*, nº 37, pp. 120-130.
- BLACK, S. A. y PORTER, L. J. (1996) Identification of the critical factors of TQM. *Decision Science*, vol. 27, nº 1, pp. 1-21.
- BLACKSTOCK, K. (2005) A critical look at community based tourism. *Community Development Journal*, vol. 40, nº 1, pp.39-49.

- BYRD, E.T.; BOSLEY, H.E. y DRONBERGER, M.G. (2009) Comparisons of stakeholder perceptions of tourism impacts in rural eastern North Carolina. *Tourism Management*, vol. 30, nº 5, pp. 693-703.
- CASAS JURADO, A.C.; SOLER DOMINGO, A. y JAIME PASTOR, V. (2012) El turismo comunitario como instrumento de erradicación de la pobreza: Potencialidades para su desarrollo en Cuzco (Perú). *Cuadernos de Turismo*, nº 30, pp. 91-108.
- CASTELLANOS VERDUGO, M. y ORGAZ AGÜERA, F. (2013) Potencialidades ecoturísticas de la República Dominicana. *TURyDES: Revista de Investigación en Turismo y Desarrollo Local*, vol. 6, nº 14, pp. 1-9.
- CASTILLO CANALEJO, A. M.; LÓPEZ-GUZMÁN, T. y MILLÁN VÁZQUEZ DE LA TORRE, G. (2011) Delimitación conceptual y consideraciones en torno al turismo industrial minero. *TURyDES, Revista de Investigación en Turismo y Desarrollo Local*, vol. 4, nº 9, pp. 1-15.
- DEL REGUERO OXINALDE, M. (1994) *Ecoturismo. Nuevas formas de turismo en el espacio rural*. España: Bosch.
- DOXEY, G. V. (1995) *A causation theory of visitor-resident irritants: Methodology and research inferences. In the impact of tourism*. Sixth annual conference proceeding of the travel research Association. San Diego.
- DYER, P.; GURSOY, D.; SHARMA, B. y CARTER, J. (2007) Structural modeling of resident perceptions of tourism and associated development on the Sunshine Coast, Australia. *Tourism Management*, nº 28, pp. 409-422.
- FENNELL, D.A. (2001) A content analysis of ecotourism definitions. *Current Issues in Tourism*, nº 4, pp. 403-421.
- FENNELL, D.A. y EAGLES, P. (1990) Ecotourism in Costa Rica: A conceptual framework. *Journal Park and Recreation Administration*, vol. 1, nº 1, pp. 23-34.
- GU, H. y RYAN, C. (2008) Place attachment, identity and community impacts of tourism – The case of Beijing Hutong. *Tourism Management*, nº 29, pp. 637-647.
- GURSOY, D. y RUTHERFORD, D. G. (2004) Host attitudes toward tourism: An improved structural model. *Annals of Tourism Research*, vol. 31, nº 3, pp. 495-516.
- GURSOY, D.; CHI, C.G. y DYER, P. (2009) An examination of local's attitudes. *Annals of Tourism Research*, nº 36, pp. 723-726.
- GURSOY, D.; CHI, C.G. y DYER, P. (2010) Local's attitudes toward mass and alternative tourism: The case of Sunshine Coast, Australia. *Journal of Travel Research*, nº 49, pp. 381-394.

- HERIBERTO FINKE, C. y GÓMEZ SANTANA, R. (2014) *Espacios Naturales Protegidos de la provincia de Puerto Plata*. Puerto Plata: Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
- HIWASAKI, L. (2006) Community-based tourism: A pathway to sustainability for Japan's protected areas. *Society and Natural Resources*, vol. 19, nº 8, pp. 675-692.
- INGRAM, C.D. y DURST, P.B. (1989) Nature oriented tour operators: Travel to developing countries. *Journal Travel Research*, vol. 2, nº 28, pp. 11-15.
- JALANI, J. O. (2012) Local People's Perception on the Impacts and Importance of Ecotourism in Sabang, Palawan, Philippines. *Procedia: Social and Behavioral Sciences*, nº 57, pp. 247-254.
- JUROWSKI, C.; UYSAL, M. y WILLIAMS, D.R. (1997) A theoretical analysis of host reactions to tourism. *Journal of Travel Research*, nº 36, pp. 3-11.
- KOENEN, J.; CHON, K.S. y CHRISTIANSON, D. (1995) Effects of tourism growth on air quality: The case of Las Vegas. In LEE MEADOW, H.; SIRGY, M.J. y RAHTZ, D.R. (Eds.) *Developments in Quality-of-Life Studies in Marketing*, nº 5, pp. 158-159.
- KUPER, D.; RAMÍREZ, L. y TRONCOSO, C.A. (2010) Política turística y planificación: ¿de las estrategias centralizadas a las estrategias participativas?. *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 14, nº 331 (41).
- LIU, J.C. y VAR, T. (1986) Residential attitudes toward tourism impact in Hawaii. *Annals of Tourism Research*, vol. 13, nº 2, pp. 193-214.
- LÓPEZ-GUZMÁN, T. y SÁNCHEZ CAÑIZARES, S.M. (2009) Turismo comunitario y generación de riqueza en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso en El Salvador. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, nº 99, Tercer Cuatrimestre 2009, pp. 85-103.
- MANYARA, G.; JONES, E. y BOTTERILL, D. (2006) Tourism and poverty alleviation: The case for indigenous enterprise development in Kenya. *Tourism, Culture and Communication*, vol. 7, nº 1, pp. 19-37.
- MORENO GIL, S.; CELIS SOSA D. F. y AGUILAR QUINTANA, T. (2002) Análisis de la satisfacción del turista de paquetes turísticos respecto a las actividades de ocio en el destino: El caso de República Dominicana. *Cuadernos de Turismo*, nº 9, pp. 67-84.
- NICHOLAS, L.; THAPA, B. y KO, Y. (2009) Resident's perspectives of a World Heritage site – The Pitons Management Area, St. Lucia. *Annals of Tourism Research*, vol. 36, nº 3, pp. 390-412.
- NUNNALLY, J. y BERNSTEIN, I. (1994) *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.

- NUNKOO, R. y RAMKISSOON, H. (2011) Developing a community support model for tourism. *Annals of Tourism Research*, vol. 38, nº 3, pp. 964-988.
- OMT (1998) *Introducción al turismo*. Madrid: Organización Mundial del Turismo.
- ONE (2010). IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010: Informe General. Disponible en: http://censo2010.one.gob.do/volumenes_censo_2010/vol1.pdf Acceso: [01 de mayo de 2014]
- ORGAZ AGÜERA, F. (2013) Análisis del impacto ambiental en República Dominicana a través de la ley sobre medio ambiente y recursos naturales. *DELOS, Revista de Desarrollo Local Sostenible*, vol. 6, nº 17, pp. 1-10.
- ORGAZ AGÜERA, F. (2014) El ecoturismo en los humedales: Análisis de las potencialidades de República Dominicana. *Rosa dos Ventos*, vol. 6, nº 1, pp. 4-18.
- PEARCE, P.L. (1994) Tourist-resident impact: Examples and emerging solutions. In W.F. THEOBALD (Ed.) *Global tourism: the next decade* (pp. 103-123). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- PÉREZ DE LAS HERAS, M. (1999) *La guía del ecoturismo o cómo conservar la naturaleza a través del turismo*. Madrid: Mundi Prensa.
- PETRICK, J. F. y BACKMAN, S. J. (2002) An examination of the construct of perceived value for the prediction of golf travelers' intentions to revisit. *Journal of Travel Research*, vol. 41, nº 1, pp. 38-45.
- PIZAM, A. (1978) Tourism's Impacts: The Social Costs to the Destination Community as Perceived by its Residents. *Journal of Travel Research*, vol. 16, nº 4, pp. 8-12.
- PUERTAS CAÑAVERAL, I. (2007) *Ecoturismo en las Reservas de la Biosfera*. Granada: Universidad de Granada.
- ROSS, S.L. y WALL, G. (1999). Evaluating ecotourism: the case of North Sulawesi, Indonesia. *Tourism Management*, vol. 20, pp. 673-682.
- RUIZ, E.; HERNÁNDEZ, M.; COCA, A.; CANTERO, P. y DEL CAMPO, A. (2008) Turismo comunitario en Ecuador. Comprendiendo el community-based tourism desde la comunidad. *PASOS: Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, vol. 6, nº 3, pp. 399-418.
- SCHEYVENS, R. (1999) Ecotourism and the Empowerment of Local Communities. *Tourism Management*, nº 20, pp. 245-49.
- VARGAS SÁNCHEZ, A.; GARCIA-UGIDOS, S.; PLAZA, M. Á. y PORRAS, N.C. (2007) *Turismo industrial en la provincia de Huelva: Presente y Futuro*. Huelva: Cátedra Cepsa.
- VILLAREAL, R. y VAN DER HORST, A. (2008) Estrategia de competitividad turística de la República Dominicana. *ARA, Journal of Tourism Research*, vol.1, nº 1, pp. 15-28.

- WEARING, S. y NEIL, J. (2000) *Ecoturismo. Impacto, tendencias y posibilidades*. Madrid: Síntesis.
- WEAVER, D.B. y LAWTON, L.J. (2004) Visitor attitudes toward tourism development and product integration in an Australian urban-rural fringe. *Journal of Travel Research*, nº 42, pp. 286-296.
- WEAVER, D.B. y LAWTON, L.J. (2007) Twenty years on: The state of contemporary ecotourism research. *Tourism Management*, vol. 28, nº 5, pp. 1168-1179.
- WILLIAMS, P. (1992) A Local Framework for Ecotourism Development. *Western Wildlands*, vol. 18, nº 3, pp. 14-19.

EL DEBER DE LEALTAD Y SUS CONCRECIONES EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA¹

POR

Itziar VILLAFANEZ PÉREZ²

RESUMEN

Entre los deberes de los miembros de los órganos de gobierno de las diferentes entidades, vinculados al buen gobierno de éstas, destaca el deber de lealtad, derivado del deber de buena fe, y consistente en la obligación de actuar en interés de la entidad en caso de conflicto de intereses con ésta, subordinando los propios a favor de aquélla, salvo que se autorice tal situación. Se trata de un deber predicable tanto respecto de los miembros del órgano de administración, que deben gestionar el interés de la sociedad, como de los socios, tomando en consideración el fin común que deriva del contrato de sociedad. Este deber, al mismo tiempo se concreta en una serie de normas más precisas, relativas a la transparencia, la remuneración, la prohibición de competencia, la autocontratación, etc. Partiendo de lo anterior, este estudio recoge una comparativa de la regulación del deber de lealtad y sus distintas concreciones en las Leyes de cooperativas en España, tanto en relación con los administradores sociales, como de los socios en general, comparando ésta al mismo tiempo con la regulación de estos aspectos en el Derecho de sociedades en general, y en la Ley de Sociedades en General en particular, con el objetivo de obtener una visión general de la cuestión, base necesaria para poder profundizar en ella, planteando una serie de conclusiones o valoraciones preliminares.

Palabras clave: conflictos de intereses, transparencia, buena fe, administradores, socios.

¹ Actualización y revisión del trabajo presentado al XV Congreso de investigadores en economía social y cooperativa de CIRIEC-España, celebrado en Santander los días 25 y 26 de septiembre de 2014 (“Concreciones del deber de lealtad en la legislación cooperativa. Estudio comparado”).

Elaborado en el marco del proyecto de investigación del Ministerio de Economía y Competitividad “Las obligaciones de transparencia y lealtad de los administradores en las sociedades de capital y en las entidades no lucrativas: un enfoque uniformizador”.

² Doctora en Derecho Mercantil. Profesora de Euskal Herriko Unibertsitatea/Universidad del País Vasco. Miembro de GEZKI. Dirección de correo electrónico: itziar.villafanez@ehu.es.

REVESCO Nº 120 - Primer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Claves ECONLIT: K20, L33, P13, G39, Y10.

THE DUTY OF LOYALTY IN THE COOPERATIVE LAW. A COMPARATIVE STUDY

ABSTRACT

Among the duties of the government bodies' members of the different entities, which are connected to the good government, the duty of loyalty must be underlined. This duty, derived from the good-faith duty, obliges to act in the interest of the entity in case of conflict of interest, and to subordinate one's own interests, except when there is an authorisation. Loyalty duty is applicable both to managers, who must manage the entity's interest, and to partners, according to the common purpose derived from the company contract. This duty, at the same time, includes some particular rules, referred to transparency, remuneration, prohibition of competition, self-contracting... This essay compares the regulation of the duty of loyalty and its realizations in the different Cooperative Laws in Spain, both referring to the managers and to the partners, comparing this, at the same time, with the regulation of these aspects in companies' general legislation, and in the Spanish Corporate Enterprises Act in particular, in order to obtain a general view of the issue, a necessary basis to go more deeply into it, and suggesting some preliminary conclusions or assessments.

Keywords: conflict of interest, transparency, good faith, managers, members.

1. INTRODUCCIÓN: EL DEBER DE LEALTAD DE LOS SOCIOS Y DE LOS ADMINISTRADORES

El deber de lealtad consiste en la obligación de actuar en interés de la sociedad en caso de conflicto de intereses con ésta, subordinando los propios a favor de aquélla, salvo que ésta autorice tal actuación. Se trata de un deber que, junto al deber de cuidado del interés ajeno, deriva del deber de fidelidad, que al mismo tiempo ha de encuadrarse dentro del deber de diligencia y, en último término, en el deber genérico de buena fe. Por otra parte, se trata de un deber que afecta a las relaciones de gestión y de colaboración. Así, el deber de lealtad debe predicarse tanto respecto de los socios como de los administradores o gestores, imponiendo la obligación de orientar su actuación o gestión hacia la promoción del interés social, así como la de perseguir éste con preferencia a cualquier otro, o no actuar de forma incompatible con él. De este modo, el ámbito propio en el que opera el deber de lealtad será el de los conflictos

de intereses, implicando normalmente la prohibición de realizar ciertas conductas cuando supongan subordinar el interés social al propio o, en su caso, al de terceros (Ribas, 2010; Ribas, 2012; Oriol, 2013; Fernández de la Gándara, 2010.I).

Por lo que respecta a los socios, se trata de un deber que aquéllos asumen como consecuencia del propio contrato de sociedad, del que, lejos de ser un contrato limitado a establecer unas relaciones sociales, nace una sociedad como organización y como instrumento para conseguir un determinado fin común (Coutinho, 2002). Esto es, con el nacimiento de la sociedad surge un interés social propio e independiente al que pueda corresponder a los socios individualmente considerados, o incluso al de la mayoría de los socios (ver Arroyo, 2002), siendo el fin común el elemento vertebrador del contrato de sociedad. El deber de fidelidad del socio encontraría su origen en este fin común, implicando el deber general de promover el fin social, y de ejercer sus derechos y actividades con respeto a tal fin, debiendo subordinar sus intereses propios a éste (Ribas, 2010; Irakulis, 2013; Fernández de la Gándara, 2010.II – refiriéndose a las sociedades limitadas-). Ciertas posturas doctrinales consideran que el deber de lealtad no está vinculado a la condición de socio, sino a la de socio relevante (en especial, los socios de control), por lo que no afectaría a todos los socios ni a todas las sociedades. Rechazamos esta postura al entender el deber de lealtad como consustancial a la condición de socio, derivado de la buena fe y del deber de colaborar en la consecución del fin común. Cosa diferente es que la intensidad del deber de lealtad pueda variar atendiendo a la clase de sociedad de que se trate, en especial si se trata de una sociedad de rasgos personalistas o no³.

En cuanto a los administradores o gestores, debe partirse de que, por definición, éstos están al servicio de la consecución de los fines sociales, que es un interés ajeno al propio (Ribas, 2010). Desde una perspectiva histórica, la separación entre la propiedad del capital y el control efectivo y la gestión del empresario (la sociedad), han tenido como consecuencia la necesidad de establecer mecanismos de control de la actuación de los administradores o gestores, en especial para evitar que éstos supediten los intereses derivados de los fines sociales a los propios, esto es, para salvaguardar a la sociedad de una conducta desleal de aquéllos. Estos mecanismos son muy diversos: el sometimiento del órgano de administración a la junta o asamblea general (lo que en ciertos casos es más teórico que real), la delimitación legal y estatutaria de competencias de la administración, la posibilidad de impugnación de sus acuerdos, la regulación del funcionamiento del órgano de administración, el régimen de

³ Sobre todo ello puede verse: Irakulis, (2013) y Alonso Espinosa, (1996).

responsabilidad, las auditorías, la regulación de la capacidad para ser administrador, la extensión de la condición de administrador a personas al margen del órgano, etc. (Morillas, 2002).

Estas consideraciones son extensibles asimismo a las sociedades cooperativas, si bien deben tenerse en cuenta las particularidades propias de éstas, como el elemento mutual y la definición de la actividad cooperativizada (que forma parte de la causa del contrato de sociedad), o circunstancias como que al menos la mayoría de administradores deban ser socios de la cooperativa, estando éstos obligados a aceptar el cargo (en este sentido, en referencia a las normas sobre buen gobierno corporativo, Alfonso y Sánchez Ruiz, 2007). Como observamos en las siguientes páginas, sin embargo, el desarrollo de esta cuestión es distinta tanto entre las propias leyes de cooperativas como, notablemente, en comparación con la regulación de las sociedades de capital.

Este trabajo pretende ser un punto de partida para la reflexión y mejora de la legislación cooperativa, recogiendo de forma sistematizada y sucinta el estado de la regulación del deber de lealtad en la legislación relativa a esta clase de sociedades, y presentando una comparación genérica con la regulación de, en particular, las sociedades de capital. Se plantea, asimismo, una valoración preliminar sobre la cuestión. Para ello, se realiza en primer lugar un breve análisis de esta cuestión en la legislación societaria en general, y en la legislación sobre sociedades de capital en particular, presentando así la situación general y la relativa a las sociedades más comunes y referenciales desde el punto de vista jurídico en la práctica, para pasar, en segundo lugar, a mostrar la regulación concreta del deber de lealtad en las distintas leyes de cooperativas del Estado español y, finalmente, como se indicaba, presentar unas conclusiones y consideraciones preliminares.

2. EL DEBER DE LEALTAD EN EL DERECHO DE SOCIEDADES. EN PARTICULAR, LA REGULACIÓN DE LAS SOCIEDADES DE CAPITAL

Se recoge a continuación una breve descripción del estado de la cuestión en el Derecho de sociedades en general, y en la regulación de las sociedades de capital en particular, a los efectos de poder realizar una valoración preliminar de la legislación cooperativa a este respecto.

2.1. Las conductas desleales en la legislación societaria

2.1.1. Conductas desleales de los socios

Las concreciones del deber de lealtad que se suelen señalar en relación a los socios son diversas⁴, si bien las recogidas expresamente en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC) son escasas:

a) Prohibición de alcanzar acuerdos que lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o de terceros (art. 204): se trataría de acuerdos impugnables⁵. De este modo, queda patente que el interés de la sociedad sería un valor jurídico superior al de la mayoría (Arroyo, 2002).

b) Prohibición de voto en caso de conflicto de intereses: (art. 190 LSC) Cuando se trate de adoptar un acuerdo que autorice al socio a transmitir participaciones o acciones sujetas a una restricción legal o estatutaria, que le excluya de la sociedad, que le libere de una obligación o le conceda un derecho, o por el que se le facilite cualquier tipo de asistencia financiera, incluida la prestación de garantía, en su favor, así como cuando, siendo administrador, el acuerdo se refiera a la dispensa de las obligaciones derivadas del deber de lealtad. También se prevén otros supuestos en que en principio no se priva del derecho de voto al socio, aunque cabría la impugnación probándose el perjuicio.

Ha de indicarse que la doctrina también ha señalado en este punto las limitaciones de la mayoría en defensa de la minoría, y el deber de cooperar para alcanzar quóruns reforzados (Fernández de la Gándara, 2010.II). El principal motivo que explicaría el escaso desarrollo del deber de lealtad de los socios en la LSC es que se trata de una regulación dirigida a las sociedades de capital, habiendo sido mayor el desarrollo del deber de lealtad en la regulación de las sociedades personalistas, dado que la colaboración e implicación del socio es más intensa en ellas (Coutinho, 2002; Ribas, 2010). Así, por lo general, en las sociedades de

⁴ Así, por parte de la doctrina se han señalado algunas prohibiciones que se derivarían del deber de lealtad, que no están expresamente previstas por la legislación española, por ejemplo: usar informaciones societarias que perjudiquen a la sociedad; aprovechar en beneficio propio oportunidades de negocio de la sociedad, induciendo a la contraparte a negociar con él y no con la sociedad; difundir opiniones que desacrediten a la sociedad; impugnar acuerdos para presionar a la sociedad o a los socios dominantes; transmitir la participación social a un tercero “predador” (Coutinho, 2002; aunque hace referencia al Derecho portugués, son reflexiones válidas con carácter general).

