

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Ignacio Bretos Fernández y
Jon Morandeira Arca**

**María José Cabaleiro Casal y
Carlos Iglesias Malvido**

**Antonio M. Ciruela-Lorenzo,
Mario Cuadrado y Juan José
Plaza**

**Milagros Gutiérrez, Yakira
Fernández y Ricardo Palomo**

**Carmen Guzmán, Francisco J.
Santos y María de la O Barroso**

**Carmen M. Hernández, Juan F.
Martín y Antonio Minguez**

**Egoitz Jaio, Juan Diego Paredes
y José Antonio Sánchez**

**María Isabel Manzano, María
Nieves Redondo y María Paz
Robles**

**Emilio Mauleón Méndez y
Juana Isabel Genovart Balaguer**

**Elías H. Peraza, Jesús M. Gómez
y Guillermo Aleixandre**

Luis Ángel Sánchez Pachón

**La economía social ante la actual crisis económica en la
comunidad autónoma del País Vasco.**

**La utilidad del excedente para el análisis de la información
financiera en las sociedades cooperativas.**

**La economía social como alternativa de autoempleo. El
perfil del emprendedor/a en las sociedades laborales
andaluzas.**

**De la transformación a la bancarización de las cajas de
ahorros españolas: un análisis de los resultados
perseguidos.**

**Cooperativismo, factor empresarial y desarrollo
económico: propuesta de un modelo teórico de enlace.**

**La influencia del género en la dirección de las sociedades
cooperativas españolas sobre la rentabilidad y el
endeudamiento: un análisis empírico.**

**El bono social y las cooperativas energéticas verdes:
situación y perspectivas.**

**Los centros especiales de empleo en Castilla y León,
2007-2013: efectos de la crisis en función de la personalidad
jurídica que adoptan.**

**Pongamos orden en los libros y las cuentas anuales de las
sociedades agrarias de transformación.**

**Los factores determinantes del comportamiento innovador
de las cooperativas: un análisis para el caso de Castilla y
León.**

**Instrumentos alternativos de financiación para las
cooperativas españolas.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 122

Tercer 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 FERÁÑDEZ GUADAÑO. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

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

D. 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).

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS
Numero 122, Tercer Cuatrimestre 2016

Sumario

Páginas

La economía social ante la actual crisis económica en la comunidad autónoma del País Vasco, por <i>Ignacio Bretos Fernández y Jon Morandeira Arca</i>	7
La utilidad del excedente para el análisis de la información financiera en las sociedades cooperativas, por <i>María José Cabaleiro Casal y Carlos Iglesias Malvido</i>	34
La economía social como alternativa de autoempleo. El perfil del emprendedor/a en las sociedades laborales andaluzas, por <i>Antonio M. Ciruela-Lorenzo, Mario Cuadrado y Juan José Plaza</i>	59
De la transformación a la bancarización de las cajas de ahorros españolas: un análisis de los resultados perseguidos, por <i>Milagros Gutiérrez, Yakira Fernández y Ricardo Palomo</i>	86
Cooperativismo, factor empresarial y desarrollo económico: propuesta de un modelo teórico de enlace, por <i>Carmen Guzmán, Francisco J. Santos y María de la O Barroso</i>	110
La influencia del género en la dirección de las sociedades cooperativas españolas sobre la rentabilidad y el endeudamiento: un análisis empírico, por <i>Carmen M. Hernández, Juan F. Martín y Antonio Mínguez</i>	135
El bono social y las cooperativas energéticas verdes: situación y perspectivas, por <i>Egoitz Jaio, Juan Diego Paredes y José Antonio Sánchez</i>	165
Los centros especiales de empleo en Castilla y León, 2007-2013: efectos de la crisis en función de la personalidad jurídica que adoptan, por <i>María Isabel Manzano, María Nieves Redondo y María Paz Robles</i>	191
Pongamos orden en los libros y las cuentas anuales de las sociedades agrarias de transformación, por <i>Emilio Mauleón Méndez y Juana Isabel Genovart Balaguer</i>	219
Los factores determinantes del comportamiento innovador de las cooperativas: un análisis para el caso de Castilla y León, por <i>Elías H. Peraza, Jesús M. Gómez y Guillermo Aleixandre</i>	252
Instrumentos alternativos de financiación para las cooperativas españolas, por <i>Luis Ángel Sánchez Pachón</i>	285

LA ECONOMÍA SOCIAL ANTE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO¹

POR

Ignacio BRETOS FERNÁNDEZ² y

Jon MORANDEIRA ARCA³

RESUMEN

El presente artículo analiza la evolución socio-económica del conjunto de entidades que configuran el sector de la economía social en el País Vasco durante el periodo de crisis comprendido entre 2008 y 2014. Los datos empleados se han obtenido en un marco de colaboración entre universidad, administración pública y sector privado de la economía social. Los resultados sugieren que este tipo de organizaciones han evolucionado mejor, tanto a nivel del número de empresas como de empleo, que la economía general del País Vasco, a pesar de que el contexto de las políticas públicas dirigidas a la economía social se ha visto reducido durante estos años. Sin embargo, en términos económicos (medido a través del Valor Añadido Bruto generado), no han sido capaces de hacer frente a la crisis en iguales condiciones que el conjunto de la economía general. La principal contribución de la investigación presentada reside en que, a diferencia de estudios similares, se analiza la evolución de todas las entidades enmarcadas en la economía social tomando como referencia un amplio periodo temporal de la crisis actual.

¹ Estudio realizado en el marco del Proyecto de Investigación “Observatorio Vasco de Economía Social - Gizarte Ekonomiako Euskal Behatokia (OVES/GEEB)” del Instituto GEZKI de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, financiado por la Dirección de Economía Social del Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco.

² Departamento de Economía Aplicada I. Instituto GEZKI de Derecho Cooperativo y Economía Social - Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Dirección de correo electrónico (disponible para correspondencia): ignaciobretos@gmail.com.

³ Departamento de Economía Financiera II. Instituto GEZKI de Derecho Cooperativo y Economía Social - Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Dirección de correo electrónico: jon.morandeira@ehu.eus.

Palabras clave: Economía social, Crisis Económica, Comunidad Autónoma del País Vasco, Densidad Empresarial, Empleo, Valor Añadido Bruto.

Claves ECONLIT: C810, D220, E320, J210.

SOCIAL ECONOMY AND ECONOMIC CRISIS IN THE BASQUE COUNTRY

ABSTRACT

This article examines the socio-economic evolution of the social economy sector in the Basque Country during the 2008-2014 period of economic crisis. Data have been obtained within a framework of collaboration between university, Basque Government and private sector of the social economy. The results suggest that such entities have evolved better, both in terms of number of enterprises and employment, than the general economy of the Basque Country, while the context of public policies aimed at social economy has worsened over the years. However, in economic terms (measured through the Gross Value Added generated), they have not been able to cope with the crisis in equal conditions to the general economy. The main contribution of this research lies in that, unlike similar studies, it discusses the evolution of the whole sector of the social economy, taking as reference a broad period of the current economic crisis.

Keywords: Social Economy, Economic Crisis, Basque Country, Number of Enterprises, Employment, Gross Value Added.

1. INTRODUCCIÓN

Las cooperativas y otras entidades que forman parte de la economía social han sido ampliamente consideradas, tanto desde un punto de vista académico como institucional, como elementos estratégicos para fomentar un crecimiento inteligente, sostenible e integrador en el entorno actual (Monzón, 2013) y fortalecer el desarrollo local de los territorios (Williamson et al., 2003). Especialmente en coyunturas de recesión económica, este tipo de organizaciones responden en mejores condiciones que las empresas convencionales (Birchall y Ketilson, 2009), al generar empleo estable y fortalecer la cohesión económica y social (Chaves y Monzón, 2012; Castro et al, 2013), mostrando así un comportamiento contrario al ciclo económico en periodos de recesión (Grávalos y Pomares, 1991).

En este sentido, un amplio número de estudios, tanto a nivel internacional como a nivel de España y de algunas comunidades autónomas, han analizado el comportamiento de la economía social durante distintas fases contractivas de la economía. Sin embargo, es habitual encontrar en estos trabajos generalizaciones para el conjunto de la economía social aun cuando se analizan exclusivamente alguna de sus fórmulas, como cooperativas o sociedades laborales. Asimismo, muchos estudios miden la respuesta de estas entidades a la crisis económica únicamente en términos de número de empresas y/o de empleo, sin considerar su evolución económica y contribución a la economía.

Tomando en consideración estos elementos, el presente artículo realiza un análisis transversal de la evolución socio-económica (número de empresas, empleo y contribución económica) durante el periodo de crisis 2008-2014 del conjunto de entidades que forman el sector de la economía social vasca, y se compara en términos análogos con la evolución experimentada por la economía general de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV en adelante). El análisis de este territorio cuenta con fuertes potencialidades para obtener unas conclusiones sólidas sobre el comportamiento de la economía social en la actual recesión económica, ya que es una región con una presencia significativa de las distintas experiencias que se encuadran en este sector.

Los resultados obtenidos demuestran que el sector de la economía social ha respondido mejor a la crisis que el conjunto de la economía general en la CAPV, especialmente en términos de empleo, a pesar de que el contexto de políticas públicas dirigidas al sector ha empeorado a lo largo de la crisis. Asimismo, ponen en relieve dos cuestiones fundamentales. Por un lado, la importancia de contar con una conceptualización sólida acerca de la economía social que abarque de manera integradora el conjunto de entidades que conforman su sector, ya que se ha observado que su evolución ha sido más positiva que si tomamos como referencia exclusivamente a cooperativas y/o sociedades laborales. Por otro lado, la necesidad de disponer de estadísticas homogéneas, completas y continuadas sobre la economía social ya que, presumiblemente, se habrían obtenido unos resultados incluso más contundentes que los que aquí se presentan.

El artículo se estructura de la siguiente manera. Tras este apartado introductorio, se discute la conceptualización y delimitación de la economía social y su relevancia en el contexto de crisis actual. En el tercer apartado se realiza una breve revisión de la literatura principal sobre la respuesta de la economía social ante coyunturas de recesión económica. En

el cuarto apartado se presenta el estudio empírico sobre el comportamiento de la economía social vasca durante la actual crisis, explicando detalladamente la metodología y datos empleados. El quinto apartado destaca las principales conclusiones del artículo recogiendo las limitaciones y contribuciones de la investigación, remarca algunas necesidades en materia de política pública y plantea líneas de investigación futura.

2. DELIMITACIÓN CIENTÍFICA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU RELEVANCIA EN EL CONTEXTO DE CRISIS

2.1. La importancia de la Economía Social en contextos de crisis

La economía social ha recibido en los últimos años una notable atención institucional, no sólo como sector estratégico para promover una salida justa y social de la crisis económica, sino como un actor clave en la consecución de los objetivos de la estrategia Europa 2020 (Monzón, 2013; Monzón y Chaves, 2012: 90-107). En este sentido, mientras el sector público y el sector privado capitalista están experimentando serias dificultades en muchos países, las cooperativas y otras entidades de la economía social están mostrando una mayor estabilidad y capacidad de respuesta en estos años de crisis (Stiglitz, 2009; Birchall, 2013), demostrando en definitiva un marcado carácter anti-cíclico (Grávalos y Pomares, 1991; Bartlett y Pridham, 1991; Westerdahl y Westlund, 1998).

Ello se debe, entre otros aspectos, a la menor dependencia de estas empresas en los mercados financieros y a la naturaleza socializada de su capital, lo que les ha permitido sufrir una menor presión en la crisis financiera (Birchall y Ketilson, 2009). Asimismo, su orientación social y su gobernanza inclusiva tienen un impacto positivo en el fortalecimiento de la cohesión social y en la consecución de un crecimiento económico sostenible (Stiglitz, 2009; Birchall, 2010; Castro et al., 2013; Chaves y Monzón, 2012) basado en el desarrollo local de los territorios y el bienestar de las comunidades (Williamson et al., 2003; Buendía y García, 2003). Elementos clave como la capacidad para crear y mantener empleo estable y de calidad (Perotin, 2013; Burdin y Dean, 2009), para hacer frente a la desigualdad en los ingresos (Ben-ner et al., 2011), o para proveer bienes y servicios públicos (Erdal, 2011, 2012; Thomas, 2004), juegan igualmente un papel fundamental en los efectos positivos que generan estas organizaciones a nivel social.

Debido a estas cuestiones, las instituciones públicas están reconociendo e integrando el papel de la economía social en la consecución de sus objetivos. Entre las iniciativas más

recientes destacan, por ejemplo, la Resolución del Parlamento Europeo, de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis, en la que se destaca el papel esencial de las cooperativas y otras empresas de la economía social en la economía europea, especialmente en tiempos de crisis (Parlamento Europeo, 2013). Por otra parte, el nuevo programa marco de la UE para el empleo y la política social (EaSi), desarrollado por la Comisión Europea, pone en relieve las potencialidades de la economía social y las empresas sociales para contribuir a la consecución de las iniciativas emblemáticas y objetivos de Europa 2020 (Comisión Europea, 2013).

La Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo, sitúa a la economía social y solidaria como motor para el empleo y la inclusión social en Europa frente a la crisis (Parlamento Europeo, 2015). También es de destacar la reciente resolución del Consejo Europeo, de 7 de diciembre de 2015, en la que se reconoce que la economía social es un sector que ha capeado la crisis económica mucho mejor que otros sectores, contribuyendo sustancialmente al desarrollo económico, social y humano de Europa y a alcanzar los objetivos clave de la UE: crecimiento inteligente, sostenible e integrador, empleo de alta calidad, cohesión social, innovación social, desarrollo local y regional, y protección del medio ambiente (Consejo Europeo, 2015).

2.2. La delimitación científica de la Economía Social: una visión desde País Vasco

En el ámbito de la delimitación teórica de la economía social, CIRIEC-Internacional es la referencia utilizando como base los Sistemas de Contabilidad Nacionales en vigor (SCN-1993 y SEC-1995). CIRIEC proporciona la definición de la Economía Social más reciente y con mayor aval institucional, al estar basada en un amplio consenso político y científico (Monzón, 2010a, 2010b), y aceptada por el CESE-Comité Económico y Social Europeo. La definición propuesta en dicho informe (Chaves y Monzón, 2008: 20; Monzón y Chaves, 2012: 23) delimita la economía social en sus dos vertientes, dividiéndose así en dos subsectores: de mercado, donde operan las entidades más tradicionales, y de no mercado, donde operan organizaciones sin ánimo de lucro (Pérez de Mendiguren et al., 2009; Etxezarreta y Morandeira, 2012).

El subsector de mercado está conformado por productores de mercado, que hace referencia a aquéllos cuyo destino principal es la venta en el mercado a precios

económicamente significativos⁴ (Chaves y Monzón, 2008; Monzón y Chaves, 2012). Existe un principio que se establece como distintivo y discriminante más allá de la forma jurídica de cada organización: la gestión democrática tanto en los órganos de decisión (“una persona, un voto”), como en el reparto de beneficios en su caso (Pérez de Mendiguren et al., 2009). El subsector de no mercado está conformado por otros productores no de mercado, que hace referencia a aquéllos que suministran su producción a otras unidades de forma gratuita o a precios económicamente no significativos⁵. Se incluyen todas las entidades del “Tercer Sector de acción social” que, aún no teniendo una estructura democrática, suministran bienes preferenciales o de interés general (Chaves y Monzón, 2008; Monzón, 2010a, 2010b).

En España, Monzón (2010a, 2010b) realiza una minuciosa delimitación conceptual de las entidades que forman parte de la economía social en España. Se adopta la definición planteada en el informe, subrayando que el criterio democrático es imprescindible para los productores de mercado, ya que la utilidad social de los mismos no se apoya habitualmente en la actividad económica desarrollada sino que proviene de su propia finalidad y de sus valores democráticos y participativos. En cuanto a las instituciones sin fines de lucro, Monzón (2010a: 51, 2010b: 55) afirma que “aunque la gran mayoría de ellas tienen un funcionamiento democrático, desarrollan actividad económica y reúnen las características propias de la Economía Social, la oportunidad de su inclusión en el ámbito de la misma está sometida a debate”. Por ello, Monzón (2010c) distingue entre entidades de acción social y entidades cuya finalidad es la de encuentro y ocio, influencia o representación que, aunque tienen una indudable utilidad social, su inclusión está sometida a debate.

Por tanto, tal y como se aprecia, CIRIEC apuesta por una definición que “debe ignorar los criterios jurídicos y administrativos y centrarse en analizar el comportamiento de los actores de la ES y detectar las similitudes y las diferencias entre ellos y entre estos y otros agentes económicos” (Monzón y Chaves, 2012: 23). Esta postura tiene su raíz en la irrupción de nuevas realidades y conceptos afines, tales como las empresas sociales y la economía solidaria (Pérez de Mendiguren et al., 2009; Etxezarreta y Morandeira, 2012), y que incluso se ha visto reflejada en el ámbito institucional/legal con la formulación de la Ley 5/2011 (Etxezarreta y Morandeira, 2012).

⁴ Cuando las ventas de la producción suponen un mínimo del 50% de los costes de producción.

⁵ Aquéllos en los que las ventas suponen menos del 50% del coste de producción.

En el País Vasco, el Observatorio Vasco de Economía Social (OVES/GEEB), nacido en el seno del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social (GEZKI) de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) – miembro a su vez de CIRIEC-España y CIRIEC-Internacional – asume la definición realizada por la misma adecuándola a las características propias de la economía social en el País Vasco. Así, determina la economía social vasca tal y como se muestra en la figura 1, la cual será objeto de estudio en la presente investigación.

Figura 1. Mapa de las entidades de la Economía Social vasca.

Subsector de la Economía Social	Sector Institucional	Organización microeconómica
Productores de mercado	Sociedades no financieras	▪ Cooperativas ▪ Sociedades Laborales ▪ Empresas de Inserción ▪ Centros Especiales de Empleo ▪ Sociedades Agrarias de Transformación ▪ Cofradías de Pescadores ▪ Otros productores de mercado privados (asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles)
	Sociedades financieras	▪ Cooperativas de Crédito ▪ Entidades de Previsión Social Voluntaria ▪ Sociedades de Garantía Recíproca de entidades de Economía Social
Productores de no mercado	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)	▪ Asociaciones de acción social ▪ Fundaciones de acción social ▪ Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares

Fuente: Observatorio Vasco de Economía Social (OVES-GEEB).

3. REVISIÓN DE LA LITERATURA: EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN PERIODOS DE CRISIS ECONÓMICA

Un amplio número de estudios se han centrado en estudiar empíricamente el comportamiento de algunas tipologías de entidades de la Economía Social (especialmente cooperativas y/o sociedades laborales) en periodos de crisis económica, fundamentalmente en términos del número de empresas y del empleo que aglutinan. Por un lado, diversos estudios sugieren que en coyunturas económicas negativas las cooperativas son capaces de mantener e incluso aumentar el número de sus empresas (Ben-ner, 1988; Conte y Jones, 1991), debido, entre otros aspectos, a que se erigen como respuestas de auto-organización para las personas en paro (Spear, 1996) y como vehículos para la recuperación de empresas en quiebra por parte de los trabajadores (Bhowmik y Sarker, 2000; Vieta, 2013). Por otro lado, la literatura se ha centrado en la capacidad de estas organizaciones para mantener y generar empleo en

situaciones de crisis económica (Roelants et al., 2014; Estrin, 1985) con condiciones socio-laborales, además, superiores a los de otras empresas convencionales del entorno (Smith y Rothbaum, 2013; Perotin, 2013), así como en su capacidad para lograr la inclusión socio-laboral de colectivos en riesgo de exclusión (Melián y Campos, 2010; Marcuello, 2008; Barea y Monzón, 2008).

De esta manera, a nivel internacional, Perotin (2006) compara los patrones de entrada y salida de un amplio conjunto de empresas convencionales y de cooperativas de trabajo asociado francesas entre 1971 y 2002, demostrando que se crean más cooperativas cuando las tasas de desempleo aumentan y el crecimiento económico es más lento, al igual que cuando las tasas de interés y las expectativas de beneficios son más bajas. Fakhfakh et al. (2012) comparan para el periodo 1987-2004 el comportamiento de una gran muestra de empresas convencionales y sociedades cooperativas en Francia. Entre otras conclusiones, destacan que las cooperativas francesas son tan eficientes como las empresas convencionales, y además el empleo en las cooperativas muestra un comportamiento más estable en los ciclos de mayor inestabilidad económica.

Carini y Carpita (2014) analizan la respuesta del sector cooperativo industrial italiano en un momento de fuerte crisis económica como es el periodo 2008-2010, tomando como referencia una muestra de 25.000 empresas industriales (300 cooperativas). La conclusión más relevante que obtienen es que, a pesar de que el número de cooperativas se reduce durante el periodo, el nivel de empleo se mantiene más o menos estable, mientras que en el resto del sector industrial se continúa destruyendo puestos de trabajo.

Rondinelli y Sarateanu (2012) estudian la evolución de las diversas tipologías de cooperativas en diferentes países europeos. Por ejemplo, en el caso de Reino Unido, se muestra una tasa de crecimiento del sector cooperativo del 15,1% durante el periodo 2008-2010, registrándose aumentos en todas las tipologías de cooperativas y mostrando así un mejor comportamiento que la economía convencional. Asimismo, las cooperativas británicas han presentado incrementos continuados durante el periodo de crisis 2009-2013 en las cifras globales de facturación, empleo y número de socios (Co-operatives UK, 2014), mientras que en el conjunto de la economía se ha producido una destrucción de empleo durante dicho periodo.

Zevi et al. (2011) analizan el comportamiento durante la crisis actual de cooperativas francesas, italianas y españolas de diversos sectores y concluyen que, en términos generales, estas entidades han logrado hacer frente a las consecuencias de la crisis de manera más eficiente que las empresas tradicionales privadas, destacando especialmente que han sido capaces de mantener los niveles de empleo.

En el caso concreto de España, Román (2014) analiza si los ciclos de creación de las cooperativas guardan relación con los periodos de expansión o contracción de la economía española. Tomando como referencia diversas tipologías de cooperativas y un amplio periodo temporal, comprendido entre los años 40 y el inicio del siglo XXI, concluye que, si bien estas organizaciones respondían positivamente a los estímulos de los mercados, fue en las etapas de escaso crecimiento del PIB cuando las cooperativas en su conjunto alcanzaron un mayor dinamismo, demostrando así un perfil anticíclico.

En el reciente estudio de Sala et al. (2014) sobre el comportamiento cíclico de las cooperativas y sociedades laborales españolas durante el periodo 1995-2013, se constata que ambas entidades, aun con ciertas diferencias, resisten mejor el impacto de las fases recesivas en términos de mantenimiento y creación de empresas. Sin embargo, como señalan, esta capacidad de supervivencia no se traslada en la misma medida al empleo, detectándose un comportamiento pro-cíclico en el caso de las sociedades laborales españolas durante la actual recesión económica y un cierto acoplamiento al ciclo económico en el caso de las cooperativas. Díaz y Marcuello (2010), si bien no demuestran un efecto refugio del sector cooperativo español entre 1994 y 2008, sí encuentran una menor dependencia del empleo cooperativo ante las variaciones del Producto Interior Bruto. Así, confirman que en fases recesivas del PIB la destrucción de empleo en las cooperativas es menor que en el conjunto de la economía.

En términos más amplios, Calderón y Calderón (2012), tomando como referencia el año 2009 en un contexto de fuerte recesión económica, analizan la calidad del empleo en las cooperativas, sociedades laborales y centros especiales de empleo españoles. Concluyen que los efectos de la crisis económica han sido menores sobre este tipo de entidades que sobre las empresas convencionales. Asimismo, señalan que dichas entidades se caracterizan por generar un empleo de calidad gracias a aspectos como la igualdad de género, la estabilidad del empleo, la flexibilidad del empleo, la participación activa de los trabajadores, o la inclusión laboral y no discriminación.

En definitiva, estos trabajos sugieren que las entidades de la economía social analizadas son capaces de resistir las situaciones de crisis económica en mejores condiciones que otras empresas convencionales de su entorno. Sin embargo, se puede apreciar que habitualmente sólo se toma como referencia la evolución de cooperativas y/o sociedades laborales (y raramente de otros tipos de entidades como los centros especiales de empleo), mientras que se generalizan en muchas ocasiones los resultados hablando en términos generales de economía social, a pesar de que otras tipologías de empresas conforman también este sector. De esta manera, existen pocos trabajos que realmente analicen la respuesta del conjunto de entidades de la economía social ante la crisis actual en términos de número de empresas, empleo y contribución económica. La investigación presentada a continuación trata de contribuir en esta dirección.

4. ESTUDIO EMPÍRICO: COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL VASCA ANTE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA

4.1. Metodología

En el presente estudio se realiza un análisis comparativo para el periodo 2008-2014 de la evolución de la economía social y de la economía general en la CAPV, empleando tres indicadores: evolución del número de empresas, del empleo y del valor añadido bruto (VAB). La evolución económica se ha medido a través del VAB ya que este indicador permite evaluar el valor económico generado por las unidades productivas que forman parte de la economía social y medir la contribución económica de la economía social en el conjunto de la economía general vasca (Gobierno Vasco, 2012).

Los datos aquí presentados se han obtenido en el marco del proyecto de investigación “Observatorio Vasco de Economía Social” del Instituto GEZKI de la Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea, dentro de una relación de colaboración entre universidad, administración pública y sector privado de la economía social. En este sentido, se han empleado diversas fuentes de información, las cuales se pueden agrupar en tres tipos: 1) fuentes públicas y oficiales, como es el caso por ejemplo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social; 2) fuentes de las asociaciones representativas de entidades de la economía social como, por ejemplo, GIZATEA- Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco; y 3) fuentes de las propias entidades de la economía social como es el caso, por ejemplo, de la única sociedad de garantía recíproca incluida en la economía social vasca, Oinarri S.G.R. En

los cuadros presentados en el presente apartado empírico se especifican las fuentes de información concretas que se han empleado para obtener cada dato.

Sin embargo, es de destacar que existen diversos obstáculos para disponer de datos completos, homogéneos y continuados sobre el conjunto de la economía social en el País Vasco (Bretos, 2015), que no han permitido realizar un análisis completo para el periodo 2008-2014. Por ello, en función de los datos disponibles, se ha optado por dividir el análisis en dos niveles. Un primer nivel toma como referencia lo que hemos denominado *Economía Social Principal*, que integra a las entidades con mayor peso dentro del sector de la economía social vasca: cooperativas, sociedades laborales, centros especiales de empleo y empresas de inserción (en 2012, el empleo de estas entidades representaba el 81,77% del total de la economía social vasca)⁶. A nivel de empleo y número de empresas se dispone de datos completos para todos los años del periodo 2008-2014. Sin embargo, a nivel del VAB, sólo se dispone de datos completos para los años 2008, 2010 y 2012. Por otra parte, un segundo nivel toma como referencia lo que hemos denominado el *Sector Total de la Economía Social*, que integra al conjunto de entidades que conforman la economía social vasca. En este caso, se dispone de datos completos a nivel de empleo, número de empresas y VAB para los años 2010 y 2012, por lo que se analizará la evolución experimentada entre dichos años.

4.2. Evolución del número de empresas

Como se observa en la siguiente tabla 1, las cooperativas han mantenido, en general, una evolución estable, e incluso muestran un leve aumento en términos absolutos entre 2008 y 2014. Sólo se presentan descensos en los años 2009 y 2014, mientras que en el resto de anualidades se experimentan variaciones positivas. Las sociedades laborales, en cambio, muestran una evolución negativa durante todo el periodo temporal, aunque en 2013 y especialmente en 2014, se observa una tendencia hacia la menor destrucción de empresas. Respecto a los centros especiales de empleo, a pesar de que su número de empresas es reducido, muestran una evolución positiva durante el periodo, llegando a doblar el número de empresas entre 2008 y 2014. Por su parte, las empresas de inserción muestran un ligero aumento en términos absolutos entre 2008 y 2014, a pesar de que en 2009 y 2014 se producen leves descensos en el número de empresas.

⁶ También es significativo que las federaciones representativas de estas cuatro familias (Konfekoop, ASLE, EHLABE y GIZATEA) han creado la Red Vasca de Economía Social (El País, 2015).

Tabla 1. Evolución del número de empresas en la Economía Social y en la Economía General de la CAPV. Periodo anual 2008-2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cooperativas (1)	1.511	1.478	1.498	1.522	1.533	1.536	1.532
Sociedades Laborales (1)	931	864	815	762	709	674	659
Centros Especiales de Empleo (2)	6	6	6	8	9	11	12
Empresas de Inserción (3)	42	41	41	44	45	46	45
Economía Social Principal CAPV	2.490	2.389	2.360	2.336	2.296	2.267	2.248
Variación anual	-	-4,06%	-1,21%	-1,02%	-1,71%	-1,26%	-0,84%
Variación 2010-2012				-2,71%			
Representación Economía Social Principal	1,38%	1,34%	1,41%	1,45%	1,42%	1,44%	1,45%
Sociedades de Garantía Recíproca (4)	1	1	1	1	1	1	1
Entidades de Previsión Social Voluntaria (5)	n.d.	n.d.	175	n.d.	191	n.d.	179
Sociedades Agrarias Transformación (6)	111	108	105	102	101	96	95
Cofradías de Pescadores (7)	16	16	16	16	16	16	16
Asociaciones de Utilidad Pública (8)	n.d.	n.d.	185	n.d.	189	n.d.	n.d.
Fundaciones (8)	n.d.	n.d.	585	n.d.	615	n.d.	n.d.
Sector Total de la Economía Social	-	-	3.427	-	3.409	-	-
Variación 2010-2012				-0,53%			
Representación	-	-	2,05%	-	2,11%	-	-
Economía general CAPV (9)	179.953	178.062	167.270	161.658	161.626	157.405	155.306
Variación anual	-	-1,05%	-6,06%	-3,36%	-0,02%	-2,61%	-1,33%
Variación 2010-2012				-3,37%			

(1) Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Gobierno de España.

(2) Fuente: EHLABE - Asociación de Entidades de Trabajo Protegido del País Vasco.

(3) Fuente: GIZATEA- Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco.

(4) Fuente: Oinarri, S.G.R.

(5) Fuente: Dirección de Política Financiera y Recursos Institucionales, Departamento de Hacienda y Finanzas, Gobierno Vasco.

(6) Fuente: Dirección de Agricultura y Ganadería, Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad, Gobierno Vasco.

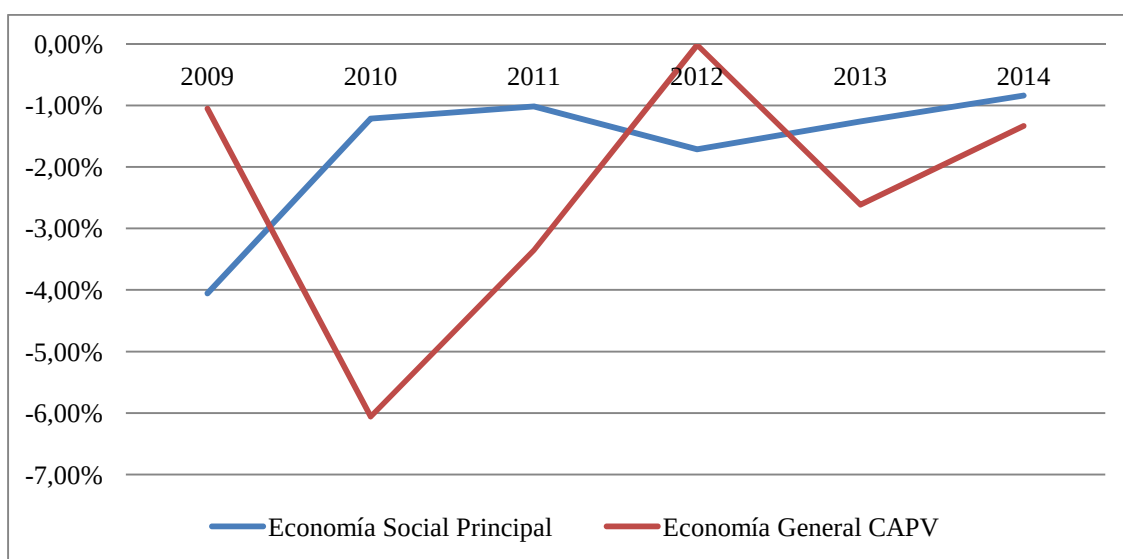
(7) Fuente: Federación de Cofradías de Pescadores de Guipúzcoa y Federación de Cofradías de Pescadores de Vizcaya.

(8) Fuente: Dirección de Economía Social, Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco (2010, 2012).

(9) Economía General CAPV: Número Total de Empresas de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Fuente: EUSTAT-Instituto Vasco de Estadística.

Comparando la evolución de la Economía Social Principal y de la economía general de la CAPV (gráfico 1), se observa en primer lugar que ambas evoluciones están marcadas por tasas negativas que se traducen en la destrucción de empresas. Sin embargo, excepto en 2009 y 2012, la Economía Social Principal ha respondido mejor que el conjunto de la economía general de la CAPV, presentando variaciones negativas significativamente menores que las experimentadas por la Economía General.

Gráfico 1. Comparativa de las variaciones porcentuales en el número de empresas de la Economía Social Principal y de la Economía General de la CAPV (2008-2014).



Fuente: elaboración propia

Tomando como referencia la evolución del Sector Total de la Economía Social vasca, se puede observar que entre 2010 y 2012, años en los que se dispone de datos completos y homogéneos para el conjunto de entidades de la economía social, se ha producido un descenso del 0,53% en el número de empresas de economía social, dato claramente influenciado por la mala evolución de las sociedades laborales. Asimismo, destaca que este descenso del 0,53% es significativamente menor que el descenso del 2,71% experimentado por la Economía Social Principal entre 2010 y 2012.

Nuevamente, comparando con la evolución de la economía general vasca, se observa que el Sector Total de la Economía Social ha sido capaz de mantener mejor el número de empresas ante la crisis entre 2010 y 2012 con un descenso del 0,53% frente al 3,37%. Ello se traduce en que la representación del número de empresas de economía

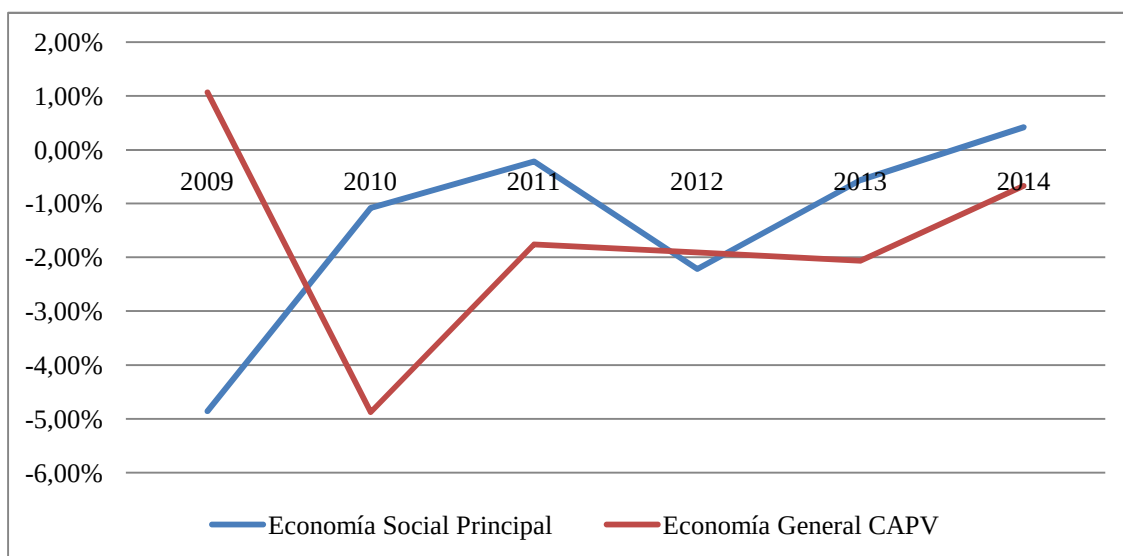
social dentro del conjunto de la economía general de la CAPV ha aumentado ligeramente del 2,05% al 2,11%.

4.3. Evolución del empleo

A raíz de los datos presentados en la siguiente tabla 2, destaca que las cooperativas no han sido capaces de mantener el nivel de empleo entre 2008 y 2014, sufriendo tasas de destrucción de empleo en todos los años excepto en 2010 y 2011. Las sociedades laborales muestran variaciones porcentuales negativas entre 2008 y 2013, mientras que en el año 2014 se produce un cambio de tendencia con un leve repunte del 2,45%. En cualquier caso, entre 2008 y 2014, las sociedades laborales han perdido casi la mitad de empleos. Los centros especiales de empleo han experimentado descensos en el empleo en 2009 y 2012. Sin embargo, en términos generales, han mostrado una capacidad extraordinaria para generar empleo durante el periodo de crisis. Por su parte, la evolución del empleo en las empresas de inserción fue muy positiva en los primeros años de crisis 2009 y 2010, pero en años posteriores se ha incurrido en tasas de variación negativas. Aun así, en términos absolutos, han sido capaces de generar empleo ligeramente entre 2008 y 2014.

Si comparamos la evolución de la Economía Social Principal y de la economía general de la CAPV (gráfico 2), se observa que ambas evoluciones se caracterizan generalmente por la destrucción de empleo entre 2008 y 2014. Nuevamente, excepto en 2009 y 2012 la Economía Social Principal ha respondido mejor a la crisis en términos de empleo que el conjunto de la economía general de la CAPV.

Gráfico 2. Comparativa de las variaciones porcentuales en el empleo de la Economía Social Principal y de la Economía General de la CAPV (2008-2014).



Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Evolución del número de empleos en la Economía Social y en la Economía General de la CAPV. Periodo anual 2008-2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cooperativas (1)	57.512	55.121	56.231	57.122	56.365	56.251	55.958
Sociedades Laborales (1)	12.565	11.444	9.177	7.945	7.275	6.519	6.679
Centros Especiales de Empleo (2)	6.778	6.395	6.646	6.858	6.786	7.231	7.746
Empresas de Inserción (3)	539	674	783	752	637	661	575
Economía Social Principal CAPV	77.394	73.634	72.837	72.677	71.063	70.662	70.958
Variación anual	-	-4,86%	-1,08%	-0,22%	-2,22%	-0,56%	0,42%
Variación 2010-2012				-2,44%			
Representación Economía Social Principal	8,21%	7,73%	8,04%	8,17%	8,14%	8,26%	8,35%
Sociedades de Garantía Recíproca (4)	13	19	19	19	20	20	21
Entidades de Previsión Social Voluntaria (5)	n.d.	n.d.	93	n.d.	99	n.d.	95
Sociedades Agrarias Transformación (6)	n.d.	n.d.	104	n.d.	248	n.d.	n.d.
Cofradías de Pescadores (7)	84	82	86	80	75	71	68
Asociaciones de Utilidad Pública (6)	n.d.	n.d.	2.235	n.d.	3.075	n.d.	n.d.
Fundaciones (6)	n.d.	n.d.	10.213	n.d.	12.315	n.d.	n.d.
Sector Total de la Economía Social	-	-	85.587	-	86.895	-	-
Variación 2010-2012				1,53%			
Representación Sector Total de la Economía Social	-	-	9,45%	-	9,95%	-	-
Economía general CAPV (8)	942.479	952.510	906.044	890.093	873.121	855.093	849.335
Variación anual	-	1,06%	-4,88%	-1,76%	-1,91%	-2,06%	-0,67%
Variación 2010-2012				-3,63%			

(1) Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Gobierno de España.

(2) Fuente: EHLABE - Asociación de Entidades de Trabajo Protegido del País Vasco.

(3) Fuente: GIZATEA- Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco.

(4) Fuente: Oinarri, S.G.R.

(5) Fuente: Dirección de Política Financiera y Recursos Institucionales, Departamento de Hacienda y Finanzas, Gobierno Vasco.

(6) Fuente: Dirección de Economía Social, Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco (2010, 2012).

(7) Fuente: Federación de Cofradías de Pescadores de Guipúzcoa y Federación de Cofradías de Pescadores de Vizcaya.

(8) Economía General CAPV: Número Total de Empleos en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Fuente: EUSTAT-Instituto Vasco de Estadística.

Analizando la evolución del Sector Total de la Economía Social vasca entre 2010 y 2012, se observa una evolución positiva del empleo especialmente significativa en las sociedades agrarias de transformación, asociaciones y fundaciones, mientras que los peores datos son nuevamente los presentados por las sociedades laborales. En definitiva, destaca que se ha producido un incremento en el empleo del 1,53% en el Sector Total de la Economía Social, mientras que entre los mismos años, la Economía Social Principal ha perdido un 2,44% del empleo.

Asimismo, comparando con la evolución de la economía general vasca, se observa que el empleo en la CAPV ha caído entre 2010 y 2012 un 3,63%, dato significativamente peor que la evolución experimentada tanto por la Economía Social Principal (-2,44%) como por el Sector Total de la Economía Social (+1,53%). Este escenario se traduce en que el empleo de la economía social ha pasado de representar el 9,45% del empleo total de la CAPV en 2010 a casi el 10% en 2012.

4.4. Evolución del Valor Añadido Bruto (VAB)

En relación al valor añadido bruto (VAB) generado por la economía social vasca, debido a los obstáculos que ya señalábamos anteriormente, sólo se dispone de datos completos sobre la Economía Social Principal para los años 2008, 2010 y 2012. Por tanto, a pesar de que se presenten todos los datos que se han podido obtener, se realizará exclusivamente un análisis de la evolución experimentada entre dichos periodos.

Así, tomando en consideración los datos presentados en la siguiente tabla 3, se observa que las cooperativas han sido capaces de aumentar su capacidad de generación de VAB en términos absolutos entre 2008 y 2012, con una variación extraordinaria de algo más del 20% entre 2008 y 2010, aunque también con un descenso de casi el 6% entre 2010 y 2012. Por el contrario, en la línea de la evolución presentada en términos del número de empresas y del empleo, las sociedades laborales presentan descensos continuados en el VAB generado en los años 2008, 2010 y 2012. Por otra parte, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción muestran una evolución positiva en el VAB generado con incrementos significativos entre 2008 y 2010, así como entre 2010 y 2012.

Tabla 3. Evolución del Valor Añadido Bruto generado por la Economía Social y por la Economía General de la CAPV. Periodo 2008-2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cooperativas (1)	1.931.285.057	2.265.506.734	2.325.925.238	2.424.111.990	2.190.377.848	1.084.816.265	n.d.
Sociedades Laborales (2)	421.575.000	n.d.	347.118.000	n.d.	249.062.000	n.d.	n.d.
Centros Especiales de Empleo (3)	106.771.731	104.568.751	121.992.975	133.436.034	130.491.153	135.166.900	73.063.246
Empresas de Inserción (4)	13.985.235	14.171.166	14.433.337	18.390.497	17.936.360	17.082.167	14.359.541
Economía Social Principal CAPV	2.473.617.023	-	2.809.469.549	-	2.587.867.361	-	-
Variación 2008-2010				13,58%			
Variación 2010-2012				-7,89%			
Representación Economía Social Principal	3,91%	-	4,58%	-	4,25%	-	-
Sociedades de Garantía Recíproca (5)	1.054.000	1.621.000	819.000	876.000	378.000	904.000	897.000
Entidades de Previsión Social Voluntaria (2)	n.d.	n.d.	217.768.673	n.d.	227.739.331	n.d.	n.d.
Sociedades Agrarias Transformación (2)	n.d.	n.d.	1.728.935	n.d.	5.312.731	n.d.	n.d.
Cofradías de Pescadores (2)	n.d.	n.d.	4.361.713	n.d.	4.009.580	n.d.	n.d.
Asociaciones de Utilidad Pública (2)	n.d.	n.d.	112.415.956	n.d.	114.248.935	n.d.	n.d.
Fundaciones (2)	n.d.	n.d.	360.700.501	n.d.	361.170.506	n.d.	n.d.
Sector Total de la Economía Social	-	-	3.507.264.327	-	3.300.726.444	-	-
Variación 2010-2012				-5,89%			
Representación Sector Total de la Economía Social	-	-	5,72%	-	5,42%	-	-
Economía general CAPV (6)	63.287.121.000	60.271.456.000	61.304.826.000	61.968.224.000	60.875.938.000	59.903.935.000	60.395.677.000
Variación 2008-2010				-3,13%			
Variación 2010-2012				-0,70%			

(1) Fuente: Haciendas Forales de Guipúzcoa, Vizcaya y Álava.

(2) Fuente: Dirección de Economía Social, Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco (2008, 2010, 2012).

(3) Fuente: EHLABE - Asociación de Entidades de Trabajo Protegido del País Vasco.

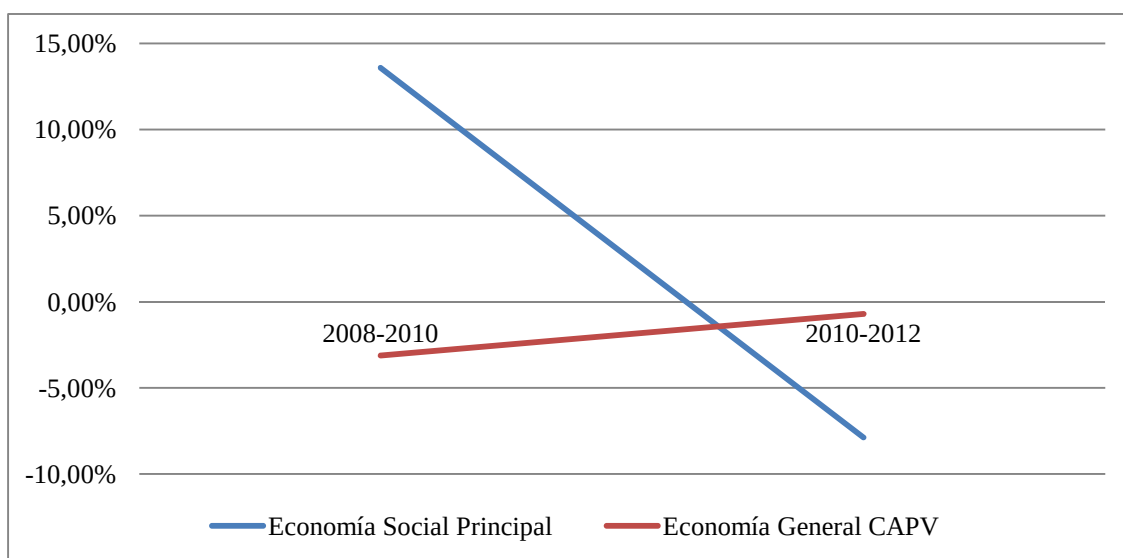
(4) Fuente: GIZATEA- Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco.

(5) Fuente: Oinarri, S.G.R.

(6) Economía General CAPV: Valor Añadido Bruto total generado en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Fuente: EUSTAT-Instituto Vasco de Estadística.

De esta forma, como se observa claramente en el gráfico 3, entre 2008 y 2010, la Economía Social Principal ha aumentado su capacidad de generación de VAB en un 13,58%, mientras que en la economía general vasca ha caído un 3,13%. Por el contrario, entre 2010 y 2012, la Economía Social Principal ha experimentado un descenso del 7,89% en el VAB generado y, en cambio, el VAB generado por la economía general vasca sólo ha descendido un 0,70%.

Gráfico 3. Comparativa de las variaciones porcentuales en el empleo de la Economía Social Principal y de la Economía General de la CAPV (2008-2010 y 2010-2012).



Fuente: elaboración propia

Por otra parte, atendiendo a la evolución del VAB generado por el Sector Total de la Economía Social, se observa que ha caído entre 2010 y 2012 un 5,89%, dato mejor que el descenso producido entre dichos años por la Economía Social Principal (-7,89%) pero que, sin embargo, es peor que el presentado por la economía general vasca en dicho periodo (-0,70%). Esta evolución queda reflejada en el hecho de que el VAB generado por la economía social ha pasado de suponer el 5,72% del total del VAB generado en la CAPV en el año 2010, a representar el 5,42% en 2012.

4.5. Evolución de las políticas públicas en materia de Economía Social en el País Vasco durante la crisis económica

Por otra parte, en el análisis de la respuesta de la economía social al escenario económico, resulta de interés analizar la evolución las políticas públicas en materia de Economía Social en el País Vasco durante la crisis económica, más aún teniendo en

cuenta, como se ha señalado anteriormente, la creciente atención institucional recibida por el sector.

Existen diversas clasificaciones que difieren, no tanto en los contenidos, sino en la mera jerarquización (Bakaikoa y Morandeira, 2012: 237), diferenciando entre las políticas públicas sobre la economía social que inciden sobre la estructura del sector apoyando la creación y el desarrollo de las entidades, y las políticas de empleo que inciden directamente en el empleo de las entidades de economía social (Chaves, 2002, 2008). Atendiendo a estas clasificaciones, analizamos las acciones presupuestarias dentro de las medidas económicas de las políticas *hard* de oferta, es decir, los presupuestos dirigidos a las estructuras de las entidades de Economía Social.

La Administración Pública vasca cuenta con un programa específico para la Economía Social (Programa 3212 Economía Social) gestionado por la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco y que, en términos de subvenciones, se ha ido ajustando a lo largo de la crisis. En la siguiente tabla y gráfico, se recoge la evolución presupuestaria entre 2008 y 2014 de las ayudas gestionadas por las diferentes instancias: presupuesto general del Gobierno Vasco en su conjunto, del departamento al que pertenece la Dirección de Economía Social (es decir, del Departamento de Empleo y Políticas Sociales) y de la propia Dirección de Economía Social.

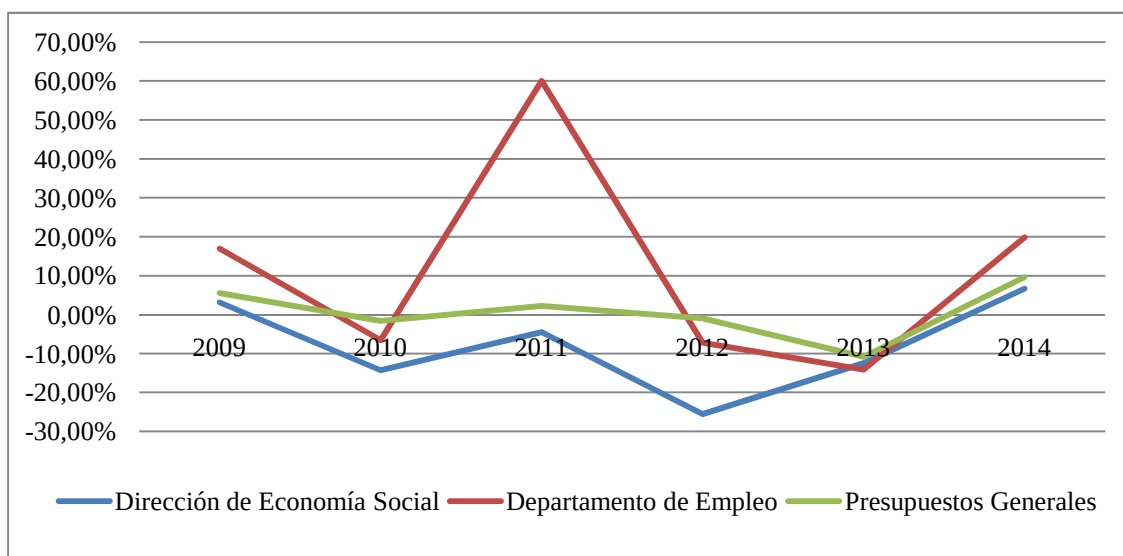
Como se puede observar, a pesar de que todas las instancias han sufrido descensos en los presupuestos, es la Dirección de Economía Social la que más ha acusado ese descenso. Por tanto, el fomento de la Economía Social no ha tenido el apoyo equivalente a la evolución de los recursos disponibles para todas las actividades a desarrollar por parte del Gobierno Vasco.

Tabla 4. Evolución de los presupuestos del Gobierno Vasco dedicados a la Economía Social para cada instancia (miles de euros). Periodo 2008-2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dirección de Economía Social	6.507,66	6.712,03	5.751,90	5.492,07	4.087,84	3.576,00	3.813,43
Departamento de Empleo y Pol. Sociales	571.235	667.979	624.123	998.743	926.740	796.024	953.608
Presupuestos Generales	9.939.662	10.487.458	10.315.210	10.549.489	10.449.167	9.316.657	10.215.506

Fuente: elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales de la CAPV.

Gráfico 4. Variación porcentual de los presupuestos del Gobierno Vasco dedicados a la Economía Social para cada instancia (2008-2014).



Fuente: elaboración propia.

5. CONCLUSIONES

La investigación aquí presentada sugiere que, en términos generales, la economía social ha respondido mejor ante la crisis económica en el País Vasco de lo que lo ha hecho la economía general. La Economía Social Principal, aun presentando ligeras variaciones negativas, ha sido capaz de mantener mejor el número de empresas y el empleo en todos los años, excepto 2009 y 2012. En cambio, la economía social no ha presentado una respuesta tan sólida a la crisis a nivel económico (medido a través del VAB generado). En ello puede haber influido, al menos parcialmente, el hecho de que la economía social antepone el empleo a los resultados económicos (OECD, 2013). En cualquier caso, los resultados obtenidos por la economía social durante la crisis se han alcanzado en un contexto en el que se han producido claros descensos en los presupuestos del Gobierno Vasco dedicados al sector. Ello pone en relieve la autosuficiencia de la economía social en su capacidad de respuesta a la crisis, desmitificando el hecho de que la economía social se sustente en una gran intervención de las instancias públicas (Savall, 2015).

Es significativo destacar que, tomando como referencia el Sector Total de la Economía Social, se observa una evolución entre 2010 y 2012 más positiva que la presentada por la Economía Social Principal. Es decir, cuando analizamos el conjunto

de entidades que forman parte del sector, y no sólo algunas de ellas como cooperativas o sociedades laborales, el comportamiento de la economía social ante la crisis es mejor. Esto ratifica la importancia de contar con una conceptualización sólida e integradora de la economía social y de las entidades que la conforman, en tanto que fortalece, como aquí se demuestra, la respuesta de la economía social en su conjunto ante la crisis.

Las limitaciones de la investigación, derivadas de la falta de datos sobre todas las entidades de la economía social para el periodo completo 2008-2014, no han permitido realizar una valoración global más exacta de la evolución de la economía social durante la crisis. Ello pone de manifiesto las dificultades existentes para disponer de datos completos, homogéneos y continuados sobre la economía social vasca (Bretos, 2015), lo que lleva a diagnosticar un claro incumplimiento de la Ley 5/2011 de Economía Social (Pérez de Uralde, 2014) al menos en lo que se refiere a ‘garantizar una información estadística de dichas entidades así como de sus organizaciones de representación, periódicamente actualizada’, tal y como se expresa en su Disposición Adicional primera. Como señalan Chaves et al. (2013), disponer de estadísticas y herramientas para cuantificar la economía social es un aspecto fundamental para lograr la plena incorporación de esta realidad social al imaginario social del mundo político, académico y de la sociedad civil organizada.

En definitiva, los resultados de nuestra investigación han contribuido en esta dirección. Por primera vez en la literatura, se ha mostrado un análisis del conjunto del sector de la economía social, empleando datos inéditos obtenidos tanto de la Administración Pública como del sector privado que, si bien incompletos, son significativos y fiables. Mediante una estadística descriptiva básica, se han proporcionado resultados solventes que constatan que la economía social vasca ha sido capaz de resistir la crisis en mejores condiciones que la economía general. Sin duda, el haber podido disponer de datos completos y continuados sobre todas las entidades de la economía social hubiera enriquecido la investigación ya que, presumiblemente, se hubieran podido obtener unas conclusiones incluso más contundentes que las aquí presentadas acerca del comportamiento de la economía social ante la crisis. Parece por tanto necesario que la investigación futura continúe realizando esfuerzos en esta línea, proporcionando análisis sobre el conjunto de entidades que conforman el sector de la economía social, en aras de seguir fortaleciendo la visibilidad social del mismo y de

dotarle de un mayor poder de negociación frente a las administraciones públicas, especialmente en contextos de crisis como el actual, en los que la economía social realiza una labor vital.

BIBLIOGRAFÍA

- BAKAIKOA, B. y MORANDEIRA, J. (2012) El cooperativismo vasco y las políticas públicas. *Ekonomiaz*, nº 79, pp. 235-263.
- BARTLETT, W. y PRIDHAM, G.S. (1991) Cooperative Enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, Development and Prospects. *Journal of Interdisciplinary Economics*, nº 4.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2008) *Economía social e inserción laboral de las personas con discapacidad en el País Vasco*. Bilbao: Fundación BBVA.
- BEN-NER, A. (1988) Comparative Empirical Observations on Worker-owned and Capitalist Firms. *International Journal of Industrial Organization*, nº 6, pp. 7-31.
- BEN-NER, A., REN, T., y FLINT PAULSON, D. (2011) A sectoral comparison of wage levels and wage inequality in human services industries. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, nº 40, pp. 608–633.
- BHOWMIK, S. y SARKER, K. (2002) Worker cooperatives as alternative productions systems. *Work and Occupations*, nº 29, pp. 460-482.
- BRETOS, I. (2015) Medición y Visibilización de la Economía Social en el País Vasco: Dificultades, Aproximaciones y Propuestas desde el Observatorio Vasco de Economía Social. *REVES-Revista Vasca de Economía Social*, nº12 (próxima publicación).
- BUENDIA, I. y GARCIA J.V. (2003): *Cooperativismo y desarrollo local*. Barcelona: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- BURDÍN, G., y DEAN, A. (2009) New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics*, nº 37, pp. 517–533.
- BIRCHALL, J. (2010) *People-centred businesses: Co-operatives, mutuals and the idea of membership*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- BIRCHALL, J. (2013) The potential of co-operatives during the current recession: theorizing comparative advantage. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, nº 2, vol. 1, pp. 1–22.

- BIRCHALL, J. y KETILSON, L. (2009) *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*. Geneva: International Labor Organization.
- CALDERÓN, B. y CALDERÓN, M.J. (2012) La calidad del empleo de las entidades de la economía social en periodos de crisis. *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, nº 79, pp. 31-57.
- CARINI, C. y CARPITA, M. (2014) The impact of the economic crisis on Italian co-operatives in the industrial sector. *Journal of Co-operative Organization and Management*, nº 2, pp. 14-23.
- CASTRO, R. SANTERO, R. MARTÍNEZ, M.I. y GUILLÓ, N. (2013) Impacto socioeconómico de las empresas de economía social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 79, pp. 35-58.
- CHAVES, R. (2002) Politiques Publiques et Economie Sociale en Europe: le cas de l'Espagne. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 73, pp. 453-480.
- CHAVES, R. (2008) Public Policies and Social Economy in Spain and Europe. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 62, pp. 35-60.
- CHAVES, R. y MONZON, J.L. (2008) *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- CHAVES, R. y MONZON, J.L. (2012) Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business*, nº 6, pp. 5-26.
- CHAVES, R., MONZÓN, J.L., PÉREZ DE URALDE, J.M. y RADRIGÁN, M. (2013) La Economía Social en Clave Internacional. Cuantificación, Reconocimiento Institucional y Visibilidad Social en Europa, Iberoamérica y Norte de África, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 112, pp. 122-150.
- COMISIÓN EUROPEA (2013) *EaSi, Nuevo Programa Marco de la UE para el Empleo y la Política Social*. Luxemburgo.
- CONSEJO EUROPEO (2015) *La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa* (15071/15), N.º doc. prec.: 13766/15 SOC 643 EMPL 423, Bruselas.
- CONTE, M. y JONES, D. (1991) On the entry of employee-owned firms: Theory and evidence from US manufacturing Industries, 1870-1960. *Working paper No. 91/5*, Hamilton College, Clinton, NY.

- CO-OPERATIVES UK (2014) *The UK Co-operative Economy 2014: Untold Resilience*. Manchester : Co-operatives UK.
- DÍAZ M. y MARCUELLO, C. (2010) Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 67, pp. 23-44.
- EL PAÍS (2015) *Cinco entidades de la economía social vasca promueven empleo de calidad*. Bilbao: El País. Consultado el 12/05/2015. Disponible en: www.ccaa.elpais.com/ccaa/2015/03/25/paisvasco/1427303844_953878.html
- ERDAL, D. (2011) *Beyond the corporation: Humanity working*. London: The Bodley Head.
- ERDAL, D. (2012) *Employee ownership and health*. Presentación en el congreso “Cooperatives and Public Health” (8 mayo de 2012). Edinburgh: Scottish Enterprise.
- ESTRIN, S. (1985) The Role of Producer Co-operatives in Employment Creation. *Economic Analysis and Workers' Management*, nº 19, pp. 345–384.
- ETXEZARRETA, E., y MORANDEIRA, J. (2012) Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011. *REVES-Revista Vasca de Economía Social*, nº 8, pp. 7-36.
- FAKHFAKH, F., PÉROTIN, V. y GAGO, M. (2012) Productivity, capital and labor in labor-managed and conventional firms. *Industrial and Labor Relations Review*, nº 65, pp. 847-879.
- GOBIERNO VASCO (2008) *Estadística de la Economía Social 2008*. Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GOBIERNO VASCO (2010) *Estadística de la Economía Social 2010*. Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GOBIERNO VASCO (2012) *Estadística de la Economía Social 2012*. Departamento de Empleo y Políticas Sociales, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GRÁVALOS, M.A. y POMARES, I. (2001) Cooperativas, Desempleo y Efecto Refugio. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 74, pp. 69-84.
- MARCUELLO, C. (2008) *Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral*. Valencia: CIRIEC-España.

- MELIAN, A. y CAMPOS, V. (2010) Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio laboral en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, pp. 43-67.
- MONZÓN, J.L. (2010a) *Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*. Valencia: CIRIEC-España.
- MONZÓN, J.L. (2010b) *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*, Valencia: CIRIEC-España.
- MONZÓN, J.L. (2010c) Entidades no lucrativas y el Tercer Sector de Acción Social. En MONZÓN, J.L.: *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*. Valencia: CIRIEC, pp. 556-563.
- MONZÓN, J.L. (2013) Empresas Sociales y Economía Social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E. *Revista de Economía Mundial*, nº 35, pp. 151-164.
- MONZON, J.L. y CHAVES, R. (2012) *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- OECD (2013) *Job Creation through the Social Economy and Social Entrepreneurship*. Paris: OECD-Organization for Economic Co-operation and Development.
- PARLAMENTO EUROPEO (2013) *La contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/232/INI)*. Bruselas.
- PARLAMENTO EUROPEO (2015) *Emprendimiento Social e Innovación Social en la lucha contra el desempleo (2014/2236/INI)*. Bruselas.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J.C., ETXEZARRETA, E. y GURIDI, L. (2009) Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, nº1, REAS-Euskadi, Bilbao.
- PÉREZ DE URALDE, J.M. (2014) La Inaplicación de la Ley de Economía Social en un Contexto de Crisis Económica. Algunas Interpretaciones y Propuestas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 81, pp. 33-59.
- PEROTIN, V. (2006) Entry, exit and the business cycle: Are cooperatives different? *Journal of Comparative Economics*, nº 34, pp. 295-316.
- PEROTIN, V. (2013) Worker cooperatives: Good, sustainable jobs in the community. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, nº 2, pp. 34-47.
- ROELANTS, B., HYUNGSIK, E. y TERRASY, E. (2014) *Cooperatives and Employment: A Global Report*. Bruselas: CICOPA.

- ROMÁN, C. (2014) Las Cooperativas Españolas y los Ciclos Económicos: un análisis Comparado. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 80, pp. 77-109.
- RONDINELLI, M. y SARATEANU, A. (2012) Riding the Economic Downturn: Cooperatives in Europe. En Dallago, B. and Guglielmetti, C. (2012) *The Consequences of the International Crisis for European SMEs: Vulnerability and Resilience*, New York: Routledge.
- SALA, M., FARRÉ, M. y TORRES, T. (2014) Un análisis del comportamiento cíclico de las cooperativas y sociedades laborales españolas y de su relación con la actividad económica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 115, pp. 7-29.
- SAVALL, T. (2015) *La Economía Social y las políticas públicas. Análisis del cambio político, elementos condicionantes y resultados*. Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- SMITH, S. y ROTHBAUM, J. (2013) Cooperatives in a Global Economy: Key Economic Issues, Recent Trends, and Potential for Development. *Policy Paper No. 68*, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, Alemania.
- SPEAR, R. (1996) Cooperativas y Empleo en el Reino Unido. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 15, pp. 25-31.
- STIGLITZ, J. (2009) Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 80, pp. 345-360.
- THOMAS, A. (2004) The rise of social cooperatives in Italy. *Voluntas*, 15, 243-264.
- VIETA M. (2013) The emergence of the “empresas recuperadas por sus trabajadores”: A political economic and sociological appraisal of two decades of self-management in Argentina. *Euricse Working Paper n. 55-13*, Trento, Italia.
- WESTERDAHL, S. y WESTLUND, H. (1998) Social Economy and New Jobs: a Summary of Twenty Case Studies on European Regions. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 69, pp. 193-218.
- WILLIAMSON, T., IMBROSCIO, D. y ALPEROVITZ, G. (2003) *Making a place for a community: local democracy in a global era*. New York: Routledge.
- ZEVI, A., ZANOTTI, A., SOULAGE, F. y ZELAIA, A. (2011) *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance*. Bruselas: CECOP.

LA UTILIDAD DEL EXCEDENTE PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS (*)

POR

María José CABALEIRO CASAL¹ y

Carlos IGLESIAS MALVIDO²

RESUMEN

Este trabajo analiza una muestra de sociedades cooperativas gallegas para verificar si es posible inferir diferencias en las conductas financieras de los socios a partir de la cuantía del excedente contable. Con esta finalidad se añade al valor del excedente, el resultado de las variaciones registradas en determinadas partidas contables que incluyen otras rentas residuales. El reparto de dichas rentas revela que los socios no optan generalizadamente por la anticipación completa de las rentas residuales. Se deduce, por tanto, la existencia de empresas que escogen una estrategia de excedente positivo, diferente de la estrategia de excedente nulo planteada por la teoría financiera clásica. En la muestra seleccionada, las diferencias entre ambas estrategias son estadísticamente significativas, lo que abre la puerta, en futuros trabajos, a investigar qué factores pueden explicar la renuncia voluntaria de los socios a la percepción anticipada de todas estas rentas residuales. Tal conducta sólo se evidencia cuando se declara un resultado positivo, de ahí la utilidad del excedente contable en el análisis de la información financiera de la sociedad cooperativa.

Palabras clave: Estrategias, participación, rentas residuales, estudio empírico, Galicia.

Claves ECONLIT: P13, D70, G39, M19.

(*) Queremos expresar nuestro agradecimiento a Julia Torralba y Antonio Vaamonde, por sus valiosos comentarios, y a los evaluadores anónimos por sus constructivas críticas. Agradecemos también al Registro Oficial de Cooperativas de Galicia la información proporcionada.

¹ Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. ECOBAS. Universidade de Vigo. Dirección de correo electrónico: mcasal@uvigo.es.

² Departamento de Economía Aplicada. ECOBAS. Universidade de Vigo. Dirección de correo electrónico: calu@uvigo.es.

NET-SURPLUS AS A USEFUL TOOL TO ANALYSE FINANCIAL INFORMATION IN CO-OP SOCIETIES

ABSTRACT

This paper aims to analyse a sample of Galician co-ops to verify whether or not it is possible to deduce different financial behaviours among co-op partners from the amount of net-surplus. To this end, our study adds net-surplus to the variation registered in some account entries so that other residual incomes yielded by the co-op may be considered. The distribution of these revenues shows that partners do not usually choose to fully anticipate residual incomes. This reveals that some firms follow a positive net-surplus strategy, which is actually different from the null net-surplus strategy asserted by the classical financial theory. Furthermore, results show that differences between both strategies are statistically significant. This opens a path to future research on determinants explaining why co-op partners voluntarily renounce to anticipating these residual incomes. Such behaviour only arises when yearly accounts render a positive result, thereby making the accounting net-surplus a useful tool to analyse financial information in co-op societies.

Keywords: Strategies, participation, residual income, empirical study, Galicia.

1. INTRODUCCIÓN

Atendiendo a los planteamientos de la teoría financiera clásica, el objetivo de la empresa ha de ser la maximización de la riqueza de sus socios (Suarez, 1993:35) que se traduce, en su aplicación a las sociedades cooperativas, en la maximización de la renta que perciben al realizar la actividad y, consecuentemente, en la minimización del excedente cooperativo. Se trata de adelantar la mayor renta inmediata posible, por la vía de incrementar la renta económica anticipada de todos y cada uno de los socios, de tal manera que el excedente sea nulo (García-Gutiérrez, 2000:54). Financieramente, esta conducta, que podemos denominar estrategia de excedente nulo (E-nulo), debería ser la más frecuente en las sociedades cooperativas. Si los socios siguen una estrategia de maximización de la renta económica anticipada, el excedente positivo y su posterior distribución debe ser interpretado como una excepcionalidad.

Otros estudios sobre la cuestión van incluso más allá, al plantear que una cifra de excedente contable positivo podría estar ocultando el seguimiento de una estrategia de E-nulo.

Así, según Vanek (1977) los resultados económicos positivos pueden ser consecuencia de un proceso de desinversión, debido a que los socios dotan insuficientemente las amortizaciones y provisiones, con el objetivo de recuperar cuanto antes su inversión vía distribución del resultado, lo que puede poner en peligro la viabilidad futura de la empresa. Jensen y Meckling (1979) afirman que esta conducta es más probable en las sociedades cooperativas, puesto que los derechos residuales sobre los flujos futuros de caja pertenecen colectivamente a todos los socios, pero no individualmente, como es el caso de una sociedad por acciones. Los socios anticipan rentas residuales, pues una vez que pasan a ser propiedad común, la posibilidad de recuperarlas en el futuro se reducen.

El análisis del papel del excedente cooperativo, con un enfoque centrado en la perspectiva del socio ha permanecido en el ámbito teórico. En general, los estudios empíricos analizan el excedente desde la óptica de la empresa. Han sido varios los motivos. Entre otros, se puede indicar la dificultad para construir indicadores que se correspondan fielmente con los conceptos teóricos, causando una divergencia entre la teoría y la evidencia empírica (Bonin *et al*, 1993, Morales *et al*, 2003). La preocupación por demostrar la viabilidad de las sociedades cooperativas en comparación con las sociedades capitalistas convencionales, enfocando la atención hacia los indicadores clásicos de rendimiento, estructura económico-financiera y actividad, tampoco ha facilitado otras orientaciones en su estudio (Defourny, 1992; Carmona *et al*, 2013; Iturrioz y Martín, 2013; Challita *et al*, 2013).

Los trabajos empíricos se han visto también dificultados por la estructura de la información contable pública. Las cuentas anuales de la sociedad cooperativa siguen un diseño adaptado a las empresas capitalistas convencionales, que no muestra determinada información relevante para el estudio de las empresas de participación. Así, si los ingresos se anticipan, vía precios o salarios, el excedente contable ya no recoge la totalidad de las rentas residuales generadas en la cooperativa. Es necesario realizar algún tipo de corrección o complementar la información con otras fuentes. Por ejemplo, Gómez-Limón *et al* (2003), construyen el indicador ganancia neta corregida, para ajustar la ganancia neta contable añadiendo el diferencial de precios aplicado en las liquidaciones practicadas por sociedades cooperativas agrarias.

A nuestro entender, el contraste de la estrategia E-nulo requiere adoptar la perspectiva del socio, tal como se propone en los planteamientos teóricos. Esto exige interpretar las cuentas anuales desde el punto de vista del cooperativista, para identificar las transferencias

de rentas residuales entre socio y cooperativa, que no se limitan al excedente. Este es precisamente el punto de partida de la metodología propuesta y aplicada en nuestro análisis.

Para ello, en la segunda parte del trabajo identificamos los ingresos de los socios que tienen la consideración de rentas residuales en una cooperativa y, de éstos, cuáles pueden ser identificados en las cuentas anuales. Elaboramos un indicador que recoge estas rentas y que nos permite diferenciar entre una estrategia de E-nulo y una estrategia de excedente positivo (E-positivo). El mismo indicador permite también diferenciar el grado de renuncia del socio a las rentas residuales resultantes de la distribución del excedente. En la parte tercera, aplicamos la metodología propuesta a una muestra de cooperativas gallegas con el objetivo de conocer si las diferentes estrategias (E-nulo y E-positivo) están asociadas a diferencias en las características estructurales de las cooperativas.

Los resultados obtenidos revelan la existencia de empresas en las que sus socios escogen una estrategia E-positivo, diferente de la estrategia E-nulo planteada por la teoría financiera clásica. Muestran también el seguimiento de distintos sistemas de reparto del excedente, cada uno de los cuales puede asociarse a diferentes conductas financieras de los socios. Finalizamos el trabajo con la exposición de las principales conclusiones en las que, además de mencionar las posibilidades de seguir avanzando en esta línea, se destaca la utilidad del excedente en el análisis de la información financiera de las sociedades cooperativas.

2. METODOLOGÍA: EXCEDENTE COOPERATIVO Y OTRAS RENTAS RESIDUALES

La particular definición de los derechos sobre las rentas residuales en las sociedades cooperativas propicia que éstos no se limiten exclusivamente al excedente contable. La renuncia del socio a parte de las rentas inmediatas derivadas de su participación en la actividad debería provocar la existencia de excedente contable positivo. Sin embargo, esta renuncia puede haber sido compensada a través de otras vías, por lo que una cifra de excedente contable positivo no es condición suficiente para afirmar que la empresa está siguiendo una estrategia E-positivo. Con ello se justifica la posibilidad, desde el punto de vista teórico, de que exista compatibilidad entre un excedente contable positivo y el seguimiento de una estrategia E-nulo. Por este motivo, se hace necesario analizar el excedente

contable desde una perspectiva amplia, que incluya también las restantes rentas residuales repartidas en cada ejercicio e identificables en la información contable.

2.1. Derechos y rentas residuales en la cooperativa

En las sociedades cooperativas, los socios ostentan conjuntamente los derechos residuales sobre los ingresos. Una vez satisfechas las rentas a las que tienen derecho los agentes con los que la empresa ha establecido acuerdos contractuales, les corresponde a ellos decidir, democráticamente³, el destino de las restantes rentas generadas en la empresa. Dado que el socio no es solamente accionista, sus derechos residuales sobre los ingresos son múltiples (Fama y Jensen, 1983:332). Por un lado, debe decidir cómo se retribuye la participación en la actividad como proveedor, consumidor o trabajador, y cómo se retribuye su participación en el capital. Por otro lado, debe decidir la distribución temporal de las retribuciones por participar en la actividad a lo largo del ejercicio y, en caso de existir un resultado positivo, cómo repartirlo. Los efectos de estas decisiones determinan qué ingresos de los socios constituyen rentas residuales y en qué medida el excedente contable recoge la totalidad de dichas rentas.

El excedente contable constituye de por sí una renta residual, pues se trata del resultado generado por la actividad económica realizada por los socios, no percibida vía precios/salarios, y que afloran al finalizar el ejercicio⁴. Su existencia implica que los cooperativistas han optado por retener una parte de sus rentas residuales en la empresa hasta el final del ejercicio.

En cuanto a la renta económica que perciben los socios de forma inmediata, ésta puede tener, o no, la consideración de renta residual (Srinivasan and Phansalhar, 2003:378). Atendiendo al valor cooperativo de justicia distributiva, los socios pueden determinar de antemano el importe de la renta económica anticipada, ya sea mediante acuerdos formales o informales, fijados en los estatutos o pactados en cada ejercicio. En tal caso, la retribución tendrá un carácter de ingreso pactado y perderá su consideración de renta residual. En el

³ Esta es una diferencia fundamental entre la sociedad cooperativa y la empresa capitalista convencional. En la cooperativa cada socio tiene un voto, independientemente de su participación en el capital. En ambas empresas, los titulares de los derechos residuales se enfrentan a problemas similares: credibilidad de las decisiones, problemas de decisión colectiva por la heterogeneidad de los socios, situaciones de riesgo moral y selección adversa (Dow, 2003).

⁴ Por simplicidad, y porque su incorporación no aporta valor añadido a la argumentación realizada, no se consideran los resultados de operaciones realizadas con terceros no socios.

supuesto de que el salario o precio supere el pactado, ese exceso constituiría una renta residual, pero dado que no es posible identificar este hecho en la información financiera pública, este tipo de rentas quedan fuera de nuestro análisis. Sólo es posible afirmar que en las empresas que han declarado excedente contable positivo, sus socios han renunciado a percibir rentas residuales anticipadamente.

Por lo que respecta a la renta financiera de los socios, la remuneración del capital aportado está limitada en aplicación del principio de participación económica. Los socios deben pactar previamente un interés fijo, respetando el máximo fijado por ley. En la práctica, son muy pocas las empresas que optan por remunerar estas aportaciones. Bel y Lejarriaga (2009:63), en un análisis sobre una muestra de cooperativas agrarias españolas, detectan que el 84,62% no remunera las aportaciones al capital social, y solamente un 15,38% remunera las aportaciones de tipo voluntario. En consecuencia, a diferencia de lo que ocurre con los dividendos en las sociedades por acciones, la renta financiera cooperativa no tiene un carácter plenamente residual.

Si la empresa declara un excedente contable positivo, una parte de éste permanece obligatoriamente en la empresa como reservas. El importe restante, puede ser distribuido entre los socios en forma de retornos, o destinarse a aumentar los fondos propios de la empresa. La distribución está, en parte, condicionada por unas reglas de mínimos marcadas legalmente, de modo que la cuantía del excedente que supera esta dotación mínima puede retornar íntegramente a los socios, puede quedar totalmente en la empresa, o puede producirse una combinación de ambas opciones. También es posible que quede temporalmente en la empresa mientras no se decide su aplicación.

Una vez que parte del excedente se queda en el pasivo de la empresa en forma de reservas, se produce un cambio jurídico con importantes consecuencias económicas. Esos recursos dejan de ser propiedad individual de cada socio y pasan a ser propiedad de la sociedad cooperativa. El socio está renunciando a una parte de la renta económica que le pertenece. En consecuencia, a través de esta actuación se produce una transferencia de rentas de los socios hacia la cooperativa.

Sin embargo, también es posible un cambio de sentido en la dirección de la transferencia, es decir, se puede producir un flujo de rentas de la cooperativa al socio y, como consecuencia, un aumento de las rentas residuales. El caso más claro de esta transferencia es

el reembolso al socio de la parte que le corresponde de las reservas repartibles cuando causa baja en la empresa. El mismo sentido en el flujo de rentas se produce si, por cualquier motivo, parte de las reservas se convierten en capital social, pues son fondos comunes de la empresa que pasan a incrementar las aportaciones individuales de los socios.

Para conocer la estrategia seguida por la empresa en relación con el excedente, es preciso incluir estas otras transferencias de renta junto al reparto del excedente contable que se genera en cada ejercicio. Aunque las cuentas anuales no suministran la información necesaria para cuantificar el reparto de la totalidad de las rentas residuales, es posible, una vez que se declara excedente positivo, identificar la distribución de una parte de dichas rentas. Ese reparto puede mostrar el grado de renuncia del socio.

2.2. Distribución de rentas residuales, estrategias y renuncia del socio

La existencia de un excedente positivo en las cuentas anuales permite deducir que los socios han tomado dos decisiones con respecto a la distribución de las rentas residuales: renuncian a la percepción de parte de las rentas anticipadas y destinan una parte a las reservas de la empresa. Las cuentas anuales no proporcionan la información relativa al reparto exacto del excedente decidido por los socios, por lo que no podemos saber qué importe revierte al socio y qué parte queda en la cooperativa en cada ejercicio. Sin embargo, como las cuentas se presentan simultáneamente para dos ejercicios consecutivos, podemos estimar el reparto a partir de las variaciones habidas en las reservas⁵.

Aunque un excedente contable positivo conlleva un incremento en las reservas, éstas pueden variar también por otros motivos. Por ejemplo, pueden reducirse debido al reparto de resultados positivos acumulados en ejercicios anteriores. Por tanto, en cada ejercicio los socios no sólo deciden sobre el excedente generado en el mismo, sino que también deciden sobre el reparto de otras rentas, y tal derecho de decisión las dota del carácter residual.

Si llamamos E_t al excedente contable generado en el año t , V_t a las variaciones de reservas, podemos definir Y_t como la parte de las rentas residuales que revierten a los socios en el ejercicio t .

⁵ Por simplicidad operativa, en el desarrollo del trabajo se utiliza el término “reservas” en sentido amplio para referirnos a los recursos financieros que permanecen en el pasivo de la empresa en forma de recursos propios. Es decir, las reservas no se corresponden únicamente al importe que figura en el epígrafe contable “fondo de reserva obligatorio” que la empresa debe crear por Ley, sino a todas aquellas partidas que figuran en el patrimonio neto de la empresa y en las que se refleja la renuncia del socio a parte de sus rentas.

$$Y_t = E_t - V_t$$

La variación de las reservas (V_t) es el diferencial entre el importe de las reservas en el ejercicio $t+1$, respecto al ejercicio t .

$$V_t = R_{t+1} - R_t$$

Una vez que la variación de reservas nos permite identificar el reparto de rentas residuales en un ejercicio, es posible establecer bajo qué condiciones un excedente positivo ($E_t > 0$) es compatible con la estrategia de excedente nulo y cuando no lo es.

En el caso de que $Y_t \geq E_t$, se cumple que $V_t \leq 0$, la estrategia es E-nulo, a pesar del excedente contable positivo. Puede ocurrir que el socio recupere únicamente el importe total del excedente contable. En este caso la variación neta de las reservas es nula. Sin embargo, también puede suceder que el socio recupere una cantidad superior a la creada durante el ejercicio, de tal manera que Y_t sea mayor que E_t . En este otro caso, la variación neta de las reservas es negativa y las rentas percibidas por el socio provocan un proceso de desinversión en la empresa. En ambos casos las rentas residuales que revierten al socio igualan o superan el importe del excedente generado en el ejercicio a través de otros flujos, lo que confirma el seguimiento de una estrategia E-nulo.

Cuando $Y_t \geq 0$, y $V_t > 0$, significa que el excedente generado va acompañado de un incremento efectivo en las reservas, por tanto los socios renuncian a una parte de las rentas residuales. No es posible asegurar que estén siguiendo una estrategia de excedente nulo, pero tampoco es totalmente descartable. Es necesario avanzar en el razonamiento para su extensión hacia el reparto de rentas residuales del ejercicio.

Distinguimos dos casos:

1. Renuncia Parcial: En el supuesto de que las rentas residuales percibidas por el socio sean positivas ($Y_t > 0$), pero inferiores al excedente declarado ($Y_t < E_t$), la diferencia entre ambos importes son rentas del socio que revierten a la cooperativa. Tiene lugar, por tanto, un aumento en las reservas ($V_t > 0$), aunque en menor cuantía que el excedente ($V_t < E_t$). De este modo podemos afirmar que el socio renuncia parcialmente a sus rentas residuales.

2. Renuncia Total: La renuncia total del socio a la percepción de las rentas residuales ($Y_t \leq 0$) implica un aumento en las reservas ($V_t > 0$), que puede ser igual o superior al valor del excedente contable. En la situación de igualdad ($V_t = E_t$), el socio renuncia a la totalidad del excedente del ejercicio. En la situación en la que la variación en las reservas supera el excedente contable ($V_t > E_t$), el socio renuncia además a otras rentas. En las dos situaciones los socios, en la práctica, han renunciado conjunta y democráticamente a percibir la totalidad de las rentas residuales pendientes de distribución, y que tampoco se anticiparon vía salarios o precios.

La renuncia a la anticipación de las rentas residuales puede tener un carácter coyuntural. De acuerdo con los presupuestos teóricos, los resultados positivos o negativos pueden responder a factores diferentes en cada ejercicio y ser independientes de las características estructurales de la empresa.

El análisis de la empresa en función del tipo de renuncia del socio nos permite averiguar si los socios siguen en la práctica una estrategia E-nulo, pues el grado de renuncia debe ser circunstancial, y por lo tanto, independiente de características estructurales de la cooperativa. En este caso, el importe del excedente contable no deber estar correlacionado con variables como número de socios, importe de la facturación, tamaño del activo, clase de cooperativa, estructura financiera, etc.. La relación debe producirse con variables asociadas a factores circunstanciales, como por ejemplo, la necesidad de compensar excedentes negativos de ejercicios anteriores, la retención del excedente para afrontar puntuales aumentos de su activo, el deseo de solventar problemas transitorios de liquidez, la utilización de las amortizaciones para aprovechar determinadas oportunidades fiscales, entre otros motivos.

Si se cumple esta segunda hipótesis de correlación del excedente contable con variables asociadas a factores circunstanciales y no a variables estructurales de la empresa, cabe afirmar que las sociedades cooperativas de E-positivo son un caso particular de empresas que siguen una estrategia de excedente nulo.

Nuestro objetivo en la parte siguiente es someter a la evidencia empírica la hipótesis de la compatibilidad de la estrategia de E-nulo con un excedente contable positivo. Por lo expuesto anteriormente, esto implica dar respuesta a las preguntas siguientes:

- ¿Existen Sociedades Cooperativas con excedente positivo?

- Si existen Sociedades Cooperativas con excedente positivo ¿Son un caso particular de empresas que siguen una estrategia de excedente nulo?

3. APLICACION A LAS COOPERATIVAS GALLEGAS: UN ANÁLISIS EXPLORATORIO

En Galicia permanecen activas 1.099 Sociedades Cooperativas, que representan un 4,82% del número de cooperativas españolas, un peso inferior al del PIB gallego sobre el PIB español (5,42%). Sin embargo, en el período 2001-2010 se han constituido cooperativas a un ritmo más estable que, unido a su alta tasa de supervivencia, puede haber reducido la diferencia entre ambos porcentajes (Babío y Jordán, 2013).

En torno al cincuenta por ciento de las empresas activas depositan sus cuentas habitualmente en el Registro de Cooperativas de Galicia. La información extraída de esta fuente, para los ejercicios 2006-2007 y 2009-2010, muestra que más de 200 empresas declararon un excedente contable por socio⁶ positivo, lo que representa más del 40 por ciento de las empresas que registraron sus cuentas cada año (Tabla 1). La cuantía media del excedente contable por socio superó los 3.000 euros en los cuatro ejercicios, con significativas variaciones durante el período a causa de la crisis económica. En la mitad de las empresas su importe estuvo por encima los 500 euros en los años 2006 y 2007, y fue menor en el segundo bienio, alrededor de los 300 euros.

Tabla 1. Sociedades Cooperativas gallegas con excedente contable positivo

		2006	2007	2009	2010
Empresas con excedente positivo	Número	279	275	247	236
	Porcentaje*	53,9%	51,1%	46,0%	43,9%
Excedente por socio	Promedio	4.385€	4.078€	3.764€	3.303€
	Mediana	584€	555€	273€	303€

* Sobre el número total de empresas que depositaron las cuentas en el Registro.

Fuente: *Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia*

Con estos datos, se puede afirmar que existe un importante número de cooperativas en las que sus socios han renunciado a percibir, durante un ejercicio, parte de su renta económica

⁶ El reparto de la renta económica en la Sociedad Cooperativa se realiza en función de la participación del socio en la actividad de la empresa, no per cápita. Dado que esta información no figura en las cuentas, hemos decidido utilizar como mejor aproximación el cociente entre la cifra de excedente declarada y el número de socios.

de forma anticipada. Esta cantidad, a la que individualmente han renunciado, no puede ser considerada residual, habida cuenta que se traduce en una rentabilidad económica positiva para la empresa.

A pesar de que con estos datos no es posible generalizar la afirmación de que las sociedades cooperativas analizadas estén adoptando una estrategia E-nulo, tampoco es descartable esta hipótesis. Tal como hemos propuesto, es necesario incorporar en el análisis otras rentas residuales que se transfieren entre los socios y la empresa, además del excedente contable, para la obtención de las rentas residuales que revierten al socio en un ejercicio.

3.1. Muestra de trabajo

La aplicación de nuestra metodología se realiza en base a la información relativa al ejercicio 2009-2010. Hemos excluido las cooperativas pertenecientes a las clases segundo grado, vivienda y crédito, por presentar unas especificidades no comparables con el resto de cooperativas⁷. El resultado es una muestra de 216 empresas, que representan el 40,22% de las 537 cooperativas que han depositado las cuentas, además de representar el 33,15% del número de socios, el 41,79% de la facturación y el 30,34% del activo.

Se trata de empresas que, en el ejercicio 2009, por término medio, estaban constituidas por 52 socios, con una facturación de 2,19 millones de euros y un valor medio del activo de 994,28 mil euros. Como se puede ver en la tabla 2, el excedente contable medio por socio fue de 415,95 euros, pero con una rentabilidad económica media negativa del -1,72%. Los valores de la mediana ilustran claramente como aproximadamente la mitad de las empresas declaran un excedente negativo o tienen una rentabilidad cercana a cero (0,31%).

⁷ No ha sido posible aplicar nuestra metodología a las cuentas de los años 2006-2007 debido a insuficiencias en la desagregación de la información.

Tabla 2. Características de las empresas de la muestra

Indicador	Abreviatura	Media	Mediana
Excedente Contable por Socio	EC/SOC	415,95€	0,00€
Rentabilidad Económica	REC	-1,72%	0,31%
Número de Socios	SOC	52,32	8,00
Facturación	FACT	2.187.726,38€	229.445,04€
Activo Total	AT	994.280,64€	203.476,37€
Facturación por socio	FACT/SOC	80.813,66€	20.921,86€
Activo por Socio	AT/SOC	49.514,12€	15.923,00€

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia.

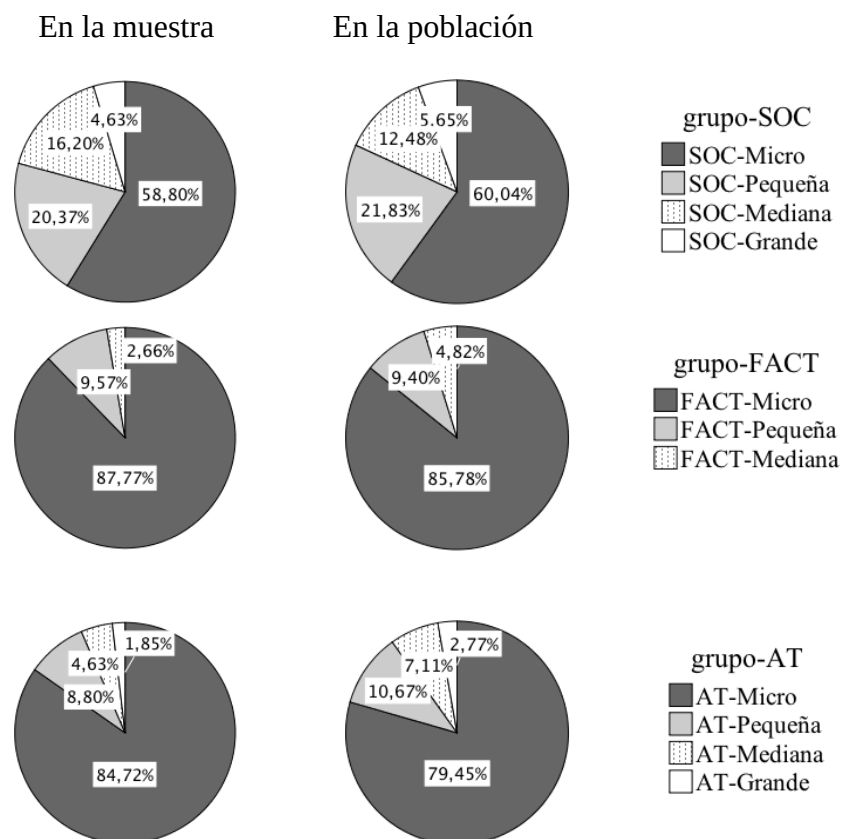
En relación con la clase de cooperativa, tal como se puede observar en la Tabla 3, la proporción que representa cada una, tanto en la muestra como en la población, es de aproximadamente un tercio, aunque con una proporción ligeramente superior de cooperativas de trabajo asociado.

Tabla 3. Clases de cooperativas de la muestra

Clase	Número	Participación en la muestra	Participación en la población
Agrarias	74	34,3%	29,6%
Trabajo Asociado	83	38,4%	37,4%
Otras Clases	59	27,3%	33,0%
Total	216	100,0%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia.

En cuanto al tamaño (Figura 1), existe un mayor peso relativo de las microempresas, tanto por número de socios, como por activo y facturación. Tras las microempresas, la proporción más representativa corresponde a las pequeñas empresas, siendo las menos numerosas las grandes empresas.

Figura 1. Distribución de las empresas por tamaño

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales.
Registro de Cooperativas de Galicia.

Mediante la prueba de Chi-cuadrado se ha contrastado que las proporciones de los grupos, tanto por clase, como por tamaño según número de socios, facturación y activo, coinciden con las proporciones poblacionales. Podemos afirmar, con un grado de significación del 5 por ciento, que la muestra de trabajo es representativa de la población a efectos del análisis realizado.

3.2. Resultados

Con el objetivo de responder a las preguntas planteadas en la parte teórica, a continuación resumimos los resultados obtenidos al aplicar la metodología propuesta. Comenzamos cuantificando y caracterizando, por un lado, las empresas que han seguido una estrategia de excedente nulo, y por otro lado, aquellas que han mantenido un excedente positivo tras considerar las variaciones de las reservas. Posteriormente, comprobamos si entre los dos grupos de empresas existen diferencias estadísticamente significativas, tanto en su composición como en los factores que explican tales diferencias. Dado que hemos detectado

distintas formas de reparto de los excedentes positivos, hemos replicado el mismo análisis para comprobar si la estrategia de excedente guarda relación con la distribución de las rentas residuales.

3.3. ¿Existen Sociedades Cooperativas con excedente positivo?

Tras cuantificar el importe de las rentas que revirtieron al socio en el ejercicio 2009 (Y_{2009}), identificamos que 120 empresas adoptaron la estrategia E-nulo. En este grupo se incluyen 17 sociedades cooperativas que declararon un excedente contable positivo, pero que registraron una variación de reservas negativa igual o superior a dicho excedente. Las restantes 96 empresas de la muestra mantuvieron un excedente positivo tras considerar el flujo de rentas residuales recuperadas por el socio. Constituyen por tanto el grupo de cooperativas con estrategia E-positivo, objetivo principal del análisis.

En la Tabla 4 se puede apreciar que los valores medios obtenidos por las cooperativas de E-positivo son más altos, a excepción del número de socios.

Tabla 4. Características de las cooperativas en función de la estrategia de excedente

	Estrategia E-nulo		Estrategia E-positivo	
	(120 empresas)		(96 empresas)	
	Media	Mediana	Media	Mediana
EC/SOC	-1.479,05€	-287,66€	2.784,70€	455,75€
REC	-7,84%	-3,71%	5,93%	3,76%
SOC	54,82	7,0	49,21	9,5
FACT	871.712,09€	129.330,78€	3.603.872,20€	319.007,91€
AT	561.854,85€	113.931,58€	1.534.812,87€	260.230,56€
FACT/SOC	56.727,40€	16.497,26€	106.470,77€	24.906,89€
AT/SOC	36.169,43€	11.430,60€	66.194,99€	25.305,41€

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia.

Los datos correspondientes al excedente contable por socio y a la rentabilidad económica son consecuencia del criterio de agrupación empleado, pues mayoritariamente en el grupo E-nulo se incluyen empresas con excedente no positivo. Debemos destacar, al mismo tiempo, los valores relativamente altos del excedente contable por socio (2.784,70€) y de la rentabilidad económica (5,93%) en las cooperativas de E-positivo. No obstante, al comparar los valores de la mediana, existe una alta concentración en torno a los valores inferiores.

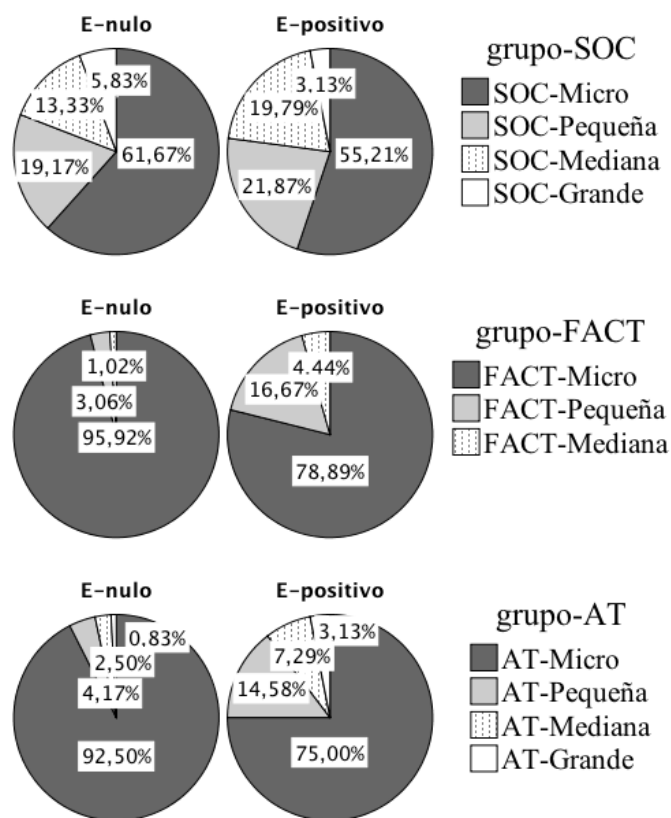
En cuanto a la clase de cooperativa, se observa un mayor peso absoluto y relativo de las cooperativas de trabajo asociado en las empresa de estrategia E-nulo. Sin embargo, no hay grandes variaciones en relación a la presencia de cooperativas agrarias y de otras clases (Tabla 5).

Tabla 5. Distribución por clase de cooperativa

	E-nulo		E-positivo	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Agrarias	38	31,7%	36	37,5%
Trabajo Asociado	49	40,8%	34	35,4%
Otras Clases	33	27,5%	26	27,1%
Total	120	100,0%	96	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia

En relación con el tamaño (Figura 2), parece deducirse que las empresas que siguen una estrategia E-positivo son de menor tamaño en número de socios, pero de mayor facturación y activo total. En general, en ambos grupos son mayoría el número de microempresas, como ocurre en el conjunto de la población. A pesar de ello, en el grupo E-nulo es mayor el peso relativo de las microempresas (95,92% frente al 78,89%) en relación con el activo.

Figura 2. Distribución de las empresas por tamaño en función de la estrategia

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales.
Registro de Cooperativas de Galicia.

3.4. ¿Son las cooperativas de excedente positivo un caso particular de empresas de excedente nulo?

Responder a la pregunta de si la estrategia E-positivo es un caso particular de la estrategia E-nulo requiere contrastar dos conjuntos de hipótesis. Por un lado, si ambas estrategias no difieren, las cooperativas deberían ser homogéneas en cuanto a su composición por clase y por tamaño. Por otro lado, los factores determinantes de la cuantía del excedente deberían ser los mismos, independientemente de la estrategia seguida por los socios.

La Tabla 6 muestra los resultados del contraste de homogeneidad entre las dos estrategias y las diferentes agrupaciones realizadas por clase y tamaño. El test del Chi-cuadrado de Pearson⁸ permite sostener que las dos estrategias son homogéneas en cuanto a la clase y en cuanto a la agrupación de tamaño por número de socios. Sin embargo, se puede

⁸ Se aplica el Test de Chi-Cuadrado de Pearson porque queremos contrastar si los dos grupos son homogéneos en función de la agrupación de las empresas como micro, pequeña, mediana y gran empresa. No se analiza la relación entre el tamaño (variable cuantitativa) y los grupos.

rechazar la homogeneidad, con un nivel de significación del 1 por ciento, cuando comparamos las dos estrategias en cuanto a la composición por tamaño de facturación y por tamaño de activo. En las empresas de estrategia E-positivo tienen más peso relativo empresas con mayor facturación y empresas con mayor activo total. Por tanto, esta heterogeneidad ya apunta una primera causa de diferencias entre las dos estrategias.

Tabla 6. Contrastes de homogeneidad de la estrategia con el tamaño y la clase

	Chi-cuadrado de Pearson		
	Estrategia: E-nulo y E-positivo		
Agrupaciones	Valor	Grados libertad	Sig. asintótica (bilateral)
Clase	0,940	2	0,625
Tamaño por número de Socios	2,788	3	0,425
Tamaño por Facturación	12,689	2	0,002**
Tamaño por Activo Total	12,664	3	0,005**

**. El contraste es significativo al nivel 0,01 (bilateral).

*. El contraste es significativo al nivel 0,05 (bilateral).

Para el segundo conjunto de hipótesis, hemos contrastado las posibles asociaciones entre la cuantía del excedente contable por socio y cada una de las variables consideradas estructurales en este análisis: rentabilidad económica, número de socios, facturación, activo, facturación por socio y activo por socio. Para ello, hemos aplicado el test de correlación de la Tau de Kendall⁹. Esta prueba también se amplía a las variables amortización sobre el activo no corriente (AMORT/ANC) y resultados de ejercicios anteriores (REANT) con el fin de verificar si el excedente aflora como consecuencia de circunstancias coyunturales (Tabla 7).

⁹ Utilizamos el estadístico Tau de Kendall tras observar que la relación entre las variables no es lineal, requisito necesario para poder aplicar el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 7. Correlaciones entre excedente contable por socio y estrategia.

	Tau de Kendall		Sig. (bilateral)		Número de empresas	
	E-nulo	E-positivo	E-nulo	E-positivo	E-nulo	E-positivo
REC	,499**	,436**	0,0000	0,0000	120	96
SOC	,255**	-,347**	0,0000	0,0000	120	96
FACT	-0,025	,167*	0,7120	0,0180	99	92
FACT/SOC	-,231**	,433**	0,0010	0,0000	98	92
AT	-0,05	0,113	0,4230	0,1020	120	96
AT/SOC	-,318**	,447**	0,0000	0,0000	120	96
AMORT/ANC	0,082	,164*	0,3100	0,0300	72	82
REANT	0,08	0,003	0,3060	0,9730	76	58

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

En los resultados se observa que las variables estructurales rentabilidad económica, número de socios, facturación por socio y activo total por socio mantienen una correlación significativa al 1% con la cifra de excedente contable por socio en ambos tipos de empresas. Sin embargo, salvo en el caso de la rentabilidad económica, el sentido de la correlación en las empresas de E-nulo es opuesto al de las empresas de E-positivo. Concretamente, en las cooperativas de E-nulo, a mayor número de socios, mayor es el excedente contable por socio. Ocurre lo contrario con la facturación por socio y el activo total por socio, de modo que un mayor valor de estas ratios se corresponde con un menor excedente por socio. Este resultado es coherente con el seguimiento de una estrategia de E-nulo. Por otro lado, las relaciones con la facturación y el activo por socio deberían ser positivas, y el sentido negativo que se obtiene puede ser indicativo de que los socios optan por canalizar las rentas residuales vía precios/salarios.