⁵ Sobre la configuración del derecho de voto del socio y las orientaciones al respecto, y sus limitaciones, puede verse: Fernández de la Gándara (2010).

capital los derechos de los socios han tenido un mayor desarrollo normativo que sus obligaciones. Asimismo, debe hacerse notar que, a pesar de que esta diferencia se haya suavizado, el deber de lealtad de los socios es algo más severo en las sociedades de responsabilidad limitada, de mayor carácter personalista, que en las anónimas (Irakulis, 2013; Alonso Espinosa, 1996).

Si atendemos a la regulación de las sociedades colectivas y comanditarias, se pueden añadir al menos otras dos concreciones del deber de lealtad de los socios:

c) Prohibición de competencia: De acuerdo con los arts. 136 y 137 del Código de Comercio (CCo), en las sociedades colectivas que no tengan género de comercio determinado, sus socios no podrán hacer operaciones por cuenta propia sin previo consentimiento de la sociedad. Si el género de comercio estuviera determinado, los socios no podrían hacer negocios pertenecientes a tal especie, salvo pacto en contrario.

d) Prohibición de exigir la disolución de la sociedad cuando con motivo de ello se pretenda hacer un lucro particular que no hubiera obtenido subsistiendo la compañía: El resto de socios podría oponerse a la disolución de la sociedad constituida por tiempo indefinido por entender que el socio ha actuado con mala fe (art. 224 CCo).

2.1.2. Conductas desleales de los administradores

La doctrina y la legislación referentes al deber de lealtad de los administradores han tenido un desarrollo mucho mayor⁶. La LSC incluye diversas concreciones de este deber, que además han tenido un significativo desarrollo mediante la aprobación de la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, que modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo:

⁶ Debido a la finalidad y extensión de este trabajo, no desarrollamos completamente este punto, sino que enumeramos las concreciones del deber de lealtad en la LSC, incluyendo en algún caso un breve comentario. No obstante, téngase en cuenta que se trata una cuestión sobre la que existe una profusa literatura jurídica que nos puede ayudar a comprender mejor este tema y profundizar en él. Como muestra de ello, señalamos, entre otros, Oriol, 2013; Fernández de la Gándara, 2010.I; Ribas 2010; Ribas, 2012; etc.

En cuanto a los deberes que indica la doctrina comparada, son generalmente aceptados, por ejemplo, los deberes de: actuar en el campo o ámbito de sus poderes; realizar un juicio independiente; actuar de buena fe para promover el éxito de la sociedad; obtener la autorización de la sociedad para realizar transacciones con ésta; no explotación personal de la propiedad, información u oportunidades de la sociedad, u obtención de un tercero un beneficio por ejercer sus funciones de una forma determinada (Davies/Worthington, 2012; concreciones del deber de lealtad aplicables también en nuestro ordenamiento).

Por otro lado, aunque no se ahonda en ello, habría que tener en cuenta, en su caso, las limitaciones establecidas para las sociedades cotizadas por la Ley del Mercado de Valores.

- a) Previsión general del deber de lealtad (art. 227): “Los administradores deberán desempeñar el cargo con la lealtad de un fiel representante, obrando de buena fe y en el mejor interés de la sociedad”.
- b) No ejercitar sus facultades con fines distintos de aquéllos para los que le han sido concedidas (art. 228.a): se configura como una de las obligaciones básicas derivadas del deber de lealtad.
- c) Deber de actuar bajo el principio de responsabilidad personal, con libertad de criterio e independencia respecto de instrucciones y vinculaciones de terceros (art. 228.d).
- d) Deber de información o transparencia (disclosure): (art. 229.3): comunicar toda situación de conflicto directa o indirecta con el interés social. Estas situaciones deben ser, además, objeto de información en la memoria.
- e) Prohibición de voto en caso de conflicto de intereses (art. 228.c): se prohíbe participar en la toma de acuerdos en las que él o una persona vinculada tenga un conflicto de intereses directo o indirecto (salvo que le afecte como administrador). Ha de recordarse lo señalado en el art. 190.
- f) Deber genérico de evitar situaciones de conflicto (art. 228.e): deber de adoptar las medidas necesarias para evitar incurrir en situaciones en las que sus intereses, por cuenta propia o ajena, puedan entrar en conflicto con el interés social y con sus deberes para con la sociedad.
- g) Prohibición de utilizar el nombre de la sociedad y de invocar la condición de administrador (art. 229.1.b): “para influir indebidamente en la realización de operaciones privadas”.
- h) Prohibición de aprovechar oportunidades de negocio de la sociedad (art. 229.1.d).
- i) Prohibición de tener un interés opuesto al de la sociedad (indirectamente, en el art. 224.2, cuando regula el cese de los administradores en las sociedades anónimas).
- j) Prohibición de competencia (art. 229.1.f): actividades que entrañen una competencia efectiva, sea actual o potencial, o que, de cualquier otro modo, le sitúen en un conflicto permanente con los intereses de la sociedad.

k) Prohibición de ser administrador de los funcionarios al servicio de la Administración pública con funciones a su cargo que se relacionen con las actividades propias de las sociedades de que se trate (art. 213.2).

l) Abstenerse de realizar transacciones con la sociedad (autocontratación) (art. 229.1.a): Se exceptuarían las operaciones ordinarias, hechas en condiciones estándar para los clientes y de escasa relevancia.

m) Prohibición de hacer uso de los activos sociales, incluida la información confidencial de la compañía, con fines privados (art. 229.1.c).

n) Deber de guardar secreto de la información confidencial (art. 228.b): sobre informaciones, datos, informes o antecedentes que conozcan por el ejercicio del cargo. Persiste tras el cese en el cargo. Se exceptúan los casos en que la ley lo permita o requiera.

o) La regulación de la retribución: Se prevén distintos sistemas de remuneración y en particular la remuneración mediante participación en beneficios y mediante entrega de acciones. Se recogen ciertas reglas para su fijación, debiendo la junta general aprobar el importe máximo de la retribución del conjunto. Deberá guardar una proporción razonable con la importancia de la sociedad, su situación económica de cada momento y los estándares de mercado de empresas comparables, debiendo estar el sistema de remuneración orientado a promover la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la sociedad e incorporar las cautelas necesarias para evitar la asunción excesiva de riesgos y la recompensa de resultados desfavorables. (arts. 217-219).

p) Prohibición de obtener ventajas o remuneraciones de terceros distintos de la sociedad y su grupo asociadas al desempeño de su cargo, salvo que se trate de atenciones de mera cortesía (art. 229.1.e). El administrador no puede obtener de su gestión ventajas derivadas de conductas oportunistas que no sean las pactadas con la sociedad (Ribas, 2010; Paz-Ares, 2013).

2.2. Sujetos afectados por el deber de lealtad en la LSC

En principio estos deberes corresponden a los socios y/o miembros del órgano de administración de la sociedad, pero en ocasiones se extienden también a las personas vinculadas a ellos, fundamentalmente al administrador (ver art. 229.2). El art. 231 delimita el

concepto de persona vinculada, tomando en consideración si el administrador es persona física⁷ o jurídica⁸.

2.3. Régimen de imperatividad y dispensa en la LSC

El art. 230 establece que el régimen relativo al deber de lealtad es imperativo. No obstante, permite en ciertos casos la dispensa de las prohibiciones del proyectado art. 229. Atendiendo a la actuación concreta de que se trate, el acuerdo sobre la dispensa correspondería a la junta general o al órgano de administración, siendo el régimen más estricto el relativo a la dispensa de la prohibición de competencia. Han de tenerse en cuenta las mayorías reforzadas en la junta en el caso de la sociedad limitada (art. 199.b).

2.4. Consecuencias del incumplimiento en la LSC

- Impugnación de los acuerdos sociales: son anulables cuando lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o de terceros (ver art. 190 en cuanto a la carga de la prueba). Del art. 251 ha de deducirse que los acuerdos del consejo de administración son también impugnables en este caso.
- Cese: En cuanto a los socios, habrá de estarse a las causas de exclusión previstas en los estatutos (art. 351). Por su parte, el cese de los administradores es posible en cualquier momento, aunque no conste en el orden del día: es posible exigir mayorías reforzadas en las sociedades limitadas (art. 223); en las sociedades anónimas, existe la obligación de cese, a solicitud de cualquier socio, cuando incurran en cualquier prohibición legal o tengan intereses opuestos a los de la sociedad (art. 224). La realización de actividades competitivas con la sociedad conllevará el cese a petición de cualquier socio, cuando el riesgo haya devenido relevante (art. 230.3).
- Responsabilidad: Los administradores de derecho o de hecho responderán frente a la sociedad, los socios y los acreedores sociales del daño que causen por actos u omisiones

⁷ a) El cónyuge o personas con análoga relación de afectividad; b) Los ascendientes, descendientes y hermanos (así como los de su cónyuge); c) Los cónyuges de los ascendientes, de los descendientes y de los hermanos del administrador; d) Las sociedades en las que, por sí o por persona interpuesta, tenga una posición de control.

⁸ a) Los socios que tengan, respecto del administrador persona jurídica, una posición de control de; b) Sus administradores, de derecho o de hecho, liquidadores y apoderados con poderes generales; c) Las sociedades que formen parte del mismo grupo y sus socios; c) Las personas que respecto de su representante tengan la consideración de personas vinculadas al administrador persona física.

Subraya las carencias a este respecto: Ribas, 2012.

contrarios a la ley o a los estatutos o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo (arts. 236-241bis). Asimismo, la infracción del deber de lealtad determinará también el deber de devolver a la sociedad el enriquecimiento injusto obtenido (art. 227.2). Además, el ejercicio de acciones de responsabilidad no obstaría al ejercicio de las acciones de impugnación, cesación, remoción de efectos y, en su caso, anulación de los actos y contratos celebrados por los administradores con violación de su deber de lealtad (art. 232).

3. EL DEBER DE LEALTAD EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA

En las siguientes páginas se recogen mediante diferentes tablas las distintas concreciones del deber de lealtad de los socios y de los administradores de las cooperativas previstas en las leyes de cooperativas del Estado español.

Ha de advertirse que este estudio no abarca la totalidad de las previsiones legales al respecto, dado que, con el objetivo de mantener cierta uniformidad y generalidad, se ha optado por no incluir especialidades de clases particulares de socios (que no sean socios cooperadores), órganos sociales diferentes de la asamblea general o el órgano de administración (comité de recursos, consejo social, intervención –aunque en este caso se compartan muchas de las previsiones establecidas para la administración-, etc.; al mismo tiempo se han excluido las referencias a los directores o gerentes) o tipos especiales de cooperativas (p. ej. cooperativas de crédito) .

Al mismo tiempo, se ha tratado de agrupar los diferentes preceptos en los casos en que su redacción es igual o muy similar, lo que no siempre ha resultado fácil, dado que los legisladores cooperativos han optado en ocasiones por introducir matices de mayor o menor importancia en las correspondientes leyes de cooperativas, lo que también se ha intentado reflejar en este trabajo (es notorio, por ejemplo, el caso de la prohibición de competencia). En este sentido han de entenderse también las referencias al órgano de administración, que engloba en general al consejo rector u otros tipos de organización de la administración.

3.1. Deber de lealtad de los socios

a) Declaración general del deber lealtad

CONTENIDO	CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO
• Obligación de guardar lealtad a la cooperativa (27.c LFCN ⁹)	• Normas de disciplina social, autorregulación (28 LFCN)

b) Prohibición de alcanzar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios, o de terceros, los intereses de la sociedad cooperativa

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de alcanzar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios, o de terceros, los intereses de la sociedad cooperativa (<i>regulación indirecta, al regular los acuerdos anulables</i>)	• Acuerdos anulables (31.1 LCoop, 35.1 LCAnd, 36.1 LCAr, 57.1 LCAs, 42.1 LCCan, 38.1 LCCat, 54.1 LCCLM, 40.1 LCCV, 39.1 LCCYL, 39.1 LCE, 35.1 LCEX, 40.1 LCG, 46.1 LCIB, 38.1 LCMA, 47.1 LCMu, 44.1 LCR, 36.2 LFCN)

c) Prohibición de voto en caso de conflicto de intereses y otras medidas relativas a la toma de decisiones

CONTENIDO	CONSEC. INCUMPL.
• La persona socia que se vea implicada en un eventual conflicto de intereses no podrá tomar parte en la votación del correspondiente órgano (52.2 LCAnd) • Los estatutos podrán establecer los supuestos en los que el socio deba abstenerse (37.7 LCCan, 37.6 LCCV, 35.5 LCCYL) • Los estatutos establecerán/deberán establecer los supuestos en que el socio deba abstenerse de votar (26.8 LCoop, 52.1 LCAs, 49.7 LCCLM, 35.5 LCE, 33.4 LCEX, 36.7 LCG, 25.6 LCMA, 44.8 LCMu, 41.6 LCR) • En todo caso: • Para la adopción de un acuerdo que le excluya de la sociedad, le libere	• No expresamente previsto (acuerdo anulable)

⁹ Abreviaturas empleadas: Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas (LCoop), Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de cooperativas andaluzas (LCAnd), Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón (LCAr), Ley 4/2010, de 29 de junio, de cooperativas de Asturias (LCAs), Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de cooperativas de Cantabria (LCCan), Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas de Cataluña (LCCat), Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de cooperativas de Castilla la Mancha (LCCLM), Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunidad Valenciana (LCCV), Ley 4/2002, de 11 de abril, de cooperativas de Castilla y León (LCCYL), Ley 4/1993, de 24 de junio, de cooperativas de Euskadi (LCE), Ley 2/1998, de 26 de marzo, de sociedades cooperativas de Extremadura (LCEX), Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de cooperativas de Galicia (LCG), Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de las Illes Balears (LCIB), Ley 4/1999, de 30 de marzo, de cooperativas de Madrid (LCMA), Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de sociedades cooperativas de Murcia (LCMu), Ley 4/2001, de 2 de julio, de cooperativas de La Rioja (LCR), Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de cooperativas de Navarra (LFCN).

de una obligación o le conceda un derecho, o por el que la sociedad decida anticiparle fondos, concederle crédito o préstamos, prestar garantías a su favor o facilitarle cualquier asistencia financiera, y cuando, siendo administrador, el acuerdo se refiera a la dispensa de la prohibición de competencia (51.1 <i>LCAs</i>, 49.7 <i>LCCLM</i>) • En los supuestos previstos para las sociedades de responsabilidad limitada (26.8 <i>LCoop</i>, 44.8 <i>LCMu</i>)	
• Deber de abstención de las personas afectadas en los supuestos de acuerdos sobre expedientes sancionadores, de ratificación de las sanciones objeto de recurso, y del ejercicio de acción de responsabilidad o de cese de los miembros de órganos sociales (33.3 <i>LCCat</i>)	
• Cuando en el orden del día figuren asuntos que afecten directamente a quien haya de ejercer las funciones de presidente y/o secretario de la asamblea general / cuando exista un conflicto de intereses: • Deber de elegir entre los socios presentes a quien los sustituya en dicha función (34.2.II <i>LCCYL</i>, 35.4.IV <i>LCG</i>, 41.4 <i>LCIB</i>) • Se estará a lo que reglamentariamente se establezca, sin perjuicio de los estatutos (60.5 <i>LCAnd</i>) • Sustitución del presidente y secretario, en principio miembros del consejo rector (33.3 <i>LCMa</i>, 39.2 <i>LCR</i>)	

d) Prohibición de competencia

CONTENIDO	DISPENSA	CONSECUENC. INCUMPLIM.
• No realizar actividades competitivas/de competencia con las propias desarrolladas por la cooperativa (27.e <i>LCCV</i>, 24.d <i>LCG</i>) • Por cuenta propia o de otro (27.e <i>LCCV</i>) • No realizar actividades competitivas con la actividad empresarial de la cooperativa (15.2.f <i>LCoop</i>, 28.e <i>LCAs</i>, 20.2.f <i>LCCan</i>, 33.e <i>LCCLM</i>, 22.2.e <i>LCEx</i>, 21.2.g <i>LCIB</i>, 28.2.f <i>LCMu</i>) • ni colaborar con quien las realice (28.e <i>LCAs</i>, 33.e <i>LCCLM</i>, 22.2.e <i>LCEx</i>) • No dedicarse a actividades que puedan competir con las finalidades/los fines sociales de la cooperativa ni colaborar con quien las realice (26.1.f <i>LCCat</i>, 20.e <i>LCAr</i>) • No realizar actividades en competencia con las que sean objeto de la cooperativa (23.2.f <i>LCCYL</i>) • No realizar actividades competitivas con el objeto social, ni colaborar con quien las realice (22.d <i>LCE</i>, 23.1.c <i>LCMa</i>, 26.d <i>LCR</i>) • por cuenta propia o de otro (23.1.c <i>LCMa</i>, 26.d	• Órgano de administración (15.2.f <i>LCoop</i>, 20.d <i>LCAn</i>, 20.e <i>LCAr</i>, 28.e <i>LCAs</i>, 20.2.f <i>LCCan</i>, 26.1.f <i>LCCat</i>, 33.e <i>LCCLM</i>, 23.2.f <i>LCCYL</i>, 21.2.f <i>LCIB</i>, 22.d <i>LCE</i>, 22.2.e <i>LCEx</i>, 24.d <i>LCG</i>, 23.1.c <i>LCMa</i>, 28.2.f <i>LCMu</i>, 26.d <i>LCR</i>) • Asamblea General (32.2.d <i>LCCan</i>, pero contradicción con 20.2.f	• Normas de disciplina social, autorregulación (18 <i>LCoop</i>, 21 <i>LCAnd</i>, 24 <i>LCAr</i>, 21 <i>LCCat</i>, 24 <i>LCCYL</i>, 29 <i>LCE</i>, 28 <i>LCEx</i>, 25 <i>LCG</i>, 28 <i>LCIB</i>, 25 <i>LCMa</i>, 32 <i>LCMu</i>, 28 <i>LCR</i>, 28 <i>LFCN</i>) • Falta muy grave (expulsión) (29.2.a <i>LCCan</i>) • Posibilidad de ser considerada falta muy grave, pudiendo ser motivo de expulsión (40 <i>LCAs</i>, 32.2.a

LCR)	LCCan; 37.2.d LCMu, pero contradicción con 28.2.f LCMu)	LCCLM, 23.2.a LCCV)
• No realizar actividades de la misma índole que las propias de la cooperativa ni colaborar con quien las realice (20.d LCAnd) • Evitar todo tipo de competencia (27.c LFCN) • Posibilidad de recoger el principio de exclusividad en los estatutos (14.1.h LCCLM)	• Asamblea general o consejo rector (27.e LCCV)	

e) Prohibición de tener un fin y objeto social contrarios a los principios cooperativos y/o objeto social de la cooperativa

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de ser socio de personas cuyo fin y objeto social contrarios a los principios cooperativos y/o objeto social de la cooperativa (16.1 LCAr, 19.1 LCCV, 19.1 LCEX)	

f) Prohibición de pertenecer a una cooperativa a título de empresario, contratista, capitalista u otro análogo, respecto de aquella o de los socios como a tales

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de ser socio a título de empresario, contratista, capitalista u otro análogo, respecto de aquella o de los socios como a tales (16.2 LCAr, 21.3 LCAs, 19.2 LCEX, 18.3 LCG, 19.2 LCIB, 20.3 LCR)	

g) Deber de secreto

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Deber de guardar secreto sobre asuntos/actividades y datos de la cooperativa cuya divulgación pueda perjudicar a los intereses sociales (lícitos) de la misma (15.2.c LCoop, 20.e LCAnd, 20.f LCAr, 28.d LCAs, 20.2.c LCCan, 26.1.h LCCat, 33.d LCCLM, 27.g LCCV, 23.2.c LCCYL, 22.e LCE, 22.2.d LCEX, 24.e LCG, 21.2.d LCIB, 23.1.c LCMA, 28.2.c LCMu, 26.e LCR) • Obligación de guardar secreto profesional de las actividades, proyectos y planes en relación con terceros (27.c LFCN) • Prohibición de utilización de la información conseguida en virtud del derecho de información para	• Normas de disciplina social, autorregulación (18 LCoop, 21 LCAnd, 24 LCAr, 37 LCAs, 28 LCCan, 21 LCCat, 38 LCCLM, 23.1 LCCV, 24 LCCYL, 29 LCE, 28 LCEX, 25 LCG, 28 LCIB, 25 LCMA, 32 LCMu, 28 LCR, 28 LFCN). • (posibilidad de ser considerada falta muy grave por ser una actuación que perjudica los intereses de la cooperativa, ver i)

una finalidad diferente de la amparada por el mismo, o incompatibles con aquellas para los que los datos hubieran sido recogidos (36.4 LCCLM)	
---	--

h) Prohibición de prevalerse de la condición de socio para realizar actividades especulativas o ilícitas

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de prevalerse de la condición de socio de la cooperativa para realizar actividades especulativas o ilícitas (40.2 LCAs, 29.2.e LCCan, 32.2.e LCCLM, 23.2.e LCCV) • Deber de evitar cualquier posibilidad de prevalerse de la condición de socio para desarrollar actividades especulativas, fraudulentas o contrarias a las leyes (27.c LFCN)	• Falta muy grave (expulsión) (29.2.e LCCan) • Posibilidad de ser considerada falta muy grave, y motivo de expulsión (40.2 LCAs, 32.2.e LCCLM, 23.2.a LCCV) • Normas de disciplina social, autorregulación (28 LFCN)

i) Prohibición de realización de actividades que puedan perjudicar los intereses de la cooperativa