En el caso de las empresas de E-positivo el sentido de las correlaciones con el excedente por socio de estas variables es opuesto al anterior: disminuye al aumentar el número de socios y aumenta con la facturación y el activo por socio¹⁰. Adicionalmente en

¹⁰ El efecto del número de socios sobre la cuantía del excedente contable es resaltado frecuentemente en la literatura (Hansmann 1988, Morales 1996, Bel 1997, Hart y Moore 1998, Mozas 2002). Cabe esperar que cuanto mayor es el número de socios más probable es que aumente la diversidad de intereses y, por lo tanto, menor será la disposición a invertir en la empresa.

estas empresas, a diferencia de las empresas de E-nulo, se observa una correlación estadísticamente significativa al 5% entre el excedente contable por socio y el volumen de facturación. Esto es indicativo de que el aumento de resultado derivado del aumento en la facturación no se canaliza hacia el incremento de las rentas anticipadas.

En relación con las variables empleadas para detectar que el afloramiento del excedente sea consecuencia de situaciones coyunturales en las empresas de E-positivo, merecen atención especial dos cuestiones. La primera es la correlación positiva que se produce entre el excedente por socio y la amortización. Y la segunda tiene que ver con la ausencia de correlación al analizar los resultados negativos de ejercicios anteriores. De acuerdo con la teoría financiera clásica, un excedente contable positivo o bien podría estar ocultando una infradotación de las amortizaciones o bien aflora para compensar las pérdidas acumuladas de anteriores ejercicios. Por tanto, el sentido de la correlación debería ser negativo para las amortizaciones y positivo para los resultados negativos, pero los resultados muestran una relación positiva con la amortización y la ausencia de relación con los resultados negativos.

En consecuencia, los resultados del análisis no corroboran la hipótesis que las empresas que siguen una estrategia de E-positivo sean un caso particular de las empresas de excedente nulo. Conviene verificar si este resultado se mantiene cuando tenemos en cuenta el grado de renuncia del socio a las rentas residuales que no se han anticipado durante el ejercicio.

3.5. Estrategia E-positivo y renuncia del socio

De las 96 empresas que siguen una estrategia E-positivo, hemos detectado que en 62 cooperativas los socios optaron por dejar en la empresa la totalidad de las rentas residuales, mientras que en 34 decidieron percibir una parte y dejar otra parte en la cooperativa. Tomando como referencia estos dos grupos, hemos vuelto a contrastar los dos conjuntos de hipótesis. Previamente, se recogen en la Tabla 8 las principales características de ambos grupos, en la que se observa que las empresas en las que se produce una renuncia parcial se distinguen relativamente por ser de mayor tamaño en número de socios, facturación y activo.

Tabla 8. Características de las cooperativas en función de la decisión de inversión

	Renuncia Parcial (34 empresas)		Renuncia Total (62 empresas)	
	Media	Mediana	Media	Mediana
EC/SOC	5.038,55€	400,65€	1.548,72€	501,57€
REC	7,32%	5,56%	5,17%	3,07%
SOC	68,00	16,50	38,90	8,00
FACT	7.884.406€	418.893€	1.209.675€	270.470€
AT	3.039.979€	320.231€	709.399€	247.805€
FACT/SOC	129.558€	19.975€	93.558€	34.694€
AT/SOC	74.511€	14.999€	61.635€	27.107€

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. Registro de Cooperativas de Galicia.

Las pruebas realizadas con el test de Chi-cuadrado de Pearson no permiten rechazar la hipótesis de homogeneidad entre el grado de renuncia y cada una de las agrupaciones de clase y tamaño (Tabla 9).

Tabla 9. Contrastes de homogeneidad con el tamaño y la clase

	Chi-cuadrado de Pearson		
	Renuncia Parcial y Total		
Agrupaciones	Valor	Grados libertad	Sig. asintótica (bilateral)
Clase	1	2	0,607
Tamaño por número de Socios	3,71	3	0,295
Tamaño por Facturación	1,8	2	0,407
Tamaño por Activo Total	7,66	3	0,054

**. El contraste es significativo al nivel 0,01 (bilateral).

*. El contraste es significativo al nivel 0,05 (bilateral).

Las similitudes entre los dos grados de renuncia también predominan al analizar las correlaciones entre el excedente contable por socio y el resto de las variables (Tabla 10). Ambas decisiones mantienen en común que el excedente contable desciende con el número de socios y aumenta con la facturación por socio y el activo por socio, tal como ocurría en el conjunto de empresas de estrategia E-positivo.

Tabla 10. Correlaciones entre excedente contable por socio y grado de renuncia.

	Tau de Kendall		Sig. (bilateral)		Número de empresas	
	Parcial	Total	Parcial	Total	Parcial	Total
REC	,469**	,433**	0,0000	0,0000	34	62
SOC	-,295*	-,395**	0,0150	0,0000	34	62
FACT	0,068	,209*	0,5770	0,0200	33	59
FACT/SOC	,322**	,474**	0,0080	0,0000	33	59
AT	-0,034	0,166	0,7780	0,0570	34	62
AT/SOC	,358**	,466**	0,0030	0,0000	34	62
AMORT/AF	,290*	0,115	0,0200	0,2380	32	50
REANT	-0,234	0,135	0,1280	0,2470	22	36

**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Sin embargo, se advierten cambios en la correlación detectada anteriormente en la E-positivo para la facturación total y para las amortizaciones. Con respecto a la facturación, la asociación se mantiene significativa y positiva en el grupo de renuncia total, tal como ocurría en la estrategia E-positivo, pero deja de ser significativa en el grupo de renuncia parcial. Sucede a la inversa en cuanto a las amortizaciones sobre el activo fijo. La correlación positiva detectada conjuntamente en las 96 empresas, sólo se produce en el grupo de empresas en las que la decisión ha sido de renuncia parcial. Por tanto, encontramos una diferencia entre los dos grupos en función del reparto realizado de las rentas residuales. En las empresas que han optado por la renuncia total parece que tiene mayor peso relativo el volumen de facturación, mientras que la decisión de renuncia parcial está más asociado con las amortizaciones. Subrayamos de nuevo que, en este segundo caso, los socios han percibido parte de las rentas residuales garantizando previamente la dotación a las amortizaciones, en contra de lo argumentado en algunos planteamientos teóricos.

4. CONCLUSIONES

Nuestros resultados revelan la utilidad de emplear el excedente contable en el análisis financiero de las sociedades cooperativas, siempre que se tengan en consideración las rentas residuales observables a partir de la variación de las reservas de la empresa. El tratamiento conjunto de ambas cuantías y la posterior cuantificación de su reparto entre el socio y la empresa nos permite identificar la existencia de dos tipos de estrategias diferentes. Tal como

predice la teoría, hemos observado que hay empresas en las que, a pesar de haber aflorado excedente contable, los socios lo recuperan a través de otros flujos de renta. Se confirma así que determinadas sociedades cooperativas siguen la estrategia de excedente nulo que la teoría postula. Sin embargo, también observamos que, en otros casos, los socios no recuperan la totalidad de las rentas residuales, que pasan a formar parte del patrimonio de la empresa, por lo que no es posible afirmar que las sociedades cooperativas que mantienen una estrategia de excedente positivo sean un caso particular de empresas de excedente nulo.

El análisis realizado ha desvelado que detrás de cada estrategia pueden existir motivaciones diferentes. Hemos constatado la existencia de relación entre el excedente por socio y las variables estructurales empleadas. El diferente sentido en las relaciones de estas variables con el excedente por socio es coherente con los planteamientos teóricos para el seguimiento de una u otra estrategia. Además, para el caso de las empresas de excedente positivo, el análisis de las variables coyunturales muestra una relación positiva entre el excedente por socio y la amortización, que resulta contrario a la hipótesis según la cual una cifra de excedente positivo estaría ocultando un proceso de desinversión por infradotación de la amortización. En consecuencia, es posible afirmar que la conducta financiera de los socios en las empresas con-estrategia de excedente positivo difiere de la conducta de los socios de las empresas con estrategia de excedente nulo.

Las diferencias también se presentan al comparar las empresas en función del reparto de las rentas residuales. En unas sociedades cooperativas los socios renuncian a percibir la totalidad de las rentas residuales y en otras únicamente renuncian a una parte. Para ambos tipos de conducta se mantiene la relación observada en el conjunto de empresas de excedente positivo en cuanto a las variables estructurales número de socios, facturación por socio y activo por socio, de lo que podría deducirse que la estrategia de reparto seguida no tiene relación con el tipo de renuncia del socio. Sin embargo, se observan también diferencias que, aunque mínimas, no debemos obviar. En las empresas en las que la renuncia es total existe una relación significativa entre el volumen de facturación y el excedente por socio, mientras en las que se inclinan por la renuncia parcial existe relación entre la amortización y el excedente por socio. En el primer caso, el sentido positivo de la correlación responde a la lógica económica, mientras en el segundo caso, la relación positiva entre la amortización y el excedente es contraria a una de las premisas teóricas sobre las que se sustenta la afirmación de

que una estrategia de excedente positivo puede estar ocultando el seguimiento de una estrategia de excedente nulo.

Con los resultados obtenidos no podemos afirmar que las empresas que hemos definido como de excedente positivo no sigan, en la práctica, una estrategia de excedente nulo, pues desconocemos la parte de las rentas residuales que se han originado y distribuido durante el ejercicio. No obstante, las diferencias detectadas son suficientes para seguir indagando sobre la cuestión. Arrojar más luz sobre ello exige un análisis más fundamentado desde el punto de vista teórico, pues es preciso hallar los factores que explican por qué los socios están dispuestos a postergar en forma de excedente contable parte de las rentas residuales. Es de suma importancia descubrir si la renuncia a percibir esos ingresos anticipadamente, durante el ejercicio, es meramente puntual o responde a un comportamiento habitual. Ahondar en esta cuestión requiere, por una parte, disponer de una serie más amplia de las cuentas anuales de las sociedades cooperativas; y, por otra parte, es preciso conocer las reglas aplicadas en la práctica por las sociedades cooperativas en relación con el reparto de las rentas residuales.

BIBLIOGRAFÍA

- BABÍO ARCAY, M. R. y JORDÁN RODRÍGUEZ, M. (2013) *Cooperativas de Galicia: Informe de síntesis-2010*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- BEL DURÁN, P. (1997) *Las cooperativas agrarias en España. Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial*. Valencia: CIRIEC-España.
- BEL DURÁN, P. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Directores) (2009) *Informe sobre el régimen económico de las sociedades cooperativas agrarias en España*. Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos. Universidad Complutense de Madrid.
- BONIN, J., JONES, D. and PUTTERMAN, L. (1993) Theoretical and empirical-studies of producer cooperatives - will ever the twain meet. *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, Nº 3, pp. 1290-1320.
- CARMONA IBÁÑEZ, P., MARTÍNEZ VARGAS, J., Y POZUELO CAMPILLO, J. (2013) Diagnóstico económico-financiero de la empresa cooperativa (un estudio comparado de los años 2004 y 2007). *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 110, pp. 43-95.
- CHALLITA, S., SENTIS, P., AND AURIER P. (2014) Do Cooperatives Perform Better Than Investor Owned Firms - The Impact of Governance on Financial Structure and Performance. In: HAMMOND KETILSON, L. and ROBICHAUD VILLETIAZ M-P.

- Cooperatives' Power to Innovate: Texts Selected from the International Call for Papers.* Lévis: International Summit of Cooperatives, pp. 503-519.
- DEFOURNY, J. (1992) Comparative measures of technical efficiency for 500 French SCOP. In: JONES, D. C. and SVEJNAR J. *Advances in the economic analysis of participatory and labor-managed firms.* Greenwich: Jai Press, pp. 27-62.
- DOW, G. K. (2003) *Governing the firm: Workers' control in theory and practice.* Cambridge: University Press.
- FAMA, E. and JENSEN, M. (1983) Agency problems and residual claims. *Journal of Law & Economics*, Vol. 26, Nº 2, pp. 327-349.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2000) Análisis de la solvencia y del riesgo económico-financiero de la sociedad cooperativa. El riesgo sobre la rentabilidad de los socios. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 72, pp.51-86.
- GÓMEZ-LIMÓN RODRÍGUEZ, J. A. (2003) Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en castilla y león. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 46, pp. 151-189.
- HANSMANN, H. (1988) Ownership of the firm. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 4, Nº 2, pp. 267-304.
- HART, O. and MOORE, J. (1998) *Cooperatives versus outside ownership.* Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 6421.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2013) El tamaño como elemento determinante de la insolvencia en las sociedades cooperativas: Estudio a partir de los procesos concursales. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 111, pp. 90-107.
- JENSEN, M. and MECKLING, W. (1979) Rights and production functions: An application to labor-managed firms and codetermination. *Journal of Business*, Vol. 52, Nº 4, pp. 469-506.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (1996) *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas.* Valencia: CIRIEC-INFES.
- MORALES, A. C., MONZÓN, J. L., Y CHAVES, R. (2003) *Análisis económico de la empresa autogestionada.* Valencia: CIRIEC-España.
- MOZAS MORAL, A. (2002) La participación de los socios en las cooperativas agrarias: Una aproximación empírica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 40, pp. 165-194.
- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (1993) *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa.* Madrid: Pirámide.

- SRINIVASAN, R., and PHANSALKAR, S. J. (2003) Residual claims in co-operatives: Design issues. *Annales de l'Économie Publique, Sociale et Coopérative*, Vol. 74, N° 3, pp. 365-396.
- VANEK, J. (1977) The Basic Theory of Financing Participatory Firms, Working Paper N° 27, Department of Economics. In VANEK, J. *The Labor Managed Economy. Essays by Jaroslav Vanek*. Cornell University Press. Ithaca: Cornell University, pp. 186-198.

LA ECONOMÍA SOCIAL COMO ALTERNATIVA DE AUTOEMPLEO. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR/A EN LAS SOCIEDADES LABORALES ANDALUZAS

POR

Antonio Manuel CIRUELA-LORENZO¹,

Mario CUADRADO SERRÁN² y

Juan José PLAZA ANGULO³

RESUMEN

El presente trabajo ofrece un análisis cuantitativo en relación al perfil del emprendedor/a que decide iniciar su actividad a través de una sociedad laboral en el contexto de la Comunidad Autónoma Andaluza. De esta forma, en primer lugar se presenta a la Economía Social como una alternativa muy importante de creación y fomento de empleo, que trata de aunar los objetivos económicos y sociales en el desarrollo de las actividades. Posteriormente, y centrándose en las sociedades laborales, se ofrecen datos actualizados sobre su importancia y repercusión para, posteriormente, y a través del análisis de dos muestras de sociedades laborales, establecer los atributos o características más significativas de éstos emprendedores/as.

Palabras Clave: Emprendimiento, Tercer Sector, Sociedad Laboral, Perfil Emprendedor, Andalucía

¹ Departamento Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: acl@uma.es.

² Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial de Antequera (Málaga) de la Junta de Andalucía. Dirección de correo electrónico: mcuadrado@andaluciaemprende.es.

³ Departamento Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: juanjoseplaza@uma.es.

Claves Econlit: P130, J540, L260

**THE SOCIAL ECONOMY AS AN ALTERNATIVE OF SELF EMPLOYMENT.
PROFILE OF THE ENTREPRENEUR IN THE ANDALUSIAN LABOUR
COMPANIES**

ABSTRACT

This paper provides a quantitative and qualitative analysis of the profile of the entrepreneur who decides to start business through a labor society in the context of the Autonomous Community of Andalusia. Thus, first the Social Economy is presented as an important alternative to creating and promoting employment, which seeks to combine economic and social objectives in the development of activities. Subsequently, focusing on labor companies, updated its importance in the regional economy for later data and through the analysis of two samples are available, set the attributes or most significant characteristics of these entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, Social Economy, Workers cooperative, Entrepreneur Profile, Andalucía.

1. INTRODUCCIÓN: LAS SOCIEDADES LABORALES EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Este trabajo se centra en la Economía Social como un sector que pertenece a las denominadas como empresas de participación, que son aquellas en las que los socios actúan de manera activa en todos y cada uno de los procesos empresariales. Es decir, en los flujos reales, como proveedores de trabajo, en los flujos financieros aportando recursos a la estructura financiera y en los flujos informativo-decisionales tomando decisiones de forma democrática (Martín y Lejarriaga, 2011).

A este respecto, Pérez (2002) señala que las primeras empresas en adoptar la participación como seña de identidad fueron las de economía social y, por ello, deben ser consideradas empresas de participación. Habitualmente se ha considerado como tal a la

cooperativa de trabajo asociado aunque también lo son las sociedades laborales (figura en la que se centra este trabajo) , como ha entendido, entre otros autores, el profesor Lejarriaga (2002).

El Manifiesto-Programa del I Congreso de la Economía Social celebrado en Madrid en 1993, organizado por el Comité Español Permanente de la Economía Social, define a la Economía Social como toda actividad económica, basada en la asociación de personas en entidades de tipo democrático y participativo, con la primacía de las aportaciones personales y de trabajo sobre el capital (CEPES, 1993). Por tanto, uno de los aspectos fundamentales por los que se caracterizan estas sociedades no es otro que la primacía otorgada al elemento humano en el desarrollo de su actividad, estableciéndose los objetivos y organización del trabajo en base a las necesidades y circunstancias de sus socios. Así es, éstas empresas consideran al individuo como el centro de sus actividades, otorgándoles autonomía y fomentando una cultura basada en valores como la igualdad, la participación y la comunicación. Circunstancias por las que se puede establecer que, teóricamente, y en relación a estos aspectos, parten de una mejor posición para el desarrollo de sus actividades y la adaptación a los continuos cambios del entorno (Ciruela, 2006).

Pero, ¿qué es la Economía Social? La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, la define como el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos (artículo 2). El referido artículo 4 establece los principios orientadores de esta forma:

a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.

d) Independencia respecto a los poderes públicos.

Por último, para referirse a entidades que se encuadran dentro de la Economía Social, el artículo 5 de ésta misma Ley señala que son las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios orientadores.

En lo relativo a las sociedades laborales, según el artículo 1 de la Ley 44/2015, son aquellas sociedades anónimas o limitadas, en las que al menos la mayoría del capital social esté en manos de trabajadores que presten en ellas sus servicios retribuidos de manera personal y directa en virtud de contratos de trabajo indefinidos y sin que ninguno de ellos ostente más de una tercera parte de las acciones o participaciones en que se divida el capital social. Se requiere además que el número total de horas al año trabajadas por los trabajadores con contrato por tiempo indefinido que no sean socios, no exceda del 49% del total de las horas por año trabajadas por los socios trabajadores. Por otro lado, cabe la posibilidad de constituirla inicialmente con únicamente dos socios trabajadores con contrato indefinido, una sociedad laboral en la que los socios tengan más de la tercera parte del capital, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estén distribuidos al 50% entre los dos socios constituyentes. Este caso deberán adaptarse a los términos generales en un plazo máximo de 36 meses.

Cano (2002) se aproxima al concepto de sociedad laboral, no solo desde el ámbito legal sino también desde el ámbito económico, desde tres enfoques:

- a) **Perspectiva macroeconómica:** instrumento de la política económica del Estado Social en orden a una eficaz intervención de los poderes públicos en el mercado de trabajo con el fin de luchar contra el desempleo. En este sentido, Alguacil (2007) considera que las sociedades laborales constituyen un instrumento eficaz en la creación y mantenimiento de puestos de trabajo estables.
- b) **Perspectiva teoría factores de producción:** permite a los trabajadores no la venta de su fuerza de trabajo sino la puesta en común de la misma. De este modo el factor trabajo pasa a ocupar la posición preeminente y el factor capital una posición subordinada en orden a la fijación de la política empresarial y para la determinación del destino del excedente empresarial. .
- c) **Perspectiva teoría económica:** instrumento legal alternativo y más eficiente, en determinados supuestos y para ciertos cometidos, que las formas convencionales de organización de la actividad empresarial. Con ella se procura el mantenimiento de unos puestos de trabajo, normalmente estables y de calidad, a través de la realización de una actividad empresarial con sometimiento a la racionalidad del mercado (Valpuesta y Barberena, 1998).

En definitiva, en las Sociedades Laborales el trabajo es el objeto esencial (López, 2006) y esta mayor integración de éste factor en los fines de la empresa y en el establecimiento de la política de la misma provoca un fuerte aumento de la productividad, mostrando los trabajadores niveles motivacionales superiores a las empresas no participadas (Melgarejo, Arcelus y Simón, 2007). Motivación que es aún mayor por el hecho de que han de ser capaces de conciliar los objetivos sociales de búsqueda de un empleo estable y de calidad por parte de los socios, con los objetivos puramente económicos (Martín, Lejarriaga e Iturrioz, 2007).

Estos rasgos conceptuales, unidos a la pequeña dimensión y a que suelen constituirse con capital propio de los socios trabajadores, podría permitir la afirmación de que las Sociedades Laborales son, al fin y al cabo, empresas de trabajo asociado con una vestidura jurídica distinta a la de las cooperativas, mostrándose como un instrumento que hace posible la plena y consciente identificación entre el interés social y el interés económico.

2. LA SOCIEDAD LABORAL ANDALUZA EN CIFRAS

Si se analiza la distribución de sociedades laborales constituidas en Andalucía en el período 2003-2014, se puede observar que Málaga es la provincia donde se constituyen un mayor número de éstas con 1.524 (21,30%), seguida de la provincia de Sevilla con 1.319 (18,43%). Por otra parte, Granada (9,69%) y Jaén (8,86%) ocupan las últimas posiciones. Destacar como Málaga y Sevilla registran aproximadamente el 40% del total (véase Tabla 1).

Tabla 1. Creación de Sociedades Laborales en Andalucía. 2003-2014

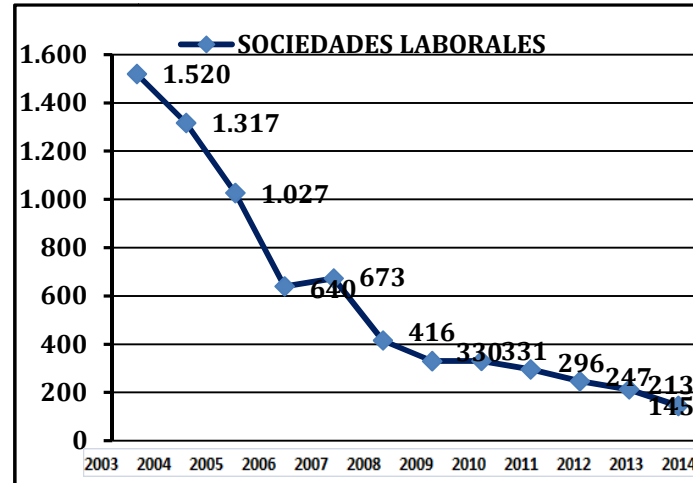
AÑO	ALMERÍA	CÁDIZ	CÓRDOBA	GRANADA	HUELVA	JAÉN	MÁLAGA	SEVILLA	TOTAL
2003	180	160	148	148	158	141	300	285	1.520
2004	161	135	135	130	109	128	273	246	1.317
2005	124	131	98	90	116	78	193	197	1.027
2006	66	55	75	71	69	42	134	128	640
2007	58	68	80	63	75	58	163	108	673
2008	39	38	49	43	44	32	103	68	416
2009	19	17	39	24	29	29	111	62	330
2010	28	28	46	34	56	29	64	46	331
2011	25	29	33	26	25	26	73	59	296
2012	21	21	36	25	27	28	49	40	247
2013	19	26	23	20	15	32	41	37	213
2014	13	7	10	19	22	11	20	43	145
TOTAL	753	715	772	693	745	634	1.524	1.319	7.155
%	10,52%	9,99%	10,79%	9,69%	10,41%	8,86%	21,30%	18,43%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía (R@slA).

Tal y como se observa en la figura 2, la evolución de sociedades laborales creadas en Andalucía se caracteriza por una tendencia negativa, confirmando el impacto de la crisis actual. Dicha tendencia sólo se invierte con un ligero incremento en 2007 (11,6%),

continuando su tendencia descendente hasta la actualidad, lo cual es una de las razones por las que se ha decidido abordar a este tipo de sociedades en el presente trabajo.

Gráfico 1. Evolución número SL registradas en Andalucía Período 2003 – 2014.



Fuente: Elaboración propia en base a Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía (R@slA).

En lo que se refiere al Capital Social de nueva creación, éste asciende a 180,548.176 millones de euros en el periodo analizado (2003-2014). Este capital se distribuye según aportaciones de socios de clase laboral, (socios trabajadores que aportan capital y trabajo), por valor de 141,372.829 millones de euros, lo que representa el 78,30%, y aportaciones económicas de socios de clase general (socios capitalistas que sólo aportan capital) por importe de 38,143.853 millones de euros (21,13%), mientras que las aportaciones realizadas por personas jurídicas ascienden a 1,031.495 millones de euros, representando el 0,57% del montante global (Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía- R@slA).

El importe medio de capital asciende a 25.234 €, siendo Sevilla la provincia con mayor capital suscrito (41,476.830 millones de euros - 22,97%) y Cádiz la que registra una menor cifra (14, 658.852 millones de euros - 8,12%).

Tabla 2. Socios de Sociedades Laborales en Andalucía según tipo y sexo

TIPO	ALMERÍA	CÁDIZ	CÓRDOBA	GRANADA	HUELVA	JAÉN	MÁLAGA	SEVILLA	TOTAL
Varones	1.240	1.375	1.476	1.252	1.389	1.284	2.666	2.632	13.314
Mujeres	565	560	585	512	508	401	1.209	1.073	5.413
Socios Trabajadores	1.805	1.935	2.061	1.764	1.897	1.685	3.875	3.705	18.727
%	9,64%	10,33%	11,01%	9,42%	10,13%	9,00%	20,69%	19,78%	100%
Varones	299	271	320	312	274	323	640	527	2.966
Mujeres	446	387	489	441	476	421	866	706	4.232
Socios Capitalistas	745	658	809	753	750	744	1.506	1.233	7.198
%	10,35	9,14	11,24	10,46	10,42	10,34	20,92	17,13	100
Varones	1.539	1.646	1.796	1.564	1.663	1.607	3.306	3.159	16.280
Mujeres	1.011	947	1.074	953	984	822	2.075	1.779	9.645
TOTAL	2.550	2.593	2.870	2.517	2.647	2.429	5.381	4.938	25.925
%	9,84	10,00	11,07	9,71	10,21	9,37	20,76	19,05	100

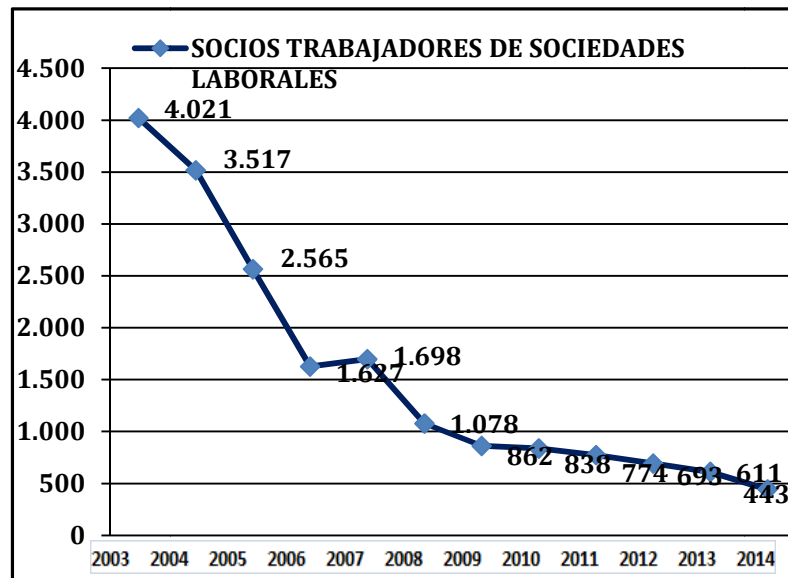
Fuente: Elaboración propia en base a Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía (R@slA).

En lo que respecta al número de socios trabajadores, estas empresas generaron un total de 18.727 nuevos socios trabajadores, de los cuales un 71,10% eran hombres frente a un 28,90% de mujeres.

Más concretamente, las provincias de Andalucía con mayor número de socios trabajadores son Málaga con 3.875 (20,69%) y Sevilla con 3.705 (19,78%). Jaén, por el contrario, con 1.685 socios trabajadores (9%) es la provincia que presenta un menor número. Por otra parte, los socios con participaciones sociales de clase general (socios capitalistas) ascienden a 7.198, de los cuales el 41,21% son varones y el 58,79% mujeres. De esta forma, la provincia con mayor número de socios de clase general vuelve a ser Málaga (1.506 socios - 20,92%), seguida de la provincia de Sevilla (1.233 - 17,13%). Cádiz con 658 socios capitalistas (9,14%) es la provincia andaluza con menor número de socios de clase general.

Si se analiza la evolución de los socios trabajadores, se puede apreciar una tendencia negativa con grandes oscilaciones periódicas interanuales, experimentando un leve incremento en el ejercicio 2007 (4,36%). Tendencia, lógicamente, acorde con la evolución del número de sociedades laborales creadas en dicho periodo.

Gráfico 2. Evolución número de socios trabajadores iniciales registrados en Sociedades Laborales de Andalucía



Fuente: Elaboración propia en base a Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía (R@slA)

3. LA FIGURA DEL EMPRENDEDOR EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Sin lugar a dudas una de las características fundamentales de la Economía Social, y más concretamente de las sociedades laborales es la posibilidad de crear empleo por cuenta propia, de emprender. Shapero y Sokol (1982) establecen que la acción de *emprender* es el hecho de tomar la iniciativa, consolidar los recursos, gestionar la empresa, actuar con autonomía y asumir el riesgo. En esta misma línea, Stevenson, Roberts y Grousbeck (1985), consideran emprendimiento como un continuo de actuación en el que en un extremo se identifica un promotor que considera que puede “hacer pasar las cosas” y en el otro extremo un administrador eficiente de recursos que los combina para aprovechar las oportunidades.

Para Wennekers y Thurik (1999) emprender es poner en marcha un nuevo proyecto empresarial asumiendo el riesgo que éste conlleva, a cambio de obtener un beneficio empresarial. Se trata de un motor de innovación, competitividad y crecimiento. Sin embargo hay un acuerdo generalizado en que involucra la toma de decisiones y, en particular, implica contar con las competencias necesarias para poder tomar dichas decisiones de la manera correcta, y esto abarca diversos aspectos o elementos a considerar. Más concretamente VanderWerf y Brush (1989) afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas:

- *Creación*: establecimiento de una nueva unidad de negocio.
- *Administración general*: dirección apropiada para una buena utilización de recursos.
- *Innovación*: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios procesos, mercados, sistemas de organización, etc.
- *Aceptación del riesgo*: la capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
- *Mejor desempeño*: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.

John Burch (1986), por su parte, agrega a la lista anterior más rasgos característicos de las personas emprendedoras:

- *Trabajadores incansables*: trabajo-adictos (workaholics) que se enfocan a sus metas y trabajan incansablemente para alcanzarlas.
- *Optimistas*: consideran que cualquier cosa es posible y que el momento es inmejorable para alcanzar metas y logros.
- *Orientación a la excelencia*: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor nivel posible para sentirse aun más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado.

3.1. Perfil del emprendedor en las sociedades laborales de Andalucía

Un primer condicionante de los emprendedores en sociedades laborales es que en ellos recae el doble rol de trabajador y propietario o socio de la empresa. Esta premisa les dota de

ciertas particularidades que se manifiestan en las demás características de estos emprendedores y de estas empresas (Cano, 2002).

Se trata, además, de un emprendedor colectivo, pues el mínimo de socios trabajadores indefinidos para poder constituir una sociedad laboral según la Ley 44/2015 es de tres, o de dos según la excepción prevista en el artículo 1.2. b). Por ello se considera que la figura del emprendedor, objeto del presente estudio, es el fundador, aquel que da vida a la empresa (Suárez, 1992), que va a fijar los objetivos, a establecer la estrategia empresarial y a tomar las decisiones oportunas para su consecución (Castillo et al., 2003).

En primer lugar, se va a centrar el análisis en la motivación por la que un individuo decide crear una sociedad laboral. La literatura sobre emprendimiento habla de dos grandes motivadores; de un lado, el afán por la independencia y la autorrealización (Díez, et al., 1995; Coduras, 2006) y, de otro, las perturbaciones de corte negativo que impulsan a las personas a tomar la iniciativa con el objetivo de buscar cierta estabilidad laboral (Coduras, 2006; Hisdrich, et. al., 2005). A nivel más concreto, sin lugar a dudas, la posibilidad de capitalización del desempleo (Martín, Lejarriaga e Iturrioz, 2005a, 2005b) es un factor que ha alimentado ambos motivadores

García, et. al. (2007) apuntan que la empresa es el reflejo de las personas que la impulsan y, por ello, es importante conocer los atributos personales del emprendedor, lo que también señala González (2006). Tras la revisión de la literatura y de acuerdo con el propósito del presente trabajo, se han identificado los siguientes atributos o características a considerar: responsabilidad y perseverancia (Caprara et. al., 1998; Barba y Martínez, 2006), conocimiento de sus limitaciones (Barba y Martínez, 2006; Rajadel, 2003), tolerancia hacia la ambigüedad y la incertidumbre (González, 2006), ambición y liderazgo (Moriano, 2005; González, 2006), asunción de riesgos calculados (Morris y Kuratko, 2002), autoconfianza y optimismo (Moriano, 2005), organización y administración de recursos (Rajadel, 2003; Olamendi, 1998), comunicación eficaz (Barba y Martínez, 2006), perspicacia y proactividad (González, 2006; Morris, et. al., 2002) formación y conocimientos adecuados (García y Wandosell, 2004;

Hisrich, et. al., 2005; Martín, Hernangómez y Rodríguez, 2005) e innovación y creatividad (Moriano, 2005; Amabile, 1997).

En cuanto al proceso de creación de la nueva empresa, parece importante el hecho de la planificación de la actividad y la fijación de objetivos y estrategias (Aguirre y Santos, 2004), pero no únicamente desde el prisma de la elaboración de un plan de empresa sino de la conciencia real de los socios fundadores de la fijación de dichas pautas y del cumplimiento de las mismas, incidiendo especialmente en la forma de la toma de decisiones y en la delimitación y conocimiento de las responsabilidades de cada socio trabajador. Además, también se han de considerar la formación y los conocimientos de los socios trabajadores sobre la actividad empresarial que desarrollan (Sanz de Galdeano, 2008), lo que posibilitará el conocimiento de si se trata de emprendedores con experiencia previa en el sector en el que emprenden y, además, ayudará a identificar la causa de la motivación para emprender.

Por su parte, los factores del entorno, que son aquellos que el propio emprendedor no puede controlar, se presentan como las principales barreras a la hora de la creación de la empresa y de su supervivencia futura. Por otra parte, se encuentran la situación competitiva del sector y la etapa del ciclo económico, como factores clave del entorno (García y Wandosell, 2004).

Pero, además, para el ámbito del estudio, las sociedades laborales andaluzas, se han identificado también las siguientes variables de análisis: el tamaño inicial y actual de la empresa (Blázquez, et. al., 2006, Pinillos, 2007), la burocracia y los procedimientos administrativos, la fiscalidad y los impuestos (Informe Consejo Económico y Social, 2005; Informe GEM Andalucía, 2013), la financiación (Peña, 2008; Melgarejo, et. al., 2007; Villalba, et. al., 2007), la capitalización o pago único de la prestación por desempleo como financiación propia en las sociedades laborales (Plaza y Álvarez, 2008; Coll y Cuñat, 2006), los factores culturales del entorno (Veciana, 2005), la innovación y transferencia de I+D (Segarra y Teruel, 2007; Veciana, 2005), el acceso a infraestructuras comerciales y profesionales (Informe GEM Andalucía, 2006) y la apertura al mercado (Castillo et. al., 2006), algunos de los cuales son analizados en el estudio empírico posterior.

Una vez establecida la importancia de las sociedades laborales en el contexto andaluz, así como las bases teóricas de la figura del emprendedor, se va a llevar a cabo un análisis empírico que permitirá un acercamiento al perfil real del emprendedor en este tipo de sociedades. Para ello se hace referencia a dos estudios, uno basado en variables más numéricas, cuyos proceden del Registro Administrativo de Sociedades Laborales de Andalucía (R@slA) y otro que, usando fuentes primarias, ha permitido un acercamiento a la faceta más personal y decisonal de dichos emprendedores. En la Tabla 3 se resumen las dos fichas técnicas.

Tabla 3. Fichas técnicas del análisis empírico

Universo	2979 sociedades laborales con domicilio social en Andalucía	
Ámbito geográfico	Andalucía	
Tamaño de la Muestra	1272 Sociedades Laborales adscritas al Programa Red Territorial de Apoyo a Emprendedores	340 Sociedades Laborales
Metodología	Recepción de inscripción en el Registro y grabación por los Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE)	Muestreo Aleatorio simple
Herramienta	Aplic@: Plataforma Tecnológica Andalucía Emprende	Encuesta telefónica
Error Muestral	+/- 2,08%	+/- 5%
Nivel de confianza	95% Z=1,96; Alfa=0,05; P=Q=50%	
Período recogida datos	01/01/2003 a 31/12/2014	01/10/2014 a 30/11/2014

Fuente: Elaboración propia.

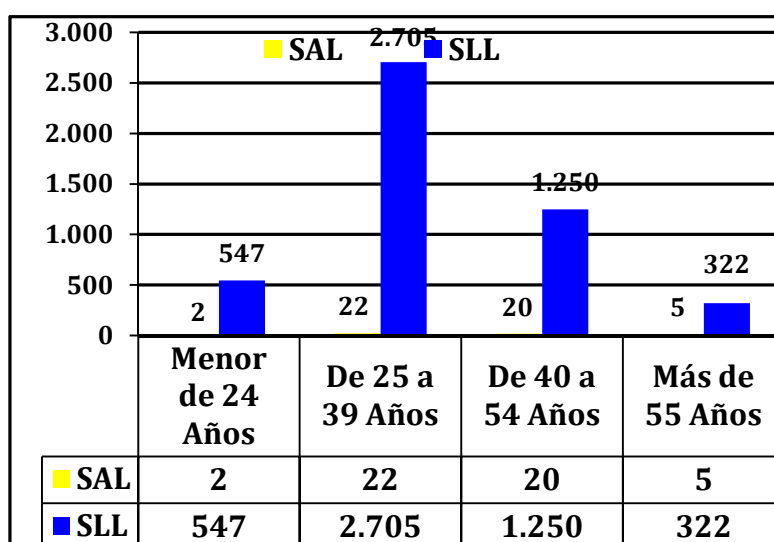
3.2. Análisis de Resultados

Tras el análisis de la información obtenida se han obtenido los siguientes resultados:

Género: los socios varones son mayoría con el 68,60%, mientras que las socias representan el 31,40%. Esta distribución se acentúa aún más en el caso de las Sociedades Anónimas Laborales (SAL) donde los emprendedores de género masculino representan el 89,80% en el período de referencia analizado.

Edad: la edad de mayor frecuencia es de 30 años, siendo la media de 35,36 años, con una desviación típica de 10,79, lo que implica, en términos generales, una edad promedio inferior a la media del conjunto de emprendedores españoles (38,9 años según Congregado et al., 2008).

Gráfico 3. Distribución de emprendedores de Sociedades Laborales según forma jurídica por edad



Fuente: Elaboración propia a partir de la muestra obtenida en los CADE

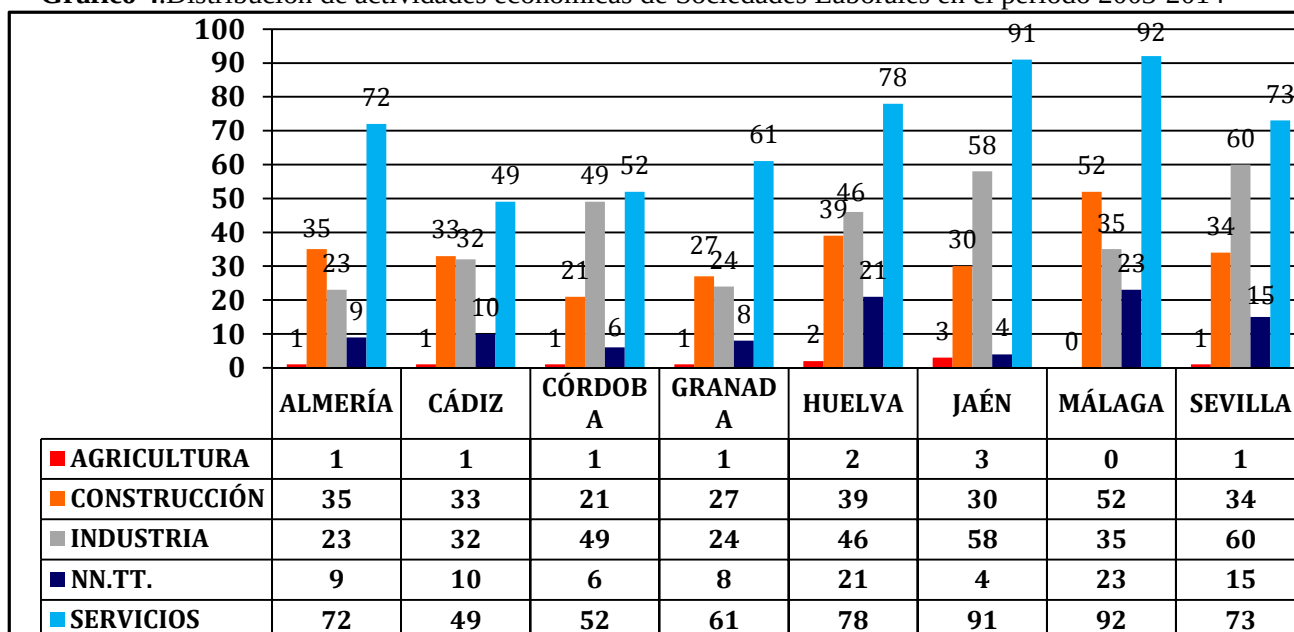
Formación: el 25,30% de los emprendedores analizados ha cursado estudios superiores en la Universidad, a diferencia del 11,68% que manifiesta no haber realizado estudios. Un 30,62% ha realizado la Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO o equivalente), el 17,36% tiene estudios de Formación Profesional (FP) y un 14,11% ha realizado estudios de BUP-COU. Asimismo, el grupo mayoritario según tipo de sociedad y formación realizada, corresponde al grupo de emprendedores de Sociedades Limitadas Laborales (SLL) con un grado formativo alcanzado igual al de Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente (30,31%).

Tabla 4. Distribución de emprendedores de empresas de Economía Social de nueva creación en el período 2003-2012 según nivel formativo

	Sin Estudios	ESO	FP	BUP COU	Diplomado	Ingeniería	Licenciado	TOTAL
SAL	9	15	9	8	3	0	5	49
SLL	560	1.477	837	725	528	139	558	4.824
TOT.	569	1.492	846	733	531	139	563	4.873
%	11,68	30,62	17,36	15,04	10,90	2,85	11,55	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la muestra obtenida en los CADE.

Actividad económica: el sector económico más representativo de la muestra objetivo de análisis es el sector terciario o servicios con un total de 664 sociedades laborales (52,20%), seguido muy de cerca por el sector industria con 598 (47,01%) y, en último lugar a mucha distancia, el sector primario con sólo 10 sociedades (0,79%). Esta distribución sectorial viene a reflejar la progresiva mutación de la actividad productiva/económica acaecida en las últimas décadas en la economía regional andaluza, caracterizada por un significativo cambio en el modelo productivo motivado por el continuo trasvase desde los sectores económicos tradicionales primario y secundario hacia el sector terciario o servicios, en paralelo al continuo proceso de terciarización de la economía nacional española.

Gráfico 4. Distribución de actividades económicas de Sociedades Laborales en el período 2003-2014

Fuente: Elaboración propia. Datos a partir de la muestra obtenida en los CADE.

Por provincias, Málaga es la que mayor número de Sociedades Laborales posee en el sector servicios con un total de 92 (16,20%) y en el de Construcción (52), mientras que Sevilla es la provincia que más Sociedades Laborales posee en industria (60) y la tercera en nuevas tecnologías con 15 (15,62%). Por otra parte, Jaén es la provincia más representativa en el sector de Agricultura con 3 sociedades (30%).

Después de realizar este análisis cuantitativo, se propone abordar de una forma más directa el perfil del emprendedor, tratando de obtener variables más relacionadas con su forma de pensar y actuar en el proceso de emprendimiento. De esta forma, los principales resultados obtenidos tras el análisis de los datos de la encuesta se exponen a continuación:

a) Motivación para emprender

La opción principal por la que los socios de una sociedad laboral se convierten en emprendedores se reparte de manera similar entre dos variables. De este modo, el 45,22% afirma que se convirtió en empresario por la necesidad de conseguir un empleo estable y unas condiciones laborales que no le ofrecía el mercado de trabajo (motivación negativa), frente a un 54,78% que emprendió por la satisfacción personal que supone crear tu propio medio de vida (motivación positiva).

Al considerar el sector de actividad, el comportamiento motivacional es similar, tal y como puede observarse en la siguiente tabla. Si bien, el sector de la construcción es el que cuenta con una mayor motivación positiva, lo cual puede deberse a la oportunidad que brindó la etapa de crecimiento inmobiliario de años anteriores. Por su parte, el sector servicios es el que cuenta con un mayor porcentaje de emprendedores que inician una sociedad laboral como consecuencia de motivaciones de corte negativo.

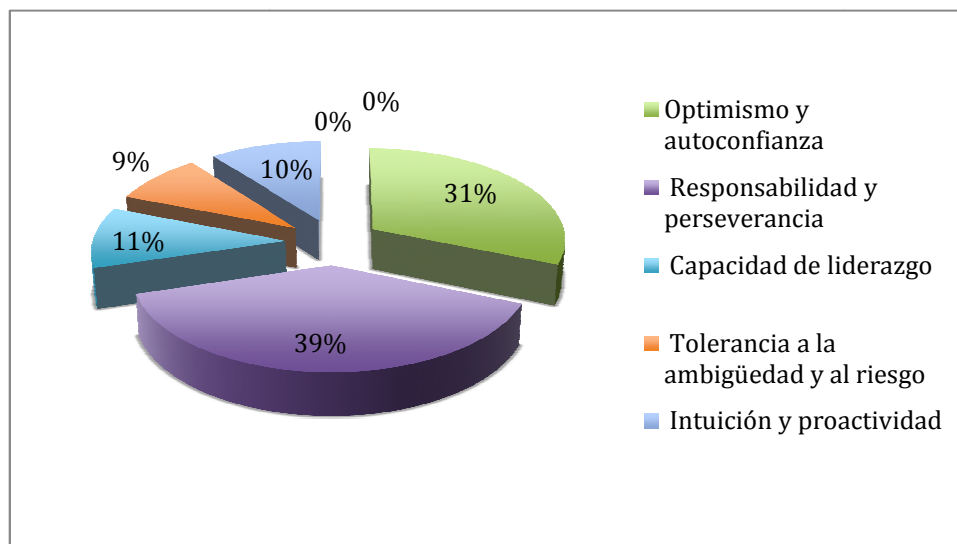
Tabla 5. Motivación para emprender por sector de actividad

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Empleo estable y de calidad	42,86%	41,67%	37,04%	48,28%
Independencia laboral	57,14%	58,33%	62,965	51,72%

Fuente: Elaboración propia.

b) Principales atributos personales

El 39,05% de los emprendedores en sociedades laborales se manifiestan como responsables y perseverantes. En segundo lugar, se consideran optimistas y con suficiente autoconfianza en su actividad y sus posibilidades (31,27%). Por su parte, el 10,66% se considera con capacidad de liderazgo, encontrando cifras similares en cuanto a la intuición o perspicacia y la proactividad (10,37%). Por último, se comprueba como tan sólo un 8,65% de los emprendedores en sociedades laborales tolera cierta ambigüedad y riesgo.

Gráfico 5. Principales atributos del emprendedor

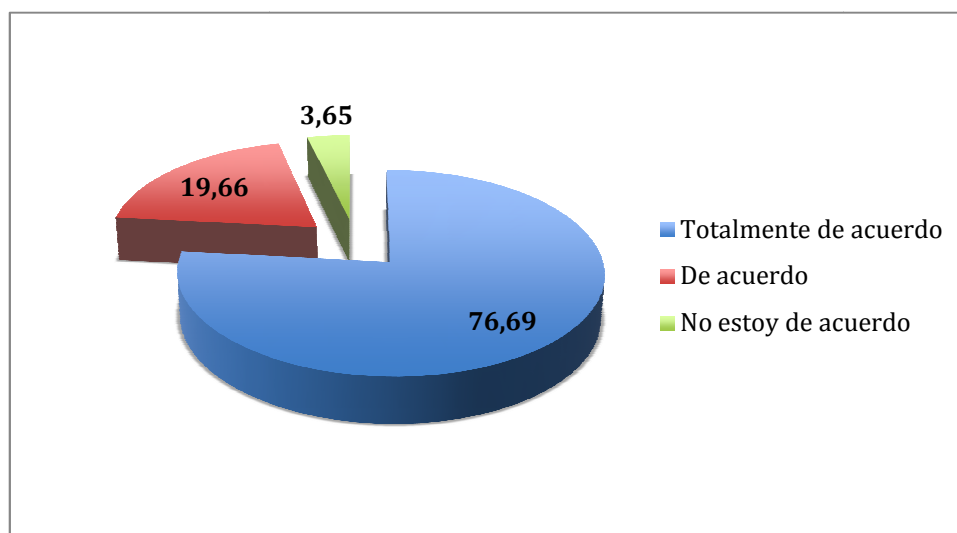
Fuente: Elaboración propia.

c) Formación y capacitación profesional

En cuanto a la formación es importante señalar que no únicamente se ha de tener en cuenta la formación profesional sino también aquélla fruto de la experiencia laboral previa.

En relación a los resultados obtenidos, casi la totalidad de los socios trabajadores de las sociedades laborales considera que cuenta con la formación profesional, experiencia y conocimientos idóneos para desarrollar su actividad.

Gráfico 6. La formación profesional, experiencia y conocimientos del sector son los adecuados



Fuente: Elaboración propia.

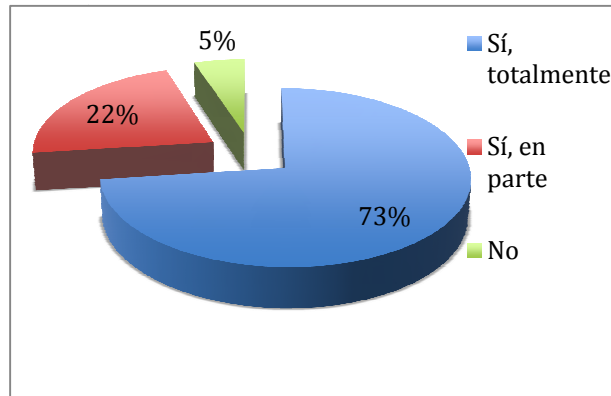
Estos datos pueden ser reflejo del hecho de que las sociedades laborales suelen constituirse en multitud de ocasiones por profesionales que han perdido su puesto de trabajo habitual y que mediante la constitución de este tipo de sociedades retoman su actividad profesional habitual, por lo que su perfil se corresponde al de un trabajador cualificado.

d) Gestión empresarial

En primer lugar, se identifican las empresas que han marcado estrategias desde su nacimiento, con la consecuente planificación de la actividad y el reparto de funciones y responsabilidades de cada uno de los socios, bajo el objetivo de lograr el mayor control posible de todos los aspectos relacionados con su actividad. De esta forma, el 72,75% de estas empresas afirma que desde el primer momento se planificó la actividad productiva de la empresa y se definieron las funciones y responsabilidades que cada uno de los socios

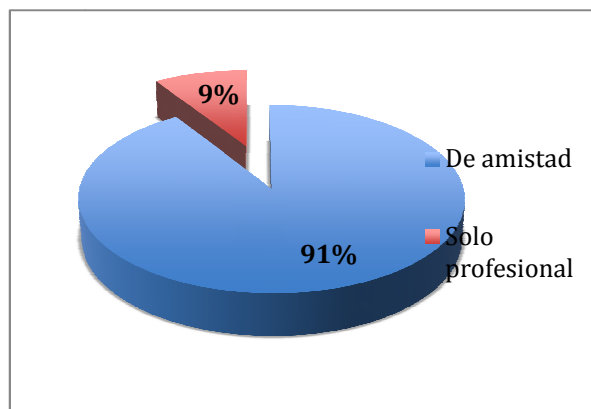
desempeñaría dentro de la misma. Únicamente un 4,78% de las sociedades laborales entiende que no lo hace.