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de realización de actividades que puedan perjudicar los intereses de la cooperativa (40.2 LCAs, 29.2.a LCCan, 32.2.a LCCLM, 23.2.a LCCV)	• Posibilidad de ser considerada falta muy grave, pudiendo ser motivo de expulsión (40.2 LCAs, 29.2.a LCCan, 32.2.a LCCLM, 23.2.a LCCV)

j) Prohibición de descredito o de manifestaciones que puedan perjudicar a la cooperativa

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de manifestaciones que puedan perjudicar los intereses de la cooperativa (23.2.a LCCV) • Prohibición de actuaciones dirigidas al descrédito de la cooperativa (40.2 LCAs, 29.2.a LCCan, 32.2.a LCCLM)	• Posibilidad de ser considerada falta muy grave, pudiendo ser motivo de expulsión (40.2 LCAs, 29.2.a LCCan, 32.2.a LCCLM, 23.2.a LCCV)

k) Respeto a los órganos de gobierno

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Obligación de guardar respeto a los órganos de gobierno (27.c LFCN)	• Normas de disciplina social, autorregulación (28 LFCN)

l) Prohibición de la voluntad de beneficiarse indebidamente con la baja obligatoria

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de tener una voluntad/un deliberado propósito de beneficiarse indebidamente con la baja obligatoria (24.1 LCAnd, 35.1 LCAs, 27.1 LCCLM, 26.3 LCEX, 20.4 LCG, 21.4 LCMA, 31.1 LCMu, 23.3 LCR) • O un propósito de eludir obligaciones ante la sociedad (24.1 LCAnd, 26.3 LCEX, 20.4 LCG, 21.4 LCMA, 31.1 LCMu, 23.3 LCR) • Prohibición de causar baja para realizar actividades competitivas con la cooperativa (26.5.a LCE)	• Consideración de la baja como no justificada (24.1 LCAnd, 35.1 LCAs, 27.1 LCCLM, 26.5.a LCE, 26.3 LCEX, 20.4 LCG, 21.4 LCMA, 31.1 LCMu, 23.3 LCR) • O expulsión (35.1 LCAs, 27.1 LCCLM) • Indemnización de los daños y perjuicios derivados de su actuación antijurídica y fraudulenta (35.1 LCAs, 27.1 LCCLM)

3.2. Deber de lealtad de los administradores

a) Previsión general (específica) del deber de lealtad

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Deber de ejercer el cargo con la diligencia que corresponde a (...) un representante leal (50.1 LCAnd, 42.1 LCAr, 54.1 LCCan, 62.1 LCCLM, 47.1 LCCV, 51.1 LCCYL, 47.1 LCE, 42.1 LCEX, 63.1 LCIB) • Debiendo cumplir los deberes (...) con fidelidad al interés social (62.1 LCCLM) • Deber de ejercer el cargo con lealtad a los representados (45.1 LCCat) • Deber de ejercer el cargo con (...) lealtad a la representación y responsabilidad que poseen (50.1 LCG, 54.1 LCR) • Deber de actuar con lealtad a la sociedad (64.1 LCAs) • Obligaciones que les son propias –sin mención expresa del deber de lealtad- (44.1 LFCN)	• Responsabilidad general por daños por actos contrarios a la ley y estatutos, o sin la diligencia debida (50.2 LCAnd, 66 LCAs, 54 LCCan, 43.2 LCCat, 63 LCCLM, 47 LCCV, 51.2 LCCYL, 47 LCE, 50.1 LCG, 63.2 LCIB, 43.2 LCMA) • Estimación con más o menos rigor en función del carácter retribuido o no del cargo (47.1 LCE) • Responsabilidad por los daños causados por actuación maliciosa, abuso de facultades y negligencia grave (42.1 LCAr, 42.1 LCEX, 54.2 LCR, 44.2 LFCN) • Responsabilidad solidaria (50.3 LCAnd, 66 LCAs, 54 LCCan, 43.2 LCCat, 63 LCCLM, 47.1 LCCV, 51.2 LCCYL, 47.1 LCE, 50.1 LCG, 63.3 LCIB, 43 LCMA, 61 LCMu, 44.2 LFCN) • Responsabilidad solidaria a falta de previsión estatutaria (54.2 LCR) • Remisión al régimen de responsabilidad de las sociedades anónimas (43 LCoop, 61 LCMu)

b) Prohibición de extralimitación en sus facultades

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de extralimitarse en sus	• Responsabilidad por daños -ver a)- (47

facultades (47.1 LCCV, 43.2 LCMa)

LCCV, 43.2 LCMa)

c) Prohibición de adoptar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios o terceros, los intereses de la sociedad

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de alcanzar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios, o de terceros, los intereses de la sociedad cooperativa (<i>regulación indirecta, al regular los acuerdos anulables</i>)	• Acuerdo impugnabile (41 LCAnd, 47.1 LCCat, 46.6 LCCV, 49.1 LCE, 43.1 LCEX, 52.1 LCG, 44.1 LCMa, 55.1 LCR) (aunque en otros casos no se mencione expresamente como motivo de impugnación, posibilidad)

d) Prohibición de tener un interés opuesto al de la sociedad

CONTENIDO	DISPENSA	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Tener, (o pasar a tener) bajo cualquier forma intereses opuestos a los de la cooperativa (51.1.c LCCan, 57.5.d LCCLM, 42.1.C LCE, 48.1.c LCG, 43.6.II LCMa, 52.1.d LCR)	• Asamblea general (32.2.d y 51.1.c LCCan, 57.5.d LCCLM, 52.2 LCE, 48.1.c LCG, 52.1.d LCR) • Exigencia de autorización expresa (57.5.d LCCLM, 48.1.c LCG, 52.1.d LCR) • Exigencia de autorización expresa en cada caso (51.1.c LCCan)	• Destitución a petición de cualquier socio, sin perjuicio de la posible responsabilidad por conducta desleal (51.4 LCCan, 48.3 LCG, 52.1.d LCR) • Destitución a petición de cualquier socio (42.2 LCE, art. 43.6.II LCMa) • Deber de dimitir (42.2 LCE)

e) Prohibición de competencia

CONTENIDO	DISPENSA	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición de desempeñar / ejercer / realizar por cuenta propia o ajena actividades que impliquen una competencia/competitivas a las de/en competencia con la cooperativa/con las desarrolladas por la cooperativa/con las actividades propias de la cooperativa (41.1.b LCoop, 48.1.b.2º LCAnd, 43.2.b LCAr, 51.1.c LCCan, 49.b LCCat, 44.2.b LCCV, 48.1.b LCCYL, 42.1.c LCE, 40.1.a LCEX, 61.1.b LCIB, 59.1.b LCMu, 43.2.b LFCN) • Por cuenta propia o ajena (41.1.b LCoop, 48.1.b.2º LCAnd, 51.1.c LCCan, 44.2.b LCCV, 48.1.b LCCYL, 42.1.c LCE, 40.1.a LCEX, 61.1.b LCIB,	• Asamblea general (41.1.b LCoop, 28.d y 48.1.b.2º LCAnd, 77.3 LCAs, 43.2.b LCAr, 50.2 LCCat, 32.2.d y 51.1.c LCCan, 57.5.d y 62.2 LCCLM, 44.2.b LCCV, 48.1.b LCCYL, 42.2 LCE, 48.1.c LCG, 37.2.d y 59.1.b LCMu, 52.1.d LCR 43.2.b LFCN) • Mayoría reforzada (77.3 LCAs, 43.2.b LFCN) • Exigencia de	• Destitución / cese (41.4 LCoop, 48.2 LCAnd, 51.4 LCCan, 57.7 LCCLM, 45 LCCV, 48.4 LCCYL, 42.2 LCE, 48.3 LCG, 61.4 LCIB, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • A petición de cualquier socio (41.4 LCoop, 51.4 LCCan, 48.4 LCCYL, 42.2 LCE, 48.3 LCG, 61.4 LCIB, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • Sin perjuicio de la posible

59.1.b LCMu, 43.2.b LFCN) • Actividades competitivas o complementarias (41.1.b LCoop, 48.1.b.2º LCAnd, 44.2.b LCCV, 48.1.b LCCYL, 40.1.a LCEX, 61.1.b LCIB, 59.1.b LCMu) • Actividades competitivas o coincidentes (43.2.b LFCN) • Prohibición de desarrollar o ejercer por cuenta propia o ajena actividades que puedan resultar competitivas con las de la propia cooperativa (57.5.d LCCLM, 48.1.c LCG, 52.1.d LCR) • Actividades que puedan resultar competitivas o complementarias (57.5.d LCCLM) • Prohibición de dedicarse por cuenta propia ni ajena al mismo género de comercio que constituye el objeto de la sociedad (77.1 LCAs) • Prohibición de dedicarse, por cuenta propia o ajena, a actividades iguales, análogas o complementarias a las que constituyan el objeto social de la cooperativa (28.d LCAnd, 62.2 LCCLM)	autorización expresa (48.1.b.2º LCAnd, 43.2.b LCAr, 50.2 LCCat, 57.5.d y 62.2 LCCLM, 44.2.b LCCV, 48.1.c LCG, 59.1.b LCMu, 52.1.d LCR) • Exigencia de autorización expresa en cada caso (41.1.b LCoop, 51.1.c LCCan, 48.1.b LCCYL) • Consejo Rector (61.1.b LCIB)	responsabilidad por conducta desleal (41.4 LCoop, 51.4 LCCan, 57.7 LCCLM, 48.4 LCCYL, 48.3 LCG, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • Sin perjuicio de la posible responsabilidad en que pueda haber incurrido (61.4 LCIB) • Destitución a petición de cualquier socio cuando se esté incurrido en causa de incompatibilidad legal o estatutaria –sin determinarlas- (art. 43.6.II LCMa) • Deber de dimitir (42.2 LCE)
• Prohibición de realización, por parte de los miembros de los órganos de administración, en su propio nombre o interés o en el de sus familiares hasta el segundo grado, de operaciones que puedan entrar en colisión con los intereses de la cooperativa (114.4.k LCCV)	• Asamblea General, autorización expresa (114.4.k LCCV)	• Consideración de infracción administrativa muy grave (114.4.k LCCV): sanción económica e inhabilitación (118.1 LCCV)
• Prohibición de desempeñar cargos en sociedades no filiales, cuando existan coincidencias o identidades por el objeto social (43.2.s LFCN) • Prohibición de dedicarse por cuenta propia a administrar otra sociedad que se dedique al mismo o análogo género de actividad (64.3 LCAs)	• Asamblea general, mediante autorización expresa (64.3 LCAs)	• Petición de cese por cualquier socio (65.2 LCAs)

f) Prohibición de ocupar altos cargos o ser personal al servicio de la Administración con funciones relacionadas con las actividades de las cooperativas

CONTENIDO	DISPENSA	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Incompatibilidad de ser administrador de: • Altos cargos de la Administración (41.1.a LCoop, 48.1.b.1º LCAnd, 51.1.b LCCan, 57.5.a LCCLM, 44.2.a LCCV, 48.1.a LCCYL, 40.1.d LCEX, 48.1.a LCG, 61.1.a LCIB, 59.1.a LCMu, 52.1.a LCR) • Funcionarios públicos (43.2.a LCAr, 77.2 LCAs, 51.1.b LCCan, 57.5.a LCCLM, 44.2.a LCCV, 42.1.b LCE, 48.1.a LCG, 52.1.a LCR, 43.2 LFCN) • Personas al servicio de la Administración (41.1.a LCoop, 48.1.b.1º LCAnd, 51.1.b LCCan, 49.a LCCat, 57.5.a LCCLM, 48.1.a LCCYL, 42.1.b LCE, 40.1.d LCEX, 48.1.a LCG, 61.1.a LCIB, 59.1.a LCMu, 52.1.a LCR) ...que tengan a su cargo funciones (directamente) relacionadas con: • Las actividades propias de la cooperativa / las actividades de la cooperativa de que se trate en particular (41.1.a LCoop, 48.1.b.1º LCAnd, 43.2.a LCAr, 77.2 LCAs, 51.1.b LCCan, 49.a LCCat, 57.5.a LCCLM, 44.2.a LCCV, 48.1.a LCCYL, 42.1.b LCE, 40.1.d LCEX, 48.1.a LCG, 61.1.a LCIB, 59.1.a LCMu, 52.1.a LCR, 43.2.c LFCN) • Las actividades de las cooperativas en general (41.1.a LCoop, 48.1.b.1º LCAnd, 48.1.a LCCYL, 61.1.a LCIB, 59.1.a LCMu, 52.1.a LCR)	• Salvo que lo sean en representación del ente público en el que presten sus servicios (41.1.a LCoop, 48.1.b.1º LCAnd, 43.2.a LCAr, 51.1.b LCCan, 57.5.a LCCLM, 48.1.a LCCYL, 40.1.d LCEX, 48.1.a LCG, 61.1.a LCIB, 59.1.a LCMu, 52.1.a LCR)	• Destitución / cese (41.4 LCoop, 48.2 LCAnd, 51.4 LCCan, 57.7 LCCLM, 45 LCCV, 48.4 LCCYL, 42.2 LCE, 48.3 LCG, 61.4 LCIB, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • A petición de cualquier socio (41.4 LCoop, 51.4 LCCan, 48.4 LCCYL, 42.2 LCE, 48.3 LCG, 61.4 LCIB, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • Sin perjuicio de la posible responsabilidad por conducta desleal (41.4 LCoop, 51.4 LCCan, 57.7 LCCLM, 48.4 LCCYL, 48.3 LCG, 59.4 LCMu, 52.3 LCR) • Sin perjuicio de la posible responsabilidad en que pueda haber incurrido (61.4 LCIB) • Destitución a petición de cualquier socio cuando se esté incurso en causa de incompatibilidad legal o estatutaria –sin determinarlas- (art. 43.6.II LCMa) • Deber de dimitir (42.2 LCE)

g) Prohibición de voto o participación en toma de acuerdos

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Prohibición del socio implicado en un eventual conflicto de intereses de tomar parte en la votación del correspondiente órgano –incluido el órgano de administración- (52.2 LCAnd) • Prohibición de voto de las personas afectadas en los supuestos de	• No expresamente previsto (acuerdo anulable)

autocontratación –ver h- (42.1 LCoop, 43.3 LCAr, 52.1 LCCan, 49.1 LCG, 50.2 LCCat, 58 LCCLM, 49.1 LCCV, 49.1 LCCYL, 41.1 LCEX, 65.2 LCIB, 60.1 LCMu, 53.1 LCR) • Prohibición de voto de las personas afectadas en los supuestos de ejercicio de acción de responsabilidad o de cese de los miembros de órganos sociales (33.3 LCCat) • Prohibición de voto de las personas afectadas en el acuerdo en la asamblea general sobre dispensa de la prohibición de competencia del administrador (51.1 LCAs, 49.7 LCCLM) • Prohibición de voto o de participación en toma de acuerdos relativos a los órganos de administración que versen sobre materias o asuntos en los que el administrador o sus familiares hasta el segundo grado inclusive puedan tener intereses personales, aunque no sean de naturaleza económica (114.4.1 LCCV)	• Consideración de infracción administrativa muy grave (114.4.1 LCCV): sanción económica e inhabilitación (118.1 LCCV)
--	--

h) Prohibición de autocontratación

CONTENIDO	DISPENSA	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
Deber de solicitar autorización: • Para aprobar con cargo a la cooperativa obligaciones u operaciones en situación de conflicto de intereses (43.6.II LCMA) • En caso de que la cooperativa haya de obligarse con miembros de la administración (42.1 LCoop, 52.1 LCAnd, 43.3 LCAr, 78.1 LCAs, 52.1 LCCan, 50.1 LCCat, 49.1 LCCYL, 41.1 LCEX, 49.1 LCG, 65.1 LCIB, 60.1 LCMu, 53.1 LCR) • Para estipular contratos y asumir obligaciones con miembros de la administración (58 LCCLM, 49.1 LCCV) • Para la realización de operaciones de asunción de deudas, prestación de fianzas, garantías, avales, préstamos y cualquier otra de análoga finalidad a favor de los miembros de la administración (41.1 LCEX, 49.1 LCG, 53.1 LCR) Extensión a operaciones con:	• Asamblea general (42.1 LCoop, 43.3 LCAr, 78.1 LCAs, 52.1 LCCan, 50.1 LCCat, 49.1 LCCV, 58 LCCLM, 49.1 LCCYL, 41.1 LCEX, 48.1 LCG, 65.1 LCIB, 43.6.II LCMA, 60.1 LCMu, 53.1 LCR) • Órgano de administración (52.1 LCAnd) • Pero asamblea general cuando la administración de la sociedad cooperativa se ejerza de manera única o solidaria (52.1 LCAnd) • La autorización no será necesaria: • cuando se trate	Respecto del acto: • Actos anulables (42.2 LCoop, 52.3 LCAnd, 43.3 LCAr, 78.2 LCAs, 52.2 LCCan, 50.3 LCCat, 49.2 LCCYL, 65.3 LCIB, 60.2 LCMu) • Salvo ratificación por la asamblea general (52.3 LCAnd, 50.3 LCCat, 65.3 LCIB, 60.2 LCMu) • Actos nulos de pleno derecho (41.2 LCEX, 49.2 LCG, 53.2 LCR) • Actos no válidos (58 LCCLM, 49.1 LCCV) • Quedan a salvo derechos adquiridos por terceros de buena fe (42.2 LCoop, 52.3 LCAnd, 52.2 LCCan,

• cónyuges (52.1 LCAnd, 41.1 LCEX, 65.1 LCIB, 60.1 LCMu) • o parejas de hecho (52.1 LCAnd) • o persona con quien convivan habitualmente (65.1 LCIB, 60.1 LCMu) • o persona unida con análoga relación de afectividad (41.1 LCEX) • parientes hasta: • 2º grado de consanguinidad o afinidad (42.1 LCoop, 43.3 LCAr, 78.1 LCAs, 52.1 LCCan, 49.1 LCCYL, 41.1 LCEX, 49.1 LCG, 60.1 LCMu, 53.1 LCR) • Tanto matrimonial como extramatrimonial (41.1 LCEX) • 4º grado de consanguinidad o 2º de afinidad (52.1 LCAnd, 50.1 LCCat, 58 LCCLM, 49.1 LCCV) • 3er grado de consanguinidad o 2º de afinidad (65.1 LCIB)	de las relaciones propias de la condición de socio (42.2 LCoop, , 52.1 LCAnd, 52.1 LCCan, 50.1 LCCat, 49.1 LCCYL, 41.1 LCEX, 48.1 LCG, 65.1 LCIB, 53.1 LCR) • Para la utilización de servicios cooperativizados (58 LCCLM, 49.1 LCCV) • Respecto del miembro vocal del consejo rector en representación de los trabajadores (41.1 LCEX)	50.3 LCCat, 58 LCCLM, 49.2 LCCV, 49.2 LCCYL, 41.2 LCEX, 49.2 LCG, 65.3 LCIB, 43.6.III LCMa, 60.2 LCMu, 53.2 LCR) Respecto del administrador: • Destitución a petición de cualquier socio (43.6.II LCMa) • Cese y responsabilidad personal por los daños y perjuicios que se deriven para la cooperativa (41.2 LCEX, 49.2 LCG, 53.2 LCR)
---	---	--

i) Deber de secreto

CONTENIDO	CONSECUENCIAS INCUMPLIMIENTO
• Deber de secreto (64.1 LCAs) • Deber de guardar secreto sobre los datos que tengan carácter confidencial aun después de haber cesado en sus funciones (50 LCAnd, 54.1 LCCan, 63.3 LCCLM, 51.1 LCCYL, 42.1 LCEX, 47.1 LCE, 50.1.II LCG, 63.1 LCIB, 43.1 LCMa, 54.1 LCR) • Deber de guardar secreto profesional, aun después de cesar en sus funciones (44.1 LFCN)	No responsabilidad específica (<i>responsabilidad general</i>)

j) Remuneración y compensación de gastos de los administradores

CONTENIDO	CRITERIOS DE LA RETRIBUCIÓN	FIJACIÓN DE LA RETRIBUCIÓN
• Posibilidad de pagar retribuciones a los miembros del órgano de administración (40 LCoop, 49.1 LCAnd, 39.2 LCAr, 76 LCAs, 53.1 LCCan, 43.2 LCCat, 60 LCCLM, 46.5 LCCV,	• Competencia para fijar los criterios: • Estatutos sociales (40 LCoop, 76 LCAs, 60 LCCLM, 46.5 LCCV, 58 LCMu, 51 LCR) • Estatutos sociales o asamblea general (39.2 LCAr, 43 LCE, 38.6	• Por asamblea general (40 LCoop, 28.f y 49 LCAnd, 76 LCAs, 32.2.b y 53 LCCan, 43.1.a y

50 LCCYL, 43 LCE, 38.6 LCEx, 47 LCG, 62 LCIB, 43.5 LCMA, 58 LCMu, 51 LCR) • Posibilidad limitada a: • Los miembros no socios (40 LCoop, 62 LCIB) • Los cargos de administrador único y los de administrador mancomunado o solidario, así como los de consejero delegado o miembro de la comisión ejecutiva (46.5 LCCV) • Cuando realicen tareas encomendadas por la asamblea general (53.1 LCCan, 50 LCCYL) • Cuando realicen tareas de gestión directa (39.2 LCAr, 43.2 LCCat, 38.6 LCEx)	LCEx, 47 LCG, 43.5 LCMA) • Asamblea general (28.f LCAnd, 53 LCCan, 29.1.b LCCat, 50 LCCYL, 62 LCIB) • A instancia del órgano de administración (49 LCAnd) • Criterios específicos: • No pueden fijarse en función de los resultados económicos del ejercicio social (39.2 LCAr, 53.I LCCan, 50 LCCYL, 38.6 LCEx) • Si se abonasen con cargo a excedentes disponibles no podrán impedir la cobertura de los Fondos obligatorios o estatutarios, ni la posibilidad de retornos (60 LCCLM, 43.5 LCMA) • Siempre retribuciones moderadas y proporcionadas a las prestaciones efectivas de los consejeros y al volumen económico de la cooperativa (60 LCCLM, 43.5 LCMA)	60 LCCLM, 46.5 LCCV, 31.2.a y 50 LCCYL, 37.2.b y 58 LCMu, 35.2.b y 51 LCR) • Por estatutos sociales o asamblea general (39.2 LCAr, 43 LCE, 38.6 LCEx, 47 LCG, 43.5 LCMA) • Además, recogerse en memoria anual (40 LCoop, 76 LCAs, 60 LCCLM, 62 LCIB, 58 LCMu, 51 LCR)
• Compensación de los gastos que les origine su función • En todo caso (40 LCoop, 49.II LCAnd, 39.2 LCAr, 76 LCAs, 53.II LCCan, 60 LCCLM, 50 LCCYL, 43 LCE, 38.6 LCEx, 47 LCG, 62 LCIB, 43.5 LCMA, 58 LCMu, 51 LCR) • Salvo asistencia a la asamblea general (47 LCG) • Cuando lo dispongan los estatutos (43.3 LCCat, 46.5 LCCV)		• Los estatutos fijarán a qué órgano le corresponde fijar la cuantía de la compensación por gastos y perjuicios (43.3 LCCat) • Fijación por la asamblea general (46.5 LCCV)

4. UNA VISIÓN GENERAL: ELEMENTOS DESTACABLES

Las tablas presentadas en las páginas anteriores, que resumen las concreciones del deber de lealtad para los socios y administradores de las cooperativas de forma comparada y teniendo en cuenta la totalidad de las leyes de cooperativas vigentes en el Estado español, ofrecen una valiosa información para la aplicación, interpretación y, en su caso, actualización

de la legislación cooperativa de forma completa y comparada, o elaboración de estatutos sociales o códigos de conducta.