Gráfico 7. Sociedades laborales que planificaron su actividad y definieron las responsabilidades



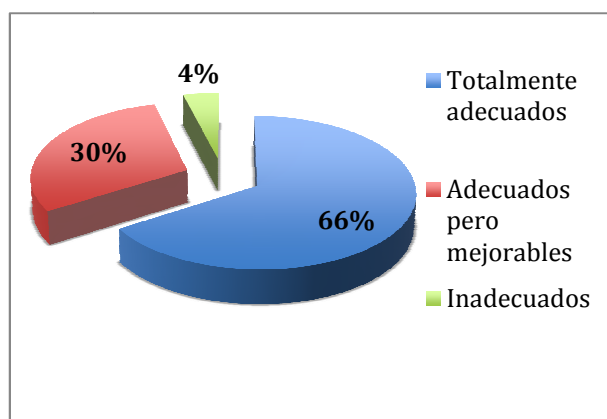
Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, la existencia de un buen clima laboral es fundamental en todas las organizaciones a la hora de garantizar un buen funcionamiento y unos estándares de productividad y calidad adecuados. Por ello, la relación que mantienen los miembros de una organización, como las sociedades laborales, de tamaño reducido y donde el trato con los compañeros es constante, resulta fundamental para la consecución del éxito empresarial. A este respecto el 90,73% de los socios manifiesta que entre los miembros de la organización existe una relación de amistad, frente a un 9,27% de los casos donde afirman que la relación es únicamente profesional.

Gráfico 8. Tipo de relación entre los socios y compañeros

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al proceso de toma de decisiones, el 78,37% de las sociedades laborales manifiestan que la toma de decisiones se lleva a cabo entre todos los socios, mientras que el 21,63% de las mismas afirma que en su caso la toma de decisiones la realiza cada socio dentro de su área de responsabilidad.

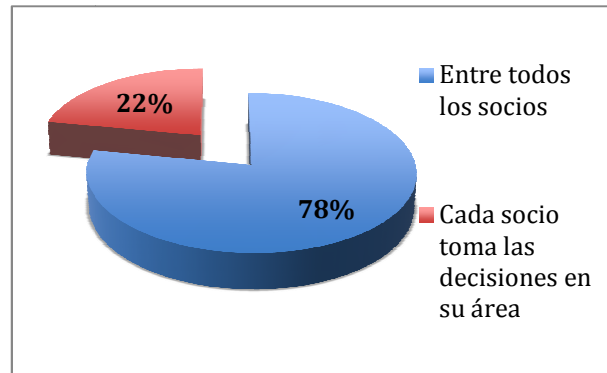
Gráfico 9. Flujos de comunicación interna

Fuente: Elaboración propia.

Otra variable trascendente a considerar es la que constituyen los procesos de comunicación interna. A este respecto, el 66,01% de las sociedades laborales considera que su comunicación interna actual es correcta y, por tanto, adecuada. Por otro lado, un 30,06% de las mismas afirma que su comunicación es adecuada pero mejorable, mientras que únicamente un 3,93% de las sociedades ha manifestado que sus procesos de comunicación interna son inadecuados. Estos datos manifiestan la facilidad que encuentran las pequeñas

empresas para simplificar sus procesos de comunicación interna haciéndolos más eficaces y ágiles, lo que supone una importante ventaja en el desarrollo de su actividad, evitar malentendidos y favorecer su supervivencia.

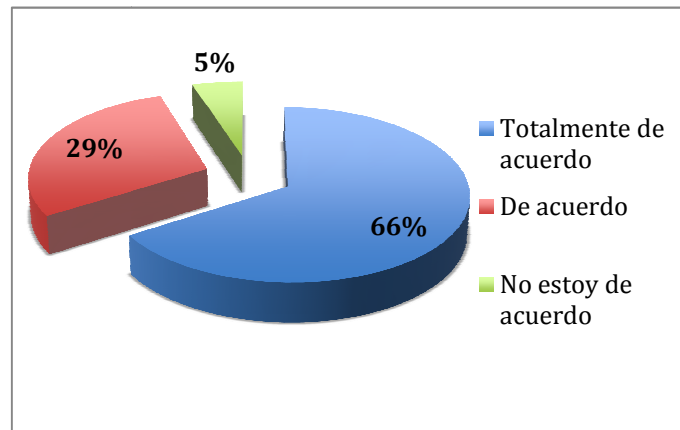
Gráfico 10. Proceso de toma de decisiones



Fuente: Elaboración propia

Por último, para las sociedades laborales la innovación no sólo es vista como un aspecto de gran importancia sino que, además, supone para ellas un reto a la hora de posicionarse de forma competitiva en el mercado globalizado.

Gráfico 11. La innovación como ventaja competitiva



Fuente: Elaboración propia.

Así, entendiendo la Innovación como cualquier proceso diferenciador del producto, de los procesos de producción, etc. y no únicamente como el I+D+I, la mayoría de las sociedades laborales (66,29%) está totalmente de acuerdo en que ésta representa una posición estratégica para la consecución de los objetivos de la empresa y su afianzamiento en el mercado, mostrándose, por tanto, como una importante ventaja competitiva a considerar. Por su parte,

un 28,37% considera que la innovación es muy importante pero cree que su influencia por sí sola no constituye la diferenciación necesaria de la empresa en la búsqueda de la ventaja competitiva. Por el contrario, solo un 5,34% de las sociedades laborales no considera a la innovación como fuente de ventaja competitiva.

4. CONCLUSIÓN: PERFIL GENERAL DEL EMPRENDEDOR DE SOCIEDADES LABORALES EN ANDALUCÍA

De todo lo anterior se puede establecer que el *perfil tipo del emprendedor de Sociedades Laborales* en Andalucía se identifica con un varón de 35 años, socio trabajador y de nacionalidad española, con residencia en la provincia de Sevilla, estudios de Enseñanza Secundaria (ESO) o equivalente, que decide emprender una actividad empresarial preferencialmente en el sector terciario o de servicios.

Por otra parte, se pueden añadir, además, los siguientes rasgos característicos:

- La mayoría decide emprender por la satisfacción personal que supone crear su propio medio de vida (motivación positiva).
- Se consideran responsables, perseverantes, optimistas y con un alto grado de autoconfianza.
- Están convencidos de que cuentan con la formación profesional, experiencia y conocimientos idóneos para el desarrollo de sus actividades..
- Planifican de manera sistemática y definen con claridad las funciones y responsabilidades de cada socio.
- Entre ellos existe una relación que se puede considerar como de amistad, además de la profesional.
- La toma de decisiones se desarrolla, normalmente, de manera conjunta entre todos los socios, para lo cual existe una comunicación interna adecuada.
- Por último, consideran la innovación como un aspecto muy importante para el desarrollo de sus actividades y para su posicionamiento competitivo en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE SÁDABA, A. y SANTOS ARREBOLA, J. L. (2004) *Orientación al Mercado. Guía para la creación de empresas en Andalucía*. Málaga: Bic Euronova.
- ALGUACIL MARÍ, M. P. (2007) *La tributación de las Sociedades Laborales*. Madrid: Editorial Aranzadi. Colección: Derecho Fiscal. Monografías Aranzadi nº 478.
- AMABILE, T. M. (1997) Entrepreneurial Creativity. Through motivational synergy. *Journal of Creativity Behavior*, nº 31, pp. 18-25.
- BARBA SÁNCHEZ, V. y MARTÍNEZ RUIZ, M. P. (2006) *Cambios en el modelo de desarrollo económico y creación de empresas. El emprendedor como factor clave del proceso de cambio*. Boletín Económico de ICE, nº 2682, pp. 15-28.
- BLÁZQUEZ SANTANA, F.; DORTA VELÁZQUEZ, J. A.; y VERONA MARTEL, M. C. (2006) Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales.*, Vol. 16, nº 26, pp. 42-56.
- BURCH, J. G. (1986) *Entrepreneurship*. New York: Ed. John Wiley and Sons.
- CASTILLO CLAVERO, A. M., ET. AL. (2003) *Introducción a la economía y administración de empresas*. Madrid: Pirámide
- CASTILLO, V.; RIVAS, D.; ROJO, S.; y ROTONDO, S. (2006) La creación de nuevas empresas durante la etapa postconvertibilidad (2003-2005): impacto sobre el empleo asalariado registrado. *Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social*. <http://www.aaep.org.ar/anales/buscador.php>
- CANO LÓPEZ, A. (2002) *Teoría jurídica de la economía social: la Sociedad Laboral: una forma jurídica de empresa de economía social*. Madrid: CES
- CAPRARA, G. V.; BARBARANELLI, C. y BORGOGNI, L. (1998) *BFQ. Cuestionario Big Five*. Madrid: TEA
- CEPES (1993) *Manifiesto-Programa de la Economía Social*. Madrid: I Congreso de la Economía Social. Comité Español Permanente de la Economía Social.
- CIRUELA, A. M. (2006) La función directiva en las cooperativas agrarias. Estudio empírico

- en las sociedades cooperativas cafetaleras de Costa Rica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, agosto, pp. 253-288.
- CODURAS MARTÍNEZ, A. (2006) La motivación para emprender en España. *Ekonomiaz*, nº 62, 2º Cuatrimestre, pp. 12-39.
- COLL SERRANO, V. y CUÑAT GIMÉNEZ, R. (2006) Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer cuatrimestre, nº 88, pp. 128-161.
- CONGREGADO, E.; HERNÁNDEZ, L.; MILLÁN, J. M.; RAYMOND, J. L.; ROIG, J. L.; SALAS, V.; SÁNCHEZ-ASÍN, J. L. y SERRANO, L. (2008) *El capital humano y los emprendedores en España*. Cuaderno nº 93: El perfil del emprendedor en España, Septiembre, Valencia: Bancaja, Valencia.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2005) *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*. Informe 5/2005, CES.
- DÍEZ DE CASTRO, E., GALÁN GONZÁLEZ, J. L., LANDA BERCEBAL, F. J., LEAL MILLÁN, A. (1995) *La empresa en Andalucía*. Madrid: Cívitas
- GARCÍA SÁNCHEZ, A. y WANDOSELL, G. (2004) *Perfil del emprendedor y proceso de creación de empresas en la Región de Murcia*. Murcia: Instituto de Fomento de la Región de Murcia.
- GARCÍA TABUENCA, A.; CRESPO ESPERT, J. L.; MARTÍ, F. P. y CRECENTE ROMERO, F. (2007) *Perfil de los empresarios y resultados de sus empresas*. Madrid: Serie Documentos de Trabajo. 05/2007, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá, pp. 1- 30.
- GONZÁLEZ DOMÍNGUEZ, F. J. (2006) *Creación de empresas. Guía del emprendedor*. Madrid: Pirámide.
- HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. y SHEPHERD, D. A. (2005) *Entrepreneurship. Emprendedores*. Madrid: Mc Graw Hill.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2002) *Las empresas de participación como base del contenido de la economía social en el marco de la Unión Europea*. En VÁRGAS, A. y LEJARRIAGA, G. (Coord.) *Las empresas de participación en Europa: el reto del*

siglo XXI (En homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ). Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos, pp. 83-99.

LEY 44/2015, DE 14 DE OCTUBRE, DE SOCIEDADES LABORALES Y PARTICIPADAS. Boletín Oficial del Estado (BOE), nº 247, de 15 de octubre de 2015, pp. 95747 - 95763.

LEY 5/2011, DE 29 DE MARZO, DE ECONOMÍA SOCIAL. Boletín Oficial del Estado (BOE) nº 76, de 30 de marzo de 2011, pp. 33023-33033.

LÓPEZ GANDÍA, JUAN (2006) *Las sociedades laborales y la aplicación del derecho del trabajo*. Valencia: Tirant lo Blanch Colección Laboral,.

MARTÍN LÓPEZ, S.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. & ITURRIOZ DEL CAMPO, J.. (2005a) Valoración financiera de las propuestas alternativas de modificación del régimen de capitalización por desempleo para el colectivo de los trabajadores autónomos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 87, pp. 139-164.

MARTÍN LÓPEZ, S.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. & ITURRIOZ DEL CAMPO, J.. (2005b) Casuística de acceso a la actualización de la prestación por desempleo: bases para un modelo de decisión. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (52), 307-333.

MARTÍN LÓPEZ, S.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. & ITURRIOZ DEL CAMPO, J.. (2007) La naturaleza del capital social como aspecto diferenciador entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (58), pp. 59-82.

MARTÍN LÓPEZ, S.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2011) Las empresas de participación de trabajo asociado ante los desafíos del futuro en un contexto de crisis económica: propuestas de actuación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 72, Octubre 2011, pp. 239-261.

MARTÍN CRUZ, N.; HERNANGÓMEZ BARAHONA, J. y RODRÍGUEZ ESCUDERO, A. I. (2005) Análisis de la formación y la experiencia laboral como determinantes del espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios. *Revista Asturiana de Economía, RAE*, nº 34, pp. 131-145.

- MELGAREJO, Z.; ARCELUS, F.; SIMON, K. (2007) Desempeño económico: diferencias de pequeñas empresas clasificadas según la estructura de la propiedad del capital. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 93, tercer cuatrimestre 2007, pp. 7-38.
- MORIANO LEÓN, J. A. (2005) *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio realizado en Castilla y León*. Madrid: CES, Consejo Económico y Social, Colección de Estudios
- MORRIS, M. y KURATKO, D. (2002) *Corporate entrepreneurship entrepreneurial development within organizations*. San Diego: Harcourt College Publishers.
- OLAMENDI, G. (1998) *Cómo crear una empresa y triunfar en el intento*. Bilbao: Olamendi Ediciones.
- PEÑA LEGAZKUE, I. (2008) *El efecto de factores externos e internos de la empresa en la supervivencia de las PYME españolas*. En RODRÍGUEZ CASTELLANOS, A. (dir.) et al. *Creación, supervivencia, crecimiento e internacionalización de las PYME jóvenes en España: 1995-2006*. Madrid: Dirección General de Política de la PYME.
- PÉREZ FERNÁNDEZ, E. (2002) La participación como elemento constitutivo de las empresas de la Nueva Economía Social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 40, abril 2002, pp. 141-163.
- PINILLOS COSTA, M. J. (2007) *Un estudio de la influencia de clientes y financiadores en el crecimiento de las empresas. El comportamiento de la empresa ante entornos dinámicos*. XIX Congreso anual y XV Congreso Hispano Francés de AEDEM, vol. 1, 2007 (Ponencias), pág. 45.
- PLAZA ANGULO, J. J.; y ÁLVAREZ CORTÉS, J. C. (2008) Prestaciones de seguridad social. El desempleo en su modalidad de pago único como ayuda a nuevos emprendedores. Temas Laborales. *Revista Andaluza de Trabajo y Bienestar social*, nº 95, pp. 283-29.
- SEGARRA BLASCO, A.; y TERUEL CARRIZOSA, M. (2007) Creación y supervivencia de las nuevas empresas en las manufacturas y los servicios. *Economía Industrial*, nº 363, 2007, pp. 47-58.
- SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982) *The social dimensions of entrepreneurship*. En Kent, C.A., Sexton, D.L. y Vesper, K. Ed. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Ed. Prentice Hall, pp.72-89.

- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (1992) *Diccionario de Economía y Administración*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- STEVENSON, H. H.; ROBERTS, M. y GROUSBECK, H. I. (1985) *New Business Ventures and the Entrepreneur*. New York: Ed. R. D. Irwin.
- VALPUESTA GASTAMINZA, E. M. y BARBERENA BELZUNCE, I. (1998) *Las Sociedades Laborales: aspectos societarios, laborales y fiscales*. Pamplona: Editorial Aranzadi.
- VANDERWERF, P. y BRUSH, C. (1989) Toward agreement on the focus of entrepreneurship research: progress without definition. *Proceedings of The National Academy of Management*, Conference, Washington D. C., USA.
- VECIANA VERGES, J. M. (2005) *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Barcelona: Colección Estudios Económicos, nº 33, La Caixa.
- VILLALBA CABELLO, F. (dir.); MUÑOZ LÓPEZ, J. A. (coord.); MORILLA GARCÍA, F.; NIETO LOBO, E.; PÉREZ GUIRADO, J. A.; y ROMÁN JOBACHO, M. L. (2007) *Análisis económico-financiero de la empresa andaluza*. Sevilla: Instituto de Análisis Económico y Empresarial de Andalucía.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999) Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, Vol. 13, nº 1, August, pp. 27-56.

DE LA TRANSFORMACIÓN A LA BANCARIZACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS: UN ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS PERSEGUIDOS

POR

Milagros GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ¹

Yakira FERNÁNDEZ TORRES²

Ricardo PALOMO ZURDO³

RESUMEN

Esta investigación tiene su origen en el proceso de reordenación que ha acontecido en el sector bancario español. Dicha reestructuración se ha llevado a cabo para tratar de reducir las dudas sobre la viabilidad de las entidades bancarias a medio y largo plazo y así poder restituir de nuevo la confianza en el sector. Aunque la crisis económico-financiera ha afectado a todo el sector bancario, ha sido el subsector de las cajas de ahorros el que ha experimentado la mayor transformación mediante fusiones, absorciones y a través de Sistemas Institucionales de Protección –SIP-, y el que se ha visto sometido al denominado proceso de bancarización. Considerando lo anterior, la presente investigación se centra en el estudio de las cajas de ahorros para tratar de comprobar si dicha transformación y consiguiente proceso de bancarización ha permitido que se satisfagan los objetivos perseguidos con la reordenación bancaria. Para ello, se analiza la evolución de magnitudes económico-financieras relevantes para el sector bancario durante el período comprendido entre 1999 y 2012. Los resultados sugieren que no todas las cajas de ahorros han visto mejorados sus ratios de eficiencia, solvencia, brecha financiera y obra social, lo que indica que aún queda bastante por hacer para lograr solventar los problemas que afectan al sector estudiado.

Palabras clave: Cajas de ahorros, reestructuración bancaria, eficiencia, solvencia, obra social, brecha financiera, bancarización.

¹ Universidad de Extremadura, mgutierrezf@unex.es.

² Universidad de Extremadura, yakiraft@unex.es.

³ Universidad CEU San Pablo, palzur@ceu.es.

Claves ECONLIT: G01, G21, G34, P30.

FROM THE TRANSFORMATION TO THE BANCARIZATION OF SPANISH SAVING BANKS: AN ANALYSIS OF THE RESULTS PURSUED

ABSTRACT

This research arises due to the current restructuring process in which is immersed the Spanish banking sector. The above mentioned process is carried out to try to reduce the doubts on the viability of the bank companies to average and long term and to be able to return again the confidence in the sector. Though the economic and financial crisis has concerned the whole banking sector, the subsector of the Spanish savings banks is the one that has experienced a major number of integrations (articulated by means of mergers, absorptions and across Institutional Protection Schemes -IPs-), and the one that has met submitted to the bancarization process. Considering what has been said, the present paper analyses Spanish saving banks to try to discern whether thanks to that process the objectives pursued by the bank rearrangement have been fulfilled. To do this, the evolution of some important financial variables will be studied over a long period of time (1999-2012). The results suggest that not all the savings banks have seen improved their ratios of efficiency, solvency, financial gap and social work, which indicates that there is still much to be done in order to rectify the problems affecting the studied sector.

Keywords: Saving banks, bank restructuring, efficiency, solvency, social work, financial gap, bancarization.

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación surge a tenor de lo acaecido en el sector bancario en España, así como en gran parte del mundo, tras la crisis económico-financiera de verano de 2007. Según Gutiérrez, Palomo y Fernández (2013), dicha situación llevó a una importante reestructuración en las entidades financieras con el objetivo de solucionar los problemas de liquidez, morosidad y solvencia en los que se encontraban inmersos. Las principales entidades financieras afectadas fueron las cajas de ahorros, que debieron acometer procesos de fusión y absorción, tratando así de reducir su exceso de capacidad instalada, y por tanto los costes asociados a su mantenimiento, lo que les conduciría a una mejora en su eficiencia (Banco de España, 2012); pero también al objeto fundamental de reducir los graves problemas de

solvencia en que se encontraron muchas de ellas al aumentar desproporcionadamente su cartera de activos fallidos y morosos.

Además de las tradicionales fusiones, una de las soluciones empleadas por las instituciones financieras para combatir la crisis fue la utilización de los denominados sistemas institucionales de protección (SIP), surgidos a raíz del Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de Abril, que modificó la Ley 13/1985 e implantó la anterior figura jurídica. Este sistema, también denominado fusión fría o fusión virtual, otorgó la posibilidad de poder superar los obstáculos político-regionales a las fusiones entre entidades de diferentes comunidades y se ha basado en la creación de una modalidad heterodoxa de *holding*, es decir, una sociedad financiera que controla la mayoría de las acciones de un grupo de empresas, formado por distintas entidades que tienen cierta independencia, y la creación de un banco central al que se traspasa todo el negocio financiero de las entidades participantes (Gutiérrez, 2011).

De este modo, con la creación de los SIPs en las cajas de ahorros a partir del año 2010 se pretendió mantener la independencia jurídica de cada entidad que integraba el SIP, así como su identidad comercial y territorial (que en aquel momento se consideraba especialmente importante pero que el paso del tiempo ha confirmado que los clientes demandan es solvencia), de tal modo que cada entidad conserva sus consejos de administración, sucursales, recursos humanos y obra social, elementos todos ellos que parecían facilitar este proceso laxo de concentración y reducir reticencias de carácter político o personal.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este trabajo se estudiará el sector de las cajas de ahorros en el período comprendido entre 1999 y 2012, con el objetivo de intentar dar respuesta a la siguiente hipótesis: *Analizar si el proceso de reestructuración bancaria de las cajas de ahorros ha contribuido a mejorar sus resultados respecto a variables relevantes como la eficiencia, la solvencia, la brecha financiera o la obra social.*

Cabe destacar que el proceso de reestructuración se ha llevado a cabo para reducir las dudas sobre la viabilidad de las entidades bancarias a medio y largo plazo y así poder restituir de nuevo la confianza en el sector; por tanto, lo que se intenta con este proceso es disminuir los problemas de liquidez y solvencia ante situaciones futuras y así poder reparar los balances de las entidades con problemas (Miralles y Daza, 2011). Por tanto, se trata de comprobar si como consecuencia del proceso de bancarización de las cajas de ahorros se han visto

cumplidos los objetivos perseguidos con la reordenación bancaria.

El trabajo se organiza en tres secciones además de esta primera de introducción. En la segunda parte se va a tratar de explicar brevemente el proceso de reestructuración y su impacto en las cajas de ahorros. En el tercer epígrafe quedan reflejados los datos utilizados para el estudio, así como las variables empleadas y el análisis realizado. Por último, en el cuarto apartado se muestran las conclusiones del estudio.

2. LA REESTRUCTURACIÓN BANCARIA Y SU IMPACTO EN LAS CAJAS DE AHORROS

El intenso proceso de reorganización y reestructuración que ha caracterizado durante los últimos años al sector bancario español es, hasta la fecha, el más intenso de su historia pues, tanto por su dimensión como por su especial trascendencia en el caso de las cajas de ahorros (a excepción de las dos entidades de menor dimensión del sector⁴) todas las demás se han transformado en bancos, acompañados de sus respectivas fundaciones bancarias.

Este intenso proceso se enmarca dentro de la reestructuración bancaria global producida tanto en España como en la mayor parte de los países europeos, así como en Norteamérica, durante los últimos años; y tanto en la banca de inversión como en la banca minorista, más abundante en Europa (Rughoo y Sarantis, 2014 y Efthyvoulou y Yildirim, 2014).

Mientras en el subsector de la banca se han producido algunas fusiones e integraciones (sin necesidad de rescate o intervención), en las anteriores cajas de ahorros (que representaban una cuota de mercado del 50% del sector bancario español) se pasó, entre los años 2009 a 2012, de 45 a sólo 13 entidades (Confederación Española de las Cajas de Ahorros-CECA-, 2015), principalmente mediante absorciones o mediante la formación de sistemas institucionales de protección (SIP). En el caso de las cooperativas de crédito, también la figura de los SIP ha protagonizado algunos de los principales procesos de consolidación.

Por otra parte, el sector bancario debe hacer frente a la confluencia de cambios normativos muy relevantes, como son los requerimientos de Basilea III, los que afectan a su modelo de negocio y otros muy diversos como los mecanismos de resolución de las entidades con problemas, las pruebas de estrés, etc. Asimismo, la actual crisis económica ha conllevado

⁴ Son los casos de las cajas de ahorros de Ontinyent y de Pollensa.

la necesidad de crear un mercado único bancario, para lograr una revisión única a nivel europeo, para que los ahorradores tengan una seguridad sobre sus ahorros a través de un fondo de garantía de depósitos europeo y un mecanismo europeo de resolución de crisis bancarias, pero en este último fin varía de unas zonas a otras.

De este modo, algunos países decidieron suministrar grandes cantidades de capital público a los bancos con problemas, sin someterlos a la vez a una reestructuración de dichas entidades. Pero, otros países, como por ejemplo España, primeramente hicieron frente a la crisis con una reestructuración bancaria suministrando una proporción limitada de capital público, restringido a efectuar los planes de viabilidad.

Por esta razón, en junio de 2012, la Comisión Europea realizó una propuesta de directiva que fijaba un marco para el rescate y resolución de entidades de crédito y que fue tomada en cuenta a la hora de promulgar el RDL 24/2012 de reestructuración y resolución de entidades de crédito en España.

Todos estos cambios normativos especialmente centrados en la solvencia de las entidades han afectado también a su capacidad crediticia, con un negativo efecto sobre la economía real y una contracción en la dimensión del sector con claros efectos negativos sobre el empleo que ha sido especialmente intenso hasta el año 2014.

Bajo este planteamiento se adivina una adaptación del tamaño de la empresa para la búsqueda de la eficiencia (Homma, Tsutsui y Uchida, 2014), pues el aumento del tamaño de la entidad conlleva a obtener determinadas ventajas estratégicas y económicas, algunas son, por ejemplo: la reducción del número de oficinas, economías de escala, alto respaldo para la entidad ante problemas de solvencia y/o liquidez (Rhoades, 1998; Berger, De Young y Udell, 2001; Fuentes, 2003).

Todo lo anterior lleva a la pérdida de las entidades menos competitivas, por lo que quedan solo las más eficientes y rentables y provoca un aumento de la eficiencia empresarial y la rentabilidad (Palomo y Sanchis, 2010). Por tanto, lo que se pretende con este proceso de reordenación es el aumento del tamaño de las entidades que están en el mercado para enriquecer la solvencia y la competitividad a través de su reducción de costes, fidelización de clientes y de la capacidad de integración de las entidades.

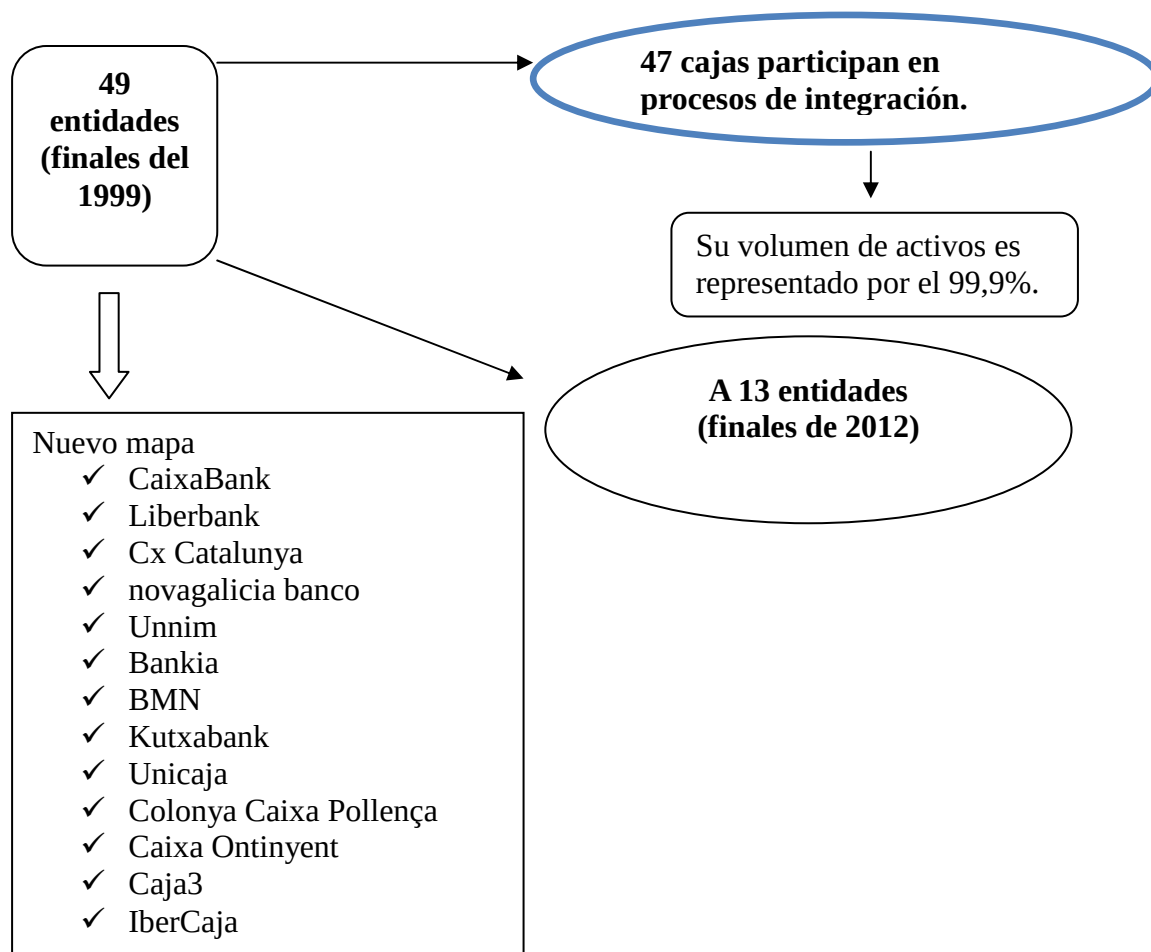
2.1. Resultados del proceso de reorganización bancaria

Como se ha expuesto previamente, la reordenación que ha transformado el mapa bancario español y, sobre todo, el de las cajas de ahorros, se ha instrumentado mediante fusiones y adquisiciones; aunque también, una de fórmulas ampliamente utilizada ha sido la de los sistemas institucionales de protección (SIP), en la que los integrantes mantienen su identidad propia y su capacidad operativa en el plano comercial, así como su independencia económica, pero poniendo en común un diverso grado su solvencia y resultados de la actividad (Palomo, Sanchis y Gutiérrez, 2011).

En el subsector de los bancos, la crisis financiera ha motivado algunas operaciones de concentración en las que se han involucrado tanto bancos como cajas de ahorros; siendo algunos de dichos bancos, nuevas entidades procedentes de las anteriores cajas de ahorros. No obstante, es en las cajas de ahorros donde se han producido los mayores desequilibrios, derivados de la expansión crediticia, que registraron en el período previo a la crisis (Gutiérrez, Palomo y Romero, 2012). Destaca el exceso de capacidad instalada en el sector y la elevada exposición al sector inmobiliario y constructor, con la consecuente elevación de la tasa de morosidad y la dificultad de acceso a la financiación de los mercados mayoristas⁵.

Como consecuencia de lo anterior, las cajas de ahorros han llevado a cabo la mayor consolidación bancaria realizada en España que, hasta el año 2013, fecha de asentamiento del proceso de consolidación del sector, se había concretado en tres fusiones puras y tres por absorción, tres integraciones mediante la modalidad de SIP (uno de los cuales –Bankia- fue nacionalizado), dos entidades sin proceso y una caja intervenida en agosto de 2011, la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM), integrada finalmente con el Banco Sabadell. A lo anterior deben añadirse los procesos acaecidos con anterioridad (entre los que se encuentran la constitución de Banca Cívica, Liberbank y Caja 3 mediante SIP o las fusiones de la Caixa y Caixa Girona, o la de Unicaja con Caja Jaén, entre otras), y las dos cajas rescatadas por el Banco de España en 2009 y 2010, respectivamente: Caja Castilla-La Mancha (CCM) y CajaSur, posteriormente absorbidas por otras entidades.

⁵ Precisamente, las fusiones y agrupamientos de cajas de ahorros desarrolladas desde el año 2010 han llevado a la constitución de varios bancos que han recogido el negocio bancario de las cajas que los han originado. Su constitución como sociedades anónimas e incluso su salida a bolsa a partir de junio de 2011 ha sido el modo de transformar su capacidad para ser solventes.

Figura 1: El proceso de reordenación de las cajas de ahorros y sus resultados

Fuente: Elaboración propia en base a Ceca (2015).

Según la Confederación Española de Cajas de Ahorros –CECA-, el proceso acaecido ha sido el mayor de la historia de las cajas de ahorros, y se ha basado en las claves que se exponen a continuación, siendo sus tres objetivos fundamentales la consolidación, la eficiencia y la transparencia:

- Existencia de *stakeholders* (personas o entidades afectadas por las actividades que lleva a cabo una empresa) en los órganos del gobierno.
- Vínculo local/territorial.
- Banca relacional, basada en la relación ajustada entre los bancos y los prestatarios que puede ser beneficiosa económicamente.
- Colaboración entre entidades para mantener la recíproca competencia.
- Mantenimiento de la Obra Social.

2.2. Efectos de la reorganización bancaria

Una vez referido el proceso de reorganización de las cajas de ahorros y sus resultados, se van a resumir a continuación algunos de sus principales efectos:

- ✓ Se limitó el acceso a la financiación en forma de préstamos reclamando a las entidades viabilidad y mejora en la eficiencia, así se exigía un compromiso para disminuir la plantilla y oficinas para reducir el exceso de capacidad.
- ✓ Se generó una gran disminución del número de cajas de ahorros, pasando de 49, a principios de 1999, a tan solo 13 grupos a finales de 2012.
- ✓ El tamaño medio de las cajas de ahorros se triplicó, lo que permitió la generación de economías de escala.
- ✓ Creación de SIPs (Sistemas Institucionales de Protección) permitiendo así la consecución de fusiones interregionales.

Un elemento importante, aunque también controvertido ha sido el coste del proceso de reestructuración de una parte del sector. Según fuentes del Banco de España, las ayudas financieras para la recapitalización del sector han ascendido a 61.336 millones de euros; si bien, el total de fondos públicos aplicados a la reestructuración asciende a 107.913 millones de euros⁶, al sumar los fondos del FROB, del Fondo de Garantía de Depósitos y del Banco de España. Cabe indicar que la banca “sana” ha destinado 7.557,2 millones de euros, fundamentalmente en aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) y a la Sociedad gestora de activos procedentes de la reestructuración bancaria (SAREB). Más concretamente, por entidades, Banco Santander ha aportado 4.000 millones de euros; Popular, 1.775 millones; Caixabank, 966,2 millones; Sabadell, 750 millones y Bankinter, otros 66 millones de euros (Banco de España y elaboración propia). Algunos bancos han adquirido entidades durante la crisis: Popular (Banco Pastor), BBVA (Unnim), Sabadell (CAM) y Caixabank (Caixa Girona, Bankpime, Banco de Valencia y Banca Cívica).

Tras haber resumido brevemente la magnitud de la reestructuración bancaria acaecida en el sector de las cajas de ahorros, procede explicar cuáles han sido las fuentes de datos y las variables utilizadas para contrastar la hipótesis de partida que tratará de analizar si debido a la bancarización surgida como consecuencia de la reorganización de las entidades objeto de

⁶ Fuente: Tribunal de Cuentas del Reino de España, 2014.

estudio, éstas han visto incrementados sus resultados respecto a una serie de variables que se consideran clave en dicho proceso.

3. DATOS, VARIABLES Y RESULTADOS DEL ANÁLISIS

3.1. Los datos utilizados y su homogeneización

La base de datos utilizada está formada por la totalidad del sector de cajas de ahorros españolas durante el período 1999-2012. Esto supone comenzar la serie trabajando con las 49 cajas existentes a 31 de diciembre de 1999 (excluida la propia CECA) para terminarla con 13 cajas o grupos de entidades surgidas como consecuencia de las fusiones (frías o tradicionales) experimentadas por el sector. Por tanto, considerando que la mayor parte de las cajas son el resultado de los procesos de integración expuestos anteriormente y acontecidos en el período temporal analizado, para poder operar y realizar una evolución de tan dispar número de entidades, se ha optado por tener en cuenta, de forma regresiva, el agregado resultante de las cajas fusionadas a efectos del ejercicio correspondiente, aunque lo anterior suponga la creación ocasional de entidades ficticias.

Se han deflactado los datos para trabajar con series adecuadamente homogéneas utilizando para ello dos deflatores: el de los costes laborales de las actividades financieras, empleado para homogeneizar los gastos de personal; y el del valor agregado de la intermediación financiera, utilizado para deflactar el resto de variables consideradas. Ambos deflatores han sido calculados a través de los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística.

3.2. Variables empleadas

El hecho de seleccionar las variables adecuadas para el análisis conlleva una apreciable subjetividad dada la multitud de indicadores que pueden ser seleccionados como consecuencia de la naturaleza de las entidades objeto de estudio. Así, se puede operar con datos directos, como dimensión económica, laboral, etc. En sus múltiples perspectivas; o bien, con ratios económicos u otros índices e indicadores de índole financiera, productiva, etc. Por ello, es preciso efectuar un análisis de campo pormenorizado y detallado para realizar una adecuada selección de las variables que podremos utilizar, teniendo en cuenta la disponibilidad de datos fidedignos y cuantificables.

En este sentido, teniendo conocimiento de que las entidades objeto de estudio combinan, por su naturaleza jurídica, la faceta económica o bancaria propiamente dicha con la faceta social, se han seleccionado los indicadores⁷ que se han considerado adecuados para reflejar, tanto la dimensión económica como la dimensión social. A continuación se efectúa una descripción de las variables elegidas para realizar el trabajo:

- ✓ Eficiencia técnica: medida como el cociente entre (Gastos de administración+ Amortización) y (Margen Bruto- Otros productos explotación- Otras cargas de explotación). Esta ratio muestra la relación entre los gastos de explotación y el margen de intermediación saneado, por lo que hace referencia a la parte del producto absorbido por el gasto. Cuanto más pequeño sea el valor de este ratio mayor será la eficiencia, esto quiere decir que para la obtención de un determinado margen el consumo de los recursos es menor y viceversa.
- ✓ Gasto en obra social: medida como el cociente entre el volumen de recursos invertidos por las cajas en el desarrollo de la obra social y el Beneficio neto generado por la entidad (Obra social/ Resultado del ejercicio). El principal objetivo es maximizarlo ya que es un indicador sin ánimo de lucro y de carácter fundacional.
- ✓ Solvencia: medida como el cociente de los recursos propios de la entidad y los activos totales medios. Viendo el resultado podremos comprobar si cada entidad es capaz de hacer frente a sus deudas.
- ✓ Brecha financiera: medida como el cociente de créditos y depósitos de la clientela. Cuando el valor de la brecha financiera es superior a 1 o al 100% significa que los créditos de los clientes es superior a los depósitos.

La eficiencia técnica y la solvencia han sido elegidas como variables por ser los objetivos principales de la reordenación bancaria, mientras que el gasto en Obra Social se ha incorporado por tratarse de entidades fundacionales que deben destinar parte de sus reservas a la Obra Social. Por último, la brecha financiera se ha incluido para analizar si se trata de entidades productivas o no, y por ser un indicador muy utilizado en los cambios de ciclo económico.

⁷ La elección de los indicadores se ha basado en la revisión bibliográfica de trabajos en materia de entidades financieras y, particularmente, de entidades financieras con un componente social como las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, habitualmente caracterizadas como entidades financieras de economía social.

3.3. Resultados del estudio

Para analizar la hipótesis de partida, y estudiar si la reestructuración bancaria ha hecho que las cajas de ahorros mejoren sus resultados de eficiencia, solvencia, brecha financiera y obra social, se toma como punto de partida el informe de Oliver Wyman del año 2012, pues se considera un referente aceptable y objetivo para hacer una clasificación de las entidades analizadas en función de algún parámetro, habiendo sido el establecido las ayudas públicas recibidas. De este modo, en el grupo 0 aparecen recogidas aquellas entidades que han sido intervenidas por el FROB al haber tenido problemas de capitalización. El grupo 1 integra entidades con déficit de capital y con necesidad de financiación, es decir, de ayudas públicas.

El grupo 2 son entidades sin déficit o saneadas. Y por último, el grupo 3 es un grupo de creación propia que se ha incluido para estudiar aquellas entidades que no han experimentado ningún proceso de integración.

Tabla 1: Agrupación de las cajas de ahorros según las ayudas públicas recibidas.

Grupo 0	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
- NovaGalicia Banco: 7.176 millones.	- Ibercaja, Caja 3 y Liberbank: 2.108 millones.	- Unicaja: 128 millones.	- Caixa Ontinyent
- Catalunya Bank: 10.825 millones.	- Banco Mare	- Banco Sabadell (con la CAM): 915 millones	- Colonya Caixa Pollença.
- Bankia: 24.743 millones.	- Nostrum (BMN): 2.208 millones.	- Kutxabank: 2.188 millones	
		- Caixabank (con Banca Cívica): 2.188 millones	

Fuente: Elaboración propia.

Vamos a ver los resultados de cada grupo en función de cada variable seleccionada y su respectiva evolución a lo largo de los años objeto de estudio.

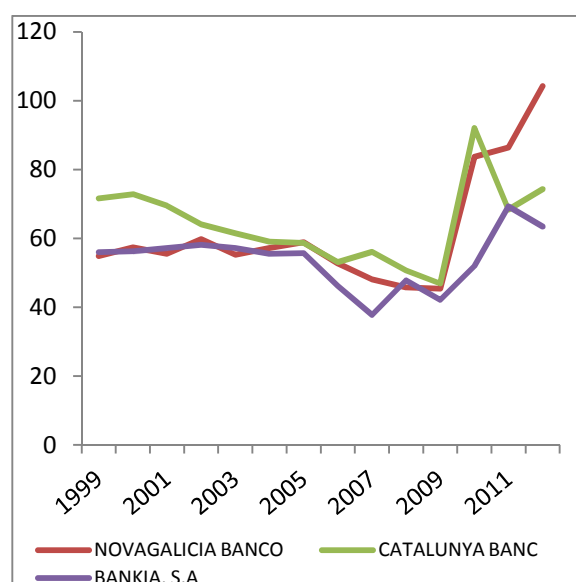
3.3.1. Análisis de la eficiencia en las cajas de ahorros

La primera variable que se estudia es la eficiencia de las cajas de ahorros para analizar si gracias a la reestructuración bancaria se ha visto mejorada o si por el contrario, las uniones acaecidas han deteriorado la situación de algunas cajas.

El gráfico 1 muestra cómo las entidades intervenidas por el FROB registran un

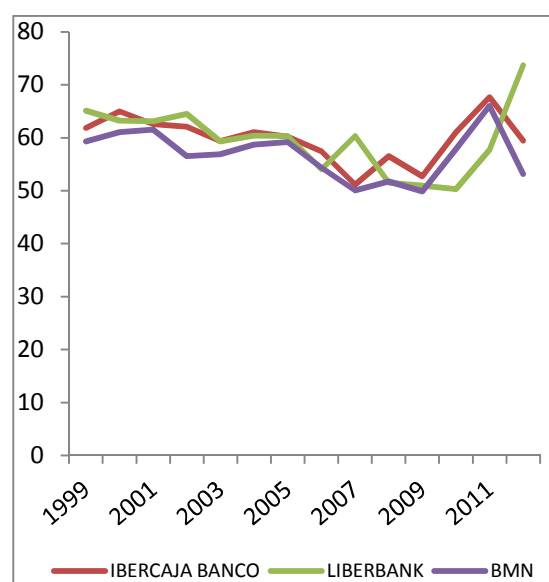
deterioro de su eficiencia a partir del año 2009, pues la ratio se ve incrementada (recordemos que cuanto mayor es la ratio peor es la eficiencia técnica de la entidad). Lo anterior se debe a la crisis económica surgida en 2007, que afecta a las entidades con posterioridad. En dicho momento (2009) comienzan a fraguarse las uniones entre entidades, pero a pesar de lo anterior, y aunque observamos una mejoría en la eficiencia de las entidades entre los años 2010 y 2012, no llega a ser suficiente para resolver los fuertes incrementos experimentados en la ratio en los años previos. Esta puede haber sido una de las causas por las que las entidades analizadas han tenido que ser intervenidas por el FROB.

Gráfico 1: Evolución de la eficiencia en las cajas intervenidas por el FROB (Grupo 0)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 2: Evolución de la eficiencia en las cajas deficitarias (Grupo 1)



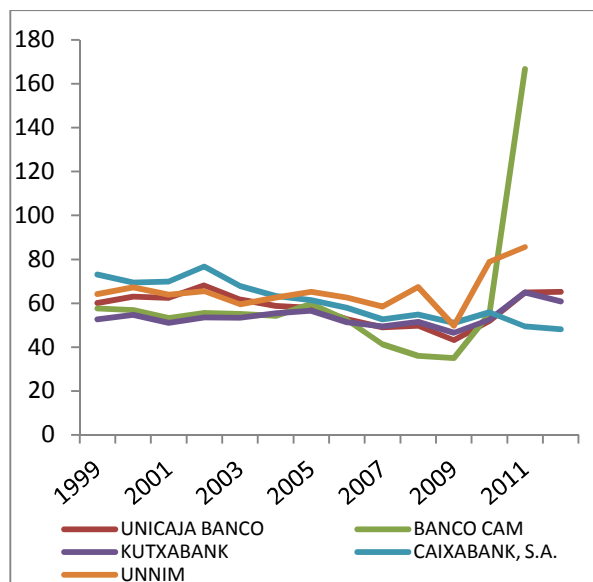
Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

En el gráfico 2 se observa cómo, en el caso de BMN, hay una mejora de la eficiencia a partir del SIP que se produce en 2010, aunque su situación no ha variado mucho, con un registro de 57,87% en 2010 y un 66,01% en 2011; y en Ibercaja también ha mejorado a partir del SIP del Banco Caja 3 y el traspaso del indirecto de Ibercaja a Ibercaja Banco producido a principios del 2011.

Respecto a Liberbank, se produce el caso contrario, es a partir de la unión de Cajastur con Caja Extremadura y Caja Cantabria (a través de un SIP o fusión fría) cuando empeora la eficiencia de esta entidad. La eficiencia técnica de esta entidad empeora en el último año, alcanzando un 73,70% en 2012. Se puede observar en el gráfico cómo a partir del 2011,

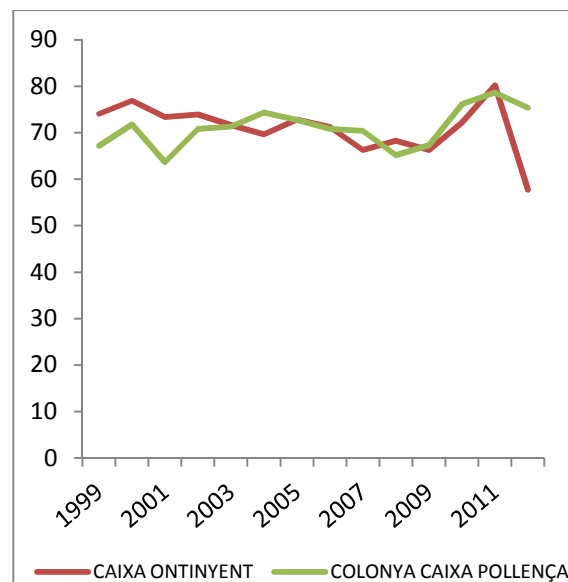
cuando se produce el dicho SIP, aumenta notablemente su porcentaje de eficiencia técnica. Por tanto, podríamos decir que en este caso la integración a través del SIP ha sido desfavorable para esta entidad en cuanto a la variable de eficiencia técnica se refiere.

Gráfico 3: Evolución de la eficiencia en las cajas sin déficit (Grupo 2)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 4: Evolución de la eficiencia en las cajas sin proceso de integración (Grupo 3)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

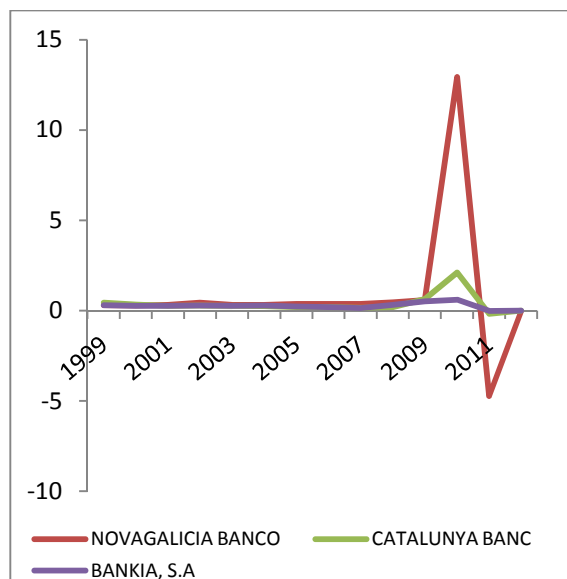
En el gráfico 3 la entidad con peor nivel de eficiencia es Banco CAM en el año 2011, razón por la cual a partir de este año ha sido integrada por el Banco Sabadell. La entidad más destacable con mejor eficiencia en el Grupo 2 es Caixabank, habiendo mejorado su evolución sustancialmente a pesar de las circunstancias adversas. Así, a partir del 2010 empieza a mejorar la eficiencia de esta entidad, pasando de un 55,81% en 2010 a un 48,18% en 2012, lo cual puede haber sido debido en parte al SIP entre Cajasol y Banca Cívica y la fusión de Caixabank con Banca Cívica. En el resto de entidades integradas en este grupo la eficiencia no ha sido muy variable, lo cual es una señal positiva. A excepción de Unnim, que sí la ha visto empeorada, por lo que fue rescatada y vendida a BBVA.

En las entidades del grupo 3 (recogidas en el gráfico 4), a pesar de no tener ningún tipo de proceso, la evolución de su eficiencia ha tendido a mejorar considerablemente, siendo la reducción de la ratio más notable a partir del 2011, aunque hasta llegar a esa mejora ha tenido variaciones a lo largo de los años. Por ejemplo, en el caso de Colonya Caixa Pollença, esta entidad se ha mantenido con pocas variables a lo largo del tiempo, aunque hay que destacar en el período 2011-2012 ha pasado de 78,62% a un 75,34%.