No obstante, además de ofrecer de forma sistematizada toda esta información para ser empleada a tales efectos, o ser tomada como base para posteriores trabajos de desarrollo, del análisis genérico y conjunto del contenido de la información expuesta pueden extraerse algunos elementos interesantes, que presentan el panorama general sobre el estado del desarrollo de la legislación cooperativa en materia del deber de lealtad.

Por un lado, si reparamos al deber de lealtad de los socios, se han detectado hasta 12 concreciones diferentes de éste en la legislación cooperativa. Si bien es cierto que no todas ellas se encuentran en la totalidad de las leyes de cooperativas, algunas previsiones son generalizadas: la previsión de la prohibición de alcanzar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios, o de terceros, los intereses de la sociedad cooperativa (todas las leyes); la prohibición de voto en caso de conflicto de intereses (si bien por lo general lo hacen de forma muy poco concreta, en 14 de las leyes de cooperativas encontramos referencia a este aspecto, debiendo añadir las previsiones relativas a la presidencia o secretaría de la asamblea general en caso de conflicto de intereses en 6 casos); la prohibición de competencia (todas las leyes, con diferentes formulaciones); o del deber de secreto (todas las leyes). A las anteriores deben añadirse otras como la prohibición de tener una voluntad de beneficiarse indebidamente con la baja obligatoria –que ha de relacionarse con el art. 224 CCo- (9 leyes), la prohibición de pertenecer a una cooperativa a título de empresario, contratista, capitalista y otro análogo, respecto de aquélla o de los socios como tales (6 leyes), la prohibición de prevalerse de la condición de socio para realizar actividades especulativas o lícitas (5 leyes), la prohibición de realizar actividades que puedan perjudicar a los intereses de la cooperativa (4 leyes), la prohibición de descrédito a la cooperativa o de realizar manifestaciones que puedan perjudicar los intereses de ésta (4 leyes), la prohibición de tener un fin y un objeto social contrarios a los principios cooperativos y/o el objeto social de la cooperativa (3 leyes), el deber de respeto a los órganos de gobierno (1 ley), o la previsión general del deber de lealtad hacia la cooperativa (1 ley).

Entre las anteriores encontramos tanto las señaladas concreciones del deber de lealtad del socio en las sociedades de capital, así como las indicadas para las sociedades colectivas y comanditarias, superándolas ampliamente.

Nótese además que la legislación cooperativa recoge otra serie de previsiones más o menos relacionadas con el deber de lealtad, no incluidas en las tablas anteriores, que en parte derivan también del elemento personalista de las cooperativas y, en especial, de la participación de los socios en la actividad cooperativizada, como son el deber de permanencia durante un periodo mínimo, el plazo de preaviso preceptivo para causar baja, el deber de participar en la actividad cooperativizada respetando la participación mínima estatutariamente prevista, así como el deber de cumplir con sus obligaciones económicas, la obligación de asistir a las reuniones de los órganos sociales de los que sea parte, el deber de cumplir los acuerdos sociales, etc¹⁰.

Por lo que respecta a los administradores, la legislación cooperativa recoge específicamente el deber de lealtad de los administradores (13 leyes), la prohibición de competencia y su dispensa (expresamente en 16 leyes, correspondiendo por lo general la autorización a la asamblea general, debiendo añadirse que en 2 leyes se prevé la prohibición de desempeñar cargos en otras sociedades no filiales con igual o análogo género de actividad u objeto), la prohibición de ocupar altos cargos o ser personal al servicio de la Administración con funciones relacionadas con las actividades de las cooperativas (16 leyes), la prohibición de autocontratación salvo autorización (15 leyes), siendo también bastante generalizada la prohibición de voto en caso de conflicto de intereses, por lo general en relación con la autorización para la autocontratación (13 leyes en este supuesto específico, a las que ha de añadirse 1 caso de prohibición general de voto en los casos de conflicto de intereses, 1 en los supuestos de ejercicio de la acción de responsabilidad o de cese, y 2 en los acuerdos sobre dispensa de la prohibición de competencia), o el deber de secreto (12 leyes). La posibilidad de remunerar a los administradores se prevé en 16 de las leyes, si bien sólo en 6 de ellas se establece algún criterio legal para su determinación. Otras concreciones legales de este deber son la prohibición de adoptar acuerdos que lesionen, en beneficio de uno o varios socios o terceros los intereses de la sociedad (8 leyes, si bien puede considerarse aplicable en el resto), la prohibición de tener un interés opuesto al de la sociedad (6 leyes), así como la prohibición de extralimitarse en sus facultades (2 leyes). Resulta destacable asimismo el tratamiento que en la LCCV se otorga a la prohibición de competencia y a la prohibición de voto, cuyo incumplimiento podría considerarse infracción administrativa muy grave.

¹⁰ Entre otros, ver: Morillas y Feliú (2002) y Gadea (2001).

Es decir, a pesar de que la legislación cooperativa contiene diversas concreciones del deber de lealtad (se han agrupado en 10 deberes), lo cierto es que su desarrollo legal es considerablemente menor que en el caso de las sociedades de capital. Ha de valorarse que algunas de las concreciones de este deber para las sociedades de capital no se contienen en ninguna ley de cooperativas, como la libertad de criterio, el deber de información, el deber genérico de evitar situaciones de conflicto, la prohibición de utilizar el nombre de la sociedad y de invocar la condición de administrador para la realización de operaciones por cuenta propia o de personas vinculadas, la prohibición de aprovechar oportunidades de negocio, la prohibición de hacer uso de los activos sociales con fines privados, o la prohibición de obtener ventajas o remuneraciones de terceros. Por otro lado, muchos de los deberes que sí se recogen, no se encuentran en la totalidad de leyes de cooperativas, y en las que sí se hallan normalmente contienen una redacción muy genérica (y todo ello sin entrar a valorar las diferencias en la redacción de los preceptos y sus consecuencias prácticas).

Finalmente, al mismo tiempo, ha de subrayarse que la legislación cooperativa toma en cuenta, especialmente a la hora de regular la prohibición de autocontratación de los administradores, particularidades propias de estas sociedades, como es el hecho de que la condición de administrador recaerá normalmente sobre los propios socios, que llevan a cabo la actividad cooperativizada, lo que explica la excepción expresa en algunas leyes de las relaciones propias de la condición de socio o para la utilización de servicios cooperativizados.

5. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Por lo tanto, si hemos de extraer una valoración o conclusión general de los datos anteriores, podríamos señalar el mayor desarrollo del deber de lealtad de los socios en la legislación cooperativa, frente a un desarrollo notablemente inferior de la regulación del deber de lealtad de los administradores. Además, la situación varía ostensiblemente dependiendo de la Ley de cooperativas de que se trate, siendo una materia no homogeneizada.

La explicación a la especial atención que presta el legislador cooperativo al deber de lealtad de los socios hemos de encontrarla en que, a pesar de que las cooperativas suelen clasificarse como sociedades de estructura corporativa, mantienen un notable carácter personalista, dada la importancia de las características personales de los socios, y, ante todo, su directa participación en la actividad de la cooperativa, que queda lejos de limitarse a las aportaciones al capital.

En este punto, no hay que perder de vista que la causa del contrato social de las cooperativas sería precisamente el interés común de los socios cooperativistas, esto es, la satisfacción de sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, mediante la participación en la actividad cooperativizada (Morillas y Feliú, 2002; Vargas, 2006). Es por este motivo por el que cobra singular importancia la norma general de la legislación cooperativa de prohibición de competencia por parte de los socios.

Así, podría decirse que la legislación cooperativa es coherente en este punto, pudiendo incluso calificarse de pedagógica. No obstante, deben realizarse al menos dos apreciaciones en este punto, que también se señalarán en cuanto al deber de lealtad de los administradores: por un lado, los diferentes legisladores cooperativos deberían revisar sus textos legales a efectos de mejorar la regulación de esta cuestión, teniendo en cuenta para ello el análisis comparado, y, al menos, corregir las imprecisiones o contradicciones existentes en aquéllos; por otro lado, como se expone más adelante, es de suma relevancia recordar que el deber de lealtad de los socios deriva del contrato de sociedad, y que los socios deben actuar en todo caso en interés de ésta, estén o no legalmente recogidas las conductas en que se concreta tal deber.

Por otro lado, en cuanto al menor desarrollo legal del deber de lealtad de los administradores -aunque la legislación cooperativa ha ido acercándose progresivamente a la legislación de las sociedades de capital, en particular en aspectos como la regulación del órgano de administración (Suso, 1996 –se refiere a la LCE, si bien es la línea general que han seguido las distintas leyes de cooperativas)-, éste ha sido interpretado como una menor exigencia en estas sociedades, hablándose por lo tanto de una asimetría del deber de diligencia y lealtad en las cooperativas y en las sociedades de capital. Asimismo, se ha defendido un menor deber de desarrollar estos deberes para las cooperativas, teniendo en cuenta sus actividades y funcionamiento¹¹. Sin embargo, lo anterior ha de matizarse.

Por un lado, hay que tener en cuenta que en las cooperativas, junto al interés de los socios y de otros interesados o stakeholders, los principios cooperativos quedan incluidos en el interés de la sociedad (Morillas, 2002; Coutinho, 2002), lo que podría suponer una cierta ampliación del deber de lealtad y diligencia (Gallego, 2003).

¹¹ Ver Gallego (2009: 102-103).

Por otro lado, como se ha subrayado, el deber de lealtad es inherente tanto a los socios como a los administradores, puesto que, en último término, deriva del deber de buena fe, que es siempre de obligado cumplimiento. Como se señalaba, no hay que olvidar que la cooperativa tiene un interés propio derivado del fin común establecido en el contrato social, que vincula a los socios y a los administradores, cuya labor es precisamente gestionar ese interés. De este modo, la falta de previsión del deber de lealtad (o de sus concreciones) no implicaría que éste no exista, sino simplemente que no está desarrollado o completado, y en todo caso persistirá la obligación de anteponer los intereses de la sociedad a los propios¹². La previsión general del deber de lealtad cumpliría así una función de cláusula general residual para enjuiciar las conductas de los socios y de los administradores (Oriol, 2013).

Por ello, debe entenderse que en todo caso deben cumplirse los deberes que son parte del “cabal contenido” del deber de lealtad, entre los que podrían incluirse, el deber de no explotar ilegítimamente y de modo oportunista los beneficios y ventajas que correspondan a la cooperativa, comunicar las situaciones de conflicto de intereses, abstenerse en la toma de decisiones relacionadas con el conflicto, evitar usar el nombre de la cooperativa para realizar operaciones por cuenta propia y aprovechar oportunidades de negocio cuyo conocimiento se derive de su condición de gestor y en las que esté interesada la sociedad, difundir opiniones que desacrediten a la sociedad, etc. (Grimaldos, 2013, en referencia a los administradores; Coutinho, 2002).

No obstante, a pesar de lo anterior, parece conveniente, en beneficio de la cooperativa, de los socios, de los administradores y de terceros, aclarar estos aspectos en la legislación cooperativa. El desarrollo legal de los deberes que derivan del deber de lealtad (y de su incumplimiento), además de tener un importante efecto pedagógico, dotaría a la cooperativa y a las distintas personas afectadas de mejores instrumentos para proteger sus lícitos intereses ante los constantes conflictos de intereses que surgen entre la sociedad y sus socios y administradores, aumentando asimismo la seguridad jurídica. Por ello, a la vista de las apreciaciones realizadas, parece conveniente defender un mayor desarrollo legal de estos aspectos, siempre teniendo en cuenta y respetando las particularidades propias de las

¹² Grimaldos, (2013) señala en este sentido la STS de 4 de octubre de 2011; Ribas, (2010) en cuanto a los socios, Irakulis (2013).

cooperativas y las relaciones que ésta mantiene con sus socios y administradores¹³. Todo ello, sin perjuicio del ámbito de la autorregulación de la sociedad, mediante sus estatutos o reglamento interno, o la posible aprobación de códigos de conducta¹⁴.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO, R. y SÁNCHEZ RUIZ, M. (2007) Aspectos generales sobre el buen gobierno de las cooperativas y de los grupos cooperativos, *Revista de Derecho Mercantil*, Nº 266, pp. 1051-1086.
- ALONSO ESPINOSA, F. J. (1996) La posición jurídica del socio en la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de sociedades de responsabilidad limitada (aspectos generales). En: IGLESIAS, J. L., *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, Vol. II, Madrid: Civitas, pp. 1443-1462.
- ARROYO, I. (2002) Reflexiones en torno al interés social. En: *Derecho de Sociedades. Libro homenaje a Fernando Sánchez Calero*, Vol. II. Madrid: McGraw Hill, pp. 1845-1858.
- COUTINHO, J. A. (2002) Interés social y deber de lealtad de los socios, *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 19, pp. 39-56.
- GADEA, E. (2001) *Derecho de las cooperativas. Análisis de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de cooperativas del País Vasco* (2ª ed.), Bilbao: Universidad de Deusto.
- GALLEGO, L. P. (2013) Notas en torno al régimen jurídico de responsabilidad civil de los administradores de cooperativas, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 20, pp. 83-114.
- DAVIES, P. L. y WORTHINGTON, S. (2012) *Gower and Davies' principles of modern company law* (9ª ed.). Londres: Sweet & Maxwell.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (2010) *Derecho de sociedades*. Tomos I y II. Valencia: Tirant lo Blanch.

¹³ Así se pronuncia también en general la doctrina existente al respecto (por ejemplo, en cuanto al régimen de retribución de los administradores, Gadea, 2001; ver asimismo sobre estas cuestiones Puentes; Velasco y Vilar, 2009).

¹⁴ Lo que también puede resultar conveniente atendiendo a las particularidades organizativas de las cooperativas y el principio de auto-organización (en este punto, ver Alfonso y Sánchez Ruiz, 2007, que defienden el desarrollo de las normas de buen gobierno en las cooperativas, aun sin trasladar automáticamente las normas pensadas en un principio para sociedades cotizadas, en especial mediante normas estatutarias, respetando las particularidades y la auto-organización de las cooperativas).

Un ejemplo de código de buen gobierno destacable es el realizado por Konfekoop y Erkide (*Kooperatiben gobernu onaren kodea – Código de buen gobierno de las cooperativas*), disponible en www.erkide.coop/erkide/publicaciones/detalle.php?Npublica=1307618462&id=es.

- GRIMALDOS, M. I. (2013) La responsabilidad civil de los administradores de entidades de economía social. En: GÓMEZ, M. F.; PARDO, M. M. *Economía Social y Derecho. Problemas jurídicos actuales de las empresas de economía social*. Granada: Comares, pp. 67-93.
- IRAKULIS, N. (2013) *Conflictos de interés del socio. Cese del administrador nombrado por accionista competidor*. Madrid: Marcial Pons.
- MORILLAS, M. J. (2002) *Las normas de conducta de los administradores de las sociedades de capital*. Madrid: La Ley.
- MORILLAS, M. J. y FELIÚ, M. I. (2002) *Curso de cooperativas* (2ª ed.). Madrid: Tecnos.
- ORIO, J. (2013) Los deberes y la responsabilidad de los administradores. En: ROJO, A.; BELTRÁN, E. *La responsabilidad de los administradores de las sociedades mercantiles* (5ª ed.). Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 23-54.
- PAZ-ARES, C. (2013) La anomalía de la retribución externa de los administradores: hechos nuevos y reglas viejas, *Revista de Derecho Mercantil*, Nº 290, pp. 85-140.
- PUENTES, R.; VELASCO, M. M. y VILAR, J. (2009) El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 98, pp. 118-140.
- RIBAS, V. (2010) *El deber de lealtad del administrador de sociedades*, Madrid: La Ley.
- RIBAS, V. (2012) Deberes de los administradores en la Ley de Sociedades de Capital, *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 38, pp. 73-153.
- SUSO, J. M. (1996) La confluencia del derecho de sociedades mercantiles en el régimen de los órganos sociales de la Ley de Cooperativas de Euskadi de 1993. En: IGLESIAS, J. L., *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, Vol. II, Madrid: Civitas, pp. 2509-2542.
- VARGAS, C (2006) *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*, Cizur Menor: Thomson Aranzadi (Revista de Derecho de Sociedades, monografía Nº 27).

LAS COOPERATIVAS NO AGROPECUARIAS Y LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA EN CUBA: POLÍTICAS, PROCESOS Y ESTRATEGIAS¹

POR

Mirta VUOTTO²

RESUMEN

La contribución de las cooperativas se ha puesto en evidencia desde la década del 70 como principal línea de desarrollo en la producción agropecuaria de Cuba. En contraste, el reconocimiento de las cooperativas urbanas ha sido tardío, aun cuando fuese percibida la necesidad de transformaciones basadas en la realización de la propiedad en diversos escenarios territoriales.

El artículo analiza los procesos de reforma impulsados en Cuba desde la primera década de 2000 centrándose en las iniciativas tendientes a la promoción, constitución y desempeño de las cooperativas no agropecuarias (CNA).

Se examina el potencial y limitaciones propias de las experiencias recientes para reflexionar sobre los procesos y transformaciones organizacionales desde la perspectiva de sus miembros. A modo de conclusión el análisis plantea interrogantes acerca de la aptitud de estas cooperativas para sustraerse del impacto de circunstancias anteriores y sobre su capacidad para consolidar estrategias diseñadas por los cooperadores que tiendan a fortalecer los principios de adhesión voluntaria y autonomía en que se fundan estas organizaciones.

Palabras clave: Cooperativas no agropecuarias, Reformas Económicas, Cooperativas Urbanas, Nuevo Cooperativismo Cubano.

¹ Trabajo realizado en el marco del Programa de Cooperación Científico Tecnológica entre el Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva de la República Argentina (MINCYT) y el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente de la República de Cuba (CITMA).

² Directora del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Dirección de correo electrónico: mirta.vuotto@fce.uba.ar.

REVESCO N° 120 - Primer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Claves ECONLIT: P21, J54, P13.

NON-AGRICULTURAL CO-OPERATIVES AND ECONOMY TRANSFORMATION IN CUBA: POLITICS PROCESSES AND STRATEGIES

ABSTRACT

Contribution of co-operatives has been demonstrated since the 1970s as the main development line in agricultural production in Cuba. In contrast, there has been a late recognition of urban co-operatives, even if the need of transformations based on the realization of property in different territorial scenarios had been identified.

The article analyses the reform processes launched since the first decade of the 21st century focusing on the nature of the initiatives fostering formation and promotion of non-agricultural co-operatives including follow up of their performance.

The potential and limitations of the recent experiences are examined in order to reflect on the organizational processes and transformations from the point of view of their members. To conclude, some questions are posed about whether these co-operatives are capable of avoiding the impact of earlier employment circumstances and of developing strategies aimed at reinforcing voluntary membership and autonomy on which they are founded.

Keywords: Non-Agricultural Cooperatives, Economic Reforms, Urban Cooperatives, New Cuban Cooperativism.

1. INTRODUCCIÓN

El reconocimiento del papel de las cooperativas en Cuba no es novedoso. Su contribución se ha puesto en evidencia desde la década del 70 como principal línea de desarrollo en la producción agropecuaria, del mismo modo que su incidencia en los cambios en la tenencia y el uso de la tierra y su mayor preparación respecto a la empresa estatal para funcionar bajo rigurosas condiciones de limitación de recursos. Frente a esta realidad, el reconocimiento de las cooperativas urbanas ha sido tardío, aún cuando fuese percibida la necesidad de transformaciones basadas en la realización de la propiedad en diversos escenarios territoriales.

El artículo se propone analizar los procesos de reforma impulsados en Cuba desde la primera década de 2000 focalizando la naturaleza de las iniciativas tendientes a la constitución y promoción de las cooperativas no agropecuarias (CNA).

En la primera sección se examinan las reformas económicas iniciadas en 2008 que condujeron a la actualización del modelo socialista y resultan relevantes para el estudio del tema. Esas reformas permitieron plantear un modelo de gestión económica que incluye lineamientos específicos referidos a la nueva modalidad de cooperativas.

En la segunda sección se mencionan algunos antecedentes sobre el cooperativismo y su desarrollo en el país para abordar la etapa iniciada en 2010, el marco regulatorio en que se inscriben los procesos constitutivos de las CNA y el desempeño de las entidades autorizadas hasta 2014.

La tercera sección considera el potencial y limitaciones propias de las experiencias recientes para reflexionar luego sobre la particularidad de los procesos y transformaciones organizacionales desde la perspectiva de sus miembros. A modo de conclusión el análisis plantea el interrogante de si las cooperativas cubanas que han surgido de las reformas recientes pueden sustraerse del impacto de circunstancias anteriores que puedan determinar el camino a adoptar, o bien si existen condiciones para consolidar estrategias diseñadas por los propios cooperadores que tiendan a fortalecer los principios de adhesión voluntaria y autonomía en que se fundan estas organizaciones.

Los datos utilizados en el estudio proceden de fuentes estadísticas y documentales y de entrevistas personales, basadas en cuestionarios no estructurados, que fueron aplicadas a miembros del Consejo Administrativo de doce organizaciones localizadas en La Habana entre los meses de septiembre y noviembre de 2014. El objetivo de las entrevistas consistió en indagar el desempeño de las cooperativas desde su conformación³. Como fuente de información secundaria se consultaron los estatutos, los reglamentos internos y los planes anuales de producción y servicios de las cooperativas visitadas.

Se entrevistaron además profesionales de la Universidad de la Habana, del Instituto de

³ Las actividades principales de las cooperativas visitadas son la reparación de vehículos automotores, la prestación de servicios complementarios para vehículos, la construcción y mantenimiento de edificios, la venta al por menor en mercados agropecuarios, el pesaje, el transporte regular de pasajeros por vía terrestre y la creación de obras seriadas en el campo de la plástica. Ocho de las entrevistas fueron realizadas por la doctoranda Liliana Ripoll

Filosofía de Cuba, del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas, de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba y de Flacso Cuba que trabajan en programas vinculados con las cooperativas no agropecuarias⁴.

2. LA NATURALEZA DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS DESDE 2008

La dinámica económica cubana se ha caracterizado durante más de medio siglo por la recurrencia de ciclos generalmente vinculados con los cambios en su inserción económica internacional o con modificaciones de la misma (Pérez Villanueva, 2009). En particular se deben subrayar aquellos resultantes de su inserción durante tres decenios en el complejo económico conformado por los países socialistas de Europa, primordialmente la Unión Soviética. En esa coyuntura, el colapso de la URSS y la caída de sus aliados socialistas europeos restringieron el acceso de Cuba a los mercados con los cuales había comprometido su desarrollo económico y su comercio, casi desde el triunfo de la revolución (Oliva Campos, 2011), reduciendo marcadamente los intercambios con los países de Europa del Este y perdiendo más del 70% de su capacidad de compra entre 1989 y 1992 (Castro Ruz F. 1992).

Aunque la caída del campo socialista fue desencadenante de la crisis que sobrevino a comienzos de la década de 1990, sus señales estaban presentes en los años 1986-89 en correspondencia con el estancamiento de su economía. Asimismo, otros aspectos del desempeño económico revelaban problemas provenientes de fallas estructurales de la estrategia de desarrollo, relegados en los primeros treinta años de construcción del socialismo (Triana, 2011). Al respecto se ha planteado que la reinserción del país en un mundo diferente al que conoció en esos años debía realizarse bajo condiciones excepcionalmente difíciles debido a una nueva realidad global (CEPAL, 1997) agravada por el recrudecimiento del embargo norteamericano luego de la aprobación de la *Cuban Democracy Act* -Ley Torricelli⁵- en 1992 y a la vigencia de la *Cuban Liberty and Democratic Solidarity*, -Ley Helms-Burton⁶- desde 1996.

Si bien los desafíos que se presentaron a Cuba durante la década del noventa

⁴ Las entrevistas se aplicaron a tres economistas, dos abogados especializados en Derecho Cooperativo, dos sociólogos, un psicólogo social y un especialista en comunicación.

⁵ La ley fue sancionada en el Congreso norteamericano y promulgada por el ex presidente George Bush el 23 de octubre de 1992. Se basó en el proyecto que propone como objetivo "promover una transición pacífica hacia la democracia en Cuba" mediante la "aplicación de presiones apropiadas al gobierno de Cuba y el apoyo al pueblo cubano".

⁶ En marzo de 1996 entró en vigencia la Ley de la Libertad Cubana y Solidaridad Democrática, que continuó y reforzó el embargo de Estados Unidos contra Cuba. La ley es conocida por los nombres de sus principales promotores: el senador por Carolina del Norte, Jesse Helms, y el representante por Illinois, Dan Burton.

presentaron similitud con los que enfrentó en los años iniciales del proceso revolucionario, en esta nueva coyuntura el país por primera vez debió depender en forma exclusiva de sus propios esfuerzos para establecer, en esas condiciones, una estrategia de supervivencia o emergencia dirigida a minimizar los efectos de la crisis en su población (Pérez Villanueva, 2010). La estrategia, denominada “periodo especial en tiempo de paz”, le permitió enfrentar un entorno hostil, único a nivel internacional y las graves condiciones que sobrevinieron luego del peor shock externo que la afectó más que a cualquiera de los miembros del bloque soviético (Morris, 2014). Según Triana (2011) el periodo especial permitió constatar una crisis en la concepción del desarrollo económico y limitaciones en el estilo de crecimiento en Cuba que fueron discutidas en la academia y no en los niveles de decisión.

La profunda crisis económica que condujo a una contracción de hasta 35% de su PIB entre 1989 y 1993 (Mesa Lago, Pérez-Lopez, 2013, Campbell, 2013) dio lugar al finalizar el periodo especial a la aplicación de un conjunto de reformas económicas parciales que comenzaron con la apertura selectiva de la economía cubana para provocar importantes modificaciones institucionales que generaron nuevas capacidades para una reforma económica más amplia⁷ (Monreal, Rua, 1994).

Ante los desequilibrios y disfuncionamientos macro y microeconómicos la respuesta a la crisis consistió inicialmente (1990-93) en resistir al shock externo, repartiendo al máximo el costo del ajuste y la restricción de la oferta para llegar, en una segunda fase (1993-96), a reactivar las fuerzas productivas ligadas al sector externo, intentando una reinserción en la economía mundial tan rápida y favorable como fuese posible. En una tercera fase que culminó en el año 2000 se trató de conseguir una mejora de la eficiencia a fin de debilitar la restricción externa. Las medidas clave consistieron en dotar a la economía de nuevos motores de crecimiento capaces de transmitirse a la desalentada industria azucarera para generar ingresos en divisas. Las entradas de capital asociadas con el turismo, la inversión extranjera directa y el envío de remesas permitieron reanudar rápidamente el crecimiento. Contrariamente a lo que sucedía en la mayoría de los países europeos del antiguo bloque soviético convertidos al capitalismo, la opción cubana para mantenerse socialista mostró sus frutos: la recuperación económica fue efectiva a fines de 1994 (Herrera, 2005).

En el año 2008, ante el exceso de prohibiciones que pesaban sobre la economía

⁷ En febrero de 2008 Raúl Castro Ruz fue elegido Presidente del Consejo de Estado de Cuba por los diputados de la Asamblea Nacional del Poder Popular, sucediendo a su hermano Fidel Castro en la presidencia de Cuba a la que había renunciado días antes mediante carta abierta.

cubana, fue comunicada por el Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, Raúl Castro Ruz, la intención de eliminar las regulaciones de manera progresiva comenzando por las más sencillas y subrayando que la supresión de otras tomaría más tiempo, debido a las exigencias de un estudio integral y de la realización de cambios en determinadas normativas jurídicas. Al respecto destacó que en algunas de las regulaciones había pesado la influencia de las medidas establecidas contra Cuba por las sucesivas administraciones norteamericanas (Castro Ruz, R. 2008).

En el contexto de administración de la crisis, que se extendió hasta 2010, comenzaron a implementarse reformas de tipo coyuntural (Cuadro 1) entre las cuales las más importantes por su repercusión estuvieron relacionadas con el empleo y la seguridad social. Las medidas adoptadas en materia de empleo fueron congruentes con la necesidad de incrementar la productividad del trabajo⁸ y el logro de eficiencia económica, junto con la impronta de una mayor solidez en la disciplina laboral, prioridades que sobresalieron entre las correspondientes a ese periodo. Las medidas en este ámbito fueron precedidas por el Reglamento General sobre la Organización del Trabajo (Resolución N° 26 de 2006) (Mercader Uguina, 2006).

Cuadro 1. Políticas coyunturales, instrumentos e instituciones implicadas 2008-2010

Alcance	Instrumentos	Instituciones de aplicación
Supresión de controles	– Derogación de prohibiciones y reglamentaciones que pesaban sobre la ciudadanía. – Acceso a servicios (turismo, mercado de divisas, telefonía)	Ministerio de Comercio Interior (MINCIN) - Res. N° 43 - 21 -03- 2008 Ministerio de la Informática y las Comunicaciones - Res. No. 84 - 08-04-2008
Regularización de deudas del Estado,	– Pago de deudas a campesinos privados por parte de la Unión Nacional de Acopio (UNA) ⁹	Ministerio de la Agricultura Ministerio de Comercio Interior

⁸ Cabe destacar que la evolución de la productividad laboral desde 2000 había registrado un crecimiento menor con respecto al ritmo promedio anual de crecimiento del salario (39,5% frente al crecimiento de 71,0% en el salario medio mensual en términos nominales) (Anuario Estadístico de Cuba 2007).

⁹ El organismo estatal Unión Nacional de Acopio (UNA) fue creado en 1988 como eslabón entre la producción y la comercialización mayorista (incluyendo las entregas a la industria y la exportación) y la distribución minorista de la que dependían 14 empresas de acopio. La UNA abastecía 378 mercados agrícolas y 1538 placitas proveyendo de alimentos a sectores sociales como educación y salud pública a precios inferiores a los que se compraban las producciones a los agricultores. Entre diciembre de 2004 y fin de 2005 tuvo pérdidas por 58 millones de pesos cubanos y adeudaba a los productores 750 mil pesos cubanos. Esa cifra disminuyó en enero de 2006 a 275 mil pesos cubanos (Forteza, 18-02-2006). En julio de 2014, cuando fueron anunciadas en la Asamblea Nacional del Poder Popular las transformaciones que responderían a los lineamientos del partido fue comunicada su extinción y la de los mercados bajo su administración anunciando que se traspasarían al Ministerio de Comercio Interior (Fonticoba, 4-06-2014). Esas transformaciones coincidieron con los procesos de separación de las funciones empresariales y estatales en 20 organismos de la administración central del Estado, reduciéndose 22.000 cargos y disminuyendo de 102 a 36 las organizaciones de dirección empresarial.

variación precios relativos y desregulación	– Incremento en los precios de carne y leche pagados al productor por la UNA – Autorización a los agricultores para la compra de insumos – Cambios en el sistema de comercialización de productos agropecuarios del Ministerio de la Agricultura – Redimensionamiento de responsabilidades de la UNA y empresas involucradas en la comercialización y distribución de alimentos agropecuarios	
Desregulación de servicios de transporte	– Autorización y concesión de licencias operativas de transporte para privados para ofrecer servicios a turistas y al público en general, fijando libremente las tarifas	Ministerio de Transporte -Res. N° 263 y normas complementarias - 17-09-2008
Estímulo al empleo	– Pluriempleo – Gravámenes sobre las gratificaciones en pesos convertibles CUC/ o divisas de empleados de empresas de capital extranjero – Pago por resultados – Eliminación del tope salarial en trabajos en la producción	Consejo de Estado - Decreto Ley N° 268 2009 del, que flexibiliza el régimen laboral del país y legaliza el contrato de trabajo adicional. Oficina Nacional de Administración Tributaria - Res. 277 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social - Res. 9 - Reglamento general sobre las formas y sistemas de pago 02-02- 2008
Regulación seguridad social	– Reforma de pensiones (fijación de edades de retiro, extensión del periodo de servicios requerido, aumento y acumulación de la pensión con el ingreso por trabajo, cotización según incremento salarial)	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social - Ley N° 105 de Seguridad Social - 22-01-2008

Fuente: elaboración propia en base a Mesa-Lago 2011, 2012, 2013; Pavel Vidal, 2010 y Gaceta Oficial de la República de Cuba, 2008

En cuanto a la seguridad social se introdujeron significativos cambios en el sistema previsional a partir de la Ley N°105 de Seguridad Social adecuándose los requisitos de las pensiones por edad en consonancia con el aumento de la esperanza de vida, al elevar la edad jubilatoria en cinco años y ampliar el tiempo de servicios requerido para otorgarla.

Los instrumentos de la política económica se orientaron al ajuste del gasto fiscal tratando de reducirlo a través de la eliminación de “las gratuidades indebidas y el exceso de subsidios” (Castro Ruz, F. 2008). Al respecto fue subrayada la necesidad de una administración estricta de los recursos monetarios puestos a disposición de los organismos, advirtiendo que la capacidad de previsión y la prioridad establecida por sus directivos estaría “permanentemente sometida a prueba”. Al respecto se señaló la necesidad de “utilizar solo el recurso de que se dispone, abandonando la nociva práctica que ha imperado en muchas administraciones de realizar el gasto y luego gestionar su financiamiento” (Murillo, 2009).

Del segundo grupo de reformas de carácter estructural (cuadro 2) cabe destacar como la más significativa la entrega de tierras estatales ociosas en usufructo a cooperativas y productores privados, política que condujo a un nuevo modelo agrícola que enfatizó la participación del sector no-estatal (Nova González, 2012). La redistribución de la tenencia de tierra a favor de este sector fue acompañada además con la introducción de cambios graduales en algunos rubros de la producción agrícola.

Algunas de las reformas tuvieron un alcance limitado¹⁰ aunque en conjunto tradujeron la importancia y repercusión de los diversos cambios institucionales promovidos en los dos años de presidencia del gobierno de Raúl Castro. Se trata del ámbito donde más acciones concretas fueron adoptadas en correspondencia con la idea de “reforzar la institucionalidad” que se expresó en todos sus discursos (Pavel Vidal, 2010, Rodríguez, 2014). Su importancia radica en que abrieron el paso para un enfoque de transformaciones más radical en el marco del lanzamiento de un debate nacional previo al VI Congreso del PCC que se celebró en abril de 2011.

Cuadro 2. Políticas estructurales e instituciones involucradas 2008-2010

Alcance	Instrumentos	Instituciones implicadas
Reforma sistema de propiedad de la tierra estatal	– Autorización de la entrega de tierras estatales ociosas en concepto de usufructo a personas naturales o jurídicas por un término de hasta diez años	Ministerio de la Agricultura Decreto-Ley 259 - 10 -07- 2008 Decreto No. 282 - 27 -08-08
Reforma administrativa del sector estatal	– Reducción de plantillas estatales sobredimensionadas para eliminar de forma progresiva hasta 2015 cerca de 500.000 puestos de trabajo (equivalente al 10% de la población activa) ¹¹ .	Comunicado de la Central de Trabajadores de Cuba (CTC) Granma 13-09-2010
Flexibilización régimen laboral	– Expansión del empleo no estatal para dar ocupación a los despedidos. – Estímulo al trabajo por cuenta propia proyectando un crecimiento del 3% al 35% de la fuerza de trabajo – Autorización de cooperativas de	Consejo de Estado Decreto-Ley N° 268 - 26-07-09 Ministerios de Trab. y Seg. Social, Finanzas y Precios, Auditoría y Control, Educ., Educ. Superior y Salud Pública.

¹⁰ Aunque fueron entregadas en usufructo más de 1.538.000 hectáreas a 174.000 usufructuarios desde que se adoptó la medida a fines de 2008, el 16,4% del total de los 6.342.000 has que conforman la superficie cultivable de Cuba son tierras ociosas o deficientemente explotadas (ONEI, 2014). El 55% de estas tierras ociosas (574.000 has) está en manos de empresas agrícolas estatales y un 24 % pertenece a las UBPC. A esto se añade el escaso incremento de la producción agrícola resultante del usufructo, el retraso en la adjudicación del resto de la tierra estatal ociosa y la persistencia de restricciones trabas e inhibiciones que limitaron la efectividad de las medidas adoptadas para resolver los problemas. Se ha subrayado entre ellas la demora que supone poder implementar las medidas mediante leyes aprobadas en la Asamblea Nacional, que se reúne solo en junio y diciembre, o bien por medio de decretos del ejecutivo (Mesa Lago, 2011a).

¹¹ El inicio del reajuste se produjo en 2011 en los Ministerios de Industria Azucarera, Agricultura, Construcción, Salud Pública y Turismo en los que fueron suprimidos 140.000 empleos. Junto con las metas físicas se establecieron criterios para asignar el subsidio por despido.

	producción no agrícola y de servicios en 222 actividades. – Legalización del contrato de trabajo adicional	Resolución No. 32 - 07-09-10 MTySS Decreto Ley No. 278 - 30-08-10
Pautas presupuestarias en la administración del Estado	Reducción de gastos de la esfera social. Sustitución de subsidios de precios para productos de la libreta de racionamiento por asistencia a los necesitados.	Asamblea Nacional del Poder Popular Ley No. 108/10 - 20/12/09.

Fuente: elaboración propia en base a Mesa-Lago 2011, 2012, 2013, Pavel Vidal, 2010 y Gaceta Oficial de la República de Cuba, 2008, 2009 y 2010

No obstante la significación de las diversas reformas, persistió para algunos la visión de que el sistema económico vigente no puede servir como punto de partida para el desarrollo. Eso significa que los mecanismos que conducen al desarrollo no pueden operar con efectividad desde la situación actual y al constituir un impedimento plantean la necesidad de transformar ese punto de partida mediante una reforma económica sustantiva que anteceda al resto de los cambios (Monreal González, 2008).

3. ACERCA DEL DESARROLLO DEL COOPERATIVISMO CUBANO

Diferentes estudios han señalado el escaso arraigo del cooperativismo en Cuba antes de la revolución de 1959 reconociendo entre los primeros antecedentes el “Programa de Joven Cuba” en la década de 1930 propuesto por Antonio Guiteras Holmes¹² (Nova González 2011, Barrios 1985, Jiménez Guethón 2003, Pavó Acosta, 2010). El programa planteó como parte de las reformas relacionadas con la cuestión agraria la creación de cooperativas de agricultores y la protección preferente de las mismas, junto con el estímulo a formas mutualistas y cooperativas de crédito.

Posteriormente, la figura cooperativa fue incluida en el texto constitucional de 1940 contemplando su carácter empresarial, en la tradición del constitucionalismo social de la época (Rodríguez Musa, 2012) y considerándola como una alternativa a las empresas tradicionales por su potencialidad para solucionar las dificultades económicas y sociales de la comunidad y como fuente de empleo en función del desarrollo local¹³. Su antecedente fue la experiencia proveniente de las Juntas que desde finales del siglo XIX reunían a campesinos para realizar trabajos y faenas agrícolas en común (Pampín Balado; Trujillo Rodríguez, 1998).