3.3.2. Análisis del gasto en Obra Social de las cajas de ahorros

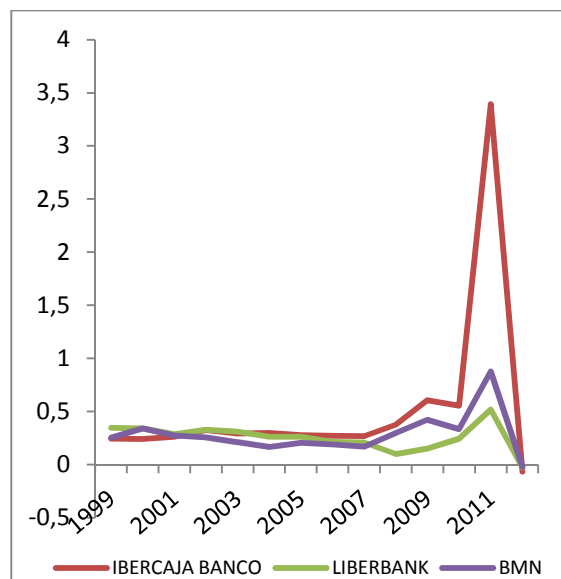
Como se ha expuesto previamente, las cajas de ahorros son entidades con un claro componente social, por lo que es imprescindible tomar esta variable en consideración a la hora de hacer el estudio de nuestras entidades. Asimismo, la CECA entiende que una de las claves del proceso de reestructuración debe ser el mantenimiento de la obra social, convirtiéndose por tanto en esencial su estudio para ver si efectivamente se ha producido una mejora o al menos un mantenimiento de la misma.

Gráfico 5: Evolución del gasto en obra social en las cajas intervenidas por el FROB (Grupo 0)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 6: Evolución del gasto en obra social en las cajas deficitarias (Grupo 1)



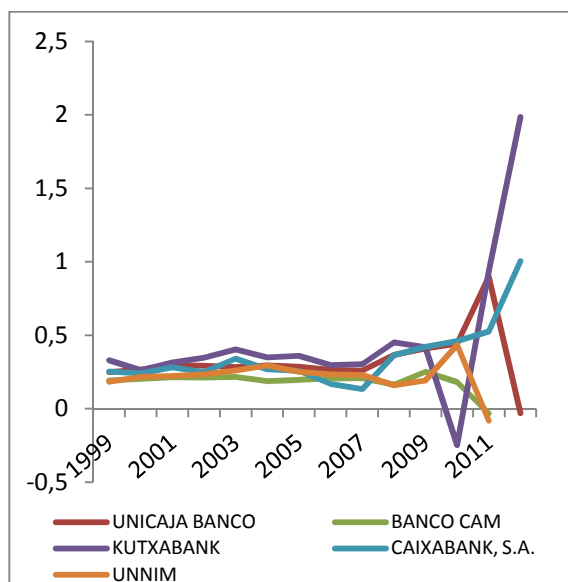
Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Si se analiza el gráfico 5, podemos destacar que las entidades que han sido intervenidas por el FROB han mantenido más o menos constante su gasto en Obra Social, aunque destaca Novagalicia Banco, con un dato atípico en el año 2010, que se reduce drásticamente cuando se produce la fusión, para volver a elevarse en el año 2011.

En el gráfico 6 aparecen reflejadas las tres entidades que forman el grupo 1, que han tendido a reducir su gasto en Obra Social entre 2010 y 2012, con incrementos en 2011. Ibercaja es la única que experimenta una gran variación pasando de un gasto en Obra Social de 0,5 en 2010 aproximadamente, elevándose hasta 3,4 puntos en 2011 y luego se produce

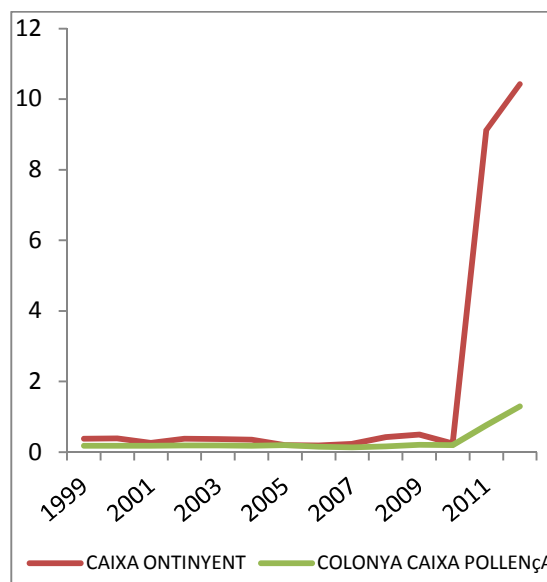
una fuerte bajada llegando a un nivel por debajo de 0 en 2012. Es la entidad con el menor nivel en gasto de Obra Social, a pesar de que en 2009 era una de las entidades con mayor nivel de gasto en Obra Social.

Gráfico 7: Evolución del gasto en obra social en las cajas sin déficit (Grupo 2)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 8: Evolución del gasto en obra social en las cajas sin proceso de integración (Grupo 3)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Si se analiza el gráfico 7, que recoge la evolución del gasto en obra social de las cajas de ahorros que constituyen el grupo 2, cabe destacar Kutxabank como la entidad que más invierte en Obra Social. No obstante, llama la atención la fuerte reducción experimentada en 2009. Lo anterior puede ser debido al SIP producido en 2010, que ha motivado el cambio de tendencia en la inversión en obra social. La segunda caja que ha visto incrementada la cuantía de la obra social es Caixabank, aunque su evolución ha sido más progresiva que la de Kutxabank. El resto de entidades ven reducida su obra social a partir del año 2009 o 2010, que puede deberse al período en que se haya producido su integración.

En el gráfico 8 se observa cómo aquellas entidades que no han tenido ningún proceso de integración han mantenido constante su gasto en Obra Social durante todo el período analizado, excepto en el año 2010, a partir del cual tiende a aumentar. Así, Caixa Ontinyent ha pasado de un nivel en gasto en Obra Social de 0,49 en 2009 a 10,42 en 2012, a pesar de que no ha sufrido ningún proceso de integración o fusión. Su negocio se basa en la prudencia y

transparencia por lo que no está obligada a incrementar su capital ni a transformarse en un banco. Esta entidad es una de las dos cajas de ahorros españolas, junto con Caixa Pollença, que gestionan su actividad financiera directamente. Al tener un fondo de provisiones (reservas) suficiente no han tenido la necesidad de disponer de ayudas públicas. Por tanto, son entidades que pueden realizar mayores inversiones en Obra Social.

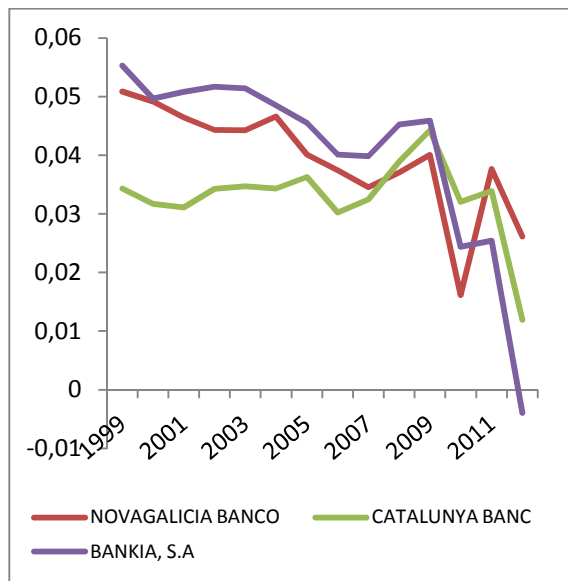
3.3.3. Análisis de la solvencia de las cajas de ahorros

La solvencia es una variable clave en el estudio de las entidades bancarias, y especialmente relevante en las situaciones de crisis, por múltiples razones, pero principalmente por ser uno de los objetivos de referencia en la reestructuración bancaria como consecuencia de las exigencias de Basilea III.

Si se analiza el gráfico 9 se observa cómo las tres entidades que han sido intervenidas por el FROB habían visto disminuido su porcentaje de solvencia notablemente; lo cual puede deberse a que en el proceso de traspaso al FROB afloraron activos dudosos que no estaban adecuadamente registrados anteriormente. Es el caso, por ejemplo, de Novagalicia Banco, que a pesar de que su nivel de 2012 ha supuesto una mejora respecto a 2010, ha experimentado fuertes fluctuaciones en su ratio de solvencia a lo largo del período analizado. Lo mismo ha ocurrido con las otras dos entidades que constituyen el grupo 0; así, Bankia, es una de las entidades menos solventes, habiendo pasado de tener unos niveles de solvencia de 0,04 en 2009 a -0,003 en 2012, por lo que ha sido esencial su nacionalización. Por último, Catalunya Banc tenía una solvencia de 0,04 en 2009 y en 2012 ha sido de 0,01.

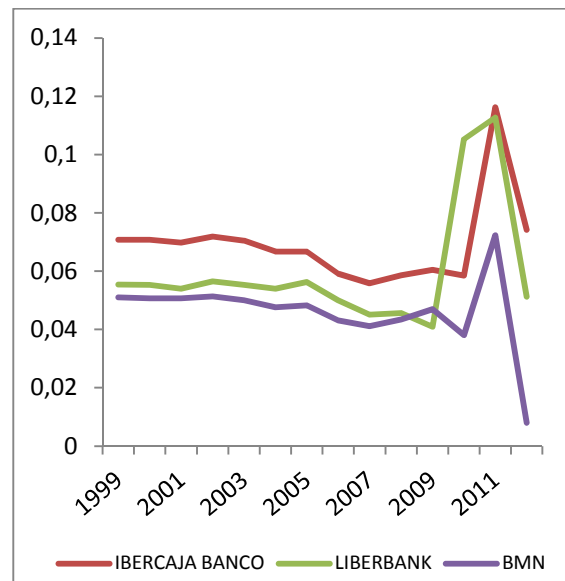
Todo lo anterior ha sido uno de los factores clave para que estas entidades hayan sido intervenidas por el FROB, pues sus ratios de solvencia se encontraban en niveles insostenibles, muy por debajo de las exigencias internacionales de Basilea III y de los objetivos del Banco de España.

Gráfico 9: Evolución de la solvencia en las cajas intervenidas por el FROB (Grupo 0)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 10: Evolución de la solvencia en las cajas deficitarias (Grupo 1)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Si se analizan ahora las entidades con déficit de capital, recogidas en el gráfico 10, se observa que en este caso, la solvencia ha tenido sólo leves variaciones hasta el año 2009, momento a partir del cual aumenta para reducirse posteriormente. Así, gracias a las integraciones producidas a través de los SIP observamos cómo entidades como Ibercaja Banco o Liberbank ven incrementadas sus ratios de solvencia, llegando incluso a ser Ibercaja una de las tres entidades con mejor solvencia del conjunto de las cajas de ahorros. El caso de BMN es diferente, al pasar de tener un nivel de 0,04 en 2009 a 0,01 en 2012.

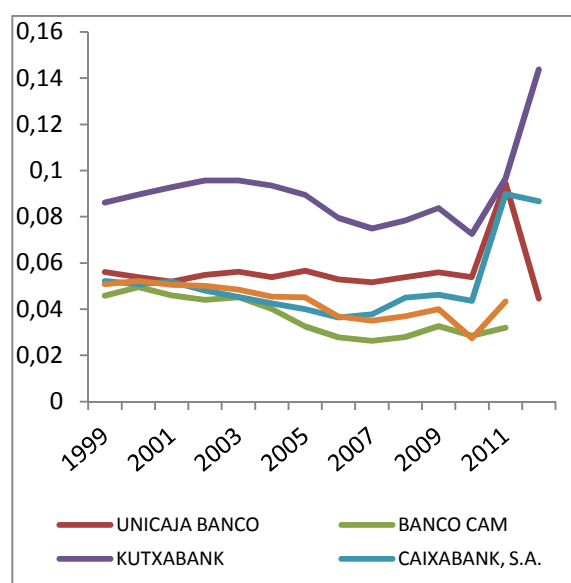
En el caso del denominado grupo 2, cuya evolución respecto a la solvencia queda reflejada en el gráfico 11, observamos que podríamos clasificar las entidades que lo forman en dos subgrupos diferenciados.

Por una parte, Kutxabank, Caixabank y Unicaja banco que han tenido una mejora respecto a la solvencia a lo largo del período estudiado, a pesar de que dicha ratio se reduce en el año 2011 para el caso de Unicaja Banco. Kutxabank destaca, como la entidad que mejor solvencia posee en este grupo, lo que puede ser consecuencia del SIP producido entre 2010 y 2011, por lo que podemos decir que el proceso de fusión por SIP ha sido muy favorable para esta entidad, habiendo pasado de tener un nivel de solvencia de 0,08 en 2009 a 0,14 en 2012. El caso de Caixabank también es destacable por haber ido aumentando a lo largo de los años, ya que es uno de los tres únicos bancos participados por las cajas de ahorros que tienen sus

necesidades cubiertas de capitalización y no necesita ayudas públicas.

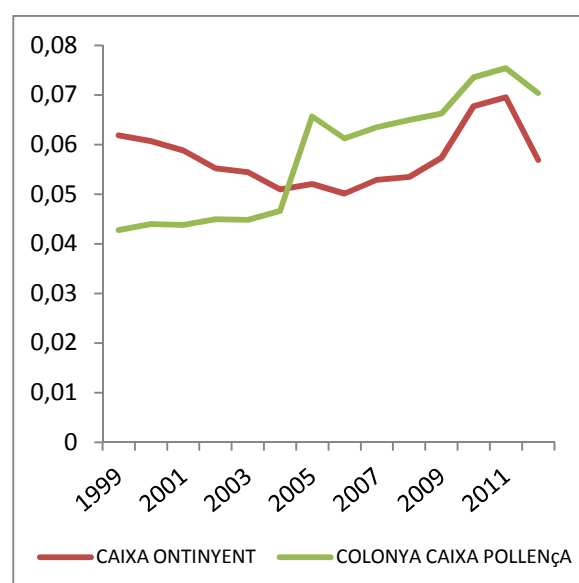
Por otra parte, destaca el caso de Banco CAM y Unnim, cuyos niveles de solvencia han ido disminuyendo progresivamente a lo largo de los 13 años analizados. Lo anterior fue una de las causas para que dichas entidades fueran integradas en diferentes bancos. En el Banco Sabadell en el caso del Banco CAM y en el BBVA en cuanto a Unnim Banc se refiere.

Gráfico 11: Evolución de la solvencia en las cajas sin déficit (Grupo 2)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 12: Evolución de la solvencia en las cajas sin proceso de integración (Grupo 3)



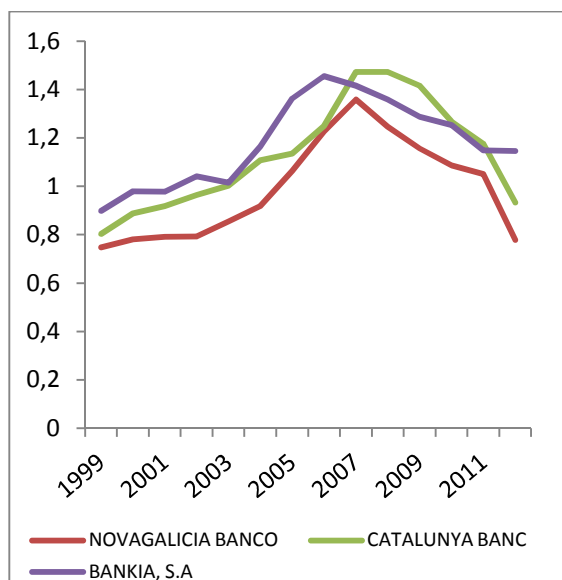
Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Por último, cuando se estudia el gráfico 12, en el que se recoge la evolución de la solvencia de las cajas de ahorros que no han experimentado ningún proceso de integración, podemos observar que en este caso, la situación ha sido variable. Destaca el comportamiento de Colonya Caixa Pollença que ha ido mejorando sus niveles de solvencia desde el año 1999 hasta 2012, pese a haber tenido descensos poco significativos tanto en el año 2005 como en el 2012. Por último, vemos cómo en el caso de Caixa Ontinyent la ratio de solvencia ha ido disminuyendo desde 1999 hasta 2006, para aumentar posteriormente hasta el año 2010 y volver a disminuir a partir de dicho año. Por tanto, se trata de una evolución bastante variable.

3.3.4. Análisis de la brecha financiera de las cajas de ahorros

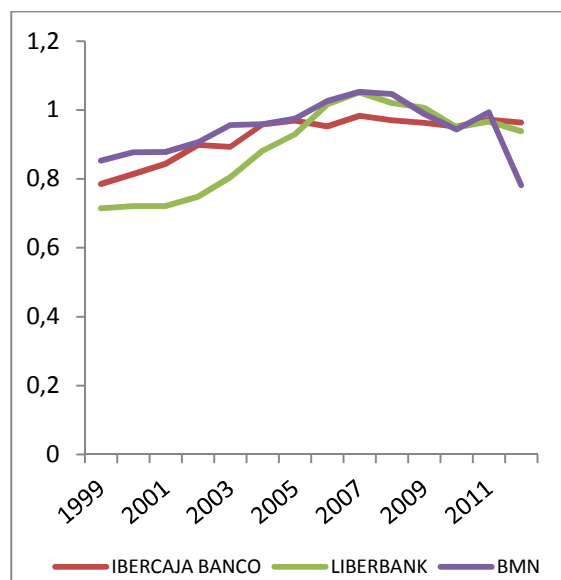
Esta variable muestra la relación entre los créditos y los débitos o depósitos de la entidad (Douplos y Zopounidis, 2010; Palomo y Sanchis, 2010); existiendo brecha cuando su valor es mayor que la unidad o 100%, lo cual indica que el volumen de créditos supera a los depósitos captados. La brecha financiera puede caracterizar un determinado comportamiento en el modelo de negocio –mayor brecha financiera se puede corresponder con un modelo más activo, expansivo y apalancado que puede ser adecuado en épocas de bonanza económica-, si bien aumenta la vulnerabilidad ante un cambio de ciclo económico. Teniendo en cuenta lo anterior, se ha considerado esencial por englobar el período analizado un cambio de ciclo y por ser una variable comúnmente estudiada para analizar la viabilidad de las entidades financieras.

Gráfico 13: Evolución de la brecha financiera en las cajas intervenidas por el FROB (Grupo 0)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 14: Evolución de la brecha financiera en las cajas deficitarias (Grupo 1)

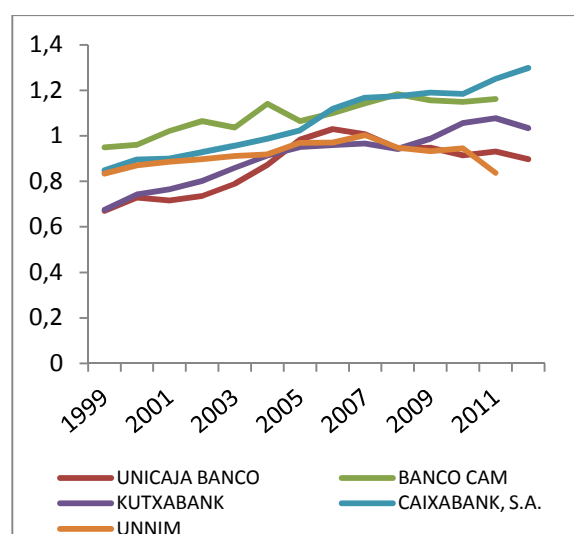


Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

En el caso de las entidades intervenidas por el FROB (Gráfico 13), vemos cómo se observa perfectamente el cambio en la tendencia de los niveles de brecha financiera, antes y después de la crisis. Se trata de un cambio bastante brusco por haber sido entidades con un modelo de negocio muy expansivo y apalancado, inviable tras la crisis financiera. Lo anterior ha podido ser otra de las causas que han provocado la nacionalización de entidades como Bankia, Novagalicia Banco o Catalunya Banc.

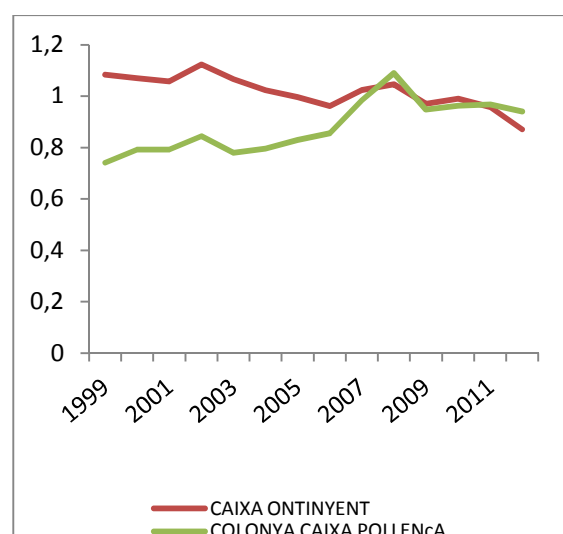
Cuando se estudia el gráfico 14, se aprecia cómo las oscilaciones son menores que en el grupo anterior. Destaca el caso de Ibercaja, que ha ido aumentando progresivamente su brecha. Dicho incremento puede ser causa de los procesos de integración producidos en esta entidad. Lo mismo ocurre en el caso de Liberbank, mientras que es BMN la entidad que posee una peor evolución.

Gráfico 15: Evolución de la brecha financiera en las cajas sin déficit (Grupo 2)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

Gráfico 16: Evolución de la brecha financiera en las cajas sin proceso de integración (Grupo 3)



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos de la CECA (1999-2012).

El gráfico 15 permite apreciar la situación de las cajas sin déficit, respecto a las que destacan entidades como Kutxabank y Caixabank que han visto experimentado una evolución contracíclica de su brecha financiera. Así, a pesar de los momentos de crisis han apostado por un modelo de negocio expansivo, incrementando, sobre todo en el caso de Caixabank, los créditos respecto a los depósitos. En el resto de entidades la variabilidad no ha sido excesiva.

Para terminar con el análisis de la brecha financiera se pasa a estudiar aquellas entidades que no han experimentado ningún proceso de integración, como es el caso de Caixa Ontinyent y Caixa Pollença. Ambas cajas parten de niveles distintos de brecha para terminar el período con un nivel muy parecido, siendo algo superior el de Caixa Pollença.

Una vez se ha analizado la evolución de las cuatro variables objeto de estudio es posible pasar a exponer las conclusiones que se extraen de la investigación realizada.

4. CONCLUSIONES

Como consecuencia de la crisis financiera y con el objetivo de conseguir los niveles de solvencia y liquidez exigidos por el nuevo cuerpo normativo que afecta al negocio bancario, las entidades financieras han debido afrontar una necesaria reestructuración, que ha sido especialmente aguda en el sector de las cajas de ahorros. Este proceso de reestructuración se ha llevado a cabo mediante fusiones, absorciones y a través de Sistemas Institucionales de Protección (SIP) que han derivado en una bancarización del sector y en la práctica desaparición de la figura original de las cajas de ahorros.

Solamente dos del total de estas entidades han conseguido conservarse como tales, sin necesidad de haberse integrado con otras entidades ni de convertirse en bancos (Caixa de Ontinyent y Colonya Caixa Pollença); pero representan tan solo un 0,1% del negocio bancario del total de las cajas de ahorros españolas. Estas dos entidades han sobrevivido en parte por su tamaño, al ser las más pequeñas del sector, pero principalmente por ser las dos únicas entidades que cumplen con los criterios de banca minorista y de limitación geográfica en que se ha basado tradicionalmente el modelo de negocio de las cajas de ahorros.

El resto de entidades que han intervenido en procesos de integración alcanzan el 99,9% del peso del sector y operan actualmente a través de bancos, por lo que tienen acceso a mercados de cotización a través de la emisión de capital.

Actualmente, según la Ley de Cajas de Ahorros, estas entidades deben convertirse en fundaciones bancarias especiales. Ellas sólo podrán actuar sobre la administración o dirección de la Obra Social en los casos que ésta exista.

Con las fusiones y otras formas de concentración citadas se ha pretendido ganar posición competitiva (a través del aumento de su escala), incrementar su cuota de mercado (disminuyendo ineficiencias), pero sobre todo una mejora sustancial de la solvencia y el posible mejor acceso al mercado de capital. Asimismo, otras entidades se han unido para conseguir las ayudas públicas, por el ejemplo las procedentes del FROB, para poder conseguir la liquidez perdida debido a la crisis económico-financiera.

Tras el análisis realizado, se pueden extraer varias conclusiones principales. Así, las entidades que más se han visto afectadas en sus resultados han sido Caixabank, Kutxabank y Ontinyent:

- Caixabank ha mejorado su eficiencia en 2,9 puntos, la solvencia en 0,04 puntos y la brecha financiera en 0,04 aproximadamente entre 2009 y 2012.
- Kutxabank con una mejora en solvencia de 0,06 puntos de diferencia aproximadamente, en gasto de Obra Social ha experimentado un incremento de 1,57 puntos y 0,06 puntos en la brecha financiera.
- Caixa Ontinyent: a pesar de no haber experimentado ningún proceso de integración ha visto mejorada su eficiencia en 8,53 puntos en 2012 respecto al 2009 y un aumento en gasto de Obra Social de 9,93 puntos.

Este análisis permite confirmar que las únicas entidades que han mejorado su eficiencia técnica después de los procesos de integración mencionados anteriormente han sido Caixabank y Caixa Ontinyent. Las entidades que han mejorado su gasto en Obra Social: Kutxabank, Caixabank, Caixa Ontinyent y Colonya Caixa Pollença; las entidades que han mejorado su solvencia: Ibercaja, Liberbank, Kutxabank, Caixabank y Unnim; y, las entidades que han mejorado su brecha financiera han sido: Kutxabank, Caixabank, Ibercaja y CAM.

Por tanto, el resultado del análisis realizado permite confirmar que no todas las cajas de ahorros han conseguido los objetivos que perseguían en un principio a la hora de integrarse o transformarse, que era, sustancialmente, la mejora en su eficiencia técnica y en la solvencia. Esto conduce a una valoración sobre el éxito relativo, cuando no fracaso relativo, de este importante y trascendental proceso acaecido en el sistema bancario español.

* Los autores manifiestan que han trabajado por igual en la realización del artículo.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (2012) Regulación Financiera: Cuarto trimestre de 2011. *Boletín Económico del Banco de España*, Enero de 2012, pp. 1-140.
- BERGER, A.N.; DE YOUNG, R. Y UDELL, G.F., (2001) Efficiency barriers to the consolidation of the European financial services industry. *European Financial Management*, Vol. 7, Nº 1, pp. 117–130.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LAS CAJAS DE AHORROS (2015) *CECA Sector. Regulatory and Financial Outlook. November, 15th*. Recuperado el 17 noviembre de 2015 de URL <http://www.ceca.es/wp-content/uploads/2015/11/Regulatory-and-financial-outlook-11-11-2015.pdf>

- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LAS CAJAS DE AHORROS, varios años. *Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros*. Madrid: CECA.
- CSBB (2011) *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version June 2011* [Versión española: *Basilea III: Marco regulador global para reforzar los bancos y sistemas bancarios*. Recuperado el 10 febrero de 2014 de URL http://www.bis.org/publ/bcbs189_es.pdf
- DOUMPOS, M. Y ZOPOUNIDIS, C. (2010) A multicriteria decision support system for bank rating. *Decision Support Systems*, Vol. 50, N° 1, pp. 55-63.
- EFTHYVOULOU, G. Y YILDRIM, C. (2014) Market power in CEE banking sectors and the impact of the global financial crisis. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 40, N° 3, pp. 11-27.
- FUENTES, I. (2003) Un análisis de las fusiones bancarias recientes (1997-2000) en España. *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto, pp. 71-78.
- GUTIÉRREZ, M.; PALOMO, R. Y FERNÁNDEZ, G. (2013) Las cajas de ahorros españolas: ¿una pretendida reordenación bajo criterios de racionalidad económica y social?. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, N° 16, pp. 250-258.
- GUTIÉRREZ, M.; PALOMO, R. Y ROMERO, M. (2012) La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 107, pp. 7-34.
- GUTIÉRREZ, M. (2011) *Análisis del desempeño en la reordenación del sistema bancario español: el caso de las cajas de ahorros*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- HOMMA, T.; TSUTSUI, Y. Y UCHIDA, H. (2014) Firm growth and efficiency in the banking industry: A new test of the efficient structure hypothesis. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 40, N° 3, pp. 143-153.
- MIRALLES, J.L. Y DAZA, J. (2011) La reestructuración de las Cajas de Ahorros en el Sistema Bancario Español. *Boletín de la Real Academia de Extremadura de las Letras y las Artes*, N° 19, pp. 507-557.
- PALOMO, R., SANCHIS, J.R. Y GUTIÉRREZ, M., (2011) Efectos de la crisis financiera sobre la innovación en la reorganización de los sistemas bancarios: los sistemas institucionales de protección en las entidades financieras de ámbito territorial. *Innovar Journal*, Vol. 21, N° 39, pp. 179-190.
- PALOMO, R. Y SANCHIS, J. R. (2010) Efectos de las fusiones sobre la concentración y la

eficiencia bancaria: el caso de las cajas rurales y los retos de la crisis financiera. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXIX, Vol. 39, N° 146, pp. 289-319.

RHOADES, S.A. (1998) The efficiency effects of bank mergers: an overview of case studies of nine mergers. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, N° 3, pp. 273–291.

RUGHOO, A. Y SARANTIS, N. (2014) The global financial crisis and integration in European retail banking, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 40, N° 3, pp. 28-41.

WYMAN O. (2012) *Asset quality review and bottom-up stress test exercise*. Madrid: Marsh & McLennan Companies.

NORMATIVA CONSULTADA

Real Decreto-Ley 24/2012, de 31 de Agosto, Restructuración y Resolución Ordenada de Entidades de Crédito 3ª Fase de la Reforma del Sistema Financiero Español. *Boletín Oficial del Estado*. 1 septiembre 2012, núm. 210.

Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. *Boletín Oficial del Estado*. 13 de abril de 2010, núm. 89.

COOPERATIVISMO, FACTOR EMPRESARIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO: PROPUESTA DE UN MODELO TEÓRICO DE ENLACE

POR

Carmen GUZMÁN ALFONSO¹,
Francisco J. SANTOS CUMPLIDO² y
María de la O BARROSO GONZÁLEZ³

RESUMEN

Dados sus principios de funcionamiento, las cooperativas son consideradas por diversos estudios como una fórmula empresarial que puede contribuir de forma destacada a superar la crisis económica iniciada en 2008. Asimismo, existen numerosas investigaciones que señalan que estas entidades juegan además un papel muy relevante en el desarrollo económico de cualquier territorio. No obstante, cuando se examina el conjunto de la literatura económica sobre cooperativas se observa que éstas son estudiadas en la mayoría de los casos a partir de sus propias particularidades y características de participación y solidaridad. En este sentido, siguiendo un marco de análisis diferente, este trabajo se basa en la teoría del *entrepreneurship* o factor empresarial para proponer un modelo teórico que explique el comportamiento de este tipo de organización empresarial y, más concretamente, como ese comportamiento puede contribuir al desarrollo económico de los territorios.

Palabras clave: cooperativas, emprendimiento, empresas, desarrollo económico, esencia cooperativa

Claves Econlit: A130; L26; O11; P130

¹ Universidad de Sevilla. Departamento de Economía Aplicada I. Dirección de correo electrónico: cguzman2@us.es.

² Universidad de Sevilla. Dirección de correo electrónico: fjsantos@us.es.

³ Universidad de Huelva. Dirección de correo electrónico: barroso@uhu.es.

REVESCO N° 122 - Tercer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

COOPERATIVISM, ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC DEVELOPMENT: A LINKING THEORETICAL MODEL

ABSTRACT

Cooperatives, as a kind of firms, are considered by many scholars as an remarkable alternative for overcoming the economic crisis started in 2008. Besides, there are other scholars which pointed out the important role that these firms play in the regional economic development. Nevertheless, when one examines the economic literature on cooperatives, it is detected that this kind of firms is mainly studied starting from the point of view of their own characteristics and particularities of participation and solidarity. In this sense, following a different analysis framework, this article proposes a theoretical model in order to explain the behavior of cooperatives based on the entrepreneurship theory with the aim of increasing the knowledge about this kind of firms and, more specifically, their contribution to regional economic development.

Keywords: cooperatives, entrepreneurship, enterprises, economic development, cooperative essence.

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años, se ha producido un considerable aumento del interés por parte de los poderes públicos e investigadores respecto a las cooperativas. Ese interés se debe fundamentalmente a que se cuenta con suficientes evidencias para afirmar que las cooperativas han demostrado resistir mejor la crisis económica iniciada en 2008 que las empresas típicamente capitalistas (Birchall, 2013; Cantero, González Loureiro y Puig, 2013). De hecho, en España la destrucción de empleo en las cooperativas ha sido siete puntos y medio inferior a la del conjunto de las fórmulas empresariales (Ministerio Empleo y Economía Social, 2013).

Por otro lado, en cuanto al aumento del interés por parte de los investigadores, cabe señalar que es consecuencia de que las cooperativas son percibidas por varios académicos también como la forma más adecuada para salir de la actual crisis económica (Melián y Campos, 2010; Monzón y Chaves, 2012). Sus argumentos se basan en que las imperfecciones del sistema económico capitalista, aquéllas que han conducido a la crisis económica internacional, no se reproducen en estas entidades de economía social ya que éstas se guían

por valores y principios diferentes (Vázquez, Albarrán y Salinas, 2013; Santos, Barroso y Guzmán, 2013).

Cabe destacar que el estudio de las cooperativas no es algo nuevo en la literatura económica. Esta forma empresarial es objeto de gran interés por parte de los investigadores a partir de la segunda mitad del siglo XX (Ward, 1958) y, especialmente, desde los años ochenta. Su objetivo ha sido analizar a través de la teoría neoclásica a las empresas cuya propiedad pertenecía a los trabajadores de las mismas, también llamadas “empresas autogestionadas”. Estos investigadores realizaron varios trabajos empíricos con el fin de comprobar si la participación de los trabajadores tanto en la propiedad de la empresa como en el reparto de beneficios y en la toma de decisiones afectaba de alguna manera a su desempeño (Jones y Svenjar, 1982; Kruse y Blasi, 1997). Asimismo, también se realizaron trabajos destinados a comprobar si existían diferencias de productividad con las empresas capitalistas, no siendo la evidencia empírica concluyente (Lee, 1988; Jones, 2007).

También a partir de los años ochenta empezaron a surgir estudios que tenían por objeto definir el papel de las cooperativas dentro de los procesos de desarrollo económico. Dichos estudios analizaban cómo los principios de compromiso con el entorno y los valores de solidaridad y reciprocidad arraigaban estas entidades a sus territorios y generaban efectos de arrastre en los mismos (Ben-Ner, 1988b; Westlund y Westerdahl, 1996). Dicha línea de investigación se ha seguido desarrollando desde entonces y, en la actualidad, supone una de las principales líneas de investigación dentro del campo de estudio de estas entidades (Chaves y Monzón, 2012; Martínez Charterina, 2015).

Por tanto, las cooperativas han sido objeto de atención por parte de numerosos investigadores debido tanto a las particularidades que las definen como a su contribución al desarrollo económico. Sin embargo, cabe señalar que a lo largo de las cuatro últimas décadas, de forma simultánea al estudio de las cooperativas, ha surgido un nuevo ámbito de estudio que ha adquirido cierta relevancia en la ciencia económica, el del *factor empresarial o entrepreneurship*, cuya aplicación al análisis del comportamiento de las cooperativas podría ayudar a conocer mejor a estas entidades y su posible contribución al desarrollo económico.

La línea de investigación en *entrepreneurship* considera que la actividad empresarial desempeña un papel fundamental en el proceso de desarrollo económico de los territorios (Hébert y Link 1989; Guzmán, 1994; Wennekers y Thurik, 1999; Santos, 2004; Fernández y

Romero, 2013). Esta relación entre actividad empresarial y desarrollo económico se basa en que los empresarios y las empresas son considerados los agentes responsables de crear riqueza y empleo a la vez que asumen los retos que la globalización impone, tales como la fragmentación de mercados o el aumento de la competencia y la incertidumbre (Carlsson, 1996; Santos, 2004).

Desde los años setenta, se han llevado a cabo iniciativas destinadas a promover el espíritu emprendedor y a fomentar la creación de empresas como estrategia básica para dinamizar las economías. Entre los objetivos de estas iniciativas destaca la necesidad de flexibilizar el tejido productivo para acelerar el cambio estructural y, en definitiva, para avanzar hacia el desarrollo económico a largo plazo. Estas iniciativas se han fomentado desde diversos organismos internacionales, los cuales han recomendado la puesta en marcha de políticas de promoción de pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de los territorios (OCDE, 1998, 2003). En España, la iniciativa más reciente y de mayor calado ha sido la aprobación por el Gobierno del país de la Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, más conocida como “*Ley de emprendedores*”, en la cual se recogen diversas medidas para facilitar la creación de nuevas empresas.

Así pues, teniendo en cuenta a) la importancia que tiene la perspectiva del *entrepreneurship* en economía, y b) que su aplicación sobre el factor empresarial cooperativo podría ayudar a conocer mejor las características de estas entidades y sus posibilidades de contribución al desarrollo económico, el objetivo de este trabajo consiste en proponer un modelo teórico de enlace entre ambas líneas de investigación con el fin último de abrir nuevos cauces para investigaciones futuras sobre cooperativas. Para ello, se realizará, en primer lugar, un análisis de las características de las cooperativas y sus vínculos con el desarrollo económico. En segundo lugar, se establecerán las dimensiones que definen el *entrepreneurship* desde una perspectiva macroeconómica. Por último, se propondrá el modelo de enlace entre ambas líneas de investigación.

2. LAS COOPERATIVAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

2.1. Cooperativismo y desarrollo local: similitudes

El rol que ostentan las cooperativas en los procesos de desarrollo local ha sido objeto de atención por parte de numerosos autores durante las cuatro últimas décadas (McRobie, 1981; Mactchaya y Pérotin, 2013). Este reconocimiento por parte de los investigadores y

políticos sobre el papel que ejercen las cooperativas en el desarrollo económico está unido a la aceptación general que desde los años ochenta se ha concedido al modelo de desarrollo local y sostenible (Pastor, 2011).

El desarrollo local como modelo de desarrollo empezó a ser puesto en práctica en los años ochenta del siglo XX por los gobiernos locales con el objetivo de hacer frente a las graves consecuencias que la globalización empezaba a provocar. En lugar de que el desarrollo económico fuese generado por fuerzas externas -es decir, por empresas exteriores a la zona establecidas en municipios con factores productivos más baratos que en el lugar de origen- se empezó a considerar la idea de llevar a cabo un desarrollo generado por fuerzas endógenas, entendiendo por éstas actuaciones que emanasen del territorio y que aprovecharan los recursos propios para aumentar la competitividad, el empleo y la calidad de vida de la comunidad (Gómez y Román, 2005). Es decir, durante los ochenta se pasó de una perspectiva de desarrollo “top-down” a una de desarrollo “bottom-up”, lo cual implicaba un cambio estructural del sistema socioeconómico. De esta manera, en este nuevo modelo se pretendía que no sólo las empresas locales participaran en este proceso de desarrollo sino también las instituciones y la población local, ya que todos eran responsables de las inversiones y de la toma de decisiones concernientes al desarrollo (Stöhr, 1984).

Por su parte, también en estos años empieza a fraguarse el concepto de desarrollo sostenible. Éste surge como consecuencia del daño que el crecimiento económico causa sobre el medio ambiente. El Informe Brundtland (Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo, 1987) es el más referenciado a este respecto y define el desarrollo sostenible de la siguiente manera: *“el desarrollo sostenible es aquel que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender a sus propias necesidades”*. Esta definición sustenta el concepto de desarrollo sobre tres pilares: el económico, el social y el medioambiental; lo cual conlleva conceder una prioridad al medioambiente y a la sociedad en los procesos de desarrollo que hasta entonces había sido inexistente.

En este sentido, parece que se podría afirmar que la filosofía cooperativa coincide con la estrategia de desarrollo local y sostenible. Esta vinculación se debe principalmente a que en el cooperativismo los individuos participan en un proyecto que va más allá del ámbito individual, lo cual tiene lugar a través de los principios de funcionamiento cooperativos (Puentes y Velasco, 2009). Por ejemplo, según el principio democrático, los miembros

participan a través del voto en todas las decisiones que afectan no sólo a ellos a título personal, sino a la cooperativa, entendiendo ésta como un grupo de personas (Pastor, 2011).

Asimismo, los principios de educación, compromiso con la comunidad y cooperación muestran que la actividad cooperativa no sólo tiene como objetivo repercutir sobre los integrantes de la entidad sino sobre el resto de la población (Carrasco, 2005; Martínez Charterina, 2015). De este modo, en base al principio de educación y promoción, los miembros tienen la misión de fomentar al público en general los beneficios del cooperativismo, además de ofrecer la oportunidad de incrementar su formación (ACI, 1995).

Por otro lado, según el principio de compromiso con la comunidad, la cooperativa no sólo se preocupa por los intereses de sus miembros, sino también de los demás grupos de interés del territorio, tales como los desempleados, los proveedores, los clientes y la sociedad en general. También según el principio de compromiso, la cooperativa se preocupa del medioambiente que rodea a esos grupos de interés, teniéndolos a todos en cuenta a la hora de desarrollar su actividad económica (Carrasco, 2005; Mozas y Bernal, 2006; Saz y Carús, 2008; Puentes y Velasco, 2009). Además de ello, el fuerte arraigo al territorio les lleva a servirse de los recursos naturales, económicos y humanos de la zona, generando efectos de arrastre al igual que cualquier estrategia de desarrollo local (Tarazona y Albors, 2005; Calvo y González, 2011).

Por último, en relación al principio de cooperación, los miembros de una cooperativa tienen la obligación de llevar a cabo la cooperación con otras cooperativas y otras entidades por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales con el objetivo de fortalecer el desarrollo de la empresa y el movimiento cooperativo. De esta manera, el principio de cooperación promueve la creación de partenariados con otras cooperativas, autoridades locales, sindicatos, etc; aunque sea de manera informal (Buendía y Carrasco, 2014). Estas relaciones contribuirían así a la construcción de una red de capital social con todos los beneficios que ello conlleva, incluyendo la cohesión social y la transmisión de conocimiento (Pastor, 2011). De esta forma, se generaría un efecto multiplicador de sus objetivos y filosofía y la creación de nuevas actividades económicas y empleos (Tarazona y Albors, 2005; Calvo y González, 2011). En definitiva, el cooperativismo sería un modelo que, al igual que el desarrollo endógeno, se comporta siguiendo una forma de actuar de abajo hacia arriba (*bottom-up*), donde la sociedad local es capaz de dinamizar la economía y mejorar la calidad de vida de la población (Coll y Cuñat, 2007).

Sirva de ejemplo el caso de Mondragón, que empezó en 1943 con la creación por parte de José María de Arizmendiarieta de la Escuela Profesional, la cual era democráticamente administrada y estaba abierta a todos los jóvenes de la comarca. De esta escuela salió la primera cooperativa de la zona en 1956, ULGOR (hoy Fagor Electrodomésticos), formada por cinco antiguos alumnos y dedicada a fabricar estufas y cocinas de petróleo. Las relaciones de dicha cooperativa con otras entidades generaron un sinnúmero de nuevas actividades económicas y de nuevos empleos⁵. En este sentido, se puede afirmar que las cooperativas contemplan las relaciones sociales y la implicación de la ciudadanía para influir directamente en la situación económica y social del territorio, al igual que se hace con la estrategia de desarrollo local (Coll y Cuñat, 2007).

2.2. Otros factores de las cooperativas que favorecen el desarrollo local

Al margen de las coincidencias entre el cooperativismo y el desarrollo local a través de los principios cooperativos, existen otros factores en estas entidades que, por su naturaleza, favorecen la cohesión social y el desarrollo de los territorios. Para empezar, su razón de ser reside en cubrir determinados servicios que el sector privado y público no proporcionan en calidad, cantidad o precios adecuados (Buendía y García, 2003). Por lo tanto, sin su existencia, dichas necesidades seguirían sin estar cubiertas.

Además de ello, en base a la literatura existente se ha demostrado que las cooperativas generan empleos estables y de calidad, fieles a sus valores propios (Mozas y Bernal, 2006; Calderón y Calderón, 2012a). Asimismo, la seguridad en el empleo, las relaciones interpersonales o la retribución que las cooperativas ofrecen, generan un aumento de la satisfacción laboral de sus integrantes (Gargallo y Freundlich, 2010; Marcuello y Nachar, 2013). De igual modo, se ha demostrado que la participación en la toma de decisiones también afecta positivamente sobre la satisfacción laboral de los miembros de estas entidades (Miller y Monge, 1986).

En este contexto, cabe destacar que son varios los autores que encuentran que las cooperativas son las organizaciones idóneas sobre las que basar los procesos de desarrollo local, especialmente en momentos de crisis, debido a la manera que tienen de responder ante los cambios en el mercado. Dichas respuestas se refieren, por ejemplo, a comportamientos

⁵ Cabe señalar que actualmente esta entidad es objeto de muchas críticas como consecuencia de su estrategia empresarial, la cual ha incluido decisiones de deslocalización de su actividad que han desvirtuado en cierta manera su modelo cooperativo (Mendizábal et al., 2005; Errasti y Mendizábal 2007).

que conllevan la internalización de externalidades negativas del mercado por parte de las cooperativas, reaccionando con el descenso de jornada laboral o salarios en lugar de proceder a una reducción de plantilla (Burdin y Dean, 2009; Jones y Kalmi, 2009; Santos et al., 2013).

Asimismo, la literatura también destaca el carácter contracíclico de las cooperativas (Ben-Ner, 1988b). En este sentido, existen algunos estudios que comparan el ciclo económico con la evolución de estas entidades a través de determinados indicadores de empleo (Defourny 1990; Cornforth y Thomas, 1995, Calderon y Calderón 2012b). Estos estudios encuentran que durante las crisis el empleo en las empresas convencionales disminuye en mayor medida que en las cooperativas, habiendo incluso casos en los que el empleo en las cooperativas aumenta.

Por último, es necesario reconocer que las cooperativas son empresas que compiten con las empresas tradicionales, por lo que para seguir existiendo no tendrán más remedio que ser eficientes y competitivas, consolidando así el empleo creado y contribuyendo a aumentar el crecimiento económico local. Según Monzón (2010), el valor añadido bruto de las cooperativas en España en 2008 fue de poco más de 10.400 millones de euros (sobre 8.610 millones de euros sin contar a las cooperativas de crédito). En dicho año se contabilizaban 24.738 cooperativas, las cuales creaban 456.870 empleos directos y facturaron casi 66.300 millones de euros. Por su parte, a nivel internacional, el CIRIEC señalaba en su comunicación al Comité Económico y Social Europeo de 2012 que las cooperativas de la UE-27 suponían un 2,1% del empleo total del territorio durante los años 2009-2010. Asimismo, reconocía un aumento de un 31,51% de los empleos remunerados en las cooperativas desde 2002 hasta 2010, teniendo en cuenta sólo la UE-15 (Monzón y Chaves, 2012).

En definitiva, la naturaleza de las cooperativas, los principios y valores por los que éstas se rigen, y el carácter empresarial de las mismas hacen que a éstas se les asigne un rol clave en las estrategias de desarrollo endógeno (Coque, 2008; Puentes y Velasco, 2009). Prueba de ello es que el Parlamento Europeo aprobó el 2 de julio de 2013 un informe en el cual reconocen que las cooperativas, dadas sus particularidades, son las entidades más adecuadas para salir de la crisis iniciada en 2008. En consecuencia, el Parlamento Europeo exige a la Comisión que refuerce las iniciativas destinadas a la promoción de las mismas (Parlamento Europeo, 2013).

3. EL FACTOR EMPRESARIAL O *ENTREPRENEURSHIP*

3.1. Delimitación del concepto de factor empresarial

A pesar de que aún no existe en la literatura económica una definición generalmente aceptada sobre el factor empresarial (Baumgartner, Schulz y Seidl, 2013), la comunidad científica coincide en que el fenómeno del *entrepreneurship* engloba tanto a la persona de la que parte la iniciativa empresarial, como a la empresa propiamente dicha en la cual se materializa dicha iniciativa empresarial. En este sentido, se puede afirmar que el factor empresarial se compone de dos grandes dimensiones: el empresario o emprendedor y la empresa (Guzmán y Santos, 2009).

Siguiendo a Hébert y Link (1989), podemos afirmar que el empresario *“es alguien que se especializa en tomar decisiones de manera juiciosa sobre la distribución, la forma y el uso de bienes, recursos e instituciones, responsabilizándose de los resultados de dichas decisiones”* (Hébert y Link, 1989). Por su parte, la empresa es definida por Plaza-Angulo de la siguiente manera: *“una organización dotada de una estructura interna propia que se erige como un sistema social autónomo que actúa, dentro de un determinado contexto social, político y económico, como una unidad de producción de bienes y servicios con el fin de alcanzar unos objetivos concretos”* (Plaza-Angulo, 2010).

Ante tales definiciones y en la medida en que una cooperativa produce un producto o servicio y sus miembros toman decisiones sobre dicha producción, se puede afirmar que una cooperativa es un tipo específico de empresa que está formada por emprendedores. En este sentido, las cooperativas de un territorio constituirían lo que podemos llamar como el “factor empresarial cooperativo” del territorio.

3.2. La contribución del factor empresarial al desarrollo económico

El papel del factor empresarial en el desarrollo económico ha sido considerado a lo largo de toda la historia del pensamiento económico por diferentes autores (Schumpeter, 1934; Baumol, 1990). De entre todas las contribuciones, el profesor Guzmán (1994) concluye tras realizar una síntesis de teorías que el rol que el factor empresarial desempeña en el proceso de desarrollo económico de un territorio estará determinado tanto por la cantidad de factor empresarial con el que cuente dicho territorio (vertiente cuantitativa del factor empresarial), como por la calidad del factor empresarial de la zona (vertiente cualitativa de

factor empresarial) (Fernández y Romero, 2013). De este modo, a partir de la literatura sobre *entrepreneurship* y desarrollo económico se entiende que, a mayor cantidad de factor empresarial, mayor desarrollo económico en el territorio.

Cabe señalar que cuando la literatura económica ha tratado de explicar el desarrollo económico, no siempre ha tenido en cuenta las dos perspectivas (cuantitativa y cualitativa) de análisis del factor empresarial. De hecho, tradicionalmente se ha vinculado al factor empresarial con el desarrollo económico desde una vertiente cuantitativa (OCDE, 1998). No obstante, a medida que avanzaban las investigaciones se empezó a reconocer que no todos los empresarios y empresas contribuían de la misma forma al proceso de crecimiento y desarrollo económico, pues no todos generaban el mismo número de empleos ni contribuían en igual medida al crecimiento del Producto Interior Bruto (Baumol, 1990).

Por ello, además del número de empresas y empresarios existente en un territorio, se empieza a aceptar la idea de que determinados aspectos cualitativos de los mismos también son relevantes para el desarrollo económico (Guzmán y Santos, 2009). Por tanto, cuando se estudia la influencia del factor empresarial en el desarrollo económico se puede afirmar que no basta sólo con considerar la “cantidad”, sino también la “calidad” del mismo. Así, Guzmán (2006) sostiene que la cantidad de factor empresarial es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo económico. En esta línea, existen algunos trabajos en los que se ponen de manifiesto de forma expresa la relación entre el grado de desarrollo de un territorio y la calidad de su factor empresarial (Santos et al. 2012; Fernández y Romero 2013).

3.3. La calidad macroeconómica del factor empresarial

Como hemos visto que el factor empresarial engloba tanto la dimensión del empresario o emprendedor como la dimensión de la empresa, se puede afirmar que para que el factor empresarial de un territorio sea de calidad, los empresarios y las empresas (en concreto, la estructura empresarial desde una perspectiva macroeconómica) de dicho territorio también deben ser de calidad. A continuación examinamos las variables que determinan que un factor empresarial sea de calidad, diferenciando entre la perspectiva del empresario y de la empresa.