¹² Destacado líder político que integró en 1933 el Gabinete de Ministros de Ramón Grau San Martín. Fue fundador en 1934 del movimiento Joven Cuba dirigido a organizar la insurrección frente al gobierno Batista-Caffery-Mendieta (Cabrera, 1974)

¹³ El Art. 75 establece que la formación de empresas cooperativas de todo tipo será auspiciada por la ley, la que regulará la definición, constitución y funcionamiento de tales empresas de modo que no sirvan para eludir o adulterar las disposiciones que fija la constitución para el régimen del trabajo (Constitución de la República de Cuba, 1940).

Aunque el texto constitucional declaraba el apoyo que el Estado cubano brindaría para su formación, las cooperativas no llegaron a cobrar importancia y su existencia fue efímera utilizándose por reducidos sectores marginados económicamente y por grupos interesados en su enriquecimiento personal.

No obstante la creación de algunas entidades durante el proceso revolucionario fue solo luego del triunfo de la revolución que se impulsó la creación de cooperativas de productores, consumidores y servicios (Fernández Peiso, 2012) las que surgieron a partir de la promulgación de la Primera Ley de Reforma Agraria en mayo de 1959¹⁴. Esta ley estableció la creación de “cooperativas cañeras” que se crearon a partir de octubre de 1960 recibiendo en usufructo colectivo las tierras expropiadas por el Estado a los latifundistas. Integradas por obreros agrícolas fueron concebidas como un tránsito hacia la granja estatal de modo de resolver el dilema entre nacionalización o reparto de tierras a favor de la estatalización (Arias Guevara, 2006).

En el año 1961 las cooperativas cañeras ocupaban el 8,9% del fondo agrícola nacional (Figueroa, 1997) aunque su escasa rentabilidad, la falta de autonomía y los bajos niveles de calificación de sus administradores, entre otros factores, las llevaron a una rápida desaparición. Se ha señalado además la inexperiencia y falta de aptitud de sus dirigentes para promover formas de interés directo de los obreros (Rodríguez R.C, 1978). En 1962 se decidió su transformación en granjas cañeras, transfiriendo nuevamente 1.073.600 hectáreas de propiedad cooperativa a propiedad estatal. Al cumplirse el proceso fundamental de transformación de la propiedad de la tierra en los primeros años de la revolución, se manifestó en amplias zonas rurales la tendencia hacia la organización de formas simples de cooperación, caracterizadas en lo general por la utilización de los beneficios del trabajo colectivo y el mantenimiento de la propiedad individual.

A comienzos de la década del 60 fueron creadas las Cooperativas de Créditos y

¹⁴ Por la primera Ley de Reforma Agraria de 1959, considerada la medida revolucionaria más importante en Cuba, se expropió el latifundio, proscribiendo la tenencia extranjera y entregando gratuitamente a campesinos la propiedad de hasta dos caballerías (26,8 hectáreas). Antes de la reforma agraria la tenencia de la tierra se caracterizaba por la existencia de grandes latifundios (1,5% de los propietarios poseían 2.336 fincas con 4.254.000 has que representaban el 46% del total nacional) y medianos y pequeños propietarios (199.817 personas ocupaban tierras en concepto de arrendatarios, aparceros, colonos y precarios). Las tierras expropiadas se mantuvieron como proindivisas dada la posibilidad de constituir cooperativas agrarias, favoreciéndose una producción intensiva y tecnificada en gran escala. Como resultado de la aplicación de la ley la propiedad de la tierra quedó estructurada a partir de un sector estatal con 3.903.000 has y un sector privado con 5.174.000 has, representando respectivamente el 44% y 56 del total (Fernández Reyes, 2013).

Servicios¹⁵ (CCS) y una década más tarde cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA). Con la aprobación de la nueva Constitución de la República de Cuba el 24 de febrero de 1976, estas formas colectivas de propiedad sobre la tierra adquirieron rango jurídico constitucional aunque los requisitos y efectos del acto de integrar las tierras de propiedad individual a la propiedad cooperativa fueron establecidos en 1982 por la Ley N° 36, de Cooperativas Agropecuarias y su regulación. Esta ley, referida a las cooperativas de producción agropecuaria, las de créditos y servicios y otras modalidades cuyo objetivo coincide con formas superiores de producción del trabajo de los campesinos, rigió el desarrollo del movimiento cooperativo cubano durante veinte años y constituyó el soporte jurídico indispensable para transformar en forma ordenada y voluntaria la pequeña producción campesina individual en formas de producción colectiva (Anteproyecto de ley de cooperativas agropecuarias, Fundamentos, 2000).

Durante los años 90, como parte de las iniciativas promovidas por el Estado durante el periodo especial para hacer más eficiente la agricultura, aplicando fórmulas de incentivo y motivación a los productores a fin de lograr una mayor producción con el menor gasto posible de recursos materiales, se dispuso la creación de Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC). Esta nueva forma de organización intentó promover la mejor utilización y conservación de la tierra, de la cual era posesionario el productor, a fin de incrementar en ella la producción de alimentos (Decreto Ley 142, 1993). A estas entidades con personalidad jurídica propia se les concedió el usufructo de la tierra por tiempo indefinido siendo dueñas de la producción y vendiéndola al Estado a través de la empresa o en la forma que éste decidiese. Las UBPC fueron creadas con la expectativa de garantizar un abastecimiento abundante, variado y de calidad de alimentos para la población y llegaron a contar con 3.116.800 hectáreas de las mejores tierras cultivables del país. Sin embargo, la forma organizativa desde su origen presentó distinto tipo de limitaciones (Pérez Rojas, Echevarria 2006). Una evaluación sobre su desempeño en 15 provincias del país reconoció la imposibilidad de recuperación financiera de algunas de ellas. En 2014 un total de 923 UBPC reportaban al cierre de junio de 2014 ganancias de 67.420.300 pesos cubanos (2.696.812 dólares), mientras que 249 registraban pérdidas superiores a los 10.000.400 dólares (FAO, 2014).

¹⁵ Estas cooperativas surgieron al triunfo de la revolución en las zonas tabacaleras de las provincias de Pinar del Río y la antigua Las Villas para dar uso colectivo a los equipos de regadío y las casas de curtir tabaco que fueron propiedad de los latifundistas. Sus integrantes mantuvieron la propiedad individual de sus fincas y demás medios de producción utilizando en beneficio colectivo algunos equipos y maquinarias, así como los sistemas de riego.

En 2002, La Asamblea Nacional del Poder Popular, según la propuesta surgida en el IX Congreso de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños, promulgó una nueva legislación cooperativa para propiciar el fortalecimiento y continuo desarrollo de la producción agropecuaria sostenible de las cooperativas y de los pequeños agricultores familiares, como vía importante para contribuir al auge de la economía nacional sancionando la Ley de Cooperativas Agropecuarias y de Créditos Servicios. De acuerdo con dicha ley, la cooperativa de producción agropecuaria (CPA) es una entidad económica que representa una forma avanzada y eficiente de producción socialista con patrimonio y personalidad jurídica propios, constituida con la tierra y otros bienes aportados por los agricultores pequeños, a la cual se integran otras personas, para lograr una producción agropecuaria sostenible (Artíc. 4). Una CCS es definida como la asociación voluntaria de agricultores pequeños que tienen la propiedad o el usufructo de sus respectivas tierras y demás medios de producción, así como sobre la producción que obtienen. Es una forma de cooperación agraria mediante la cual se tramita y viabiliza la asistencia técnica, financiera y material que el Estado brinda para aumentar la producción de los agricultores pequeños y facilitar su comercialización. Tiene personalidad jurídica propia y responde de sus actos con su patrimonio.

En 2014 el conjunto de cooperativas agropecuarias registradas (ONEI, 2014) estaba distribuido de la siguiente forma: 1754 UBPC -cañeras y no cañeras, dedicadas a cultivos varios, cítricos, frutales, café, tabaco y a la ganadería-, 903 CPA y 2504 CCS. Ese año, de las cinco entidades productivas que integran el sector agropecuario (UBPC, CPA, CCS, Privado y Estatal) las cooperativas que mayor eficiencia registraron fueron las CCS (contaban con el 18% de la superficie agrícola total) y junto con el sector privado participaron en el 74,6% de la producción de viandas y hortalizas del país. La intervención de las UBPC en la misma producción fue de 6,1%, y la de las CPA de 5,1 %, frente a la participación del Estado que produjo el 14,1 %. Sin embargo, la cantidad de CPA y UBPC y sus membrecías se fueron reduciendo paulatinamente, algunas se desintegraron y no se han creado nuevas (Piñeiro Harnecker, 2012)

La etapa más reciente de desarrollo del cooperativismo en Cuba tiene lugar desde fines del año 2010. A partir del debate sobre el documento de “Lineamientos de la Política Económica y social del Partido y la Revolución”¹⁶ -presentado en el VI Congreso del PCC

¹⁶ El debate se desarrolló durante tres meses y participaron cerca de 9 millones de personas en más de 163.000 reuniones realizadas en diferentes organizaciones, registrándose una cifra superior a tres millones de intervenciones. De los lineamientos originales 16 fueron integrados en otros, 94 mantuvieron su redacción, en

(2011a) para la “actualización” del modelo socialista- fue enunciado un modelo de gestión económica en el que se incluyeron cinco lineamientos específicos que refieren a las cooperativas.

Basándose en los resultados del debate del programa de política económica se aprobó un conjunto de lineamientos -287 económicos y 26 sociales- que enunciaron soluciones a corto y largo plazo orientadas a garantizar la continuidad e irreversibilidad del socialismo, el desarrollo económico del país y la elevación del nivel de vida de la población en el marco de la necesaria formación de valores éticos y políticos ciudadanos. Las soluciones a corto plazo formuladas en el programa se encaminaron a eliminar el déficit de la balanza de pagos estimulando la generación de ingresos externos y la sustitución de importaciones. Con ellas se esperaba responder a los problemas que de manera inmediata impactaban en la eficiencia económica, la motivación por el trabajo y la distribución del ingreso, creando las condiciones para favorecer el tránsito a una etapa superior del desarrollo. En cuanto a las soluciones de largo plazo se trató de formular medidas para alcanzar la autosuficiencia alimentaria y energética, el uso eficiente del potencial humano y una elevada competitividad en las producciones tradicionales así como el desarrollo de nuevas producciones de bienes y servicios de alto valor agregado (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2011a).

Los cambios propuestos suponen una significativa actualización del modelo socialista, calificado también como “socialismo posible”. Al respecto se ha subrayado la necesidad de tomar distancia de otras reformas que intentando perfeccionar el socialismo lo llevaron a su desaparición en Europa. En el modelo adoptado “se tiende al perfeccionamiento de la sociedad que se ha construido hasta el presente y se afirman varios rasgos fundamentales que reiteran su matriz socialista” al mantener la propiedad social sobre los medios de producción, determinantes para el desarrollo del país. Asimismo se establecen límites al desenvolvimiento de la propiedad no estatal al reducir su capacidad de acumulación y se asegura la prestación de servicios sociales básicos universal y gratuitamente abriendo espacios a la pequeña propiedad privada, la propiedad cooperativa agropecuaria y no agropecuaria y las empresas

181 se modificó su contenido y se incorporaron 36 nuevos, resultando un total de 311 en el actual proyecto. El documento destaca la orientación a adoptar por la política económica ratificando el principio de que sólo el socialismo es capaz de vencer las dificultades y preservar las conquistas de la revolución para destacar la primacía de la planificación y no del mercado en la actualización del modelo económico. Desde esa perspectiva la planificación centralizada de la economía y el control sistemático que el Estado, el gobierno y sus instituciones deben ejercer, son vistos como garantía del funcionamiento eficiente de los sistemas. Se subraya que estos principios deben ser armonizados con más independencia de las empresas estatales y con el desarrollo de formas de gestión no estatal en la producción y los servicios, para lograr una mayor liberación de las fuerzas productivas, incrementar los niveles de producción y elevar el nivel de vida de la población.

mixtas con capital extranjero. Se parte así del reconocimiento que otras formas de propiedad no estatal pueden contribuir al desarrollo del país, sin ser predominantes aunque se las debe encauzar adecuadamente, es decir, sin que se conviertan en preponderantes. A este cambio significativo se ha llegado reconociendo por un lado, que una propiedad estatal únicamente no asegura el éxito del socialismo en la fase de construcción socialista actual de Cuba y por otro que durante años se trató de seguir ese camino aunque el balance no ha sido favorable¹⁷ (Rodríguez J.L., 2014a, 2014b)

Desde la perspectiva precedente, el modelo de gestión propuesto en los lineamientos recalcó la necesidad de reconocer y promover la empresa estatal socialista, como forma primordial en la economía nacional, junto con las modalidades de inversión extranjera previstas en la ley (empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, entre otras), las cooperativas, los agricultores pequeños, los usufructuarios, los arrendatarios, los trabajadores por cuenta propia y otras formas, todas las que, en conjunto, debían contribuir a elevar la eficiencia (Lineamiento 2).

Los cinco lineamientos específicos referidos a la creación de cooperativas (25 a 29) destacaron su contribución potencial para aumentar la eficiencia caracterizando estas empresas como una forma socialista de propiedad colectiva en diferentes sectores y organizaciones económicas con personalidad jurídica y patrimonio propio. En la tradición del cooperativismo se destacó el carácter voluntario de la adhesión y su integración por personas que se asocian aportando bienes o trabajo, con la finalidad de producir y prestar servicios útiles a sociedad, asumiendo todos sus gastos con ingresos propios (Lineamiento 25). El enfoque adoptado puntualizó la naturaleza de la cooperativa como forma de propiedad aunque sin enfatizar su particularidad como fenómeno asociativo.

No obstante la contribución del cooperativismo como principal línea de desarrollo en la producción agropecuaria de Cuba y su mayor preparación respecto a la empresa estatal para funcionar bajo rigurosas condiciones de limitación de recursos (Nova González, 2012) cabe

¹⁷ Fidel Castro Ruz había expresado en 2010 que “Cuban Model Doesn't Even Work for Us Anymore” (The Atlantic, Sep 8, 2010), mientras que en la búsqueda de argumentos favorables al cambio, quien había sido Ministro de Economía en Cuba hasta 2009, manifestó que “hace ya tiempo que la teoría marxista llegó a la conclusión de que la existencia de relaciones de mercado en el socialismo obedece a un determinado grado de desarrollo en el cual no puede socializarse directamente el trabajo individual de los productores y se requiere de las categorías mercantiles para hacerlo”... se requiere reconocer esa realidad en la medida que se pretende avanzar a un desarrollo más racional (Rodríguez, 2014).

destacar el tardío reconocimiento de las (CNA) aún cuando fuese percibida la necesidad de transformaciones basadas en la realización de la propiedad en diversos escenarios territoriales.

La regulación de las CNA y los procesos constitutivos

El marco legal¹⁸ que regula la creación y funcionamiento de las CNA en Cuba se encuentra contenido en los decretos leyes N° 305 “De las cooperativas no agropecuarias” y 306 “Del régimen especial de seguridad social de los socios de las cooperativas no agropecuarias” adoptados en noviembre de 2012 por el Consejo de Estado de la República de Cuba, y en el Decreto N° 309 del Consejo de Ministros que estableció con carácter experimental el procedimiento para la constitución, registro, funcionamiento y extinción de las CNA de primer grado¹⁹. De manera complementaria, la resolución N° 427 del Ministerio de Finanzas y Precios establece su régimen fiscal y normas contables específicas y la Resolución N° 570, del Ministerio de Economía y Planificación regula el procedimiento de licitación de bienes de un establecimiento estatal o una sociedad mercantil para que sean gestionados por las cooperativas.

La nueva forma de gestión no estatal toma en cuenta las diversas experiencias acumuladas por las cooperativas de la rama agropecuaria y establece que las organizaciones pueden ser de primer o de segundo grado. Las de primer grado se conforman mediante la asociación voluntaria de al menos tres personas naturales sustentándose en el trabajo de sus socios. Su objetivo consiste en la producción de bienes y la prestación de servicios mediante la gestión colectiva dirigida a la satisfacción del interés social y el de los socios. Las de segundo grado se integran por dos o más cooperativas de primer grado con el objetivo de organizar actividades complementarias afines o que agreguen valor a los productos y servicios de sus socios, o de realizar compras y ventas conjuntas, con vistas a lograr mayor eficiencia. Cabe señalar que no existen en Cuba experiencias de cooperativas de este tipo²⁰.

Debido a que la constitución de las nuevas cooperativas proviene en la mayoría de los

¹⁸ El Código Civil vigente desde 1987 en Cuba instituía el reconocimiento jurídico de las cooperativas en su condición de personas jurídicas y como forma de propiedad colectiva para contribuir al desarrollo de la economía nacional, de allí su importancia en el proceso de actualización del modelo económico cubano.

¹⁹ Gaceta Oficial No. 053 Extraordinaria de 11 de diciembre de 2012. Año CX pp 249-253. Recuperado de <http://www.fgr.cu/sites/default/files/Decreto%20Ley%20305%20y%20306.pdf>

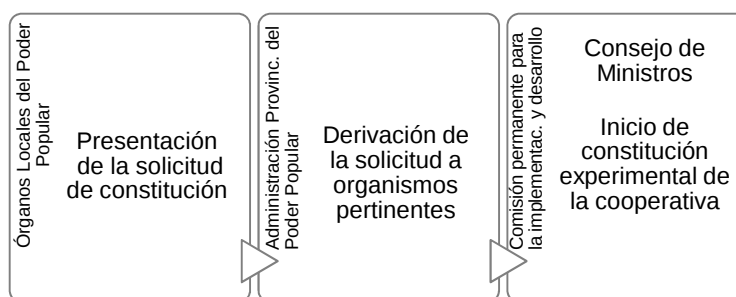
²⁰ El escaso conocimiento sobre esta modalidad de asociación en ámbitos urbanos y la distinción entre cooperativas de primer y segundo grado llevó a plantear un número significativo de consultas y pedidos de aclaración en las discusiones previas de los lineamientos. Así el concepto de cooperativas de primer grado se debió aclarar y especificar debido a que suscitó 1130 dudas, del mismo modo que el de cooperativa de segundo grado con 993 dudas (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2011b).

casos de procesos inducidos por el Estado con la finalidad de desprenderse de actividades escasamente rentables, demasiado pequeñas o poco productivas, los trabajadores que no están interesados en participar pueden rehusar la incorporación y se les aplica la disposición legal vigente para los trabajadores disponibles. Las atribuciones de los organismos estatales al respecto son de gran amplitud e injerencia ya que además de decidir en qué sectores se conforman y quienes las integrarán, pueden disponer de locales inactivos interesados en contratar a cooperativas a través de un proceso que se realiza por convocatoria pública. Uno de los ámbitos autónomos de su gestión concierne a los precios y tarifas de los productos y servicios a comercializar ya que son determinados por las propias cooperativas en función de la oferta y la demanda, excepto en el caso de las tarifas de transporte público y la venta de alimentos, rubros en que el Estado ejerce control.

En cuanto al régimen fiscal²¹ las cooperativas están gravadas por el impuesto sobre utilidades -de acuerdo con la “utilidad fiscal per cápita” y descontando de los ingresos anuales el mínimo exento por miembro de la cooperativa y los gastos asociados a la actividad-, el impuesto sobre ventas, el impuesto sobre los servicios y el impuesto sobre la utilización de la fuerza de trabajo. En los tres primeros meses desde el inicio de su actividad están eximidas del pago de estas contribuciones.

El proceso administrativo necesario para la constitución de las cooperativas es prolongado y complejo.

Figura 1. Proceso de constitución de las cooperativas



Fuente: elaboración propia en base al reglamento de las CNA de primer grado²²

El grafico 1 ilustra de manera esquemática los procedimientos necesarios. El inicio coincide con la presentación de la solicitud de constitución ante la dependencia municipal de

²¹ Contenido en la Ley 113 del Sistema Tributario, con las particularidades que indica la Resolución 427 del Ministerio de Finanzas y Precios.

²² Decreto N° 309 del Consejo de Ministros. Reglamento de las cooperativas no agropecuarias de primer grado. Gaceta Oficial de la República de Cuba. 11 de diciembre de 2012 pp. 260-270.

los órganos locales del poder popular quienes la dirigen a la administración provincial del poder popular para su traslado a los organismos que rigen las actividades que desarrollará la cooperativa. Estos analizan la propuesta y la derivan a la Comisión Permanente para la Implementación y Desarrollo²³ de donde pasa al Consejo de Ministros. A partir de la aprobación se inicia el proceso de constitución experimental de la cooperativa, constituyéndose como cooperativa en formación. Se designa un socio representante o se crea un “Comité Gestor” en forma conjunta con el órgano local del poder popular, organismo o entidad nacional que corresponda, como responsables del proceso constitutivo. Las organizaciones cuentan con el asesoramiento de la Comisión Permanente para la Implementación y Desarrollo en estas gestiones y la autorización para su constitución es otorgada por un organismo o entidad específico.