3.3.1. Desde la perspectiva del empresario

La calidad del factor empresarial desde la perspectiva del empresario o emprendedor empresarial se determina a través de una serie de comportamientos (Santos et al., 2012). Todos esos comportamientos se manifiestan a su vez en la empresa en la que el empresario realiza sus funciones, pues ésta es el vehículo sobre el que los individuos transforman sus cualidades en acciones (Wennekers y Thurik, 1999).

Tras un análisis de la literatura sobre los comportamientos emprendedores, se puede afirmar que las principales dimensiones o comportamientos que definen la calidad del empresario son la innovación, la asunción de riesgos, la proactividad, la ambición y la cooperación. Todos estos comportamientos influirían positivamente sobre el desempeño y crecimiento de la empresa, lo cual podría repercutir a su vez sobre el desarrollo económico del territorio (Rauch et al., 2005).

En primer lugar, la innovación es el comportamiento empresarial que lleva a la empresa a implicarse en procesos creativos y de experimentación y generación de nuevas ideas, los cuales conducen a su vez a nuevos productos, servicios y procesos tecnológicos o de gestión (Lumpkin y Dess, 1996; Schumpeter, 1934). Esta dimensión del comportamiento emprendedor ha sido fundamental desde que Schumpeter (1934) resaltara el papel de la innovación en los procesos empresariales y de crecimiento y desarrollo económico.

En segundo lugar, la asunción de riesgos se ha considerado un comportamiento ligado al emprendedor desde los primeros trabajos del economista Cantillón a principios del siglo XVIII. En tiempos recientes, la literatura específica sobre *entrepreneurship* ha seguido relacionando el comportamiento emprendedor con determinados niveles de riesgos (Miller, 1983; Covin y Slevin, 1989). La asunción de riesgos tiene lugar cuando una persona se involucra en una situación que puede reportar beneficiosas recompensas en caso de éxito, pero también severas consecuencias si el individuo fracasa (Miller, 1983).

En tercer lugar, la proactividad es el comportamiento en virtud del cual el empresario busca nuevas oportunidades en el mercado para actuar de forma anticipada a los cambios de demanda (Venkataraman, 1989). Así, los empresarios proactivos pueden ser los primeros en entrar en los nuevos mercados o también los más rápidos a la hora de introducir mejoras. Todo ello influirá de forma muy positiva en los resultados de la empresa, en el desempeño de la misma y en su posición en el mercado (Penrose, 1959).

En cuarto lugar, la ambición puede ser definida como la necesidad que tiene el empresario de seguir desarrollando y ampliando su negocio de forma continuada (Guzmán y Santos, 2009). Esta necesidad se muestra a través del crecimiento de la empresa y se contrapone al sentimiento de conformidad que tienen los empresarios una vez que el negocio ha alcanzado cierto tamaño (Davidsson, 1991).

En quinto lugar, la cooperación es el comportamiento emprendedor que implica trabajar conjuntamente con otros empresarios y empresas o instituciones con la intención de lograr mayores cotas de crecimiento y reforzar la posición competitiva de la empresa en el mercado (Guzmán y Santos, 2009). Aunque tradicionalmente la cooperación no se ha considerado un elemento determinante a la hora de definir la calidad del comportamiento emprendedor, desde hace algunas décadas esta tendencia está cambiando (Doh y McNeely, 2012). La importancia de la cooperación radica en que ésta contribuye a reforzar la posición competitiva de las empresas y, consecuentemente, de sus territorios. La manera en que se consigue esta mejora competitiva es generando una serie de beneficios a la actividad de la empresa, entre los que podemos señalar los siguientes (Lin, 2003): la facilidad del acceso a la información, una mejor coordinación de las actividades, una mayor facilidad para la toma de decisiones colectivas o la reducción de los costes de transacción.

3.3.2. Desde la perspectiva de la empresa

Para analizar la calidad macroeconómica del factor empresarial consideraremos a la empresa desde una perspectiva agregada, es decir, se tendrán en cuenta los rasgos de la estructura o tejido empresarial y su vínculo con el territorio. Existen diversos rasgos que definen esa calidad, siendo los más relevantes el tamaño empresarial, la especialización productiva del territorio, la dependencia productiva y la dependencia funcional.

El tamaño empresarial hace referencia a la dimensión de una empresa. Aunque los indicadores que se utilizan para medir el tamaño empresarial son diversos, se suele utilizar el número de empleados que tiene la empresa (Camisón, 2001). La relación del tamaño empresarial y el desarrollo económico fue reconocida por primera vez por Schumpeter (1934), cuando afirmó que las grandes empresas eran las principales responsables de las innovaciones y del progreso tecnológico debido a que estaban en mejores condiciones competitivas por su mayor infraestructura financiera, de marketing y de I+D. No obstante, a partir de los años setenta las PYMES se empezaron a considerar unidades productivas de gran relevancia en los

procesos de desarrollo económico, aunque las grandes empresas siguen teniendo gran presencia en los territorios desarrollados y, por tanto, su papel sigue siendo muy destacado en este mundo de la globalización (Fernández y Romero, 2013).

Respecto al sector productivo dominante, cabe señalar que aunque el sector industrial en su conjunto constituya un sector de gran importancia por los efectos de arrastre que genera en otras actividades productivas, es la industria de alto contenido tecnológico la que más contribuye al desarrollo económico junto con los servicios intensivos en conocimientos. Como consecuencia de ello, una estructura empresarial con una mayor presencia de empresas en estas actividades tendría mayor calidad desde la perspectiva macroeconómica que se considera en este trabajo (Santos et al., 2012).

Por su parte, la dependencia o autonomía funcional es un concepto reciente desarrollado por Guzmán et al. (2009) para definir la calidad del tejido empresarial de un territorio. Una empresa presenta una dependencia funcional extrema cuando realiza todas sus compras fuera del territorio y destina todas sus ventas al mercado local. Por el contrario, una empresa con una autonomía funcional extrema comprará todos sus inputs en el mercado local y venderá la totalidad de sus productos terminados en otros mercados (Guzmán et al., 2009). Una empresa completamente autónoma desde el punto de vista funcional contribuirá más al desarrollo económico local que una que tenga una dependencia funcional alta, ya que los encadenamientos hacia atrás tendrán lugar en el territorio a través de las compras de recursos endógenos, los cuales generarán efectos de arrastre. Pero al mismo tiempo, una empresa con una completa autonomía funcional vendería todos sus productos en los mercados externos gracias a la participación en las cadenas de valor global. Ello permitiría a la empresa contribuir aún más al proceso de desarrollo económico a través de la extracción de excedentes desde el exterior hacia el territorio y el reforzamiento de la capacidad competitiva de la empresa.

Por último, la dependencia productiva hace referencia al nivel de concentración de inputs y outputs de una empresa respecto a un mayor o menor número de proveedores y clientes. Se considerará que existe una alta dependencia productiva cuando los inputs o outputs de una empresa se encuentran concentrados en un reducido número de proveedores o clientes. Por el contrario, se hablará de una alta autonomía productiva cuando los inputs o outputs de una empresa se encuentran distribuidos entre un gran número de proveedores o clientes (Guzmán et al., 2009). Una dependencia productiva alta tanto de clientes como de

proveedores colocaría a la empresa en una clara situación de desventaja, ya que ésta vería limitada su capacidad de negociación, quedando subordinada a las decisiones de otras empresas (Porter, 1985).

4. MODELO TEÓRICO DE ENLACE

Tras la revisión de la teoría del *entrepreneurship* cabe preguntarse varias cuestiones: ¿Cuál es la calidad del factor empresarial cooperativo? ¿Muestran sus empresas la misma calidad que las empresas convencionales? ¿Se diferencian los dos modelos empresariales en alguna de las variables señaladas anteriormente? De ser así, ¿en cuáles y en qué medida? La literatura existente sobre cooperativas a este respecto es muy escasa y en ocasiones contradictoria y poco concluyente. No obstante, existen algunas aportaciones que nos pueden permitir plantear ciertas hipótesis en determinadas dimensiones de la calidad empresarial. Por tanto, antes de proponer un modelo teórico que enlace las dos líneas de investigación mencionadas (cooperativas y *entrepreneurship*) con el desarrollo económico, se va a proceder a revisar, en primer lugar, aquellas contribuciones de la literatura que se refieren a las dimensiones de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo tanto desde la perspectiva del empresario como desde la perspectiva de la empresa.

4.1. Calidad macroeconómica del comportamiento emprendedor cooperativo

Comenzando por el comportamiento *innovador*, son varios los autores que señalan que las cooperativas tienen más dificultades para llevar a cabo innovaciones de mayor grado, principalmente por la falta de financiación (Coque, 2008; Novkovic, 2007). No obstante, también diversos estudios sostienen que los principios cooperativos facilitan la innovación a través de la cooperación y la formación, favoreciendo de esta forma el intercambio de información y la capacidad de absorción del conocimiento (Marcuello y Saz, 2008; Rodríguez y Guzmán, 2013; Gómez y Mendizábal, 2014).

En lo que se refiere a la “*asunción de riesgos*”, la mayor parte de la literatura al respecto reconoce que las cooperativas tienen mayor aversión al riesgo que sus competidoras capitalistas (Ben-Ner, 1988b; Pérotin, 2006). Esta mayor aversión al riesgo se produce porque los cooperativistas parten de una situación de más riesgo que los empresarios convencionales, ya que concentran todos sus esfuerzos laborales -y normalmente también de capital- en una sola empresa, al contrario que los inversores capitalistas, quienes suelen distribuir sus recursos entre varias entidades para diversificar el riesgo (Drèze, 1996).

Por su parte, la “*proactividad*” ha sido muy poco estudiada en las empresas cooperativas. Coll y Cuñat (2008) encuentran que las cooperativas valencianas presentan una escasa proactividad debido a que sus emprendedores asignan las tareas administrativas a asesorías externas y a que éstos tienen una gran falta de visión estratégica. Sin embargo, Charterina-Abando, Gallastegi y Rodríguez (2007) obtienen como resultado que las cooperativas vascas presentan una visión más proactiva que las empresas convencionales debido a que la gestión empresarial medida en torno a varias variables es de mayor calidad.

Con respecto a la dimensión de “*ambición*”, Coll y Cuñat (2007, 2008) concluyeron en sus estudios que las empresas cooperativas valencianas no presentaban deseos de incrementar su volumen de negocio. Si a ello sumamos que las empresas cooperativas, dada su filosofía empresarial, anteponen otros principios y valores (tales como el compromiso con el entorno, el bienestar del ser humano, etc.) al beneficio económico, parece lógico que estas empresas puedan presentar un comportamiento menos ambicioso que las empresas capitalistas.

Por último, con respecto a la “*cooperación*”, cabe mencionar que la mayoría de los investigadores aceptan que las cooperativas están mejor equipadas que las empresas convencionales para llevarla a cabo por fundamentarse en valores de igualdad y beneficio colectivo (Coque, 2008; Bauer, Guzmán y Santos, 2012)⁶.

4.2. La calidad macroeconómica del tejido empresarial cooperativo

Comenzando por el factor tamaño empresarial, aunque tradicionalmente se ha asociado a las cooperativas con empresas muy pequeñas, en los últimos estudios se suelen identificar en mayor medida con pequeñas y medianas (Burdin y Dean, 2009; Fakhfakh, Pérotin y Gago, 2012). En este sentido, las empresas cooperativas cada vez se empiezan a parecer más a las empresas típicamente capitalistas en esta dimensión empresarial.

Asimismo, la literatura sobre cooperativas señala que éstas desarrollan su actividad productiva en todo tipo de sectores, aunque dependiendo de los territorios se concentran más en unos que en otros (Burdín y Dean, 2009). En consecuencia, la evidencia disponible no permitiría establecer diferencias entre las empresas convencionales y las cooperativas respecto al factor de especialización productiva.

⁶ Cabe señalar que, en el caso de las cooperativas agrarias españolas, la cooperación es aún una tarea pendiente que podría aumentar el éxito empresarial de las mismas (Meliá y Juliá, 2008).

En cuanto al factor “dependencia funcional” y teniendo en cuenta el compromiso con el entorno que tienen las empresas cooperativas (Calvo y González, 2011), se entiende que la proporción de compras procedentes del mercado local sería mayor en las cooperativas que en las empresas convencionales. Asimismo, aunque sus principios no establezcan que se deben vender los productos y servicios en el mercado local, el fuerte arraigo al territorio de las cooperativas conduciría a pensar que la proporción de las ventas destinadas al mercado local también sería mayor que en el caso de las empresas tradicionales (Bauer et al., 2012).

Por otro lado, con respecto al factor “dependencia productiva”, Coll y Cuñat (2007) encontraron que las cooperativas valencianas contaban con muy pocos clientes debido a que la mayoría de las ventas eran absorbidas por los ayuntamientos, acomodándose a ese nivel de ingresos. Este resultado, unido al hecho de que el arraigo al territorio (Tarazona y Albors, 2005) limita el número de proveedores y clientes a los existentes en el mismo, lleva a pensar que las cooperativas podrían contar con un nivel mayor de dependencia productiva que las empresas convencionales tanto por el lado de los clientes como por el de los proveedores.

4.3. El modelo de enlace y la esencia cooperativa

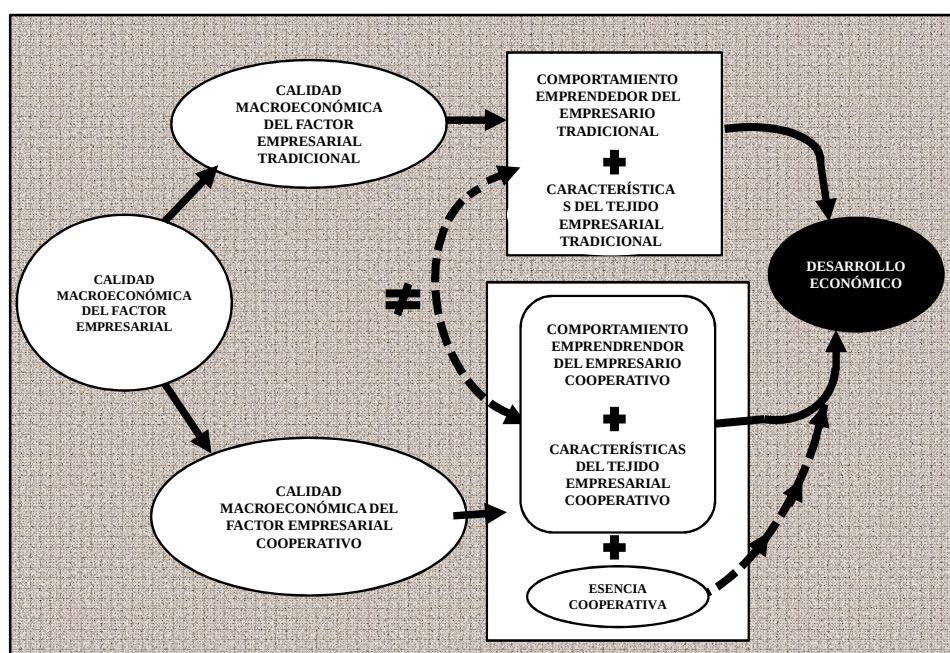
El modelo de enlace propuesto (figura 1) parte de la idea de que la calidad macroeconómica del factor empresarial de un territorio vendría determinada por la calidad del factor empresarial convencional y del cooperativo, actuando ambos de forma complementaria en su contribución al desarrollo.

Según la literatura revisada anteriormente, se podría afirmar que la calidad macroeconómica de un factor empresarial (ya sea convencional o cooperativo) estaría determinada por dos elementos: los comportamientos emprendedores del empresario y las características de su tejido empresarial. De esta forma, cuanto mayor fuese la calidad de estos dos elementos, mayores serían las posibilidades de contribución del factor empresarial al desarrollo económico del territorio (Santos et al., 2012; Fernández y Romero, 2013). Ahora bien, hay que tener en cuenta que, dada la naturaleza de los dos factores empresariales considerados, podrían existir diferencias entre ambos respecto a los dos elementos de calidad y, por tanto, sus posibilidades de contribución al desarrollo también podrían ser diferentes.

Asimismo, en el caso del factor empresarial cooperativo existe un elemento adicional que actuaría como un complemento en la calidad macroeconómica de estas entidades, algo con lo que no cuentan las empresas convencionales: la “esencia cooperativa”. Ésta haría

referencia al respeto y puesta en práctica de los principios y fundamentos que caracterizan a estas entidades empresariales. La “esencia cooperativa” se podría medir mediante el grado de cumplimiento de los principios cooperativos (democracia, cooperación, etc.) y de otros rasgos específicos de las cooperativas (motivación para su creación, no existencia de proceso de degeneración, etc). Así, tal y como se deduce de la literatura revisada, cuanto mayor fuese la “esencia cooperativa”, mayor posibilidad habría de que las cooperativas influyesen positivamente sobre el desarrollo del territorio tanto en términos económicos como de cohesión social (Melián y Campos, 2010; Martínez Charterina, 2015).

Figura 1. Calidad macroeconómica empresarial y desarrollo económico



Fuente: Elaboración propia

5. CONCLUSIONES

Este artículo tenía como propósito analizar el papel de las cooperativas en los procesos de desarrollo económico de los territorios siguiendo el enfoque del *entrepreneurship*, y, más concretamente, el de la calidad macroeconómica empresarial. En base a la revisión de la literatura realizada, se ha propuesto un modelo teórico según el cual la calidad del factor empresarial cooperativo complementaría a la calidad del factor empresarial convencional en su contribución al desarrollo de un territorio a través de una dimensión adicional al comportamiento emprendedor de los empresarios y a las características del tejido empresarial (Santos et al., 2012; Fernández y Romero, 2013): la “esencia cooperativa”. Ésta hace

referencia al cumplimiento de la filosofía cooperativa y sus principios. Lógicamente, el modelo propuesto tendría que ser probado empíricamente con muestras de empresas cooperativas y convencionales de territorios de diverso grado de desarrollo a fin de contrastar su validez en la práctica. De esta forma, en función de los resultados que se obtuvieran se podrían realizar recomendaciones a los poderes públicos con el objetivo último de conseguir mayores niveles de desarrollo económico en los territorios.

Por último, una importante cuestión que cabe señalar respecto al modelo teórico propuesto es que establece como supuesto de partida una relación causa-efecto de la calidad del factor empresarial cooperativo sobre el desarrollo, aunque no debe olvidarse que en todo proceso de desarrollo siempre existe una dinámica de retroalimentación que puede conducir a plantear en este caso específico la siguiente cuestión: ¿los territorios relativamente más avanzados lo son, entre otros motivos, por la alta esencia cooperativa o, por el contrario, tienen una esencia cooperativa mayor debido a su alto nivel de desarrollo? Asimismo, esta pregunta también podría realizarse sobre los otros componentes del factor empresarial cooperativo: el comportamiento emprendedor y los rasgos del tejido empresarial. En este sentido, para dar respuesta a estas cuestiones sería necesario crear un índice de medición de los distintos aspectos de la calidad macroeconómica empresarial cooperativa y realizar estudios empíricos con datos de panel y muestras representativas de cooperativas de distintos territorios.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) (1995) Principios Cooperativos. <http://www.ica.coop/es/coop/principios.html>
- BAUER, C. M.; GUZMÁN, C. y SANTOS, F. J. (2012) Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, nº 8, vol. 4, pp. 437-448.
- BAUMGARTNER, D; SCHULZ, T. y SEIDL, I. (2013) Quantifying entrepreneurship and its impact on local economic performance: A spatial assessment in rural Switzerland. *Entrepreneurship & Regional Development*, nº 25, vol. 3-4, pp. 222 – 250.
- BAUMOL, W. (1990) Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *The Journal of Political Economy*, nº 98, vol. 5, pp. 893-921.

- BENNER, A. (1988b) The life cycle of worker-owned firms in market economies: a theoretical analysis. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, nº 10, vol. 3, pp. 287-313.
- BIRCHALL, J. (2013) The potential of co-cooperatives during the current recession; theorizing comparative advantage. *Journal of entrepreneurial and organizational diversity*, nº 2, vol. 1, 1-22.
- BUENDÍA, I. y CARRASCO, I. (2014) El impacto de los factores institucionales en la actividad emprendedora: un análisis del cooperativismo europeo. *Revista de economía mundial*, nº 38, pp. 175-200.
- BUENDÍA, I. y GARCIA J. V. (2003) *Cooperativismo y desarrollo local*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- BURDÍN, G. y DEAN, A. (2009) New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics*, nº 37, vol. 4, pp. 517 – 533.
- CALDERÓN, B. Y CALDERÓN, M. J. (2012a) La calidad del empleo de las entidades de la economía social en período de crisis. *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, nº 79, pp. 31-57.
- CALDERÓN, B. Y CALDERÓN, M. J. (2012b) Cómo afrontan la crisis las cooperativas en España: comparativa de Trayectorias laborales a partir de la muestra continua de vidas laborales. *CIRIEC- España*, nº 76, pp. 4-26
- CALVO, R. Y GONZÁLEZ, J. (2011) La creación de empresas de economía social en el modelo de desarrollo local: reflexiones sobre la divergencia actual del caso valenciano. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 104, pp. 7-37.
- CAMISÓN, C. (2001) La investigación sobre la PYME y su competitividad: balance del estado de la cuestión desde las perspectivas narrativa y meta-analítica. *Papeles de Economía Española*, nº 89/90, pp. 43-83.
- CANTERO, S.; GONZÁLEZ LOUREIRO, M. y PUIG, F. (2013) The “social economy” effect on business survival. *Ciriec España*, nº 78, pp. 175-200.
- CARLSSON, B. (1996) Small business, flexible technology and industrial dynamics. En ACS, Z. J.; CARLSSON, B. y THURIK, R. (eds): *Small business in the modern economy*. Oxford: Blackwell Publishers, pp 63-125.
- CARRASCO, I. (2005) La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas. *CIRIEC-España*, nº 53, pp. 351-367.

- CHARTERINA-ABANDO, J., GALLASTEGI, E. y RODRIGUEZ, J. (2007) The quality of management in Basque companies: differences existing between cooperative and non-cooperative companies. *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, nº 10 (SUPPL.), pp. 109-150.
- CHAVES, R. y MONZON, J.L. (2012) Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business*, nº 6, vol. 1, pp 5-26.
- COLL, V. y CUÑAT, R. (2007) ¿Contribuyen las cooperativas de reciente creación al desarrollo local? Una visión desde los principios cooperativistas. *Revista Venezolana de Economía Social*, nº13, pp. 8-29.
- COLL, V. Y CUÑAT, R. (2008) Nuevas cooperativas de trabajo asociado: un análisis del proceso de creación basado en la teoría fundamentada. *Revista Venezolana de Economía Social*, nº15, pp. 11-36.
- COMISIÓN MUNDIAL DE MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO (1987) *Our common future*. Oxford: Oxford University Press.
- CORNFORTH, C. Y THOMAS, A. (1995) Les cooperatives de travail au Rouyaume Uni. Declin ou croissance? *Revue de Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, nº 255, vol. 53.
- COQUE, J. (2008) Puntos Fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 95, pp. 65-93.
- COVIN, J. G. y SLEVIN, D.P. (1989) Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, nº 10, vol. 1, pp. 75-88.
- DAVIDSSON, P. (1991) Continued entrepreneurship: ability, need and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, nº 6, pp. 405-429.
- DEFOURNY, J. (1990) L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie. *Cooperatives et Développement*, nº 23, vol. 1, pp. 151-175.
- DOH, S. y MCNEELY, C.L. (2012) A multi-dimensional perspective on social capital and economic development: an exploratory analysis. *The Annals of Regional Science* nº 49, vol. 3, pp. 821-843.
- DREZE, J. H. (1976) Some theory of labour management and participation. *Econometrica*, nº 44, vol. 6, pp. 1125-1139.
- ERRASTI, A. Y MENDIZÁBAL, A. (2007) The impact of globalization and relocation strategies in large cooperatives: The case of Mondragon Cooperative Fagor Electrodomésticos, S. Coop., *Cooperative firms in global markets: incidence, viability and*

- economic performance. Advances in the economic analysis of participatory and labor-managed firms*, 10, pp. 265-295.
- FAKHFAKH, F., PÉROTIN, V. y GAGO, M. (2012) Productivity, capital and labor in labor-managed and conventional firms. *Industrial and Labor Relations Review*, nº 65, vol. 4.
- FERNÁNDEZ, J. y ROMERO, I. (2013) Entrepreneurial quality and regional development: Characterizing SME sectors in low income areas. *Papers in Regional Science*, nº 92, vol. 3, pp. 495-513.
- GARGALLO, A. y FREUNDLICH, F. (2010) Percepciones de los socios y no socios cooperativistas sobre la satisfacción laboral. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 103, pp. 33-58.
- GÓMEZ, J. M., y ROMAN, M. A. (2005) La Economía Social y su contribución a la promoción del desarrollo local y regional. *Revista Universitaria de ciencias del trabajo*, nº 6, pp. 254-289.
- GÓMEZ, J.M. y MENDIZÁBAL, G. (2014) Economía social y comportamiento innovador: estudio empírico de las empresas de economía social en Castilla y León. *CIRIEC-España*, nº 81, pp. 191-216.
- GRÁVALOS, M. A. Y POMARES, I. (2001b) Cooperativas, desempleo y efecto refugio. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 74, pp. 69-84.
- GUZMÁN, J. (1994) Towards a taxonomy of entrepreneurial theories. *International Small Business Journal*, nº 12, vol. 4, pp. 77-88.
- GUZMÁN, J. (2006) El rol del entrepreneurship en el proceso del crecimiento económico. *Estudios de Economía Aplicada*, nº 24, vol. 2, pp. 361-387.
- GUZMÁN, J. y SANTOS, F. J. (2009) Entrepreneurial structure from a regional perspective, en Galindo, M. A.; Guzmán, J. y Ribeiro, D.: *Entrepreneurship and business: a regional perspective*. Berlin, Alemania: Springer, pp. 51-75.
- GUZMÁN, J., CÁCERES, R. y RIBERIO, D. (2009) Functional dependence and productive dependence of SMEs. *Small Business Economics*, nº 32, vol. 3, pp. 317-330.
- HÉBERT, R. F. y LINK, A. N. (1989) In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, nº 1, pp. 39-49.
- JONES, D. (2007) The productive efficiency of Italian producer cooperatives: evidence from conventional and cooperative Firms. *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labour Managed Firms*, nº 10, pp.3-28.

- JONES, D. y KALMI, P. (2009) Trust, inequality and the size of the co-operative sector: cross-country evidence. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 80, vol. 2, pp. 165–195.
- JONES, D. y SVENJAR, J. (eds.) (1982) *Participatory and self-managed firms*, Lexington, Mass: Lexington Books.
- KRUSE, D. y BLASI, J. (1997) Employee ownership, employee attitudes and firm performance: a review of the evidence. En Lewin, D., Mitchell, D. y Zaidi, M. (eds.): *The Human Resources Management Handbook*. Greenwich: CT, Jai Press, part 1.
- LEE, B. (1988) *Productivity and employ ownership: The case of Sweden*. Stockholm, Sweden: Trade Union Institute for Economic Research.
- LIN, N. (2003) *Social capital, a theory of social structure and action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LUMPKIN, G. T. y DESS G. G. (1996) Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of Management Review*, nº 21, vol. 1, pp. 135-172.
- MACTCHAYA, G. C. y PÉROTIN, V. (2013) The impact of cooperative patronage: The case of National Small Holder Farmers' Association (NASFAM) of Malawi in Kasungu District. *Agrekon: Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa*, nº 52, vol. 2, pp. 75-103.
- MARCUELLO, C. Y NACHAR, P. (2013) La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 110, pp. 192-222.
- MARCUELLO, C. Y SAZ, I. (2008) Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 94, pp. 59 – 79.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. (2015) Las cooperativas y su acción sobre la sociedad. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 117, 34-49.
- MCROBIE, G. (1981) *Small is possible*. Gran Bretaña: Abacus.
- MELIÁ, E. Y JULIÁ, J. F. (2008) La intercooperación: una respuesta a las actuales demandas del cooperativismo agrario. *Estudios de Economía Aplicada*, nº26, vol. 1, pp. 57-88.
- MELIÁN, A. Y CAMPOS, V. (2010) Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio-laboral en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, pp. 43-67.

- MENDIZABAL, A., BEGIRISTAIN, A. Y ERRASTI, A. (2005) Deslocalizaciones y empleo cooperativo. El caso de Fagor Electrodomésticos, S. Coop. *CIRIEC-España*, nº 52, pp. 237-266.
- MILLER, D. (1983) The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, nº 29, vol. 7, pp. 770-791.
- MILLER, K. L. y MONGE, P. R. (1986) Participation, satisfaction and productivity: A meta-analytic review. *Academy of Management Journal*, nº 29, pp. 727-753.
- MINISTERIO EMPLEO Y ECONOMÍA SOCIAL (2013) Noticias del gabinete de comunicación del Ministerio de Empleo y Economía Social
<http://prensa.empleo.gob.es/WebPrensa/noticias/ministro/detalle/2099>
- MONZÓN, J. L. (Dir.) (2010) *Las grandes cifras de la economía social en España*, Valencia: CIRIEC.
- MONZÓN, J. L. y CHAVES, R. (2012) *The social economy in the European Union*, comunicación de CIRIEC Internacional al European Economic and Social Committee el 2 de octubre de 2012
<http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/presentation-by-dr-mr-monzon.pdf>
- MOZAS, A. y BERNAL, E. (2006) Desarrollo territorial y economía social. *CIRIEC-España*, nº 55, pp. 125-140.
- NOVKOVIC, S. (2007) R&D, innovation and networking: strategies for cooperative survival, *Advances in the Economics of Participatory and Labour Managed Firm*. En NOV KOVIC, S. y SENA, V. (editors): *Cooperative firms in global markets: incidence, viability and economic performance*. Amsterdam: Elsevier Science, pp. 205-233.
- OCDE (1998) *Fostering entrepreneurship*. Paris: OCDE.
- OCDE (2003) *Entrepreneurship and local economic development. Programme and policy recommendations*. Paris: OCDE.
- PARLAMENTO EUROPEO (2013) *Resolución del Parlamento Europeo, de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis*.
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//ES#title2>
- PASTOR, E. (2011) El papel de la economía social como motor del cambio social y la democratización sostenible de las políticas públicas sociales en el ámbito local. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 104, pp. 143-169.
- PENROSE, E.T. (1959) *The theory of the growth of the firm*, New York: ME Sharpe.

- PÉROTIN, V. (2006) Entry, exit and the business cycle. Are cooperatives different? *Journal of Comparative Economics*, nº 34, vol. 2, pp. 295–316.
- PLAZA-ANGULO, J. J. (2010) *Las sociedades laborales andaluzas: factores de supervivencia*. Tesis Doctoral. Málaga: Universidad de Málaga.
- PORTER, M. (1985) *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- PUENTES, R. y VELASCO, M. M. (2009) Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 99, pp. 104-129.
- RAUCH, A., FRESE, M. Y UTSCH, A. (2005) Effects of human capital and long-term human resources development and utilization on employment growth of small-scale businesses: A causal analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, nº 29, vol. 6, pp. 681–698.
- RODRÍGUEZ, M. J. y GUZMÁN, C. (2013) Innovation in social economy firms. *Management Decision*, nº 51, vol. 5, pp. 986-998.
- SANTOS, F. J. (2004) Convergencia, desarrollo y empresarialidad en el proceso de globalización económica. *Revista de Economía Mundial*, nº 10/11, pp. 171-202.
- SANTOS, F. J., ROMERO, I. y FERNANDEZ, J. (2012) SMEs and entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective. *Management Decision*, nº 50, vol. 8, pp. 1382 – 1395.
- SANTOS, F. J., BARROSO, M. O. y GUZMÁN, C. (2013) La economía global y los emprendimientos sociales. *Revista de Economía Mundial*, nº 35, pp. 177-196.
- SAZ, M. I. y CARÚS, L. (2008) Los procesos participativos en la sostenibilidad medioambiental. El caso del segmento turístico recreativo de Alta Montaña. *CIRIEC-España*, nº 61, pp. 127-156.
- SCHUMPETER, J.A. (1934) *The theory of economic development*. Harvard: Harvard University Press.
- STÖHR, W. B. (1984) *Selective self-reliance and endogenous regional development. Preconditions and constraints*, Wien: Interdisziplinäres Institut für Raumordnung.
- TARAZONA, P. y ALBORS, J. (2005) La economía social y el desarrollo local. *Revista Noticias del CIDEA*, nº 45, pp. 70-75.
- VÁZQUEZ, J.J.; ALBARRÁN, C. y SALINAS, F. (2013): The social economy and the new social welfare paradigm. *Ciriec-España*, nº 79, 5-34.

- VENKATRAMAN, N. (1989) Strategic orientation of business enterprises: The construct, dimensionality, and measurement. *Management Science*, nº 35, vol. 8, pp. 942-962.
- WARD, B (1958) The firm in Illyria: market syndicalism. *American Economic Review*, nº 48, pp. 566-589.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999) Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, nº 131, pp. 27-55.
- WESTLUND, H. y WESTERDAHL, S. (1996) Contribución de la economía social a la ocupación laboral local. *Ciriec-España*, nº 24, pp. 23-50.

LA INFLUENCIA DEL GÉNERO EN LA DIRECCIÓN DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS ESPAÑOLAS SOBRE LA RENTABILIDAD Y EL ENDEUDAMIENTO: UN ANÁLISIS EMPÍRICO¹

POR

Carmen María HERNÁNDEZ NICOLÁS,

Juan Francisco MARTÍN UGEDO y

Antonio MINGUEZ VERA²

RESUMEN

En el presente trabajo se aborda la reclamación por el mercado de una nueva gestión empresarial que asegure la presencia de la mujer en la toma de decisiones para dar respuesta a las nuevas necesidades sociales. Así, este trabajo analiza la influencia de la diversidad de género de los consejeros sobre la rentabilidad y el nivel de endeudamiento para una muestra de 5.199 cooperativas españolas. A diferencia de las sociedades capitalistas, estas organizaciones presentan una serie de peculiaridades en su gobierno, ya que los socios son a su vez principales, agentes y clientes. El estudio se centra en el contexto español, donde existe un debate abierto sobre la importancia de la gestión empresarial femenina impulsado, como en otros países, por la proliferación de legislación sobre la igualdad de género, siendo, además, España el país pionero en contar con una legislación específica sobre Economía Social. Los resultados muestran que las cooperativas con mayor representación femenina en su Consejo Rector presentan una mayor rentabilidad. Por otro lado, en aquellos consejos con un mayor porcentaje de mujeres muestran un menor nivel de endeudamiento.

Palabras clave: Consejo Rector, Mujer, Economía Social, Variables Financieras.

Claves ECONLIT: J54, J16.

¹ Este trabajo es parte del Proyecto FEM2013-40578-P financiado por el *Ministerio de Economía y Competitividad*. También agradecemos el apoyo de la *Fundación CajaMurcia*.

² Universidad de Murcia, España. Departamento de Organización de Empresas y Finanzas. Direcciones de correo electrónico: cm.hernandeznicolas@um.es, juanfran@um.es y minver@um.es.

REVESCO Nº 122 - Tercer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

THE INFLUENCE OF GENDER IN THE DIRECTION OF SPANISH COOPERATIVE SOCIETIES ON PROFITABILITY AND INDEBTEDNESS: AN EMPIRICAL ANALYSIS

ABSTRACT

In this paper the claim for the market for a new business management to ensure the presence of women in decision -making to respond to new social needs addressed. Thus, this paper analyzes the influence of gender diversity of the directors on the profitability and the level of debt for a sample of 5,199 Spanish cooperatives. Unlike capitalist societies, these organizations have a number of peculiarities in their government, and that the partners are themselves major time, agents and customers. The study focuses on the Spanish context, where there is an open debate on the importance of women's business management, as in other countries, driven by the proliferation of legislation on gender equality, being, in addition, Spain, the pioneer in having specific legislation on Social Economy. The results show that cooperatives with greater female representation in their Boards have higher profitability. On the other hand, those Boards with a higher percentage of women show a lower level of indebtedness.

Keywords: Gender, cooperatives, returns, debt.

1. INTRODUCCIÓN

El mercado está reclamando un modelo de gestión empresarial que considere el impacto de sus actuaciones no sólo en su dimensión económica, sino también en la social y medioambiental. Una serie de iniciativas empresariales, cuyo principal exponente es el cooperativismo, nacen con el objetivo de resolver las nuevas necesidades sociales que han aparecido en los últimos decenios, y han originado la revitalización de la Economía Social. (Álvarez, López y Cantó, 2000).

España ha sido el país pionero en contar con una legislación específica sobre Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo. Publicada en BOE 76 de 30 de marzo de 2011). En ella, se define a la Economía Social como el conjunto de actividades económicas y empresariales que, en el ámbito privado, llevan a cabo entidades que persiguen el interés general económico o social, o ambos. Estas entidades se rigen por unos principios orientadores entre los que cabe destacar la primacía de las personas y del fin social sobre el

capital, la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca la igualdad de oportunidades, la cohesión social.

Las cooperativas son sus representantes más genuinos. La actual Ley de Cooperativas (Ley 27/1999, de 16 de julio. Publicada en BOE 170 de 17 de Julio de 1999) define a las cooperativas como sociedades constituidas “por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria..., con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional (International Cooperative Alliance, 2012)”. Todos los socios están unidos a la cooperativa por un contrato de sociedad (Alonso, 1984), por lo que son empresarios. La puesta en práctica de sus valores (autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad) se rige por los principios cooperativos. De estos principios afectan principalmente al gobierno corporativo los siguientes: El principio de adhesión voluntaria y no discriminación, por el que no hay discriminación social, política, religiosa, racial o de género. El principio de gestión democrática, por el que los socios participan en la fijación de políticas y la toma de decisiones, “un socio un voto” (Herrera y Sanchís, 1993) y el principio de educación, formación e información. El problema de gestión que se presenta en las cooperativas por la compleja relación de estas organizaciones con sus miembros (Nilsson, 1996) puede estudiarse a través de la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976) y este es el enfoque que se emplea en este trabajo.

En España, en los últimos años, el número de cooperativas ha crecido a un ritmo rápido. Por sus principios rectores, algunos autores afirman que estas entidades son un instrumento eficaz dónde las mujeres pueden ascender dentro de la organización jerárquica (Mateos, Iturroiz y Gimeno, 2009), con implicación directa en la gestión (Mateos, Escot y Gimeno, 2006; 2010; Mateos et al., 2009), pudiendo conseguir sus metas (García, 2010).

Una de las áreas que han sido ampliamente estudiadas en el ámbito empresarial es la presencia de mujeres en los Consejos de Administración. Terjesen, Sealy y Singh (2009) hicieron un estudio exhaustivo con una revisión de más de 400 publicaciones, 180 de ellos son artículos y libros académicos. Grosvold y Brammer (2011) clasificaron todas estos estudios en tres categorías: micro (directores individuales), meso (empresas u organizaciones) y macro (la industria dentro de la cual se encuentran las organizaciones). La mayoría de estos estudios está en los niveles micro y meso.

No sólo en el terreno académico la presencia de la mujer en el Consejo se ha convertido en un tema de actualidad, sino también en el terreno social. Por lo tanto, en los últimos años se ha producido una presión de la sociedad a fin de incluir a las mujeres en los Consejos de Administración. En consecuencia, el promedio del número de consejeras ha aumentado en Europa. Sin embargo, la representación femenina está todavía en un nivel bajo, existiendo una amplia variación entre países, siendo los países nórdicos los que tienen, en promedio, una mayor representación de mujeres en los consejos (Heidrick y Struggles, 2011; Mateos de Cabo, Gimeno y Escot, 2011).

El Consejo de Administración tiene cuatro funciones importantes: seguimiento y control de los gestores, proporcionar información y asesoría a los consejeros, supervisar el cumplimiento de leyes y reglamentos aplicables y vincular las corporaciones con el entorno (Mallin, 2004). La efectividad del Consejo de Administración depende de varios factores, entre ellos, la cualificación y experiencia de los miembros del Consejo, su posible implicación en múltiples cargos, su nivel de propiedad de acciones y el tipo de esquema de remuneraciones empleado (Campbell y Mínguez-Vera, 2008).

La evidencia sostiene que las consejeras pueden tener una influencia importante en el estilo de trabajo y los procesos del Consejo y, consecuentemente, en el rendimiento de la compañía (Kesner, 1988; Bilimoria y Piderit, 1994; Farrell y Hersch, 2005). De hecho, Huse, Nielsen y Hagen (2009) apuntan que el principal argumento para la promoción de las mujeres es que la diversidad es importante para la creación de valor en la empresa. Sin embargo, la evidencia del análisis de la relación entre la diversidad de género en el Consejo y el rendimiento de la empresa es reducida.

Carter, D'Souza, Simkins y Simpson (2010) en una revisión de la teoría y la evidencia empírica previa, localizaron solamente siete estudios que, específicamente, analizaban la relación entre la diversidad de género en el Consejo y el rendimiento de la empresa (Shrader. Blackburn y Iles, 1997; Carter, Simkin y Simpson, 2003; Farrell y Hersch, 2005; Smith, Smith y Verner, 2006; Rose, 2007; Campbell y Mínguez-Vera, 2008; Adams y Ferreira, 2009). Aunque la evidencia se ha incrementado en los últimos años, sigue siendo escasa.

Por lo que respecta a estudios sobre la presencia de mujeres en cooperativas en España, existe una creciente literatura. La mayoría de los trabajos han sido publicados en revistas de Economía Social, como *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y*

Cooperativa o Revesco – Revista de Estudios Cooperativos. A modo de ejemplo, el número 105 (2011) de *Revesco* es un monográfico sobre “La Economía Social y la Igualdad de Género”. No obstante, los estudios que se centran en examinar la participación de mujeres en los órganos de gestión y, más específicamente en el Consejo Rector de las cooperativas, son muy escasos, destacando por su relación con la temática abordada en este estudio, los trabajos de Mateos et al. (2009), Esteban, Gargallo y Pérez (2010; 2013) y Esteban (2012). Sin embargo, que tengamos conocimiento, ningún trabajo examina el efecto de la presencia de mujeres en el Consejo Rector en la rentabilidad y endeudamiento de las cooperativas.

Las sociedades cooperativas constituyen una fuente fundamental de puestos de trabajo y generan espíritu colaborador en la Unión Europea (Chaves y Monzón, 2007), por ello, son vitales para promover la cooperación y el empleo. En este sentido, Díaz y Marcuello (2013) observan que estas organizaciones empleaban en torno al 1,6% de la población española en 2010, unos 300.000 trabajadores y que el Valor Añadido Bruto que aportaban se situaba en unos 5.200 millones de euros en 2008, un 0,65% del PIB español. Además, los gobiernos de las cooperativas suelen ser menos estructurados y las actividades llevadas a cabo por sus miembros son variadas, por lo que cada uno de ellos puede tener mayor capacidad para la toma de decisiones. Por tanto, la influencia de la diversidad de género podría ser mayor en este tipo de organizaciones, lo que las hace interesantes para el estudio de la contribución de las mujeres en la administración. Como se ha señalado con anterioridad, la principal contribución de este trabajo es el análisis del impacto de la diversidad de género en el Consejo Rector de las cooperativas en la rentabilidad y el endeudamiento de las mismas.

Los resultados ponen de manifiesto que las cooperativas con mayor representación femenina en su Consejo Rector (equivalente al Consejo de Administración en las sociedades capitalistas) tienden a unos niveles de rentabilidad superiores y un menor ratio de endeudamiento.

2. TEORÍA E HIPÓTESIS

Uno de los principales órganos de autoridad o de toma de decisiones en las cooperativas lo constituye la Asamblea General. Se trata de la reunión de la totalidad de los socios, constituida para considerar y adoptar acuerdos sobre asuntos que, legal o reglamentariamente, son de su competencia, y cuyas decisiones son obligatorias para todos los miembros. La Asamblea General es el equivalente a la Junta General de Accionistas en las

sociedades anónimas, con la diferencia de que el derecho a voto de los accionistas está en función de su participación en el capital social, mientras que entre los cooperativistas rige el principio de un socio, un voto. Otro órgano de toma de decisiones es el Consejo Rector, cuyo equivalente es el Consejo de Administración en las sociedades capitalistas. Al igual que en estas organizaciones, los consejeros son elegidos por los propietarios (socios).

Las cooperativas se caracterizan por ser sociedades de propiedad colectiva donde sus miembros pueden adoptar diferentes roles, propietario, directivo, proveedor, cliente y trabajador; pudiendo incluso adoptar varios de estos roles simultáneamente. El gran poder que los gestores de las cooperativas tienen hace que la teoría de la agencia proporcione un buen marco para el estudio de la relación de sus miembros (Mínguez-Vera, Martín-Ugedo y Arcas-Lario, 2010). Son, además, organizaciones con una gran resistencia a situaciones de crisis y fuerte arraigo en los municipios, lo que les da una imagen de organizaciones socialmente responsables (Campos-Climent y Chaves-Ávila, 2012). Una de las líneas de las políticas de responsabilidad social empresarial es aprovechar el potencial empresarial mediante la gestión del talento (Server y Capó, 2009), lo que, entre otras cosas, implica buscar a los mejores sin diferencias por género.

La progresiva incorporación de la mujer a la dirección de las empresas, y la proliferación en diversos países, entre ellos España, de leyes de igualdad de género, ha despertado el interés de los investigadores en el estudio de la presencia de la mujer en los Consejos de Administración (Heidrick y Struggles, 2007; Carter et al., 2003; Campbell y Mínguez-Vera, 2008).

En España son varias las medidas para equiparar las oportunidades entre hombres y mujeres en diversos aspectos sociales. Entre ellas, el Código Unificado de Buen Gobierno (2015) que recomienda una discriminación positiva de la mujer para equilibrar la representación de hombres y mujeres en los Consejos de Administración, y que pretende situar en un 30% la representación femenina en los Consejos de Administración de las empresas con más de 250 trabajadores. Pero estas normas son recomendaciones y se han centrado en grandes empresas capitalistas.

La ACI (Alianza Cooperativa Internacional) establece que las cooperativas deben asegurar la ausencia de barreras para ser socio por razón de género, así como asegurar que las mujeres participan en igualdad numérica en los programas de educación y desarrollo de

liderazgo. Por estas particularidades, la participación de la mujer en las cooperativas es superior a la media del total de empresas (Mateos et al., 2009). Además, la aplicación de los principios cooperativos establece una serie de valores, como la igualdad, la equidad o la solidaridad, que favorecen la participación de la mujer en los órganos decisoriales.

Diversos estudios muestran que un mayor número de mujeres en los Consejos representativos de las cooperativas puede ayudar a que las condiciones de trabajo mejoren y se consiga un equilibrio económico, social y cultural en este tipo de organizaciones (Fregidou, 2004; Gómez, 1998). Además, las cooperativas más jóvenes presentan una mayor participación de mujeres en sus órganos de gobierno, lo que podría ser reflejo de un cambio de tendencia en los aspectos relacionados con la paridad en el ámbito empresarial (Esteban et al., 2010).

En las últimas décadas la preparación de la mujer ha aumentado de forma importante, aunque este incremento no es proporcional a su participación en los puestos directivos de las empresas (Farrell y Hersch, 2005). Esta escasa participación se fundamenta en una barrera que dificulta la promoción laboral femenina llamada “glass ceiling” (“techo de cristal”). Esta barrera viene explicada, entre otros, por la situación familiar que hace que las mujeres tengan una mayor propensión a interrumpir su proyección laboral (Doeringer y Piore, 1971), el papel de la mujer en el sistema capitalista con reducción de la calidad de las condiciones laborales (Engels, 1988) o por los puestos de trabajo considerados tradicionalmente masculinos y femeninos (Benhabib y Cornella, 1990). Es más, hay evidencia de que las mujeres directivas en las cooperativas se centran en sectores tradicionalmente femeninos relacionados con los servicios y en cooperativas de menor tamaño (Fregidou, 2004 – cooperativas suecas y, Berenguer, Cerver, De La Torre y Torcal, 2004 – cooperativas valencianas).

Mientras que las cooperativas y sociedades laborales cumplen con la paridad mínima establecida por la Ley Orgánica 3/2007 (Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. Publicada en BOE 71 de 23 de Marzo de 2007) respecto al número de mujeres trabajadoras, entorno al 40%, no ocurre lo mismo en puestos de toma de decisiones donde este porcentaje es mucho más bajo (Martínez, Arcas y García, 2011).

La mayoría de los estudios en gobierno corporativo (Heidrick y Struggles, 2007; Carter et al., 2003; Campbell y Mínguez-Vera, 2008) se han centrado en el enfoque de la

teoría de la agencia a la hora de estudiar el efecto de la gestión de la mujer. Una “relación de agencia” es un contrato por el que una o más personas (principal/s) encargan a otra/s persona/s (agente/s) la realización de una serie de servicios con delegación en la toma de algunas decisiones (Jensen y Meckling, 1976). Sin embargo, para que los problemas de agencia se materialicen, hace falta no sólo que existan conflictos de objetivos entre principal y agente, sino también que exista asimetría informativa entre ellos.

La mayoría de los estudios coinciden que estos problemas son más complejos en las cooperativas debido a que los socios juegan muy diversos papeles y, además, algunos de ellos asumen más de un rol. De hecho, aunque algunos estudios sugieren que en las cooperativas no existe separación entre propiedad y control y que, en consecuencia, no existen conflictos de objetivos (Hansmann, 1988), otros estudios, como el de Spear (2004), pone el énfasis en la escasa influencia que los socios de las cooperativas ejercen sobre la dirección, hasta el punto de indicar que la discrecionalidad de los directivos en las cooperativas es superior a la de las empresas capitalistas.

A este argumento hay que añadir que, en la actualidad, el número de socios en las cooperativas crece (Morales, 2004), representando distintos roles, lo que conlleva distintos objetivos e intereses (Hansmann, 1988); y, por otro lado, como señala Orellana (2002), en la mayoría de las cooperativas la administración es delegada en los directivos o en agentes profesionales, lo que hace más difícil poder ejercer un control efectivo que permita reducir el conflicto de intereses entre los socios y directivos.

Blau (1977) define la diversidad como “la variedad de atributos individuales dentro de un grupo”. Los efectos de la diversidad en el funcionamiento y rendimiento de los grupos de trabajo está caracterizado como “una espada de doble filo” (Milliken y Martins, 1996 y Nielsen y Huse, 2010; entre otros). Es decir, la diversidad tiene efectos positivos y negativos.

La mayoría de los argumentos predicen un efecto positivo de la diversidad en los beneficios de un grupo. Además, Robinson y Dechant (1997) afirman que una mayor diversidad en los grupos de trabajo implica un mayor conocimiento del entorno y una mayor identificación con clientes y empleados, lo que incrementa su habilidad de penetración en el mercado.

De forma similar, cuanto mayor sea la diversidad del grupo, sus miembros tendrán puntos de vista y perspectivas diferentes, así como, más soluciones alternativas a un

problema, llevando a la adopción de decisiones más realistas (Morrison, 1992). Así, la diversidad incrementaría la creatividad y la innovación y mejoraría la resolución de problemas (Robinson y Dechant, 1997). Milliken y Martins (1996) sugieren que un equipo diversificado tiene acceso a una red de contactos más amplia y a un conjunto más amplio de información, conocimientos y apoyo que caen dentro de dicha red. Además, la comunicación entre el grupo de alta dirección y el resto debería ser más frecuente y de mayor calidad cuando el grupo es diverso (Ancona y Caldwell, 1988).