Una vez elaborados y aprobados los estatutos la cooperativa se constituye según escritura pública ante notario y el proceso finaliza con la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil. Exceptuando los casos en que las gestiones iniciales son realizadas por los organismos estatales que en algunos casos resuelven y facilitan el proceso de conformación, los requerimientos mencionados constituyen un importante desestímulo para los futuros socios y actúan por consiguiente como elementos disuasivos frustrando sus expectativas y limitando sus aspiraciones. La principal limitación radica en que se extiende sobremanera el período de las gestiones de los grupos cooperativos para poder completar los requisitos establecidos, motivo por el cual algunos desisten de constituirse como cooperativa y se organizan como cuentapropistas mientras que otros inician su funcionamiento sin estar constituidas reglamentariamente.

Ninguno de los trámites constitutivos, que incluyen desde la presentación de la solicitud inicial hasta el momento en que se dicta la disposición de autorización, está delimitado temporalmente, ni existen menciones sobre los términos de respuesta por parte de las autoridades. La única referencia a un límite temporal, está dirigida a los aspirantes a socios fundadores, a quienes se les exige un máximo de 60 días una vez dictada la disposición para constituir la cooperativa mediante escritura pública y registrarla (Marín Hita 2014).

²³ El Sexto Congreso del PCC al acordar la aprobación de los Lineamientos orientó al Gobierno en la creación de una Comisión Permanente para la Implementación y Desarrollo con la responsabilidad de controlar, verificar y coordinar las acciones de todos los involucrados en esta actividad, proponer la incorporación de nuevos lineamientos y conducir, en coordinación con los órganos competentes, la divulgación adecuada del proceso (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2011a).

Desde la vigencia de los decretos que reglamentan la constitución y funcionamiento de las CNA fue autorizado para su funcionamiento entre julio de 2013 y marzo de 2014 un total de 498 cooperativas. Los cuadros 2 y 3 indican las etapas de su evolución y el tipo, localización y origen de las nuevas organizaciones.

El grupo más importante de CNA pertenece al sector de comercio y gastronomía - incluye desde restaurantes especializados hasta pequeñas cafeterías barriales-. En 2014 esas cooperativas representaban el 49% del total de entidades autorizadas. Integradas en su mayoría por empleados de empresas estatales²⁴, están orientadas a brindar un servicio de calidad con oferta diversificada que permita garantizar una mayor protección al consumidor. Algunas se constituyeron a partir de la fusión de cafeterías con restaurantes a fin de fortalecer la actividad del servicio en cada lugar. Las regulaciones sobre el sector establecen que se mantiene la propiedad estatal sobre los principales medios de producción mientras que los equipos, medios útiles y herramientas se pueden arrendar o vender. Las cooperativas pueden acceder a los insumos y productos que provee la Empresa Mayorista de Alimentos²⁵ con un descuento de entre 15% y 20%.

El segundo grupo está constituido por las cooperativas comercializadoras de productos agropecuarios (CNAC) y representa el 20% de las CNA que iniciaron sus actividades en 2013 con el propósito de minimizar la intermediación y lograr una gestión comercial independiente. Estas cooperativas fueron conformadas por decisión estatal en abril de 2013. El Consejo de Ministros autorizó el funcionamiento de 101 entidades y la decisión de integrar su membresía fue comunicada a los trabajadores de los mercados agropecuarios estatales (MAE) sin tomar en cuenta el principio de voluntariedad. En la nueva estructura organizativa conformada, el anterior administrador del MAE se convirtió en presidente de la cooperativa y los puestos de trabajo coincidieron con los que antes desempeñaban sus empleados.

Las cooperativas operan en locales arrendados a la Empresa Provincial de Mercados

²⁴ La red de la gastronomía estatal cuenta con 8.984 instalaciones de todas las categorías. En 2014 representaba un sector con más de 134.000 trabajadores y exceptuando algunos establecimientos fue objeto en las últimas décadas de quejas e insatisfacciones por parte de los usuarios. La mayor parte de los comercios gastronómicos estaba vinculado con el Grupo Empresarial Extrahotelero Palmares S.A, creado en 2004 en el ámbito del Ministerio del Turismo con el propósito de agrupar y desarrollar toda la red extrahotelera e incorporarse al desarrollo del turismo internacional de Cuba.

²⁵ Hasta inicios de 2013 la comercialización mayorista se realizaba a través de 2400 entidades, de ellas alrededor de 529 empresas eran empresas comercializadoras mayoristas, subordinadas a entidades nacionales. En marzo de 2013, como parte de las reformas económicas, fue creada la Empresa Comercializadora Mayorista de Productos Alimenticios y Otros Bienes de Consumo para comercializar con personas jurídicas y otras formas de gestión no estatales.

Agropecuarios de La Habana y a las empresas de comercio y gastronomía de las provincias de Artemisa y Mayabeque. Venden productos agropecuarios con precios de acopio centralizados a precios minoristas máximos, productos con precios de venta minorista centralizados y el resto a precios por acuerdo²⁶; asumen todos los gastos por la operación comercial. Adquieren los productos en un mercado mayorista o los compran a un tercero que se los entrega, diferenciándose de los MAE a quienes el Estado aseguraba el abastecimiento. Según la localización y el número de clientes, realizan el aprovisionamiento dos y tres veces en la semana para preservar su calidad, ofrecen por lo general precios inferiores a los de los vendedores ambulantes quienes también recurren a las mismas fuentes de abastecimiento. Aunque el interés manifiesto es brindar productos de buena calidad y precio accesible, el objetivo resulta difícil de alcanzar en algunos casos ya que al precio de compra algunas deben agregar los gastos de transporte por no disponer de movilidad propia, mientras que otras recurren al servicio de la Base Municipal de Transporte que aunque tiene precios justos no dispone de vehículos suficientes ni disponibilidad para circular fuera de una provincia. Algunas cooperativas manifiestan que el alquiler de transporte representa cerca del 60% de los gastos de operación.

Cuadro 3. Cooperativas no agropecuarias aprobadas por el Consejo de Ministros 2013-2014

Origen	Tipo de cooperativas	Abril 2013	Julio 2013	Octubre 2013	Marzo 2014
Empresas del Estado	Comercializadoras de productos agropecuarios	101	-	-	-
	Servicio transporte de pasajeros	5	2	1	3
	Reciclaje Desechos	2	-	-	-
	Comercio, gastronomía, servicios	-	22	38	186
Empresas privadas y trabajadores por cuenta propia	Construcción	12	12	33	12
	Servicios contables	-	-	-	6
Empresas del Estado y privadas	Servicios auxiliares de la actividad de transporte	6	-	-	-
	Industria (prod. reparaciones, impresiones gráficas, diseño)	-	16	1	15

²⁶ Según lo establece el Decreto N° 318 que establece el reglamento sobre la comercialización de productos agropecuarios en las provincias de La Habana, Artemisa y Mayabeque la comercialización de los productos con precios de acopio centralizado a precios minoristas máximos se realiza en los mercados minoristas; las empresas que administran los establecimientos que ocupan los mercados agropecuarios estatales (MAE), aprueban los precios minoristas máximos de los productos agrícolas que se contratan con precios de acopio centralizados; los precios de los productos con precios de venta minorista centralizados son aprobados por el Ministerio de Finanzas y Precios; y el resto de los productos se comercializan de forma minorista a precios por acuerdo.

	Ornitología	-	17	-	-
	Producción de alimentos	-	2	-	1
	Energía	-	-	-	5
	Total	126	71	73	228

Fuente: elaboración propia en base a comunicaciones del Vicepresidente del Consejo de Ministros y datos de la ONEI 2013-2014

La estructura de conformación de este tipo de cooperativas es similar, se limitan a la comercialización y por lo general sus asociados no cultivan ni son alcanzados por la regulación de entrega de tierras en usufructo. Algunas han logrado importantes grados de desarrollo y sus diferencias provienen del nivel de gestión. Establecen los precios de venta según la oferta y la demanda, sin intervención de regulaciones externas en cuanto a su fijación por parte del proveedor o del que comercializa directamente con la población. El margen sobre el precio de venta es de entre 25% y 30% y el precio disminuye según la decreciente calidad del producto. Al igual que en los mercados estatales, el precio cambia en función de la calidad aunque existen productos como el arroz, guisantes y carne de cerdo a los que se fijan precios máximos al igual que a los que conforman la dieta médica²⁷. En los precios se contempla además la cobertura de los costos de producción que antes asumía la Empresa Provincial de Mercado Agropecuario: arrendamiento del local, transporte, electricidad, agua, gas y telefonía. Algunos de estos servicios se encuentran subsidiados aunque en general su incidencia se traduce en el precio de venta. Algunas cooperativas complementan la actividad comercializadora con la elaboración de dulces para escuelas, centros asistenciales, instalaciones de camping y para brindar a la población.

En cuanto a las cooperativas de construcción (14% de las autorizadas), su conformación fue estimulada por el Ministerio de la Construcción (MICONS) creando un grupo de trabajo multidisciplinario que impulsó acciones de capacitación y promovió encuentros territoriales dirigidos a los representantes de las 24 cooperativas iniciales con participación de las universidades. Las cooperativas están localizadas mayoritariamente en La Habana (17) y en su mayoría están integradas por entre 30 y 50 asociados (trabajadores por cuenta propia) que adoptan la estructura organizativa del MICONS. Cuentan con equipos integrados por profesionales y trabajadores de oficios de la construcción que adoptan una organización en grupos y brigadas. Cada grupo cuenta con un jefe que controla el desarrollo de las obras y ayuda en su ejecución representando a la cooperativa ante la Junta de

²⁷ El Estado tiene un cupo de pacientes que reciben una dieta y en esos casos las cooperativas las despachan a los consumidores de los comercios cercanos, a los precios que antes establecía el mercado agropecuario estatal.

Dirección, principal espacio para la toma de decisiones y para responder a las inquietudes colectivas. En caso de requerir un especialista se lo contrata por tiempo definido. Está conformada por administrativos, jefes de grupos, militantes de la Unión de Jóvenes Comunistas y del Partido Comunista. En algunos casos las cooperativas constituidas asumieron ante las autoridades provinciales el compromiso de trabajar solo en obras estatales durante la primera etapa (el caso de una cooperativa dedicada a reparar los daños ocasionados al sector por el huracán Sandy). Por lo general en el objeto social no se incluye la compra de materiales de construcción dado que esa responsabilidad le corresponde al inversionista de la obra. Las cooperativas cuentan con reglamentos que norman la conducta de los trabajadores en el ámbito laboral y contienen sus deberes y derechos.

Las primeras cooperativas de transporte fueron autorizadas en 2013: dos de taxi rutero (pequeños ómnibus con aire acondicionado y capacidad para 22 pasajeros sentados), una creada a partir de una Base de Transporte Escolar y dos camiones de transporte de pasajeros. Al grupo inicial se agregaron seis. Por el tipo de servicio que brindan, las cooperativas de transporte de pasajeros poseen un encargo estatal que consiste en la continuidad y mejora del servicio que se venía prestando a la población. Están obligadas a mantener el mismo precio aprobado centralmente, las rutas, paradas, horarios y otros atributos del servicio que se definen en la Licencia de Operación del Transporte, previa conformidad de las direcciones territoriales de transporte de los órganos locales del Poder Popular. El monitoreo lo realiza un grupo de trabajo del Ministerio del Transporte quien ha señalado que en los taxis ruterios persiste la tendencia a querer transportar pasajeros de pie mientras que en los camiones, además de transportar más pasajeros de pie de los autorizados, se transportan cargas voluminosas que inciden en la seguridad del vehículo y de los pasajeros. En general esas dificultades ocurrían en el transporte antes de la constitución de las cooperativas. A ello se agrega que la oferta del servicio no satisface la demanda debido a lo limitado del parque automotor, especialmente en los horarios pico.

Las cooperativas continúan gestionando la provisión de los recursos básicos que requieren para su funcionamiento y tratan de mejorar el estado técnico de algunos de los equipos que han heredado de las entidades estatales. Una vez constituidas pueden comprar a empresas comercializadoras e importadoras a precios mayoristas y adquirir el combustible en la red de servicentros estatales mediante tarjeta magnética a precio minorista. El Estado subsidia parte del costo del combustible para garantizar que el precio del pasaje sea de 5 pesos cubanos, monto obligatorio que no puede ser alterado a riesgo de que se le retiren los

vehículos a la cooperativa. Igualmente, en sus estatutos, establece el sistema de pago a los socios, el cual alcanza el 70% de las utilidades del año.

Junto con las primeras cooperativas de transporte se crearon seis cooperativas de servicios auxiliares y conexos como talleres de chapistería, pintura y tapicería, dos antiguos servicentros en los que se prestan servicios de mecánica, neumáticos, lavadero, etc. y servicio de grúa de auxilio en carretera.

Las cooperativas industriales son poco numerosas y desarrollan estrategias escasamente diversificadas. Predominan los talleres de confección textil y de materiales de construcción. En el grupo sobresale por su trayectoria una iniciativa establecida en Varadero a partir de un pequeño grupo de trabajo especializado desde 1996 en la producción y comercialización de impresiones gráficas y la ejecución de proyectos de diseño gráfico, industrial y urbanístico. La cooperativa se inició con cinco socios y espera ampliar la participación hasta 12. Uno de sus proyectos en desarrollo está dirigido al Grupo Empresarial Correos de Cuba para personalizar los puntos de ventas que tiene en los hoteles del país. También prevé la renovación y el mejoramiento de la imagen corporativa de unos 400 quioscos de ventas pertenecientes a la empresa de correos. Esta cooperativa contribuye además con el desarrollo de varios proyectos en beneficio de la comunidad, hogares de menores, escuelas etc. Entre otras iniciativas autorizadas se encuentran 17 cooperativas de ornitología, dos de producción de alimentos 2 de reciclado y 5 de energía.

Aunque las variantes de conformación de CNA son diversas²⁸, la casi totalidad se ha constituido a partir del arrendamiento de medios de producción del patrimonio estatal (como los inmuebles y otros activos fijos). Dado que no todas tienen acceso a un mercado mayorista de suministros, en las que surgen de establecimientos estatales en que se modifica la forma de gestión, el Estado continúa proveyendo el abastecimiento a precios mayoristas o minoristas con los descuentos establecidos y en las mismas cantidades que brindaba hasta el momento de cambiar su condición. En caso de incrementarse sus niveles de actividad y requerir más insumos pueden acceder a los mercados junto con el resto de las formas no estatales que coexisten en la economía.

²⁸ Dichas variantes incluyen las basadas en los aportes de sus socios para conformar un patrimonio colectivo; la unión de socios que conservan la propiedad de sus bienes con la finalidad de adquirir conjuntamente insumos y servicios, u otros; el arrendamiento de medios de producción del patrimonio estatal (como los inmuebles y otros activos fijos) o la combinación de las opciones anteriores.

Cuadro 4. Cooperativas no agropecuarias según objeto y localización (2014)

Tipo de cooperativas y número	Objeto y localización
Comercializadoras de productos agropecuarios (101)	–Descentralización de la comercialización de productos agrícolas. –Actúan en el mismo espacio de mercado que los puntos de venta, trabajadores por cuenta propia, vendedores minoristas, cooperativas agrícolas que arriendan espacios urbanos de venta y un reducido número de mercados agropecuarios estatales. Fueron conformadas por empleados de los mercados agropecuarios estatales que hasta 2013 eran abastecidos por la Unión Nacional de Acopio. –Su provisión depende de compras de productos en el mercado mayorista o a un tercero. No reciben subsidios y sus precios se establecen por la relación de oferta y demanda. –Localizadas en La Habana, Mayabeque y Artemisa
Servicio de transporte de pasajeros (11)	–Prestación de servicios de transporte de pasajeros y de carga. –Según la naturaleza del servicio pueden tener o no un encargo estatal. En el caso del transporte de pasajeros, la cooperativa está obligada a prestar servicios por interés del Estado en función pública bajo las condiciones preestablecidas de precio, rutas, paradas y horarios que fija la Licencia de Operación de Transporte, previa aprobación de las direcciones territoriales de transporte de los órganos locales del Poder Popular. –Localizadas en La Habana, Mayabeque y Artemisa.
Reciclaje de desechos (2)	–Recuperación, procesamiento y comercialización de materiales y desechos reciclables que se generan en la industria, los servicios y la comunidad. –Constituidas por trabajadores de la Unión de Empresas de Recuperación de Materias Primas perteneciente al Ministerio de la Industria Sideromecánica. La empresa asignó un anticipo para su creación lo que permitió constituir un fondo operativo con efectivo disponible para 30 días de compra. Cuentan con vehículos para la carga que permiten la búsqueda o gestión de insumos en las empresas estatales o la compra directa a la población. Se abastecen además de productos reciclables que la población lleva al local de la cooperativa motivado por la forma de pago en efectivo, en lugar del cheque que brindaba la empresa estatal. –Localizadas en Artemisa y Mayabeque
Comercio, gastronomía, servicios (246)	– Oferta de servicios de calidad incorporando buenas prácticas y haciéndolos sostenibles en el tiempo. En el caso de restaurantes mantener como mínimo tres ofertas ajustadas al poder adquisitivo de un segmento importante de los consumidores, reflejando además la voluntad de proteger a los ciudadanos. –La irrupción de pequeños comercios gastronómicos en manos de cuentapropistas desde 2008 representó una fuerte competencia para las empresas estatales del rubro y puso en evidencia el retroceso de numerosos locales que vieron una caída progresiva de sus ventas. La escasa calidad y variedad de los productos e insumos, la falta de mantenimiento de los locales y las limitaciones del personal para la atención al público llevaron al Estado a desprenderse progresivamente de sus establecimientos como también a concesionar a las cooperativas y cuentapropistas varios servicios que brindan las empresas estatales responsables de promover la recreación y el esparcimiento entre la población. –Localizadas en todas las provincias y mayoritariamente en la Habana, Artemisa, Pinar del Río y Matanzas.
Construcción (69)	–Construcción de toda clase de obras públicas y privadas, producción de materiales y prestación de servicios en orden a la conservación y mantenimiento de obras edificios destinados a fines industriales, comerciales o de vivienda. Utilizan materiales de obras que facilita el inversionista y no el constructor. –Radicadas en todas las provincias
Servicios contables (2)	–Oferta de servicios de gestión del proceso organizativo, administrativo y económico financiero a las entidades que lo soliciten. Solución y mejoramiento en la prestación de la asistencia profesional de servicios contables y asistencia técnica para la creación, asociación, extinción y/o liquidación de entidades; facilitación, tramitación y diligencias económico financieras, tributarias y administrativas para personas jurídicas

	y naturales. –Radicadas en la Ciudad de La Habana y Villa Clara
Servicios auxiliares actividad de transporte (6)	–Prestación de servicios auxiliares o conexos al transporte (un taller de chapistería, pintura y tapicería, dos antiguos servicentros de servicios de mecánica, gomería, fregado, etc., una planta de fregado, una gomería y una de servicio de grúa de auxilio en carretera). –Localizadas en la Habana
Industria (32)	–Transformación de materias primas en productos manufacturados, productos elaborados o productos terminados para su distribución y consumo. Incluye cooperativas de confecciones textiles, de producción de calzado y gráficas. –Localizadas en la Habana, Artemisa y Mayabeque
Ornitología (17)	–Cría de aves ornamentales en cautiverio, adquisición, producción y venta de aves, alimentos, jaulas, insumos, medicamentos, literatura especializada y accesorios necesarios para el desarrollo de la actividad. Existe una cooperativa en cada provincia y una en la Isla de la Juventud además del ente importador/exportador
Producción alimentos (2)	–Desarrollar procesos relacionados con la cadena alimentaria. El sector incluye una cooperativa dedicada a la conservación de alimentos (especies) y otra a la industria de las bebidas (producción de vinos). –Localizadas en la Habana
Energía (5)	–Promover la diversificación de la matriz energética basándose en combustibles que resulten sustentables, tanto económica como medioambientalmente. Su objeto es la producción energética a partir de fuentes renovables de energías y ofrecer servicios especializados asociados a la actividad. –Localizadas en la provincia de La Habana.

Fuente: elaboración propia en base a: entrevistas a funcionarios e investigadores, visitas a cooperativas (noviembre de 2014) y notas en periódicos nacionales y locales

Las cooperativas tienen acceso a todos los servicios bancarios, con vistas a facilitar sus transacciones financieras. El vínculo con las entidades bancarias fue el que más dificultades presentó en el momento de constitución de las primeras cooperativas, debido a falta de información y desconocimiento tanto por parte del personal del banco como de los futuros socios.