También existen diversos trabajos que sostienen que la diversidad puede tener efectos nocivos en el rendimiento de un grupo. Sus argumentos se basan en el hecho de que los individuos diferentes tienen tendencia a no coincidir en su percepción o ideas (Nielsen y Huse, 2010), sería un grupo menos integrado y más insatisfecho (Milliken y Martins, 1996). Además, los grupos heterogéneos son más proclives a presentar dificultades de comunicación y coordinación y, como consecuencia, hay menos cohesión y relaciones interpersonales satisfactorias (Forbes y Milliken, 1999).

Siguiendo con la diversidad, pero centrándonos en la diversidad de género en las empresas, la presencia de mujeres en los Consejos afecta a la administración de la empresa y, por tanto, puede influir en el valor de la compañía. Sin embargo, la presencia de mujeres en los Consejos también tiene importantes implicaciones desde un punto de vista ético y de cumplimiento de cuotas (Campbell y Mínguez-Vera, 2008; Carter et al., 2010). Aunque las empresas encuadradas dentro de la Economía Social ponderan de manera diferente la importancia de las cuestiones económicas versus las cuestiones sociales y éticas que las empresas capitalistas, ambos tipos de empresas se ven afectadas por ambos aspectos (económicos y éticos).

Como ya se ha mencionado, el Consejo de Administración tiene cuatro funciones: seguimiento y control de los gerentes, proporcionar información y asesoría a los consejeros, supervisar el cumplimiento de leyes y reglamentos aplicables y vincular las corporaciones con el entorno (Mallin, 2004). Las funciones del Consejo han tenido un largo número de clasificaciones (Loden, 1985; Baysinger y Hoskisson, 1990; Nielsen y Huse, 2010; entre otros). Una de esas clasificaciones distingue entre control estratégico y control financiero (Loden, 1985; Baysinger y Hoskisson, 1990). El primero es generalmente a largo plazo y orientado cualitativamente mientras que el segundo es normalmente a corto plazo y orientado cuantitativamente. Loden (1985) apunta que las mujeres están orientadas cualitativamente y

los hombres cuantitativamente, por tanto, las mujeres son mejores en funciones específicas. Lo que lleva a afirmar que las mujeres influyen positivamente en funciones relacionadas con la responsabilidad social corporativa y el control estratégico. Esta particular orientación lleva a la mujer a proporcionar a los empleados grandes beneficios complementarios como vacaciones, ventajas sociales y seguro médico (Rand y Tarp, 2011).

Además, Hillman, Canella y Harris (2002) afirman que las mujeres tendrían experiencias no tradicionales, y aportan perspectivas, experiencias y estilos de trabajo únicos comparado con los hombres. Además, Daily y Dalton (2003), argumentan que la presencia de la mujer puede mejorar las deliberaciones del Consejo con un estilo de comunicación más participativo y orientado a procesos y que también mejoraría los procesos de toma de decisiones animando a considerar más opciones estratégicas y una variedad de intereses y necesidades del cliente. La presencia femenina mejoraría igualmente la imagen de la compañía y esto tendría un efecto positivo en el comportamiento del cliente (Smith et al., 2006). Finalmente, la mujer introduciría más discusión creativa en el Consejo (Robinson y Dechant, 1997).

Por el contrario, la presencia de la mujer en el Consejo de Administración también tendría influencias negativas, ya que tienen menos relaciones con Consejos de Administración de otras compañías (Zelechowski y Bilimoria, 2004), y es menos probable que tengan espíritu empresarial (Kesner, 1988). También hay autores que apuntan la posibilidad de no influencia de la presencia de la mujer en el Consejo de Administración en el rendimiento de la compañía. Argumentan que las mujeres directivas reniegan de los estereotipos y valores femeninos y, en consecuencia, dicen que tienen un comportamiento similar al de los hombres directivos (Powell, 1990 y Brancato y Patterson, 1999).

La evidencia empírica previa del efecto de la diversidad de género en el rendimiento de la compañía capitalista en los Estados Unidos no es concluyente, pero mayoritariamente apoya una relación positiva. Shrader et al. (1997) y Welbourne, Cychota y Ferrante (2007) encuentran una relación positiva entre la diversidad de género y diferentes medidas del rendimiento de la compañía. Fenwick y Neal (2001) encuentran que el género está positivamente relacionado con unas medidas del rendimiento pero no hay relación con otras. Harel, Tzafrir y Baruch (2003) también encuentran que las mujeres directivas alcanzan mejores resultados en términos de rendimiento y eficiencia que los hombres. Farrell y Hersch (2005) observan que no hay relación entre la diversidad de género y el rendimiento de la

compañía. Shrader et al. (1997) también encuentra que no hay relación entre la diversidad de género y algunas medidas contables de rendimiento, pero sí hay una relación negativa con otras medidas contables. Finalmente, Jehn y Bezrukova (2004) encuentran una relación negativa entre el porcentaje de mujeres en el Consejo de Administración y varias medidas contables de valor financiero. Adams y Ferreira (2009) también encuentran, por término medio, que el efecto de la diversidad de género en el rendimiento de la compañía es negativo.

La evidencia en Europa tampoco es concluyente. Campbell y Mínguez-Vera (2008) encuentran un efecto positivo de la diversidad de género en el valor de empresas cotizadas. Du Rietz y Henrekso (2000), para una muestra de empresas suecas, y Smith et al. (2006) y Rose (2007), para empresas danesas, no encuentran ninguna influencia de la presencia de la mujer en el Consejo de Administración en el rendimiento. Un resultado similar fue obtenido por Randøy, Thomsen y Oxelheim (2006) para grandes empresas de diferentes países escandinavos (Dinamarca, Noruega y Suecia). Sin embargo, Böhren y Ström (2007) confirman una relación negativa de la presencia de la mujer en Consejos de Administración noruegos y el valor de la empresa.

Siguiendo la mayoría de la evidencia previa que apunta a una influencia positiva de la presencia de la mujer en el Consejo de Administración en el rendimiento de la compañía, se proponen las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1.1 (H1.1): Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan mayor rentabilidad económica.

Hipótesis 1.2 (H1.2): Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan mayor rentabilidad financiera.

En el ámbito de la financiación empresarial, la mayoría de la evidencia empírica señala que las empresas gestionadas por mujeres presentan una menor cuantía de endeudamiento (Carter y Shaw, 2006).

La utilización de menor endeudamiento por parte de las mujeres puede atribuirse a sus diferentes ambiciones y objetivos. El Informe del Banco Mundial (2012) muestra que las mujeres suelen ser más prudentes, con menor nivel de ambición. Además, Carter y Shaw (2006) obtienen que la presencia de la mujer en la gestión se asocia a un menor endeudamiento. Incluso, Hernández-Nicolás, Martín-Ugedo y Mínguez-Vera (2015)

encuentran que la presencia de la mujer en la toma de decisiones tiende a un menor endeudamiento con una deuda de menor coste y mayor plazo, en pequeñas y medianas empresas de nueva creación.

Las diferencias entre las experiencias de hombres y mujeres son fundamentales para dar lugar a formas radicalmente diferentes de ver el mundo (Fischer, Nakakoji, Ostwald, Stahl y Sumner, 1993). Siguiendo este planteamiento, existe un argumento de apoyo adicional que indica que una mayor diversidad de género se asocia con un riesgo inferior. Así, Jianakoplos y Bernasek (1998) sostienen que las mujeres son más reacias al riesgo que los hombres, opinión coincidente con Collettere y Aubry (1990) y Scherr, Sugrue y Ward (1993), entre otros. De esta manera, Smith et al. (2006) sostienen que una mayor proporción de mujeres en tareas decisorias puede afectar el grado de riesgo asumido por la empresa.

Además, Miller, Burker y Glick (1998), entre otros, indican que los miembros de grupos homogéneos de gestión puede tener menos barreras cognitivas e interpersonales que superar para llegar a un acuerdo sobre estrategias agresivas y arriesgadas. Así, los grupos homogéneos tienden a adoptar decisiones de mayor riesgo. Lundeberg, Fox y Puncchohar (1994) sugieren que las mujeres son mucho más seguras que los hombres en sus decisiones de inversión. Esta diferencia en la confianza causaría diferencias en el comportamiento arriesgado.

En cuanto a la evidencia empírica, algunos investigadores encontraron que las mujeres son más adversas al riesgo (DiBerardinis, Ramage y Levitt, 1984 y Collettere y Aubry 1990). Olsen y Cox (2001) investigaron las diferencias de género en las actitudes hacia el riesgo para los inversores con formación profesional, obteniendo que en las inversoras ponderan los atributos de riesgo, tales como la posibilidad de la pérdida y la ambigüedad, en mayor medida que sus colegas masculinos. Además, las mujeres tienden a enfatizar la reducción del riesgo más que los hombres en la construcción de una cartera de activos.

La mayor parte de los estudios concluyen que las mujeres empresarias hacen un mayor uso de los recursos propios y menos de la deuda, excepción hecha del dinero prestado por familiares y amigos (Verheul y Thurik, 2001; Orser, Riding y Manley, 2006; Roper y Scott, 2009).

De acuerdo con la mayoría de los argumentos sobre el bajo endeudamiento de las empresas dirigidas por mujeres y la preferencia de éstas y de los grupos heterogéneos sobre el endeudamiento se formula la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2 (H2): Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan menor nivel de endeudamiento.

3. MUESTRA, DATOS Y METODOLOGÍA

3.1. Muestra

La muestra utilizada ha sido elaborada a partir de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Esta base de datos dispone de información contable de empresas españolas y portuguesas, obtenida a partir de las Cuentas Anuales depositadas en los registros mercantiles.

La muestra la componen empresas españolas que en 2010 tomaban la forma jurídica de cooperativas³. La muestra inicial sin depurar incluye 5.636 cooperativas. De ahí se han eliminado aquellas observaciones en las que se han detectado datos anómalos (por ejemplo, cuando el activo no coincide con el pasivo), así como aquellas cooperativas que no proporcionan información contable de las variables utilizadas en los análisis. De igual modo, se han eliminado los datos que excedían el valor de media más/menos dos veces la desviación típica con el fin de eliminar las observaciones extremas (Levine, Berenson y Krehbiel, 2006). La muestra final está compuesta por un total de 4.750 cooperativas.

3.2. Datos y Metodología

Para el análisis de la rentabilidad se han considerado dos variables dependientes: la rentabilidad económica, ROA, calculada como el cociente entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de activos, y la rentabilidad financiera, ROE, obtenida como el cociente entre el resultado del ejercicio y los recursos propios⁴.

Como medidas de género se han contemplado las siguientes: Una variable, ADM, que mide la proporción de mujeres en el Consejo, calculada como el número de mujeres

³ Los datos fueron recopilados en Mayo de 2013.

⁴ Los recursos propios incluyen el capital, las reservas, resultados de ejercicios anteriores, otras aportaciones de los socios, el excedente de la cooperativa (positivo o negativo), Remuneraciones al capital a cuenta y retorno cooperativo a cuenta entregados en el ejercicio, los fondos capitalizado y otros instrumentos del patrimonio neto.

consejeras dividido por el total de componentes del Consejo Rector. Además, se utilizan dos índices para medir la diversidad de género. Por un lado, el índice BLAU definido como: $1 - \sum_{i=1}^n P_i^2$, donde P_i hace referencia a la proporción de consejeras. Los valores de este índice oscilan entre 0 y un máximo de 0,5 cuando existe el mismo porcentaje de administradores que de administradoras (Blau, 1977). Por otro, el índice de SHANNON, definido como: $-\sum_{i=1}^n P_i \ln P_i$, donde P_i se calcula de forma similar al utilizado por el índice de Blau. Los valores de este índice oscilan entre 0 y un máximo de 0,69, siendo esta cifra la que se corresponde con la mayor diversidad posible (Harrison y Klein, 2007).

En cuanto a las variables de control para el análisis de la rentabilidad, se contemplan las siguientes (Waddock y Graves, 1997): el ratio de endeudamiento, END, medido como el cociente entre el total de deuda y el total de activo (Scherr y Hulburt, 2001), el tamaño, TAM, calculado como el logaritmo neperiano del total de activos (Fattouh, Harris y Scaramozzino, 2008) y la edad, EDAD, calculado como el logaritmo neperiano del total de años desde la constitución de la cooperativa.

Los modelos propuestos son los siguientes:

$$ROA_i = \beta_0 + \beta_1 GEN_i + \beta_2 END_i + \beta_3 TAM_i + \beta_4 EDAD_i + u_i \quad (1.1)$$

$$ROE_i = \beta_0 + \beta_1 GEN_i + \beta_2 END_i + \beta_3 TAM_i + \beta_4 EDAD_i + u_i \quad (1.2)$$

donde $i = 1, \dots, n$, denota la cooperativa y GEN incluye, alternativamente, las variables de género anteriormente expuestas.

Para el análisis del endeudamiento, se utiliza como variable dependiente el ratio de endeudamiento, END, comentado anteriormente.

En cuanto a las variables de control empleadas, son las siguientes: la proporción de activo no corriente, AFIJO, calculada como el cociente entre el activo no corriente y el total de activo (Masayuki, 2012); la rentabilidad económica, ROA; el riesgo económico, RIESGO, obtenido como la diferencia al cuadrado de la rentabilidad económica anual de una cooperativa y la rentabilidad económica anual media de todas las cooperativas, multiplicada por el signo de dicha diferencia (Gaud, Jani, Hoesli y Bender, 2005) y el tamaño, TAM, comentado anteriormente.

El modelo planteado relativo al endeudamiento es el siguiente:

$$END_i = \beta_0 + \beta_1 GEN_i + \beta_2 AFIJO_i + \beta_3 ROA_i + \beta_4 RIESGO_i + \beta_5 TAM_i + u_i \quad (2)$$

donde $i = 1, \dots, n$, denota la cooperativa y GEN incluye, alternativamente, las variables de género anteriormente expuestas.

En la tabla 1 se presentan los estadísticos que describen las variables utilizadas en este estudio.

Tabla 1. Estadísticos Descriptivos

Variable	Observaciones	Media	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
ADM	1015	0,132	0,255	0,000	1,000
BLAU	1015	0,099	0,179	0,000	0,500
SHANNON	1015	0,145	0,257	0,000	0,690
ROA	1165	0,009	3,153	-0,108	0,112
ROE	1165	0,025	0,103	-0,550	0,570
AFIJO	1118	0,605	0,489	0,000	1,000
END	1196	0,530	0,271	0,000	1,000
TAM	584	2,250	1,568	-4,000	7,000
EDAD	1160	1,443	0,447	0,630	8,937
RIESGO	4750	0,022	0,543	-0,180	0,180

Variables: ADM (proporción de mujeres en el Consejo); BLAU (índice de diversidad de Blau, proporción de mujeres consejeras); SHANNON (índice de diversidad de Shannon, proporción de mujeres consejeras); ROA (BAII dividido por el total de activo); ROE (resultado del ejercicio dividido por el total de recursos propios); AFIJO (proporción de activo no corriente); END (total de deuda dividido por el total de activo); TAM (logaritmo neperiano del total de activo); EDAD (logaritmo neperiano de los años desde la constitución de la cooperativa); RIESGO (diferencia al cuadrado de la rentabilidad económica anual de una empresa y la rentabilidad económica anual media de todas las empresas, multiplicada por el signo de dicha diferencia).

El porcentaje de mujeres en el Consejo Rector es de un 13,20%, algo superior al observado en las grandes empresas donde solo alcanzan un valor próximo al 10% (Carrasco y Laffarga, 2007) y al observado en las Pymes donde tienen una representación de 8,4% (Martín-Ugedo y Mínguez-Vera, 2014).

En cuanto a las cifras aportadas por otros estudios centrados en las cooperativas españolas, los valores varían dependiendo del territorio y del sector de actividad. Por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado de Madrid se observa un 35% de consejeras (Fernández, 2000). En el mismo sector pero en la Comunidad Valenciana el porcentaje se sitúa en un 27% (Berenguer, Castellví, Cerver, Juan, Torcal, De La Torre, 1999). En el país

vasco, en general, la presencia de la mujer en los órganos de gobierno se sitúa en el 20% (CSCE, 2001), mientras que en Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) las mujeres ocupaban un 16% de los cargos en los Consejos Rectores en el año 2000 (Elio, 2006). Finalmente, Esteban et al. (2013) muestran una cifra del 20,9% para una muestra de cooperativas agrícolas turolenses. Sin embargo, estas cifras siguen siendo bajas ya no cumplen la recomendación de la Unión Europea del 40%, considerado como valor que asegura una representación paritaria. Este objetivo si se alcanza, por ejemplo, en las cooperativas suecas, cuyo porcentaje de participación en el Consejo Rector se situaba en un 41% en 2004 (Fregido, 2004).

La rentabilidad económica presenta una media del 0,93%, mientras que la rentabilidad financiera se sitúa en el 2,50%. En cuanto al nivel de deuda, éste representa el 53,00%.

La metodología utilizada es la de Mínimos Cuadrados en Tres Etapas, más eficiente que la de Mínimos Cuadrados en 2 Etapas y la de Mínimos Cuadrados Ordinarios (Abou y Abdelfattar, 2014). Dicha metodología se ha usado por la peculiaridad de la muestra, compuesta por empresas cuya forma jurídica es la Cooperativa con datos sólo para el año 2010. La circunstancia de que sólo se puede obtener datos para la identificación de la presencia de la mujer en órganos de decisión en la base de datos SABI para un año, imposibilita la utilización de una metodología más potente como la de datos de panel.

4. RESULTADOS

Los resultados de la estimación del análisis de la influencia del género sobre la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera se presentan en las tablas 2 y 3.

Tabla 2. Estimación Influencia del Género sobre ROA

Modelo	ADM	BLAU	SHANNON
Constante	0,560 (0,470)	-0,107 (-0,090)	-0,111 (-0,100)
GEN	1,728*** (2,810)	2,490*** (3,010)	1,700*** (2,980)
END	0,260 (1,240)	0,039* (1,900)	0,039** (1,920)
TAM	-0,147 (-1,420)	-0,163 (-1,550)	-0,164 (-1,560)
EDAD	-0,295 (-1,100)	-0,342 (-1,260)	-0,347 (1,280)
X2	10,56**	14,51***	14,36***

*, **, *** Significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Variables: GEN (Variable de género, incluye: ADM (proporción de mujeres en el Consejo); BLAU (índice de diversidad de Blau, proporción de mujeres consejeras); SHANNON (índice de diversidad de Shannon, proporción de mujeres consejeras); END (total de deuda dividido por el total de activo); TAM (logaritmo neperiano del total de activo); EDAD (logaritmo neperiano de los años desde la constitución de la cooperativa). Z-Estadístico entre paréntesis. X2: Test de significatividad conjunta.

Concretamente se observa que el género de los componentes del Consejo Rector afecta a la rentabilidad económica y financiera de la Cooperativa, donde se constata una influencia positiva y altamente significativa cuando el consejero es mujer o hay diversidad, representado por las medidas de Blau y Shannon, en la composición de dicho Consejo Rector. Estos resultados están en la línea de los aportados por Smith et al. (2006), Carter et al. (2003) y Welbourne et al. (2007), entre otros, para sociedades capitalistas. Por tanto, la presencia de mujeres en el Consejo Rector parece que reduce el conflicto de intereses y, por tanto, se cumplen la Hipótesis 1.1 (H1.1): *Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan mayor rentabilidad económica*, y la Hipótesis 1.2 (H1.2): *Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan mayor rentabilidad financiera*.

Tabla 3. Estimación Influencia del Género sobre ROE

Modelo	ADM	BLAU	SHANNON
Constante	-5,514*** (-1,390)	-7,501** (-1,950)	-7,481** (-1,950)
GEN	3,313* (1,640)	6,718*** (2,490)	4,468*** (2,390)
END	0,227*** (3,300)	0,260*** (3,850)	0,261*** (3,850)
TAM	-0,632* (-1,850)	-0,662** (-1,910)	-0,667** (-1,930)
EDAD	-1,769** (-2,020)	-1,854** (-2,090)	-1,869** (-2,110)
X2	15,17***	23,74***	23,38***

*, **, *** Significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Variables: GEN (Variable de género, incluye: ADM (proporción de mujeres en el Consejo); BLAU (índice de diversidad de Blau, proporción de mujeres consejeras); SHANNON (índice de diversidad de Shannon, proporción de mujeres consejeras); END (total de deuda dividido por el total de activo); TAM (logaritmo neperiano del total de activo); EDAD (logaritmo neperiano de los años desde la constitución de la cooperativa; Z-Estadístico entre paréntesis. X2: Test de significatividad conjunta.

En cuanto a las variables de control, las cooperativas de menor tamaño tienen una rentabilidad financiera mayor. Este resultado viene justificado por ventajas competitivas que presentan las cooperativas como la flexibilidad en la producción (Fariñas y Martín, 2011) y la proximidad a la demanda y la concienciación de las necesidades del consumidor (Vossen, 1998). Sin embargo, el tamaño no afecta a la rentabilidad económica. Si nos centramos en la antigüedad, los resultados determinan que a menos edad, las cooperativas presentan mayor rentabilidad financiera, evidencia que se apoya en que las empresas más viejas tienen a la inercia y la burocratización, por lo que es probable que no presenten la suficiente flexibilidad para adaptarse a los entornos cambiantes (Majumdar, 1997). Sin embargo, la antigüedad no afecta a la rentabilidad económica.

Según los resultados, el nivel de deuda de la cooperativa influye, en general, positivamente tanto en la rentabilidad económica como en la rentabilidad financiera. La deuda la utilizarían para conseguir ventajas fiscales (Pettit y Singer, 1985), que unido a una buena gestión lleva a una mayor rentabilidad para los socios manifestada a través de la rentabilidad financiera y por extensión, esa buena gestión puede tener su reflejo en una mayor rentabilidad económica.

En la Tabla 4 se presentan los resultados relativos al análisis de la influencia del género sobre el nivel de endeudamiento de la cooperativa. Se observa que un mayor porcentaje de mujeres en el Consejo Rector se relaciona con un menor nivel de endeudamiento. Esto puede venir explicado por la aversión al riesgo de la mujer (Orser et al, 2006; Borghans, Golsten, Heckman y Meijers, 2009) cuya gestión genera decisiones menos arriesgadas (Scherr et al, 1993; Jianakoplos y Bernasek, 1998). Se cumple, por tanto, la Hipótesis 2 (H2): *Las cooperativas cuyo Consejo Rector tiene una mayor representación femenina presentan menor nivel de endeudamiento.*

En cuanto a las variables de control, se obtienen los siguientes resultados: Un efecto positivo del tamaño y de la rentabilidad económica sobre el ratio de endeudamiento. El mayor tamaño de las empresas genera confianza en el mercado facilitando el acceso a fuentes de financiación externa (Hall, Hutchinson y Michaelas, 2000), por otra parte, las empresas con una mayor rentabilidad económica se les considera más solventes lo que facilita el acceso al endeudamiento (Verheul y Thurik, 2001).

Por otra parte, los resultados muestran que la proporción de activo no corriente presenta un efecto negativo sobre el nivel de endeudamiento. Como ya se ha mencionado, la deuda puede ser utilizada para asegurar ventajas fiscales (Pettit y Singer, 1985), pero también, hay otras deducciones fiscales como la depreciación del activo no corriente (DeAngelo y Masulis, 1980) que podría llevar a una relación negativa entre la proporción de activo no corriente y el nivel de endeudamiento como se refleja en la tabla 4. Además, en los resultados se observa que el nivel de riesgo económico no tiene efecto en el nivel de endeudamiento.

Tabla 4. Estimación Influencia Género sobre el Nivel de Endeudamiento

Modelo	ADM	BLAU	SHANNON
Constante	54,933*** (16,860)	53,358*** (16,280)	53,310 (16,260)
GEN	-7,517** (-1,990)	3,347 (0,620)	2,546 (0,680)
AFIJO	-8,555*** (-4,130)	-8,328*** (-4,010)	-8,331*** (-4,020)
ROA	-2,060*** (-8,660)	-2,122*** (-8,910)	-2,123*** (-8,920)
RIESGO	0,035*** (5,030)	0,036*** (5,130)	0,036*** (5,130)
TAM	2,500*** (4,040)	2,646*** (4,250)	2,651*** (4,260)
X2	24,84***	24,10***	24,12***

*, **, *** Significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Variables: GEN (Variable de género, incluye: ADM (proporción de mujeres en el Consejo); BLAU (índice de diversidad de Blau, proporción de mujeres consejeras); SHANNON (índice de diversidad de Shannon, proporción de mujeres consejeras); AFIJO (proporción de activo no corriente); ROA (BAII dividido por el total de activo); RIESGO (diferencia al cuadrado de la rentabilidad económica anual de una empresa y la rentabilidad económica anual media de todas las empresas, multiplicada por el signo de dicha diferencia); TAM (logaritmo neperiano del total de activo). Z-Estadístico entre paréntesis. X2: Test de significatividad conjunta.

5. CONCLUSIONES

El género y su influencia sobre diversas variables de la empresa han ido captando la atención de los investigadores. Varios han sido los trabajos que han puesto de manifiesto las diferencias, en cuanto a la forma de dirigir una empresa, entre hombres y mujeres, y la repercusión que supone la diversidad de género en los grupos de trabajo (Heidrick y Struggles, 2007; Carter et al., 2003; Campbell y Mínguez-Vera, 2008; entre otros). Sin embargo, son escasos los estudios que se han centrado en la participación de la mujer en las entidades de Economía Social (Berenguer et al., 1999; Fernández, 2000; Freguidou, 2004; Elio, 2006; Esteban et al. 2013), ámbito dónde España es pionera en legislación. Estos estudios de Economía Social se han centrado, en su mayoría, en la gestión del desempeño y la calidad de servicio prestado. Sin embargo, no se ha prestado la suficiente atención a la influencia del género en la gestión empresarial.

La actualidad de los estudios sobre género se ha visto incrementada por el surgimiento de leyes y debates sobre igualdad de género en numerosos países, entre ellos España. Son varias las medidas tomadas en España para equiparar las oportunidades entre hombres y

mujeres en diversos aspectos sociales. Entre ellas, la Ley de Igualdad de 2007, cuyo objeto es hacer efectivo el derecho de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres, en cualesquiera ámbitos de la vida y, singularmente, en las esferas política, civil, laboral, económica, social y cultural.

En el ámbito de la Economía Social, y concretamente, de las Cooperativas, la igualdad de oportunidades es uno de sus objetivos, que unido al estilo de liderazgo femenino hace interesante este análisis.

Este artículo estudia la influencia de la diversidad de género en la gestión empresarial; concretamente en la rentabilidad y en el nivel de endeudamiento de las cooperativas, empleando para ello información contable del año 2010. El estudio se centra en el contexto español, caracterizado por ser España país pionero en contar con una legislación específica sobre Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo).

Se observa que la presencia de la mujer en posiciones de toma de decisiones incrementa la rentabilidad de la cooperativa. Una mayor diversidad lleva a un incremento de la ventaja competitiva de la compañía, incrementa la innovación y puede favorecer tareas relacionadas con la responsabilidad social corporativa. Los resultados también muestran que la presencia de mujeres en el Consejo Rector reduce el nivel de endeudamiento, lo que está en línea con el carácter más prudente de la mujer que señala el Informe del Banco Mundial 2012. También puede deberse a que las mujeres ponderan, en mayor medida, la posibilidad de la pérdida y enfatizan la reducción del riesgo. Por tanto, el establecimiento de cuotas en la dirección de las empresas, no sólo capitalistas sino también relativas a la economía social, no sólo se justifica desde el punto de vista de equidad y justicia social, sino también económico.

Las principales limitaciones de este trabajo es la utilización de un solo año como muestra, al no disponer de datos suficientes para elaborar un panel con que imposibilita el control de la heterogeneidad inobservable de las entidades estudiadas. Por otro lado, se centra únicamente en los objetivos económicos de la cooperativa sin hacer referencia a los aspectos éticos o sociales ya que se carece de los datos necesarios para realizar dicho análisis. En cuanto a las futuras líneas de investigación, sería interesante captar los reseñados objetivos sociales y éticos a través de encuestas personales a los miembros de las cooperativas y ampliar el estudio a cooperativas de otros países.

BIBLIOGRAFÍA

- ABOU ALI, H. y ABDELFATTAR, Y.M. (2014) Modeling the relationship between natural resource abundance, economic growth and the environment: A cross country study. En: HADRI, K.; MIHAIK, W. *Econometric Methods and their application in finance, macro and related fields*. Singapur: World Scientific Publishing, pp. 489-510.
- ADAMS, R. y FERREIRA, D (2009) Women on the boardroom and their impact on governance and performance. *Journal of Financial Economics*, vol. 94, N° 1, pp. 291–309.
- ALONSO, F. (1984) Las relaciones laborales en las cooperativas en España. *Revista Española Derecho del Trabajo, Civitas*, N° 20, pp. 525-560.
- ÁLVAREZ, M.B.; LOPEZ, P. y CANTÓ, C. (2000) Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia. *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 34, pp. 169-188.
- ANCONA, D. y CALDWEL, D. (1988) Beyond task and maintenance: Defining external functions in groups. *Group and Organization Studies*, vol. 13, N° 4, pp. 468-494.
- BAYSINGER, B. y HOSKISSON, R. (1990) The composition of boards of directors and strategic control: Effects on corporate strategy. *Academy of Management Review*, vol. 15, N° 1, pp. 72-87.
- BENHABIB, S. y CORNELLA, D. (1990) *Teoría feminista y teoría crítica*. Valencia: Ediciones Alfons el Magnanim, Institució Valenciana D'estudie e investigació, España.
- BERENGUER, G.; CASTELLVÍ, J.M.; CERVER, E.; JUAN, C.; TORCAL, R. y DE LA TORRE, A. (1999) *El Laberinto de Cristal*. Valencia: FVECTA.
- BERENGUER, G.; CERVER, E.; De La TORRE, A. y TORCAL, V. (2004) El estilo directivo de las mujeres y su influencia sobre la gestión del equipo de trabajo en las cooperativas valencianas. *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 50, pp. 123-149.
- BILIMORIA, D. y PIDERIT, S. (1994) Board committee membership: effect of sex –based bias, *Academy of Management Journal*, vol. 37, N° 6, pp. 1453-1477.
- BLAU, P. (1977) *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure*. New York: The Free Press.
- BÖHREN, Ø. y STRÖM, R. (2007) Aligned, informed, and decisive: characteristics of value-creating boards, *EFA 2007 Ljubljana Meetings Paper*.

- BORGHANS, L.; GOLSTEN, B.; HECKMAN, J. y MEIJERS, H. (2009) Gender differences in risk aversion and ambiguity aversion. *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, Nº 2-3, pp. 649-658.
- BRANCATO, C. y PATTERSON, J. (1999) Board diversity in U.S. corporations: Best practices for broadening the profile of corporate boards, *Research Report 1230-99-RR: The Conference Board*.
- CAMPBELL, K. y MINGUEZ-VERA, A. (2008) Gender diversity in the boardroom and firm financial performance. *Journal of Business Ethics*, vol. 83, nº 3, pp. 435-451.
- CAMPOS-CLIMENT, V. y CHAVES-ÁVILA, R. (2012) El papel de las cooperativas en la crisis agraria. Estudio empírico aplicado a la agricultura mediterránea española. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, vol. 9, Nº 69, pp. 175-194.
- CARRASCO, A. y LAFFARGA, J. (2007) La diversidad de género en el código unificado español y en la práctica empresarial. *Pecnia*, nº 4, pp. 1-25.
- CARTER, D.; D'SOUZA, F.; SIMKINS, B. y SIMPSON, W. (2010) The gender and the ethnic diversity of US boards and board committees and firm financial performance. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 18, Nº 5, pp. 396-414.
- CARTER, S. y SHAW, E. (2006) Women's business ownership: Recent research and policy developments. *Report to the Small Business Service*. DTI.
- CARTER, D.; SIMKIN, B. y SIMPSON, W. (2003) The corporate governance, board diversity, and firm value. *The Financial Review*, vol. 38, Nº 1, pp. 33-53.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2007) *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: Ciriec - Comité Económico y Social Europeo, 131, Disponible desde: www.eesc.europa.eu/groups/3/index_en.asp?id=1405GR03EN.
- CÓDIGO UNIFICADO DE BUEN GOBIERNO (2015) *Acuerdo del Consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de 18 de febrero de 2015*. Madrid: CNMV.
- COLLERETTE, P. y AUBRY, P. (1990) Socio-economic evolution of women business owners in Quebec. *Journal of Business Ethics*, vol. 9, Nº 4-5, pp. 417-22.
- CSCE (2001) *Sensibilidad y Buenas Prácticas de las Cooperativas de la CAPV en el Fomento de Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres*. Anuario del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi Año 2000. Vitoria: Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.
- DAILY, C. y DALTON, D. (2003) Women in the boardroom: A business imperative. *Journal of Business Strategy*, vol. 24, Nº 5, pp. 8-9.

- DeANGELO, H. y MASULIS, R. (1980) Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *Journal of Financial Economics*, vol. 8, Nº 1, pp. 3-29.
- DIAZ FONCEA, M. y MARCUELLO, C. (2013) *Evolución del sector cooperativo en España*. Artículo presentado en la 4th International CIRIEC Research Conference on the Social Economy, Antwerp (Belgica).
- DIBERARDINIS, J.; RAMAGE, K. y LEVITT, S. (1984) Risky shift and gender of the advocate: Information theory versus normative theory. *Group and Organisation Studies*, vol. 9, Nº 2, pp. 189-200.
- DOERINGER, P. y PIORE, M. (1971) *Internal markets and manpower analysis*. Lexington: Heath Lexington Books and D.C. Heath and Company.
- DU RIETZ, A. y HENREKSO, M. (2000) Testing the female underperformance hypothesis. *Small Business Economics*, vol. 14, Nº 1, pp. 1-10.
- ELIO CEMBORAIN, E. (2006) Responsabilidad social en las cooperativas: igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. *GEZKI*, Nº. 2, pp. 35-71.
- ENGELS, F. (1988) *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*. Debarris: Barcelona.
- ESTEBAN SALVADOR, M.L. (2012) El papel de la mujer en las cooperativas agrícolas turolenses. *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 74, pp. 177-205.
- ESTEBAN SALVADOR, M.L.; GARGALLO CASTEL, A. y PÉREZ SANZ, F.J. (2010) Composición del Consejo Rector y género en las cooperativas turolenses. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 101, pp. 7-27.
- ESTEBAN SALVADOR, M.L.; GARGALLO CASTEL, A. y PÉREZ SANZ, F.J. (2013) ¿Son las cooperativas más favorables a la presencia de mujeres en los consejos que otras entidades? *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 110, pp. 96-128.
- FARIÑAS, J.C. y MARTÍN, A. (2001) Tamaño empresarial, flexibilidad de costes y cambio tecnológico. *Papeles de Economía Española*, Nº 89-90, pp. 272-285.
- FARRELL, K. y HERSCH, P. (2005) Additions to corporate boards: the effect of gender. *Journal of Corporate Finance*, vol. 11, Nº 1, pp. 85-106.
- FATTOUH, B.; HARRIS, L. y SCARAMOZZINO, P. (2008) Non-linearity in the determinants of capital structure: Evidence from UK firms. *Empirical Economics*, vol. 34, Nº 3, pp. 417-438.
- FENWICK, G. y NEAL, D. (2001) Effect of gender composition on group performance, Gender. *Work y Organization*, vol. 8, Nº 2, pp. 205-225.

- FERNÁNDEZ PLAZA, A. (2000) Investigación sobre mujeres y cooperativismo en la Comunidad de Madrid. *Cuadernos Mujer y Cooperativismo*, N°. 2, pp. 26-27.
- FISCHER, G.; NAKAKOJI, K.; OSTWALD, J.; STAHL, G y SUMNER, T. (1993) Embedding critics in design environments. *The Knowledge Engineering Review*, vol. 8, N° 4, pp. 285-307.
- FORBES, D. y MILLIKEN, F. (1999) Cognition and corporate governance: Understanding boards of directors as strategic decision-making groups. *Academy of Management Review*, vol. 24, N° 3, pp. 489-505.
- FREGIDOU, M. (2004) ¿Es necesario equilibrar el poder en las cooperativas entre mujeres y hombres? *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 50, pp. 151-163.
- GARCÍA, M. (2010) La necesaria armonización internacional del derecho cooperativo: el Caso español. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 102, pp. 79-108.
- GAUD, P.; JANI, E.; HOESLI, M. y BENDER, A. (2005) The capital structure of Swiss companies: an empirical analysis using dynamic panel data. *European Financial Management*, vol. 11, N° 1, pp. 51-63.
- GÓMEZ, L. (1998) Women in co-operatives: The policy of the International Cooperative Alliance. *Journal of Co-operative Studies*, vol. 31, pp. 2.
- GROSVOLD, J. y BRAMMER, S. (2011) National institutional systems as antecedents of female board representation: An empirical study. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 19, N° 2, pp. 116-135.
- HALL, G.; HUTCHINSON, P. y MICHAELAS, N. (2000) Industry effects on the determinants of unquoted SMEs' capital structure. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 7, N° 3, pp. 297-312.
- HANSMANN, H. (1988) Ownership of the firm. *Journal of Law, Economy and Organization*, pp. 267-304.
- HAREL, G.; TZAFRIR, S. y BARUCH, Y. (2003) Achieving organizational effectiveness through promotion of women into managerial positions: HRM practice focus. *International Journal of Human Resource Management*, vol. 14, N° 2, pp. 247-263.
- HARRISON, D. y KLEIN, K. (2007) What's the difference? Diversity constructs as separation, variety, or disparity in organization. *Academy of Management Review*, vol. 32, N° 4, pp. 1199-1228.
- HEIDRICK y STRUGGLES (2007) *Corporate governance in Europe: 2007 Report*. Paris, Business Strategy Series.

- HEIDRICK y STRUGGLES. (2011) *Challenging board performance. European Corporate Governance Report 2011* [online], [Citado el 20 de Agosto de 2014]. Disponible en: http://www.heidrick.com/PublicationsReports/PublicationsReports/HS_EuropeanCorpGovRpt2011.pdf.
- HERNÁNDEZ-NICOLÁS, C.M.; MARTÍN-UGEDO, J.F. y MÍNGUEZ-VERA, A. (2015) The influence of gender on financial decisions: Evidence from small start-up firms in Spain. *E&M Economics and Management*, vol. 18, Nº 4, pp. 93-107.
- HERRERA, J. y SANCHÍS, R. (1993) Hacia una dirección estratégica de los recursos humanos en las empresas cooperativas. *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 14, pp. 79-103.
- HILLMAN, A.; CANNELLA, A. y HARRIS, I. (2002) Women and racial minorities in the boardroom: how do directors differ? *Journal of Management*, vol. 28, Nº 6, pp. 747-63.
- HUSE, M.; NIELSEN, S. y HAGEN, I. (2009) Women and Employee-Elected Board Members, and Their Contributions to Board Control Tasks. *Journal of Business Ethics*, vol. 89, Nº 1, pp. 581-97.
- INFORME DEL BANCO MUNDIAL. (2012) Washington: World Bank. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/content/dam/Worldbank/document/PLBSummer12latest.pdf>.
- JEHN, K.A. y BEZRUKOVA, K. (2004) A field study of group diversity, group context, and performance. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 25, Nº 6, pp. 1-27.
- JENSEN, M. y MECKLING, W. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
- JIANAKOPOLOS, N. y BERNASEK, A. (1998) Are women more risk averse? *Economic Inquiry*, vol. 36, Nº 4, pp. 620-630.
- KESNER, I. F. (1988) Directors' characteristics and committee membership: an investigation of type, occupation, tenure and gender. *Academy of Management Journal*, vol. 31, Nº 1, pp. 66-84.
- LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. BOE núm. 76 de 30 de Marzo de 2011.
- LEY ORGÁNICA 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. BOE 71 de 23 de Marzo de 2007.
- LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. BOE núm. 170 de 17 de Julio de 1999.
- LEVINE, D. M.; BERENSON, M. L. Y KREHBIEL, T.C. (2006) *Estadística para administración*. Madrid: Pearson Educación.

- LODEN, M. (1985) *Feminine leadership, or how to succeed in business without being one of the boy*. New York: Times Books.
- LUNDEBERG, M.; FOX, P. y PUNCCOHAR, J. (1994) Highly confident but wrong: gender differences and similarities in confidence judgments. *Journal of Educational Psychology*, vol. 86, Nº 1, pp. 114–121.
- MAJUMDAR, S. (1997) The impact of size and age on firm-level performance: some evidence from India. *Review of Industrial Organization*, vol. 12, Nº 2, pp. 231-241.
- MALLIN, C. (2004) *Corporate governance*. Boston: Harvard University Press.
- MARTÍN-UGEDO, J.F. y MÍNGUEZ-VERA, A. (2014) Firm performance and women on the board: Evidence from Spanish small and medium-sized enterprises. *Feminist Economics*, vol. 20, Nº 3, pp. 136-162.
- MARTÍNEZ, I.M.; ARCAS, N. y GARCÍA, M. (2011) La influencia del género sobre la responsabilidad social empresarial en las entidades de economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 105, pp. 143-172.
- MASAYUKI, M. (2012) Financial constraints in intangible investments: Evidence from Japanese firms, RIETI Discussion Paper 12-E-045.
- MATEOS, R.; ESCOT, L. y GIMENO, R. (2006) Análisis de la presencia de la mujer en los Consejos de Administración de las mil mayores empresas españolas. *Fundación de las Cajas de Ahorros*, Documento de trabajo 263.
- MATEOS, R.; ESCOT, L. y GIMENO, R. (2010) Discriminación en los Consejos españoles: análisis e implicaciones económicas. *Revista de Economía Aplicada*, vol. 18, Nº 53, pp. 131-162.
- MATEOS, R.; GIMENO, R. y ESCOT, L. y (2011) Disentangling discrimination on Spanish boards of directors. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 19, Nº 1, pp. 77-95.
- MATEOS, R.; ITURROIZ, J. y GIMENO, R. (2009) La participación financiera y el papel de la mujer en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas: los Consejos de Administración. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 18, Nº 3, pp. 65-82.
- MILLER, C.; BURKER, L. y GLICK, W. (1998) Cognitive diversity among upper-echelon executives: Implications for strategic decision processes. *Strategic Management Journal*, vol. 19, Nº 1, pp. 39-58.

- MILLIKEN, F. y MARTINS, L. (1996) Searching for common threads: Understanding the multiple effects of diversity in organizational groups. *Academy of Management Journal*, vol. 21, Nº 2, pp. 402-433.
- MÍNGUEZ-VERA, A.; MARTÍN-UGEDO, J.F. y ARCAS-LARIO, N. (2010) Agency and property rights theories in agricultural cooperatives: Evidence from Spain. *Spanish Journal of Agricultural Research*, vol. 8, Nº 4, pp. 908-924.
- MORALES, A. (2004) La dirección de la empresa de trabajo asociado: Una revisión de los estudios empíricos. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 48, pp. 99-122.
- MORRISON, A. (1992) *The new leaders: Guidelines on leadership diversity in America*. San Francisco: Jossey Bass.
- NIELSEN, S. y HUSE, M. (2010) Women director's contribution to board decision-making and strategic involvement: The role of equality perception. *European Management Review*, vol. 7, Nº 1, pp. 16-29.
- NILSSON, J. (1996) The nature of values and principles. *Annals of public and cooperative economics*, vol. 67, Nº 4, pp. 633-653.
- OLSEN, R y COX, C. (2001) The influence of gender on the perception and response to investment risk: The case of professional investors. *Journal of Psychology and Financial Markets*, vol. 2, Nº 1, pp. 29-36.
- ORELLANA, W.E. (2002) El control de las empresas de trabajo asociado: Revisión crítica desde una perspectiva de la agencia, de los principales mecanismos de control y análisis de sus repercusiones organizativas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 42, pp. 49-80.
- ORSER, B.; RIDING, A. y MANLEY, K. (2006) Women entrepreneurs and financial capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, Nº 5, pp. 643-665.
- PETTIT, R. y SINGER, R. (1985) Small business finance: a research agenda. *Financial Management*, vol. 14, Nº 3, pp. 47-60.
- POWELL, G. (1990) One more time: Do female and male managers differ? *The Executive*, vol. 4, Nº 3, pp. 68-75.
- RAND, J. y TARP, F. (2011) Does gender influence the provision of fringe benefits? Evidence from Vietnamese SMEs. *Feminist Economics*, vol. 17, Nº 1, pp. 59-87.
- RANDØY, T.; THOMSEN, S. y OXELHEIM, L. (2006) A Nordic perspective on corporate board diversity. Artículo presentado en la European International Business Academy Annual Conference, Fribourg.

- ROBINSON, G. y DECHANT, K. (1997) Building a business case for diversity. *Academy of Management Executive*, vol. 11, N° 3, pp. 21-30.
- ROPER, S y SCOTT, J. (2009) Perceived financial barriers and the start-up decision. *International Small Business Journal*, vol. 27, N° 2, pp. 149-171.
- ROSE, C. (2007) Does female board representation influence firm performance? The Danish evidence. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 15, N° 2, pp. 404-413.
- SCHERR, F. y HULBURT, H. (2001) The debt maturity structure of small firms. *Financial Management*, vol. 30, pp. 85-111.
- SCHERR, F.; SUGRUE, T. y WARD, J. (1993) Financing the small firm start-up: determinants of debt use. *The Journal of Small Business Finance*, vol. 3, N° 1, pp. 17-36.
- SERVER, R. y CAPÓ, J. (2009) La responsabilidad social empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las sociedades cooperativas. *Ciriec - Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 65, pp. 7-31.
- SHRADER, C.; BLACKBURN, V. y ILES, P. (1997) Women in management and firm financial value: An exploratory study. *Journal of Managerial Issues*, vol. 9, pp. 355-372.
- SMITH, N.; SMITH, V. y VERNER, N. (2006) Do women in top management affect firm performance? A panel study of 2,500 Danish firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*, vol. 55, N° 7, pp. 569-593.
- SPEAR, R. (2004) Governance in democratic member-based organizations, *Annals of public and cooperative economics*, vol. 75, N° 1, pp. 33-59.
- TERJESEN, S.; SEALY, R. y SINGH, V. (2009) Women directors on corporate boards: A review and research agenda. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 17, N° 3, pp. 320-337.
- VERHEUL, I. y THURIK, R. (2001) Start-up capital: Does gender matter? *Small Business Economics*, vol. 16, N° 4, pp. 329-346.
- VOSSEN, R. (1998) Relative strengths and weaknesses of small firms in innovation. *International Small Business Journal*, vol. 16, N° 3, pp. 88-94.
- WADDOCK, S. y GRAVES, S. (1997) The corporate social performance. *Strategic Management Journal*, vol. 8, N° 4, pp. 303-319.
- WELBOURNE, T.; CYCYOTA, C. y FERRANTE, C. (2007) Wall Street reaction to women in IPOs: An examination of gender diversity in top management teams. *Group and Organization Management*, vol. 32, N° 5, pp. 524-47.

ZELECHOWSKI, D. y BILIMORIA, D. (2004) Characteristics of women and men corporate inside directors. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 12, Nº 3, pp. 337-342.

EL BONO SOCIAL Y LAS COOPERATIVAS ENERGÉTICAS VERDES: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS ¹

POR

Egoitz JAIO GABIOLA,
Juan Diego PAREDES GÁZQUEZ y
José Antonio SÁNCHEZ RODRÍGUEZ ²

RESUMEN

Las tarifas sociales son, junto con la transferencia de rentas y las medidas de eficiencia energética, uno de los instrumentos para paliar la pobreza energética. A la tarifa social española, creada en el año 2009 se le denomina “bono social”. Para acceder al bono social, aparte de cumplir los requisitos socioeconómicos estipulados por ley, hay que tener contratada la electricidad con alguna comercializadora de referencia, las cuales tienen la obligación de ofrecer el bono social. Las cooperativas energéticas verdes, un fenómeno reciente, al no ser comercializadoras de referencia, no están obligadas a ofrecer el bono social. Esto no quiere decir que entre los socios de estas cooperativas no haya personas vulnerables o en riesgo de pobreza energética. Este trabajo centra su análisis en dos objetivos. El primero es trazar el perfil socioeconómico del socio de las cooperativas verdes. El segundo es observar si estos socios tienen derecho al bono social actual, así como a otras tarifas sociales alternativas con requisitos diferentes a los del bono social. Para ello, se realiza una encuesta a los socios de la mayor cooperativa energética verde de España. Los resultados evidencian que sí existe riesgo de pobreza energética entre los socios de las cooperativas energéticas verdes, si bien su incidencia depende de cómo se defina al consumidor vulnerable.

Palabras clave: Sociedades cooperativas, tarifas sociales, pobreza energética, electricidad, energías renovables

¹ Los autores desean agradecer la colaboración de los socios de Som Energia por participar en la encuesta, así como los consejos y aportaciones de D. Santiago Ochoa de Eribe, Director de GoiEner.

² Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Nacional de Educación a Distancia. Direcciones de correo electrónico: juandiegoparedes@cee.uned.es, ejiao@cee.uned.es y jasanchez@cee.uned.es. REVESCO N° 122 - Tercer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Claves ECONLIT: I31, P13, Q01, Q42.

THE SPANISH SOCIAL TARIFF AND RENEWABLE ENERGY COOPERATIVES: SITUATION AND PERSPECTIVES

ABSTRACT

Social tariffs are, along with transfer payments and energy efficiency measures, an instrument to alleviate energy poverty. The name of the Spanish social tariff is “*bono social*”, and it was established in 2009. To qualify for *bono social*, the electricity consumer should meet any of the socioeconomic requirements stipulated by law and contract the electricity supply with a “*comercializadora de referencia*”, companies that are required to offer the *bono social* by law. Renewable energy cooperatives, a recent phenomenon in Spain, are not *comercializadoras de referencia*, so they are not obliged to offer the *bono social*. This does not mean there are no cooperative members at risk of energy poverty or vulnerable consumers. This study has two objectives. The first is to sketch the socioeconomic profile of members of the renewable energy cooperatives. The second is to analyze if these members are entitled to the *bono social*, or would be to other subsidized prices with different requirements to those of the *bono social*. For this purpose, we conducted a survey to members of the largest renewable energy cooperative in Spain, Som Energia. The results show that the members of renewable energy cooperatives are exposed to energy poverty risk, although its reach depends on the definition of vulnerable consumer.

Keywords: Cooperative societies, social tariffs, energy poverty, electricity, renewable energies

1. INTRODUCCIÓN

Las tarifas sociales eléctricas pretenden mitigar el esfuerzo que deben hacer aquellos consumidores considerados vulnerables al pagar la factura eléctrica. En España esa tarifa social se llama “*bono social*”, y fue aprobada a través del Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril. Sin embargo, a pesar de la crisis económica y de que el precio de la electricidad ha aumentado considerablemente en los últimos años, los beneficiarios del *bono social* han disminuido año tras año.

En este contexto, las socias y socios consumidores (en adelante socios) de las cooperativas energéticas verdes o cooperativas de consumo de energía renovable se

encuentran en una situación particular. Por un lado, la legislación no obliga a las cooperativas energéticas verdes a ofertar el bono social a sus socios. Por otro lado, se desconoce con exactitud cuál es el perfil socioeconómico de los socios de estas cooperativas y si efectivamente tendrían derecho a solicitar el bono social.

Este trabajo tiene por objetivo trazar el perfil socioeconómico de los socios de las cooperativas energéticas verdes, así como analizar si son consumidores vulnerables o no. En particular, se estudia el caso Som Energia, la mayor cooperativa energética verde de España, en cuatro escenarios en los que los requisitos socioeconómicos para acceder a una tarifa social son diferentes.

El trabajo se estructura en cinco apartados principales. Tras esta introducción, el segundo apartado describe la tarifa social española: el bono social. El tercer apartado describe el estado de las cooperativas energéticas en España, prestando especial atención al acceso a tarifas sociales en las cooperativas energéticas verdes y planteando cuatro escenarios de tarifas sociales. En el siguiente apartado se detalla el diseño de la investigación, y en el quinto apartado se exponen y discuten los resultados. Por último, las conclusiones del trabajo se recogen en el sexto apartado.