4. POTENCIALIDAD Y LIMITACIONES ORGANIZACIONALES DE LAS COOPERATIVAS NO AGROPECUARIAS

El importante potencial de recursos que movilizan las cooperativas y el renovado interés por su contribución a los procesos de desarrollo territorial es tributario del interés y la riqueza de las prácticas y relaciones de colaboración entre los actores que las constituyen. La literatura sobre las cooperativas ha puesto de manifiesto esta vinculación y sus efectos positivos en el trabajo y la vida de la organización, en especial en el campo del cooperativismo de producción y de trabajo (Rothschild 2009, Fairbairn 2005, Defourny 1986, Razeto Migliaro 1982, Sanchez Bajo, Roelants 2011).

El caso de las nuevas cooperativas en Cuba puede establecerse sobre estas premisas. A ello se debe añadir también el papel que pueden asumir las organizaciones creadas como

herramienta para evaluar los compromisos y responsabilidades que le corresponden al Estado al haberlas promovido. Aunque la novedad de estos procesos y su corta vida impiden esbozar apreciaciones generales, es indudable que el aprendizaje organizacional que permitió poner en marcha las experiencias pudo facilitar en general la toma de decisiones y producir algunas de las transformaciones requeridas. Queda por conocer hasta qué punto esta nueva configuración estructural y cultural puede favorecer la cooperación, la innovación, la flexibilidad y la mejora, promoviendo con mayor intensidad la participación de sus integrantes y otorgándoles un mayor protagonismo e implicación en su condición de socios-trabajadores. En este aspecto está en juego la potencialidad de la fórmula cooperativa y su capacidad para revertir las prácticas laborales conformadas a partir de la naturaleza burocrática y jerárquica de las empresas estatales en las que se desarrollaron sus miembros.

Sobre estas apreciaciones es importante mencionar las limitaciones presentes desde su origen que pueden condicionar la evolución de las organizaciones. En primer lugar y desde la instancia constitutiva se debe señalar el peso y la complejidad de las regulaciones y las decisiones que no siempre provienen de los actores involucrados. A ello se agregan los medios limitados que impiden una diversificación de los productos, los insuficientes ingresos para financiar sus obligaciones, el límite en el número inicial de miembros, los problemas de falta de insumos y acceso a los mercados mayoristas etc.²⁹

Al igual que otras iniciativas empresariales, la cooperativa constituye el fruto de acciones y de voluntades. Su puesta en marcha y crecimiento posterior no van de suyo y aunque están marcadas por la impronta de haber sido inducidas, su desarrollo no tiene un carácter espontáneo sino que resulta de múltiples decisiones por parte de sus miembros: la de incorporarse o no, la de organizar la producción en respuesta a la demanda, o la de sostener con mayores esfuerzos la actividad cotidiana, entre otras. En este caso la potencialidad puede asumir diversas intensidades, según la calidad y ambición de sus integrantes y en particular de sus dirigentes evitando el sesgo de control sobre el crecimiento posible de la nueva organización por considerarlo como un riesgo.

²⁹ Algunas de las limitaciones comunes a las nuevas experiencias fueron identificadas a partir de acciones de control realizadas por los parlamentarios durante el primer semestre del 2014 identificándose como problemáticas las relaciones económico-financieras y de contratación entre las entidades estatales y las cooperativas, el establecimiento de exigencias no previstas en las normas jurídicas, limitaciones para acceder a la compra de insumos mayoristas y el desconocimiento general sobre el tema. Asimismo otras limitaciones fueron consignadas en el Reporte de investigación de cooperativas no agropecuarias (Hernández Delis et al. 2014).

Acerca de la membresía

En términos del futuro y potencialidad de este tipo de cooperativas y desde la perspectiva de sus miembros los procesos de desarrollo suponen en general la reconstrucción de una nueva identidad, conforme a una condición distinta como trabajador. Se trata en este caso de la condición de "emprendedor", en un marco colectivo o cooperativo, y de copropietario de una organización que debe ofrecer bienes o servicios de una demanda en un contexto de fuerte regulación y de no propiedad de algunos bienes. Un tipo de estructura que facilita la multiplicación de contactos directos y personales así como un estilo de gestión fuertemente orientado hacia las tareas y personas puede resultar en una mejor integración, que a la vez conduzca a una valorización personal de sus miembros.

Estos aspectos suponen atravesar un proceso progresivo de aceptación de la condición de cooperador/a y el requerimiento de mayores responsabilidades y nuevos y más amplios compromisos. La posibilidad del asociado de compararse con otros trabajadores, con la empresa estatal anterior, con cuentapropistas, o con microempresarios privados y confrontar su posición con la situación y condiciones previas es inevitable cuando se indaga por el grado de satisfacción con el trabajo y con la organización. Es recurrente referir a que se gana más que en el trabajo anterior, que se puede acceder a mayores beneficios personales ahora, y que se trabaja más intensamente y mejor. Al respecto se reconoce por un lado una diferencia marcada en cuanto a la seguridad del empleo anterior y por otro se subraya que es necesario un mayor esfuerzo y existen mayores exigencias si se toman en cuenta los requerimientos de los otros (en especial los clientes) respecto a la calidad del trabajo de la cooperativa.

Resulta innegable la exigencia de mayor responsabilidad y compromiso que esta modalidad supone para asegurar la estabilidad económica presente y futura en la medida que no se puede volver al Estado como empleador. El principal desafío se encuentra entonces en un mercado de trabajo y de bienes y servicios con todos los riesgos e incertidumbres que normalmente trae asociado.

Punto inicial de una carrera para algunos, ruptura de la continuidad para otros, la nueva situación se contrapone con la antigua visión que tenían los trabajadores de su futuro. El esfuerzo colectivo de inserción en un ámbito de trabajo que debe ser adaptado a esa nueva condición constituye en general un factor favorable en el proceso de reconstrucción de la identidad. En dicho proceso puede resultar clave el apoyo profesional y los vínculos con

experiencias similares que ayuden a sostener la estabilidad económica presente y futura en un mercado de trabajo que no presentará las mismas exigencias que en el pasado.

5. CONCLUSIONES

En el marco de las reformas económicas iniciadas en 2008 en Cuba, la promoción de la etapa experimental de desarrollo de las CNA representa un hecho novedoso, basado en el reconocimiento del importante potencial de recursos que movilizan estas organizaciones y el renovado interés por su contribución a los procesos de desarrollo territorial.

El análisis ha mostrado que las decisiones adoptadas por el Estado en cuanto a su reconocimiento e impulso se produjeron en consonancia con las transformaciones económicas introducidas en el modelo de gestión económica y que estas organizaciones no siempre se han constituido por voluntad de sus socios.

Su importancia radica en la transformación que puede producirse en las prácticas colectivas modeladas originalmente en un contexto y en condiciones laborales dependientes del Estado. A esto se agrega la particularidad de cooperativas en las que sus miembros no aportan capital ni medios para conformarlas y el Estado continúa siendo propietario de los bienes, aunque en su funcionamiento no se subordinen administrativamente a ninguna entidad estatal y los órganos municipales no ejerzan sobre ellas funciones administrativas.

Aunque la potencialidad de estas cooperativas reside en haber favorecido la diversificación de opciones para generar empleo e ingresos, buscando en algunos casos mejorar la calificación y responsabilidad de los trabajadores, son numerosas las limitaciones que pesan sobre su desarrollo autónomo.

En particular se destaca el involucramiento estatal tanto en la fase constitutiva de las entidades como en el otorgamiento de personalidad jurídica y la fijación del objeto social, en las instancias de aprobación de los planes productivos y la supervisión de su cumplimiento y en la imposición de una carga tributaria que, aunque resulte menos gravosa que para el trabajo por cuenta propia, puede convertir al Estado en uno de los principales beneficiarios de la actividad económica de las cooperativas.

Algunos de los aspectos relevantes de estos procesos han sido apenas enunciados en el marco de este análisis intentando mostrar que las experiencias en el campo del cooperativismo en Cuba se pueden transformar ya que, por lo general, no son lineales ni

tampoco irreversibles.

A partir de estas observaciones numerosos temas de investigación pueden ser objeto de desarrollo y posibilitar una comprensión amplia sobre los mecanismos múltiples y complejos que operan en todo proceso de transformación organizacional. Al respecto resultaría de interés apreciar las diferencias en la gestión de aquéllas cooperativas constituidas a partir de la decisión de una empresa estatal de cooperativizar las unidades empresariales y requerir posteriormente el acuerdo de los trabajadores concernidos, de la propia de las iniciativas que se han conformado de manera independiente de los organismos estatales. Asimismo una mayor atención a los mecanismos que conducen a la búsqueda de equilibrio entre la gestión empresarial y la asociativa permitiría considerar la sustentabilidad de la cooperativa en la dimensión social, centrándose en particular en las relaciones asociativas.

Desde esta perspectiva, los interrogantes consisten en conocer hasta que punto las cooperativas cubanas que han surgido de las reformas recientes y aquellas que se creen en el futuro podrán sustraerse del impacto de contextos anteriores que puedan determinar el camino a adoptar, o bien en qué medida y bajo qué condiciones será posible consolidar estrategias diseñadas por los propios cooperadores que tiendan a fortalecer los principios de adhesión voluntaria y autonomía en que se fundan las cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIANZA NACIONAL DE AGRICULTORES INDEPENDIENTES DE CUBA (ANAIC)
(2000) Anteproyecto de Ley de las Cooperativas Agropecuarias. Fundamentos.
- ARIAS GUEVARA M. A. (2006) Cuba: La crisis de los noventa y el tránsito hacia un nuevo modelo tecnológico en la agricultura. En *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, nº 14, pp. 23-31.
- BARRIOS A.M. (1985) Historia política de los campesinos cubanos. En P. González Casanova (coord.). *Historia política de los campesinos latinoamericanos*, pp.41-54. España: Siglo XXI Editores.
- CABRERA O. (1974) *Antonio Guiteras su pensamiento revolucionario*, La Habana, Ciencias Sociales.
- CAMPBELL A. (2013) *Cuban Economists on the Cuban Economy*. Gainesville, FL: The University Press of Florida.

- CASTRO RUZ F. (1992) Discurso pronunciado el 5 de septiembre de 1992. Recuperado de <http://www.cuba.cu/gobierno/discursos/1992/esp/f050992e.html>.
- CASTRO RUZ R. (2008) Discurso pronunciado en el Segundo Período de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, en el Palacio de Convenciones, el 27 de diciembre de 2008. Recuperado de: <http://www.cuba.cu/gobierno/rauldiscursos/2008/esp/r271208e.html>.
- CASTRO RUZ R. (2008) Discurso pronunciado como Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros en las conclusiones de la Sesión Constitutiva de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular 24 de febrero de 2008. Recuperado de <http://www.cuba.cu/gobierno/rauldiscursos/index2.html>.
- CASTRO RUZ R. (2011) Informe Central al VI Congreso del Partido Comunista de Cuba La Habana 16.04.2011 <http://www.latinreporters.com/cubaRaulCastroPCCInforme16042011.pdf>.
- CEPAL (1997) La economía cubana: reformas estructurales y desempeño en los noventa (Nota informativa resumen). Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/34351/S9700604_es.pdf?sequence=1.
- DEFOURNY J. (ed.) (1986) The Economic Performance of Self-Managed Firms. A Comparative Perspective. Special Issue of the *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 57/1, 3,9.
- FAIRBAIRN B. (2005) Tres Conceptos estratégicos para la orientación de cooperativas. Vínculos, transparencia y cognición. En Documento 48, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. Recuperado de <http://www.econ.uba.ar/cesot/docs/documento%2048.pdf>.
- FAO (2014, 4 de diciembre) Cuba disuelve cooperativas agrícolas ineficientes. En AgroNoticias América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/271086/>.
- FERNÁNDEZ PEISO A. (2012) *La cooperativa. Bases para su legislación en Cuba*, La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- FERNÁNDEZ REYES G.D. (2013 14 mayo) La verdadera historia de la Reforma Agraria en Cuba: se cumple el compromiso de la revolución democrática. [Mensaje en un blog] Recuperado de <http://cubacid.blogspot.com.ar/2013/05/la-verdadera-historia-de-la-reforma.html>.
- FIGUEROA V. (1997) La Reforma económica en la agricultura cubana. (Tesis Doctoral) Universidad de La Habana, Cuba.

- FONTICOBIA O. (2014, 4 de julio) Agricultura: aciertos y dificultades. Granma. Recuperado de <http://www.granma.cu/cuba/2014-07-04/agricultura-aciertos-y-dificultades>.
- FORTEZA F. (2006, 18 de febrero) Cuba: siguen análisis sobre comercio de alimentos agrícolas. World Data Service. Recuperado de http://www.profesionalespcm.org/_php/MuestraArticulo2.php?id=5511.
- HERNÁNDEZ DELIS M., PÉREZ D.S, GAINZA G., REINOSO GUTIÉRREZ O., PADRÓN SÁNCHEZ N., PIÑEIRO HARNECKER C. y OJEDA SURÍS D. (2014) Reporte de investigación de cooperativas no agropecuarias (manuscrito inédito).
- HERRERA R. (2005) Réflexions sur l'économie cubaine. En *Cahiers de la Maison des Sciences Economiques*. p.68. <halshs-00196369>.
- JIMÉNEZ GUETHÓN R. (2003) El cooperativismo cubano: historia, presente y perspectivas. En *Revista UniRcoop, Red Universitaria de las Américas en estudios Cooperativos y Asociativismo*, 1/2.
- MARÍN HITA L. (2014) Las cooperativas no agropecuarias en Cuba. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 115, pp. 132-158. DOI:10.5209/rev_REVE.2014.v114.44294.
- MERCADER UGUINA J. (2006) Recientes reformas en la normativa laboral en Cuba. Actualización del libro *La realidad laboral en Cuba y la responsabilidad social de los inversores extranjeros*, Valencia, Tirant lo Blanch. Recuperado de http://www.cubastudygroup.org/index.cfm/files/serve?File_id=93124c46-91a7-405a-8a7b-bfbb6b622e04.
- MESA-LAGO C. (2011a) Cuba: ¿qué cambia tras el VI Congreso del Partido Comunista. En *Espacio Laical* 3/2011, pp. 27-33. Recuperado de <http://www.espaciolaical.org/contens/27/2733.pdf>.
- MESA-LAGO C., PÉREZ-LÓPEZ, J. (2013) Cuba's Economic and Social Development, 1959–2012. En C.Mesa Lago, J. Pérez-López *Cuba Under Raúl Castro: Assessing the Reforms*, pp 1-25. Boulder CO: Lynn Rienner.
- MESA-LAGO, C. (2011) Las reformas de Raúl Castro y el congreso del Partido Comunista de Cuba: avances, obstáculos y resultados. *Documentos Cidob América Latina* 35. Centre for International Affairs. Barcelona.
- MESA-LAGO C. (2012) *Cuba en la era de Raúl Castro: Reformas económico-sociales y sus efectos.*, Madrid: Editorial Colibrí.
- MESA-LAGO C. (2013) Los cambios en la propiedad en las reformas económicas estructurales de Cuba. En *Espacio Laical Suplemento Digital*, 223. Recuperado de http://espaciolaical.org/contens/esp/sd_223.pdf.

- MONREAL GONZALEZ P. (2008) El problema económico de Cuba. En *Espacio Laical* 2, 203-206. Recuperado de <http://www.cubaencuentro.com/var/cubaencuentro.com/storage/original/application/bef2f2ef389dd5544143a2f59dcce15e.pdf>.
- MONREAL P. (1991) Cuba y la nueva economía mundial: el reto de la inserción en América Latina y el Caribe. Working Paper #157. Kellogg Institute. Recuperado de <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/157.pdf>.
- MONREAL P., RUA M. (1994) Apertura y reforma de la economía cubana: las transformaciones institucionales (1990-1993) En *Estudios Internacionales*. 27/107-108, pp. 542-569.
- MORRIS E. (2014) Cuba inesperada. En *New Left Review*, nº 88, pp. 7-51. Recuperado de http://editorial.iaen.edu.ec/wp-content/uploads/2014/12/NLR_88_ecuador.pdf.
- MURILLO M. (2009) Presentación del Vicepresidente del Consejo de Ministros y Ministro de Economía y Planificación del Informe sobre los resultados económicos de 2009 y los Lineamientos del Plan Económico y Social y del Presupuesto del Estado para 2010. Recuperado de <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/2009/nro371/discurso-marino.html>.
- NOVA GONZÁLEZ A. (2011) Las cooperativas y la construcción socialista en Cuba. Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959-presente. En C. Piñeiro Harnecker (comp.) *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*, pp. 321. La Habana: Editorial Caminos.
- NOVA GONZÁLEZ A. (2012, 05 de Marzo) La economía cubana a las puertas de un nuevo cooperativismo. IPS-Inter Press Service. Recuperado de http://www.ipscuba.net/index.php?option=com_k2&view=item&id=3507:la-econom%C3%ADa-cubana-a-las-puertas-de-un-nuevo-cooperativismo&Itemid=10.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (2007) Anuario Estadístico de Cuba 2007.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (2014) Panorama Uso de la Tierra Cuba 2013.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (2015) Sector agropecuario. Indicadores Seleccionados. Enero - Diciembre de 2014.
- OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMACIÓN (2015) Organización Institucional. Principales entidades. Enero - Diciembre 2014.
- OLIVA CAMPOS C. (2011) Las relaciones de Cuba con América Latina y el Caribe: Imperativos para consolidar la reinserción regional. En L.F. Ayerbe (coord.) *Cuba*,

- Estados Unidos y América Latina frente a los desafíos hemisféricos*, pp. 81-84. Icaria Editorial, Instituto de Estudos Econômicos e Internacionais Coordenadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- PAMPÍN BALADO B, TRUJILLO RODRÍGUEZ C. (1998) Los cambios estructurales en la agricultura cubana. Recuperado de <http://lasa.international.pitt.edu/LASA98/PampinBalado-TrujilloRodriguez.pdf>.
- PAVEL VIDAL A. (2010) Los cambios estructurales e institucionales. En Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de la Habana. Recuperado de http://thecubaneconomy.com/wp-content/uploads/2011/12/Los-cambios-estructurales-e-institucionales.-Pavel-Vidal_0.pdf.
- PAVÓ ACOSTA R. (2010) La reforma agraria en Cuba; del Programa de la Joven Cuba a la Ley de 17 de mayo de 1959. En *Revista Santiago*, n°121, pp. 227-249.
- PÉREZ ROJAS N.; ECHEVARRÍA LEÓN D. (2006) Las Unidades Básicas de Producción Cooperativa cubanas (1993-2003). Análisis para un debate. En Hubert C. Grammont *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano*, pp. 243-259. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- PÉREZ VILLANUEVA O.E. (2009) La estrategia económica cubana: medio siglo de socialismo. En *Cahiers des Amériques latines*, n° 57-58, pp. 31-55.
- PÉREZ VILLANUEVA O.E. (2010) Notas recientes sobre la economía de Cuba. En *Espacio Laical*, vol. 6, n° 3, pp. 75-81.
Recuperado de <http://www.espaciolaical.org/contens/23/7581.pdf>.
- PIÑEIRO HARNECKER C. (2012) Visiones sobre el socialismo que guían los cambios actuales en Cuba. En *Temas*, n° 70, pp. 46-55. Recuperado de <http://www.temas.cult.cu/revistas/70/046-055%20Camila.pdf>.
- RAZETO MIGLIARO L. (1982) *Empresa de Trabajadores y Economía de Mercado*. Santiago: Ediciones PET.
- RODRÍGUEZ J.L (2014a 21 de noviembre) Cuba no se está proponiendo un socialismo de mercado. La Jornada. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2014/11/21/201ccuba-no-se-esta-proponiendo-un-socialismo-de-mercado201d-jose-luis-rodriguez-3692.html>.
- RODRÍGUEZ J.L. (2014b) Cuba: algunos resultados macroeconómicos visibles de la política económica actual en <http://www.cubacontemporanea.com/noticias/11665-cuba-algunos-resultados-macroeconomicos-visibles-de-la-politica-economica-actual-i#sthash.SnVP2c5o.dpuf>.

- RODRÍGUEZ R.C. (1978) *Cuba en el tránsito al socialismo 1959-1963*, México: Edit. Siglo XXI.
- RODRÍGUEZ-MUSA O. (2012) La cooperativización en la economía cubana. Aproximación a sus actuales directrices constitucionales. En *Revista Avances*, vol. 14, nº 4, pp. 313-330.
- ROTHSCHILD J. (2009) Workers' Cooperatives and Social Enterprise. A Forgotten Route to Social Equity and Democracy. En *American Behavioral Scientist*, vol. 52, nº 7, pp. 1023-1041 DOI: 10.1177/0002764208327673.
- SANCHEZ BAJO C., ROELANTS B. (2011) *Capital and the Debt Trap - learning from cooperatives in the global crisis*, Palgrave Macmillan.
- TRIANA J. (2011) El período especial, veinte años después. En *Temas*, nº 65, pp. 59-75, Recuperado de <http://medicablogs.diariomedico.com/estvez/files/2010/12/059-Mesa.pdf>.
- VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (2011a) Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2011/05/folleto-lineamientos-vi-cong.pdf>.
- VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (2011b) Información sobre el resultado del Debate de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Recuperado de http://www.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2011/05/tabloide_debate_lineamientos.pdf.