2. LA POBREZA ENERGÉTICA Y LA TARIFA SOCIAL ESPAÑOLA: EL BONO SOCIAL

El origen de las tarifas sociales está estrechamente relacionado con la pobreza energética, entendida esta, según el Dictamen de Iniciativa 2013/C 341/05 de 21 de noviembre de 2013, como la dificultad o la incapacidad de mantener la vivienda en unas condiciones adecuadas de temperatura, así como de disponer de otros servicios energéticos esenciales a un precio razonable. De acuerdo con Tirado Herrero et al. (2014), la pobreza energética ha aumentado en España en los últimos años: el porcentaje de hogares que se declaraban incapaces de mantener su vivienda a una temperatura adecuada en invierno aumentó un 19% en el periodo 2010-2012. Entre las causas de este incremento se identifican:

- El aumento del desempleo y el descenso de los salarios.
- La baja eficiencia energética del parque de viviendas.
- El aumento del precio de la electricidad. La proporción de gastos destinados a pagar el suministro de energía ha pasado de un 4,3% en 2007 al 6,5% en 2012.

A estas tres causas principales hay que añadir la baja educación en cuanto al consumo energético. Actualmente, el mayor potencial de ahorro energético se encuentra en concienciar a los consumidores y en formarles sobre cómo podrían llevar a cabo ese ahorro (Moreno et al., 2014).

La Directiva 2009/72/CE de 13 de julio de 2009 dictamina que los Estados miembros deben garantizar el suministro de energía necesaria a consumidores vulnerables o en riesgo de pobreza energética, quedando la definición de este tipo de clientes en manos de los Estados miembros. Las tarifas sociales son, junto con la transferencia de rentas o las medidas de eficiencia energética, instrumentos para garantizar este suministro de energía. Los requisitos para acceder a la tarifa social varían de un país a otro y pueden cambiar a lo largo del tiempo.

La tarifa social eléctrica española es el bono social. Este bono, incluyendo su financiación, se aprobó en plena crisis económica a través del Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril.

2.1. Funcionamiento y estado del bono social

La financiación del bono social la comparten las empresas titulares de instalaciones de generación del sistema eléctrico. Para acceder al bono social, el art. 45.2 del Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril, establece que ha de cumplirse al menos uno de los siguientes requisitos socioeconómicos:

- Tener una potencia contratada inferior a 3 kilovatios (kW) en su vivienda habitual.
- Tener 60 o más años de edad y ser pensionista del Sistema de la Seguridad Social por jubilación, incapacidad permanente y viudedad, percibiendo por ello la cuantía mínima vigente en cada momento para dichas clases de pensión con respecto a los titulares con cónyuge a cargo o a los titulares sin cónyuge que viven en una unidad económica unipersonal.
- Tener 60 o más años de edad y ser beneficiario de pensiones del extinguido Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez y de pensiones no contributivas de jubilación e invalidez.
- Ser familia numerosa.
- Formar parte de una unidad familiar que tenga a todos sus miembros en situación de desempleo.

Los miembros de estos colectivos son los llamados consumidores vulnerables. Así mismo, para entender el bono social, es menester introducir el concepto de la Tarifa de Último Recurso (TUR). La TUR estuvo vigente desde el 1 de enero del 2009 hasta el 31 de mayo de 2014. Era el precio máximo que las comercializadoras de último recurso (CUR) podían cobrar a sus clientes. La TUR estaba regulada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y tenían acceso a ella todos los consumidores conectados a baja tensión con una potencia contratada igual o inferior a 10 kW. Estos consumidores podían acogerse al mercado regulado y acceder a la TUR, o aceptar alguna otra oferta y pasarse al mercado liberalizado, renunciando así a su derecho a la TUR.

La TUR solo la ofrecían las CUR. A las personas que tenían derecho al bono social se les congeló la tarifa eléctrica, esto es, el bono social cubría la diferencia entre el valor de la TUR y un valor de referencia, que se denominaba tarifa reducida. Este valor de referencia era el precio de la electricidad a 1 de julio de 2009. Por tanto, conforme aumentaba el coste de la electricidad, aumentaba la cuantía que las empresas titulares de instalaciones de generación del sistema eléctrico tenían que destinar a financiar el bono social.

Con la entrada en vigor del Real Decreto 216/2014, de 28 de marzo, las CUR pasan a llamarse comercializadoras de referencia y la TUR se renombra como Precio Voluntario al Pequeño Consumidor. Además, el bono social pasa a ser un descuento de un 25% en todos los términos de la factura. Con los aumentos de las tarifas de luz que ha habido durante estos años, este cambio implica una disminución en la cuantía que se destina a financiar el bono social.

Otro aspecto que ha estado a punto de sufrir modificaciones han sido los requisitos que se deben cumplir para acceder al bono social. Aparte de cumplir alguno de los requisitos actuales para acceder al bono social, el Proyecto de Real Decreto por el que se regula la actividad de comercialización y las condiciones de contratación y suministro de energía eléctrica de 19 de julio de 2013, establecería los siguientes límites salariales para la unidad familiar: para una persona el 120% del Salario Mínimo Interprofesional (10.841€), para la segunda persona el 70% (7.588€) y para la tercera y siguientes el 50% (5.420€). Con esta reforma parte de los beneficiarios actuales se quedarían sin poder acceder al bono social. Dicha modificación, que se planteó en la reforma eléctrica de julio de 2013, sigue pendiente de aprobación.

En la tabla 1 se observa la evolución de los beneficiarios del bono social desde su implantación en el 2009 hasta el año 2014. El número de beneficiarios ha descendido un 17,88% en total desde que comenzó a aplicarse. La disminución se debe a que los contratos con una potencia inferior a 3kW han disminuido considerablemente, aunque los miembros de este colectivo alcanzan casi el 80% del total de beneficiarios.

Tabla 1. Evolución del bono social 2009-2014

Año	Potencia <3kW	Desempleados	Familia numerosa	Pensiones mínimas	Total
2009	2.646.928	15.032	64.832	277.815	3.004.607
2010	2.402.511	23.7766	100.581	317.205	2.844.073
2011	2.169.869	31.067	118.611	307.893	2.627.440
2012	2.067.585	33.735	129.466	283.790	2.513.896
2013	1.986.822	48.881	150.872	283.790	2.470.365
2014	1.961.179	54.824	162.174	289.113	2.467.290
2014/2009	-25,91%	264,72%	150,14%	4,07%	-17,88%

Fuente: CNMC (2014)

2.2. Críticas al bono social

Las críticas al bono social se han centrado principalmente en dos puntos: los requisitos de acceso y el mecanismo de financiación. Respecto a los requisitos de acceso, pueden discutirse los siguientes aspectos:

- Tener una potencia contratada inferior a 3kW en su vivienda habitual. Puede haber familias que con 3kW no puedan cubrir sus necesidades energéticas básicas.

- Pensionistas con 60 o más años que perciban la pensión mínima por jubilación permanente, incapacidad o viudedad. Este colectivo puede obtener ingresos adicionales a través de otros activos.

- Ser familia numerosa. Una familia numerosa puede tener unos ingresos económicos altos, todo depende de la renta media de los miembros de la familia.

Los requisitos para acceder al bono social no tienen en cuenta criterios económicos como pueden ser los ingresos familiares. En este sentido, al contrario de lo que sostiene Marín Uribe (2009), el bono social no está protegiendo a los consumidores más vulnerables de las subidas de la tarifa eléctrica. Puesto que la pérdida de poder adquisitivo de las familias es una de las principales causas del aumento de la pobreza energética (Tirado Herrero et al., 2014), redefinir el concepto de consumidor vulnerable es una prioridad.

Respecto a la financiación del bono social, si bien en principio esta responsabilidad recae sobre las empresas titulares de instalaciones de generación del sistema eléctrico, en última instancia son todos los consumidores de electricidad los que, a través de la factura eléctrica, financian el bono social. Desde el centro de investigación *Economics for Energy* apuestan por trasladar dicha financiación a los presupuestos públicos (Romero et al., 2014). Así mismo, Romero et al. (2014) señalan la posibilidad de canalizar el bono social como una transferencia de tanto alzado y no como un descuento, modulada en función de las características del hogar y utilizable únicamente para pagar los gastos energéticos.

3. LAS COOPERATIVAS ENERGÉTICAS Y LAS COOPERATIVAS ENERGÉTICAS VERDES

Las cooperativas energéticas nacieron en Europa en las primeras décadas del siglo XX, principalmente en Dinamarca, Alemania y Reino Unido. El objetivo principal de estas cooperativas era abastecer a los pueblos apartados de los núcleos urbanos adonde era difícil hacer llegar el suministro eléctrico (Arnáez Arce, 2011).

En España existían antes de la Guerra Civil más de 2.000 cooperativas energéticas cuyo propósito era hacer llegar el suministro eléctrico a zonas rurales (Pérez Lucía, 2015). Actualmente existen una veintena de ellas, principalmente en la Comunidad Valenciana, aunque también hay en las comunidades de Andalucía, Aragón, Cataluña, Madrid y el País Vasco (tabla 2). La práctica totalidad de ellas son distribuidoras y comercializadoras. A día de hoy, de las 336 distribuidoras de electricidad existentes en España, 21 son sociedades cooperativas. Así mismo, de las 302 comercializadoras de electricidad existentes España, 21 son cooperativas.

Tabla 2. Cooperativas energéticas en España

Cooperativa energética	Lugar	Año de creación
Cooperativa Eléctrica Benéfica Albaterense S.C.V	Albatera (Alicante)	1929
Cooperativa Eléctrica Benéfica Catralense S.C.V	Catral (Alicante)	1927
Cooperativa Eléctrica de Castellar S.C.V	Valencia	1924
Cooperativa Popular de Fluido Eléctrico de Camprodon S.C.C.L.*	Camprodon (Girona)	1944
Cooperativa Valenciana Electro Distribuidora de Fuerza y Alumbrado Serrallo S.C.V	Grao de Castellón (Castellón)	1965
Eléctrica Algimia de Alfara S.C.V	Algimia de Alfara (Valencia)	-

Eléctrica de Callosa de Segura S.V.L.	Callosa de Segura (Alicante)	1929
Eléctrica de Chera S.C.V	Chera (Valencia)	1928
Eléctrica de Guadassuar S.C.V	Guadassuar (Valencia)	1931
Eléctrica de Meliana S.C.V	Meliana (Valencia)	1922
Eléctrica de Pozo S.C.M.	Madrid (Madrid)	-
Eléctrica de Sot de Chera S.C.V	Sot de Chera (Valencia)	1943
Eléctrica de Vinalesa S.C.V.	Vinalesa (Valencia)	1911
Eléctrica Ntra. Sra. De Gracia S.C.V	Biar (Alicante)	1924
Eléctrica Popular S.C.M.	Perales de Tajuna (Madrid)	-
Electrodistribuidora de Fuerza y Alub. "Casablanca" S.C.V	Almenara (Castellón)	1950
Electroharinera Belsetana S.C.*	Bielsa (Huesca)	-
Fluido Eléctrico de Museros S.C.V	Museros (Valencia)	1913
GoiEner S.C. **	Ordizia (Gipuzkoa)	2010
Grupo de Electrificación Rural de Binéfar y Comarca S.C. *	Binéfar (Huesca)	-
Benéfica de Cons. de Elect. "San Francisco de Asis" de Creu S.C.V	Crevillent (Alicante)	1925
Som Energia S.C.C.L.**	Girona	2010
Suministros especiales Alginetenses S.C.V	Alginet (Valencia)	1930
Zencer S.C.A. **	Fuengirola (Málaga)	2012

*Cooperativas que son sólo distribuidoras

** Cooperativas que son sólo comercializadoras

Fuente: elaboración propia a partir de CNMC (2015), MINET (2015) y páginas web de cada cooperativa

En los últimos años han aparecido cooperativas energéticas verdes (CEV) o cooperativas de consumo de energía renovable (tabla 3). Estas cooperativas sin ánimo de lucro comercializan una energía 100% renovable, la denominada electricidad verde, que es correspondientemente certificada. Esta electricidad se comercializa a partir del sistema de utilización de los certificados de garantía de origen. La Comisión Nacional de la Energía es quien tiene la potestad de expedir certificados que ratifican que la electricidad generada por una central es de origen renovable. Las CEV pueden beneficiarse de la tendencia hacia modelos de consumo más respetuosos con el medioambiente, por lo que se espera que tanto el número de CEV como el de sus socios crezcan en los próximos años.

Tabla 3. Cooperativas energéticas verdes en España

Cooperativa energética verde	Lugar	Año de creación	Socios	Contratos
GoiEner S.C.	Ordizia (Gipuzkoa)	2010	3590	3598
Megara S.C.C.L.*	Soria	2015	-	-
Nosa Energia S.C.G.*	Vilagarcia de Arousa (Pontevedra)	2015	138	59
Solabria S.C.*	Torrelavega (Santander)	2015	-	-
Som Energia S.C.C.L.	Girona	2010	22045	28206
Zencer S.C.A.	Fuengirola (Málaga)	2012	-	-

* Cooperativas energéticas verdes que aún no están registradas como comercializadoras en el CNMC

Fuente: Elaboración propia

Las CEV surgen con un propósito diferente al de aquellas cooperativas energéticas que vieron luz a principios del siglo pasado. Si en aquel entonces, el objetivo fundamental era hacer llegar el suministro eléctrico a zonas rurales donde a las empresas eléctricas no les resultaba rentable, ahora el objetivo es contribuir al cambio de modelo energético. Por ejemplo, en la web de Som Energia, la mayor CEV de España, afirman que:

“Estamos comprometidos a impulsar un cambio del modelo energético actual para conseguir un modelo 100% renovable. Porque el modelo energético actual basado en combustibles fósiles es insostenible” ³

El objetivo de GoiEner, CEV vasca con más de 3.600 socios, apunta en la misma dirección que el de Som Energia, tal y como leemos en su página web:

“GoiEner es un proyecto cooperativo de generación y consumo de energía renovable con el que se quiere recuperar la soberanía energética” ⁴

“El objetivo de GoiEner es convertirse en una cooperativa sin ánimo de lucro que reúna a miles de personas con el deseo de cambiar el modelo energético actual y trabajar para alcanzar un modelo 100% renovable” ⁵

3.1. Tarifas sociales en las cooperativas verdes

Las CEV, al no ser comercializadoras de referencia, no están obligadas a ofrecer el bono social. No obstante, pueden ofrecerlo voluntariamente, ya sea uno con las mismas

³ <https://www.somenergia.coop/es/quienes-somos/>

⁴ <http://www.goiener.com/la-cooperativa/>

⁵ <http://www.goiener.com/faq/>

características de bono social vigente u otra tarifa social. A día de hoy podemos afirmar que ninguna CEV ofrece alguna cualquier tarifa social a sus socios vulnerables, lo que podría deberse hasta a tres razones:

- Dada su reciente creación, aún no se lo han planteado.
- Los beneficios económicos todavía son escasos.
- No es una prioridad para las cooperativas.

Si se quiere cambiar el modelo energético, apostar por las energías renovables y concienciar que se puede reducir el consumo energético actual, hay que pensar en toda la población, incluyendo a aquellos que actualmente tienen problemas para cubrir sus necesidades energéticas. Estos problemas pueden darse no sólo por los motivos socioeconómicos cubiertos por el bono social, sino también por otros para los que actualmente no tiene cobertura.

Las personas en riesgo de pobreza energéticas pueden tener varias dificultades a la hora de asociarse a una CEV. Podría darse el caso de consumidores que en su día optaron por estas cooperativas sin tener problemas para cubrir sus necesidades energéticas, pero que actualmente necesitan una tarifa social. Además, para hacerse socio de estas cooperativas hay que realizar una aportación de 100€ que puede actuar como una barrera de entrada para aquellas personas que, aun compartiendo la filosofía de las CEV, no puedan permitírselo. No obstante, es posible encontrar casos de consumidores que, estando en una situación de vulnerabilidad, aun quieran contribuir a cambiar el modelo energético y se asocien a estas cooperativas.

Por tanto, resulta de interés estudiar cuál es el perfil socioeconómico de los socios de las CEV, y si están en condiciones de solicitar una tarifa social aun cuando la CEV no tenga la obligación de proporcionársela. Respecto a este último punto, se plantean hasta cuatro escenarios con tarifas sociales diferentes: dos de ellos están basados en situaciones reales de tarifas sociales, otros en un proyecto de ley y otro exclusivamente en requisitos económicos. Cada escenario exige unos requisitos socioeconómicos y económicos diferentes a los socios de las CEV. De este modo se pretende observar qué porcentaje de socios sería vulnerable en cada escenario, así como los cambios que se producen en tal cifra al alterarse los requisitos de acceso a la tarifa social. Los cuatro posibles escenarios que se proponen se detallan a continuación.

Escenario 1. Bono social actual

En este escenario los requisitos de acceso al bono social son los fijados en el Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril.

Escenario 2. Proyecto de bono social con requisitos mixtos

En este escenario se da importancia a los requisitos económicos para acceder al bono social, si bien también se consideran los requisitos que exige el bono social actual. Para acceder al bono social habrían de cumplirse dos condiciones:

1. Alguno de los cuatro requisitos fijados en el Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril.
2. Un requisito adicional de umbral de renta, conforme a lo establecido en el Proyecto de Real Decreto por el que se regula la actividad de comercialización y las condiciones de contratación y suministro de energía eléctrica de 19 de julio de 2013. Estos umbrales de ingresos para la unidad familiar serían: para una persona el 120% del Salario Mínimo Interprofesional (10.841€), para la segunda persona el 70% (7.588€) y para la tercera y siguientes el 50% (5.420€).

Escenario 3. Bono social con requisitos económicos

En este escenario el acceso al bono social depende exclusivamente de criterios económicos, en concreto de los umbrales de renta fijados en el Proyecto de Real Decreto por el que se regula la actividad de comercialización y las condiciones de contratación y suministro de energía eléctrica de 19 de julio de 2013.

Escenario 4. Tarifa social alternativa

En este escenario se consideran tarifas sociales que ya están siendo aplicadas en el sector eléctrico. Uno de los casos más reseñables es Electra Caldense Energía S.A. La empresa Electra Caldense Energía S.A., a pesar de no ser una comercializadora de referencia, y por tanto no tener la obligación de ofrecer el bono social, ha venido ofreciéndolo desde sus inicios. En un principio, siempre y cuando los consumidores cumplieran los requisitos de acceso al bono social, la compañía les factura como si estuvieran en una comercializadora de referencia. Más tarde, la empresa, los servicios sociales municipales y el ayuntamiento de Caldes de Montbui llegaron a un acuerdo para modificar los requisitos de acceso a la bonificación y firmaron un convenio para crear una tarifa social basada en la renta neta

disponible de los consumidores. La tarifa social alternativa tiene los siguientes requisitos de acceso para los consumidores:

- Tener un contrato de suministro con Electra Caldense Energía S.A
- Estar empadronado en Caldes de Montbui.
- Que la renta mensual neta por miembro de la unidad familiar no supere los 227,64€.

Esta tarifa social alternativa se ofrece desde el 1 de enero del 2015. Para el cálculo de la renta mensual neta, los consumidores se pueden deducir hasta un máximo de 600€ mensuales en concepto de alquiler o crédito hipotecario, estableciéndose además un límite máximo de consumo de 5.500 kWh/año. Al añadir el gasto hipotecario o del alquiler se hace más real el cálculo de una posible vulnerabilidad económica. Excepcionalmente, si los servicios sociales lo consideran oportuno, pueden acceder a la tarifa social alternativa consumidores que no cumplan estos requisitos.

Comparación de escenarios

La tabla 4 compara los requisitos de acceso a las tarifas sociales en cada uno de los escenarios planteados.

Tabla 4. Comparativa de escenarios de tarifa social

Requisito	1. Bono social actual	2. Proyecto de bono social con requisitos mixtos	3. Bono social con requisitos económicos	4. Tarifa social alternativa
Potencia inferior a 3kW	✓	✓		
Desempleados	✓	✓		
Familia numerosa	✓	✓		
Pensiones mínimas	✓	✓		
Umbral de renta		✓	✓	✓*

* Requisito de umbral de renta al que se pueden deducir costes de alquiler o crédito hipotecario.

Fuente: elaboración propia

4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de esta investigación es doble. En primer lugar, se pretende observar las características de los socios de las CEV. En segundo lugar, se analizan y comparan los cuatro escenarios de tarifa social planteados: bono social actual, proyecto de bono social con

requisitos mixtos, bono social con requisitos económicos y tarifa social alternativa. De este modo, esta investigación permitirá estimar qué porcentaje de socios de las CEV entran en la categoría de consumidores vulnerables.

Para llevar a cabo la investigación se ha realizado una encuesta a los socios de Som Energia. Som Energia es la mayor CEV de España, dado que cuenta con más de 22.000 socios procedentes de todas las Comunidades Autónomas, gran parte de ellos en Cataluña. Para enviar la encuesta se ha utilizado la plataforma de Som Energia, ya que desde la cooperativa directamente no había la posibilidad de enviar el cuestionario a los socios. En la plataforma estaban inscritos 1.656 socios, a los que se les envía la encuesta en agosto de 2015 y una breve explicación sobre cómo realizarla y los propósitos del estudio.

Las preguntas del cuestionario se formulan en torno a los requisitos de acceso a las tarifas sociales, los cuales están definidos en legislación, el proyecto de ley y el convenio que dan lugar a cada una de esas tarifas. Para la elaboración del cuestionario se recurrió a la herramienta de formularios de Google. En primer lugar se envió un borrador del cuestionario a un número limitado de socios. Tras obtener las primeras respuestas, el cuestionario se modificó a fin de aclarar conceptos y facilitar las respuestas. En esta etapa también se contó con la colaboración del director de la CEV GoiEner.

El cuestionario final queda conformado por dos grandes bloques: uno para trazar el perfil socioeconómico del socio de la CEV, y otro para recabar información entorno al cumplimiento de los requisitos de acceso a las tarifas sociales (Anexo I).

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La tasa de respuesta al cuestionario es del 10,62% de la muestra, habiendo respondido un total de 176 socios. La muestra es representativa para los usuarios de la plataforma para un error muestral del 7% y un nivel de confianza del 95%, pero no para el total de socios de la cooperativa. A continuación se describen y discuten los resultados para los dos objetivos planteados en el estudio.

5.1. Perfil socioeconómico del socio

Un 79% de los encuestados fueron hombres y un 75% tenía una edad comprendida entre los 30 y los 50 años. En la muestra están representadas 31 provincias, procediendo un 30% de los encuestados de la provincia de Barcelona.

En un 34,2% de los casos la unidad familiar consta de 2 miembros, mientras que en un 22,8% se compone de 4 miembros. Las familias de un solo miembro constituyen el 19% de la muestra, mientras que las de tres miembros alcanzan el 18,3%. Por último, sólo en el 5,7% de los casos la familia consta de 5 miembros o más.

El 77,7% de los encuestados cuentan con formación universitaria (47,1% de diplomados, licenciados o ingenieros; 21,6% de posgrado o máster y 9% de doctores), un 11% de ellos tiene formación profesional, un 8,5% bachillerato y el resto, un 2,8%, graduado escolar o ESO.

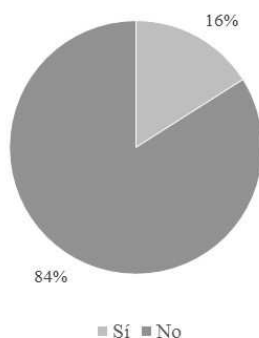
El perfil tipo del encuestado es el de un varón catalán de mediana edad que vive en pareja y que tiene estudios superiores. Los encuestados proceden principalmente de Barcelona, hecho que estaría explicado por el origen catalán de Som Energia. Respecto al tamaño de la unidad familiar, si bien predominan las familias de dos miembros, el porcentaje de familias de uno, tres y cuatro miembros es similar. Los resultados de la encuesta indirectamente ponen de manifiesto que la formación está estrechamente relacionada con la conciencia ambiental, ya que entre los socios de las CEV abundan aquellos que tienen una formación superior.

5.2. Beneficiarios del bono o tarifa social en cada escenario

En este apartado se mostraran los resultados obtenidos a partir de la segunda parte del cuestionario, de aspectos relacionados con el bono social, y se discutirá principalmente sobre los cuatro escenarios. Se verá qué porcentaje de encuestados accedería al bono social en cada escenario y sus características socioeconómicas.

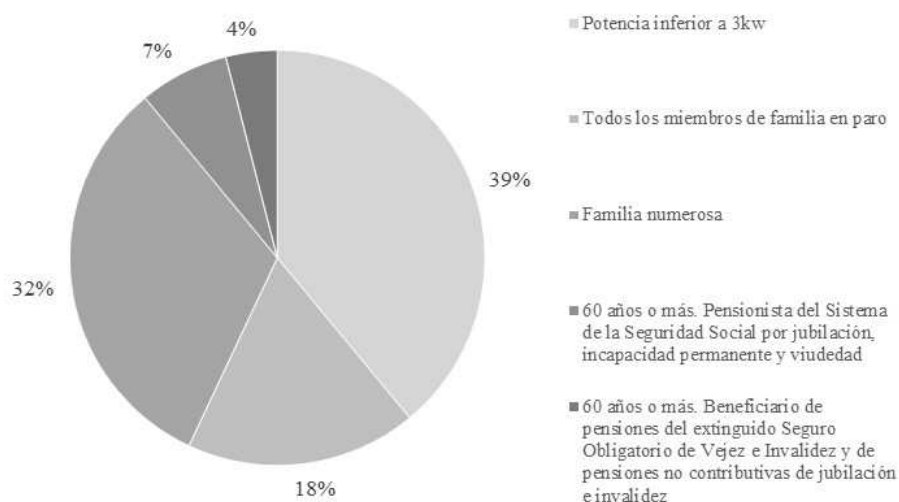
Escenario 1. Bono social actual

Un 65% de los encuestados afirma tener conocimiento de la existencia del bono social. Tal y como se aprecia en el gráfico 1, un 16% de los encuestados tendría derecho al bono social actual si tuvieran contratada la comercialización de la electricidad con una comercializadora de referencia. De este 16%, el 71% sabe lo que es el bono social, pero prefiere renunciar a él y mantenerse en la cooperativa. El restante 29% no sabe lo que es el bono social.

Gráfico 1. Derecho al bono social actual

Fuente: elaboración propia

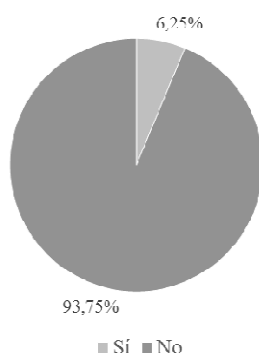
En este 16% que tendrían derecho al bono social, la mayoría de hogares accederían por tener contratada una potencia inferior a 3 kW (39%) o por ser familia numerosa (32%), siendo estas causas seguidas por la condición de tener a todos sus miembros en paro (18%). El gráfico 2 refleja estos datos.

Gráfico 2. Beneficiarios del bono social actual por requisito de acceso

Fuente: elaboración propia

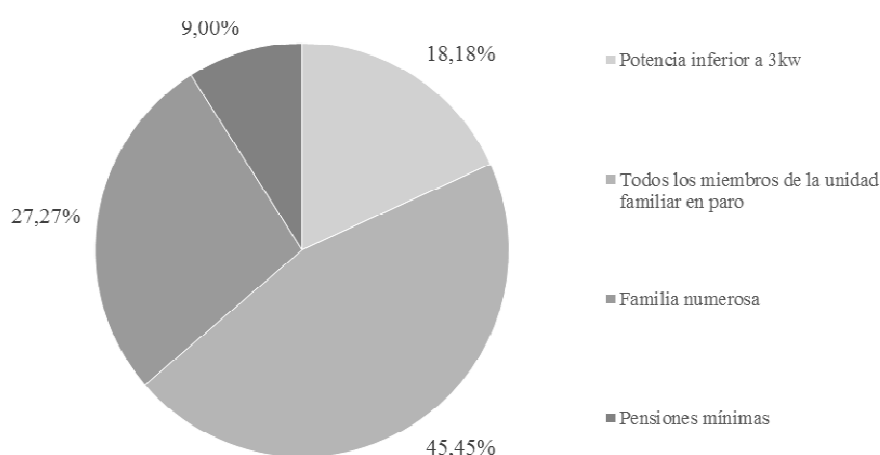
Escenario 2. Proyecto de bono social con requisitos mixtos

Un 6,25% de los encuestados accedería al bono social si este tuviera como requisitos de acceso las condiciones contempladas en el proyecto de bono social con requisitos mixtos (gráfico 3).

Gráfico 3. Derecho al bono social con requisitos mixtos

Fuente: elaboración propia

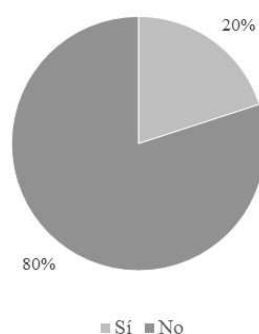
El gráfico 4 desagrega los beneficiarios según el requisito por el que acceden al bono social con requisitos mixtos. En este escenario casi la mitad de beneficiarios, el 45,45% de ellos, forman parte de unidades familiares con todos sus miembros en paro.

Gráfico 4. Beneficiarios del bono social con requisitos mixtos

Fuente: elaboración propia

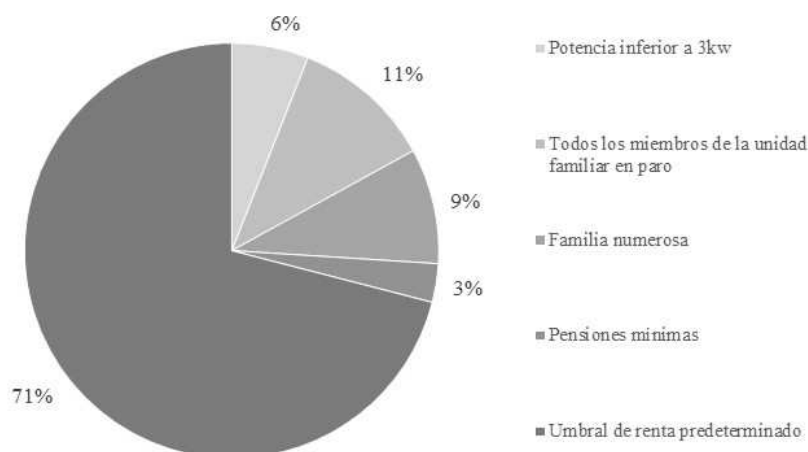
Escenario 3. Bono social con requisitos económicos

Si se tienen en cuenta los nuevos requisitos que se está estudiando aplicar al bono social, los cuales, además de tener en cuenta los requisitos actuales, incorporan el tamaño de la unidad familiar y sus ingresos brutos, el porcentaje de encuestados que tendría acceso al bono social con requisitos económicos incrementaría hasta el 20% (gráfico 5).

Gráfico 5. Derecho al bono social con requisitos económicos

Fuente: elaboración propia

Tal y como se aprecia en el gráfico 6, en este escenario un 71% serían nuevos beneficiarios. Nuevo beneficiario es aquel que no cumple ninguno de los requisitos para acceder al bono social actual, pero que sí lo haría bajo las condiciones planteadas en este escenario. El 29% de beneficiarios restantes estaría constituido por hogares que ya cualifican para el acceso al bono social actual: un 6% por tener contratada una potencia inferior a 3kW, el 11% por tener a todos los miembros de la familia en situación de desempleo, el 9% por ser familia numerosa y el 3% por cobrar una pensión mínima.

Gráfico 6. Beneficiarios del bono social con requisitos económicos

Fuente: elaboración propia

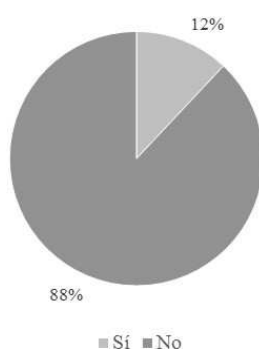
Escenario 4. Tarifa social alternativa

Para el cálculo de los requisitos de la tarifa social alternativa es necesario conocer los ingresos netos mensuales por unidad familiar una vez deducido el alquiler o la hipoteca hasta

un máximo de 600€ mensuales. Para ello, se han convertido los ingresos brutos a ingresos netos mensuales (Anexo II). Este ingreso neto debe pasar los 227,64€/mes por miembro de la unidad familiar.

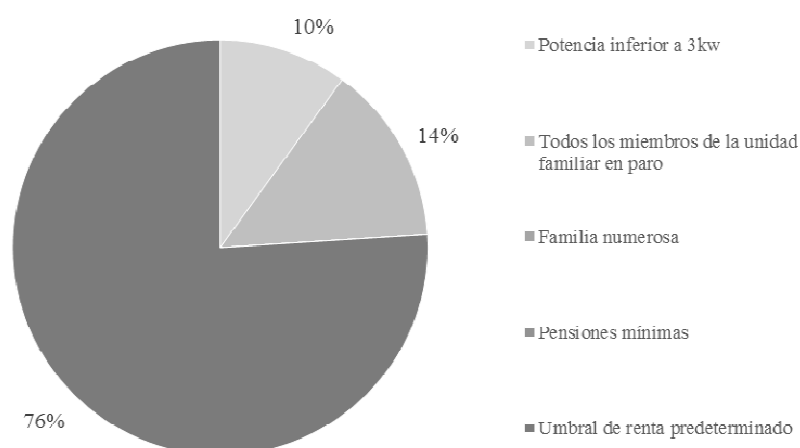
Un 12% de los encuestados accedería a esta tarifa social, lo que representa un 4% menos respecto al bono social actual (gráfico 7). Cabe destacar que de entre este 12% de socios potencialmente vulnerables, el 47% no sabe nada o solo ha oído algo del bono social.

Gráfico 7. Derecho a la tarifa social alternativa



Fuente: elaboración propia

El gráfico 8 muestra que el 76% de los beneficiarios serían nuevos beneficiarios, mientras que un 14% de los beneficiarios tendría derecho al bono social actual al cumplir el requisito de que todos los miembros de la familia estén en el paro. El 10% de los beneficiarios en el escenario de la tarifa social también accederían al bono social actual, pero por tener contratada una potencia inferior a 3 kW. Ninguno de los que antes accedía al bono social por familia numerosa o por pensión mínima accede al bono social en este escenario.

Gráfico 8. Beneficiarios de la tarifa social alternativa por requisito de acceso

Fuente: elaboración propia

Comparación de escenarios

La tabla 5 compara el porcentaje de beneficiarios que tendrían derecho a acceder a bonificaciones en cada uno de los escenarios, así como el requisito por el que accederían.

Respecto al derecho a las bonificaciones, el mayor porcentaje de beneficiarios se da en el escenario de bono social con requisitos económicos (20%), mientras que el menor porcentaje corresponde al escenario del bono social con requisitos mixtos (6,25%). La mayoría de los beneficiarios en el escenario del bono social con requisitos económicos (71%) y en el escenario de la tarifa social alternativa (76%) no cumplen las condiciones socioeconómicas del bono social actual.

Tabla 5. Comparación de escenarios

Acceso	1. Bono social actual	2. Proyecto de bono social con requisitos mixtos	3. Bono social con requisitos económicos	3. Tarifa social alternativa
Derecho de acceso				
Sí	16%	6,25%	20%	12%
No	84%	93,75%	80%	88%
Requisito de acceso				
Potencia inferior a 3kW	39%	18,18%	6%	10%
Desempleados	18%	45,45%	11%	14%
Familia numerosa	32%	27,27%	9%	0%
Pensiones mínimas	11%	9%	3%	0%
Umbral de renta	0%	100%	71%	76%

Fuente: elaboración propia

Los resultados muestran la diferencia entre el perfil del beneficiario del bono social actual y el que perfil del beneficiario que surgiría si se aplicaran criterios de acceso más ajustados a la realidad resultante tras la crisis. En cuanto al apartado de los requisitos de acceso, las cifras que presentan reflejan la participación relativa de cada grupo de beneficiarios en el total de hogares con derecho a la tarifa social, según cada escenario.

Respecto al escenario del bono social actual, la incorporación del requisito de umbral de renta en el escenario de bono social con requisitos mixtos reduciría el porcentaje de beneficiarios del 16% al 6,25%. Los principales afectados por tal reducción serían los hogares que contratan una potencia inferior a 3kW, cuya contribución al total de beneficiarios bajaría del 39% al 18,18%, y los beneficiarios por familia numerosa, que pasaría del 31% al 27,7%. Por el contrario, aumentaría desde el 18% hasta el 45,45% el porcentaje de los beneficiarios cuya unidad familiar tiene a todos sus miembros en paro. Por tanto, la potencia contratada y la condición de familia numerosa deberían ser requisitos secundarios para acceder al bono social, priorizándose el umbral de renta.

Además, en todos los escenarios alternativos al del bono social actual se reduce drásticamente el número de beneficiarios que cumplen el requisito de acceso de potencia inferior a 3kW. Desde el escenario del bono social actual, en el que los beneficiarios que cumplirían este requisito serían la mayoría (39%), se pasaría a porcentajes relativos muy inferiores: 18,18% en el escenario del proyecto de bono social con requisitos mixtos, 6% en el

escenario del bono social con requisitos económicos y 10% en el escenario de tarifa social alternativa. Los escenarios alternativos evidencian que contratar una potencia baja no implica necesariamente que se esté en situación de vulnerabilidad económica.

Todas estas cifras ponen evidencian la vulnerabilidad, sobre todo en lo que respecta al requisito de umbral de renta, de los socios de CEV, además de poner de manifiesto la importancia de ajustar los requisitos de acceso al bono social para que dé cobertura a consumidores vulnerables desatendidos.

6. CONCLUSIONES

En los últimos años, el problema de la pobreza energética se ha agravado, especialmente debido a la pérdida de poder adquisitivo de las familias. Al mismo tiempo, ha irrumpido en el sector eléctrico el fenómeno de las CEV. Todo ello en un contexto en el que ni el bono social actual contempla requisitos económicos generalizados de acceso, ni las CEV tienen la obligación de proporcionar una tarifa social a sus socios. Este trabajo contribuye a conocer la incidencia de la pobreza energética en hogares que contratan su electricidad con las CEV.

En principio, dado el perfil socioeconómico del socio consumidor de las CEV, podría pensarse que la exposición a la pobreza energética de los socios de estas cooperativas es menor. Adicionalmente, en los resultados se observa que hay cooperativistas que, aun teniendo derecho al bono social actual y conociendo su existencia, renuncian a él en pro de formar parte del proyecto sostenible de las CEV.

Sin embargo, el cálculo de porcentaje de beneficiarios por escenario refleja que sí existe pobreza energética en las CEV. Este problema podría paliarse destinando una parte de los beneficios, en el caso de que los haya, a sufragar la factura de aquellos socios vulnerables. No obstante, hasta que las cooperativas adquieran un tamaño considerable, esta solución resulta difícil.

A pesar de la necesidad de concienciar sobre la importancia del uso de energía renovable en todos los segmentos de la población, la inexistencia de una tarifa social en las CEV supone un freno que afecta especialmente a las familias con ingresos bajos. Este obstáculo podría superarse fomentando políticas públicas que ayuden a las CEV a ofrecer una

bonificación equivalente a los consumidores vulnerables que actualmente no pueden permitírsela.

En cualquier caso, redefinir el concepto de consumidor vulnerable parece una prioridad. Actualmente, las cooperativas tienen la ventaja de que pueden fijar sus criterios socioeconómicos para definirlo. La crisis ha tenido un gran efecto negativo en la capacidad adquisitiva de las familias, por lo que los requisitos que establece el Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril para acceder al bono social han quedado desfasados. Por tanto, son necesarios cambios legislativos que introduzcan requisitos de renta para acceder al bono social, sin perjuicio de que puedan seguir aplicándose requisitos socioeconómicos adicionales.

Finalmente, no ha de olvidarse que las medidas de eficiencia energética también sirven para combatir el problema de la pobreza energética. En este sentido, la educación en torno al buen consumo energético es un aspecto clave, ya que enseña al consumidor cómo ahorrar energía, por ejemplo, adecuando la potencia contratada a sus necesidades de consumo o valorando el ahorro potencial que le brindaría una tarifa de discriminación horaria.

BIBLIOGRAFÍA

- ARNÁEZ ARCE, V.M. (2011) La comercialización de energía eléctrica a través de cooperativas de consumo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 45, pp. 197-216.
- CNMC (2014) *¿Cuántos usuarios se benefician del bono social de electricidad en España?* Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- CNMC (2015) *Listado de comercializadoras de energía eléctrica*. Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- MARÍN URIBE, P. (2009) El déficit de tarifa. *Cuadernos de energía*, nº 25, pp. 34-36.
- MINET (2015). *Listado público de distribuidoras eléctricas*. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- MORENO, A., PÉREZ, D. Y URIS, S. (2014) *Asuntos relevantes para la sostenibilidad del sector eléctrico. Fase II: Análisis de las políticas y la regulación. Septiembre 2013 – Febrero 2014*. Energía y sociedad – Grupo de investigación en Organizaciones Sostenibles.

- PÉREZ LUCÍA, J. (2015) La Cooperativa eléctrica de Museros. Disponible en: <http://www.muserosfluidoelectrico.com/la-cooperativa-electrica-de-museros/> (último acceso: 03/11/2015). Fuente: Archivo histórico de la Cooperativa Eléctrica de Museros.
- ROMERO, J.C., LINARES, P Y LÓPEZ OTERO, X. (2014) *Pobreza Energética en España, análisis económico y propuestas de actuación*. Vigo: Economics for Energy.
- TIRADO HERRERO, S., JIMÉNEZ MENESES, L., LÓPEZ FERNÁNDEZ, J.L. Y MARTÍN GARCÍA, J. (2014) *Pobreza energética en España: análisis de tendencias*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales.

FUENTES DOCUMENTALES

- ESPAÑA. *Proyecto de Real Decreto por el que se regula la actividad de comercialización y las condiciones de contratación y suministro de energía eléctrica de 19 de julio de 2013*. Secretaría de Estado de Energía, Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- ESPAÑA. *Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril, por el que se adoptan determinadas medidas en el sector energético y se aprueba el bono social*. Boletín Oficial del Estado, núm. 111, de 7 de mayo de 2009, páginas 39404 a 39419.
- ESPAÑA. *Real Decreto 216/2014, de 28 de marzo, por el que se establece la metodología de cálculo de los precios voluntarios para el pequeño consumidor de energía eléctrica y su régimen jurídico de contratación*. Boletín Oficial del Estado, núm. 77, de 29 de marzo de 2014, páginas 27397 a 27428.
- GIRONA. *Conveni Entre L'Ajuntament de Caldes de Montbui i L'Electra Caldense Energia, S.A. per al Desenvolupament D'Accions de Suport Social a Consumidors D'Energia Elèctrica*. Documento facilitado por la empresa Electra Caldense S.A.
- UNIÓN EUROPEA. *Dictamen de Iniciativa 2013/C 341/05 del Comité Económico y Social Europeo de 21 de noviembre de 2013 sobre el tema "Por una acción europea coordinada para prevenir y combatir la pobreza energética"*. Diario Oficial de Unión Europea, 21 de noviembre de 2013.
- UNIÓN EUROPEA. *Directiva 2009/72/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y por la que se deroga la Directiva 2003/54/CE*. Diario Oficial de Unión Europea, 13 de julio de 2009.

ANEXO I. Cuestionario de la encuesta**Bloque I. Perfil socioeconómico del socio****I.1. Sexo**

- Masculino
- Femenino

I.2. Edad

- Menos 30 años
- 30-35 años
- 36-40 años
- 41- 45 años
- 46-50 años
- 51-55 años
- 56-60 años
- Más de 60 años

I.3. Provincia de residencia: 50 opciones (una por provincia)**I.4. Formación académica**

- Graduado escolar o ESO
- Bachillerato
- Formación profesional
- Diplomatura, licenciatura o ingeniería
- Posgrado
- Doctorado

I.5. Tamaño de la unidad familiar.

- 1 miembro
- 2 miembros
- 3 miembros
- 4 miembros
- 5 miembros
- 6 miembros o más

Bloque II. Requisitos de acceso a tarifas sociales**II.1. ¿Sabe lo que es el bono social eléctrico?**

- Sí
- He oído algo sobre ello pero no sé exactamente lo que es.
- No.

II.2. ¿Cumple alguno de estos requisitos de acceso al bono social?

- Tener 60 o más años de edad y ser pensionista del Sistema de la Seguridad Social por jubilación, incapacidad permanente y viudedad, percibiendo por ello la cuantía mínima vigente en cada momento para dichas clases de pensión con respecto a los titulares con cónyuge a cargo o a los titulares sin cónyuge que viven en una unidad económica unipersonal.
- Tener 60 o más años de edad y ser beneficiario de pensiones del extinguido Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez y de pensiones no contributivas de jubilación e invalidez.

- Ser familia numerosa.
- Formar parte de una unidad familiar que tenga a todos sus miembros en situación de desempleo.
- Potencia contratada inferior a 3kW.
- No, ninguno

II.3. ¿Cuánta potencia tiene contratada?

– 1,15 kW	– 4,6 kW	– Más de 6,9 kW
– 2,3 kW	– 5,75 kW	
– 3,45 kW	– 6,9 kW	

II.4. ¿A cuánto ascienden los ingresos brutos anuales de la unidad familiar?

– Menos de 10.841 €	– Entre 29.269 € y 34.689 €
– Entre 10.841 € y 18.429 €	– Entre 34.689 € y 40.109 €
– Entre 18.429 € y 23.849 €	– Más de 40.109 €
– Entre 23.849 € y 29.269 €	

II.5. ¿A cuánto asciende el coste anual de la hipoteca o del alquiler de la vivienda habitual?

- Menos de 3.600 €
- Entre 3.600 € y 5.400 €
- Entre 5.400 € y 7.200 €
- Más de 7.200 €

ANEXO II. Correspondencia entre euros brutos anuales y euros netos mensuales

Euros brutos anuales		Euros netos mensuales*
Menos de 10.841 €	→	Menos de 782,81€
Entre 10.841 € y 18.429 €	→	Entre 782,81 € y 1.223,22 €
Entre 18.429 € y 23.849 €	→	Entre 1.223,22 € y 1.523,35 €
Entre 23.849 € y 29.269 €	→	Entre 1.523,35 € y 1.820,78 €
Entre 29.269 € y 34.689 €	→	Entre 1.820,78 € y 2.100,13 €
Entre 34.689 € y 40.109 €	→	Entre 2.100,13 € y 2.361,42 €
Más 40.109 €	→	Más de 2.361,42 €

* Los cálculos se han realizado con la ayuda de un [convertor de sueldo bruto a sueldo neto](#).

Para simplificar el cálculo:

- No se ha tenido en cuenta el número de hijos.

- La situación laboral utilizada para la conversión ha sido la de empleado indefinido. Teniendo en cuenta que existen familias con todos sus miembros en situación de desempleo, este supuesto es el más conservador.
- El tipo de contribuyente elegido es el tipo C.

A partir de aquí se ha tenido en cuenta la situación menos favorable: el ingreso mínimo declarado en cada tramo y el alquiler o el gasto hipotecario declarado más alto en cada tramo. Al ingreso mensual se le ha restado el gasto mensual del alquiler o de la hipoteca y ello se ha dividido por el número de personas que componen la unidad familiar. Por tanto, las cifras de beneficiarios están calculadas como el porcentaje máximo de encuestados que tendrían derecho a una tarifa social alternativa con las características ofrecidas por la empresa Electra Caldense Energía S.A.

LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO EN CASTILLA Y LEÓN, 2007-2013: EFECTOS DE LA CRISIS EN FUNCIÓN DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA QUE ADOPTAN

POR

María Isabel MANZANO MARTÍN¹

María Nieves REDONDO MARTÍN²

María Paz ROBLES PARAMIO³

RESUMEN

Este trabajo surge con el propósito de realizar un estudio, económico-financiero, sobre los Centros Especiales de Empleo localizados en Castilla y León, a partir de una clasificación en función de la personalidad jurídica que adoptan y comprobar cómo les puede afectar la crisis económica iniciada a finales de 2007. Se analizan diferentes partidas recogidas en sus estados financieros y se comparan los resultados del análisis con los obtenidos en años anteriores, periodo 2007-2013, al objeto de mostrar una perspectiva más amplia de su tamaño, desarrollo, crecimiento y comportamiento. Para ello se utilizan las siguientes magnitudes económicas: *activo total*, *cifra de negocios y resultados*. Se compara la variable *empleo* con las *subvenciones recibidas* por los Centros poniendo de manifiesto como la crisis sí les afecta en función de la personalidad jurídica que adoptan, siendo las entidades más perjudicadas las asociaciones y personas físicas, pudiendo incluso ocasionar su desaparición. Además se introduce la *cuenta de reversión* para los Centros, que mide qué porcentaje de las ayudas públicas recibidas es devuelto a la sociedad.

Palabras clave: Centro Especial de Empleo, personalidad jurídica, análisis económico-financiero, regional, ayudas de la administración pública.

¹ Profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: imanzano@eco.uva.es.

² Profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: nieves@eco.uva.es.

³ Profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: mariapaz@eco.uva.es.

Claves ECONLIT: G00; M41; P25.

**SPECIAL EMPLOYMENT CENTERS IN CASTILE AND LEÓN 2007-2013:
EFFECTS OF THE CRISIS IN RELATION TO THESE CENTERS' REGISTERED
LEGAL PERSONALITIES**

ABSTRACT

The aim of this paper is to carry out an economic and financial study of the Special Employment Centres in Castile and León based on a classification of these entities' registered legal personalities in order to view how the economic crisis that began at the end of 2007 may have affected them. Various items from the Centres' financial statements are analysed and the results are compared to those from the period 2007-2013 as to provide a broader perspective of their size, development, growth and behaviour. The following economic figures were used: total assets, turnover and revenue. The variable "employment" is compared with the subsidies received by the Centres, showing that the crisis does affect the Centres depending on their registered legal personalities. Associations and physical persons are the most affected personalities, to the point of possible extinction. An account reversal for the Centres is also included in this article, which measures the percentage of public aid received by the Centres that is returned to society.

Keywords: Special Employment Center, legal personality, economic and financial analysis, regional, public administration aid.

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo surge con el propósito de realizar un estudio, económico-financiero, sobre los Centros Especiales de Empleo (CEdE) localizados en Castilla y León, a partir de una clasificación en función de la personalidad jurídica que adoptan y comprobar cómo les puede afectar la crisis económica iniciada a finales de 2007.

La forma jurídica que presentan los CEdE, tiene importantes repercusiones, tanto para la creación como para su desarrollo posterior, pudiendo influir en la conducta de estas entidades y en su actuación económica, debido a las implicaciones económicas, fiscales y legales que contiene.

La Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos (LISMI), derogada por el vigente Real Decreto Legislativo 1/2013 (RDL 1/2013), de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, recogía por primera vez la existencia de los CEdeE y establecía en su Art. 41 que «las personas con discapacidad que no puedan ejercer una actividad laboral en las condiciones habituales, podrán ser empleadas en los Centros Especiales de Empleo».

Los CEdeE⁴ son concebidos como un medio para asegurar un empleo remunerado a las personas con discapacidad, en adelante PCD, además de proporcionar a estas personas el acceso al régimen de empleo ordinario.

A pesar de que al menos el 70% de la plantilla⁵ de estos Centros tiene que estar formada por trabajadores con un grado de discapacidad superior al 33%, esta condición⁶ no ha supuesto un obstáculo en el desarrollo y crecimiento de los Centros. Éstos han demostrado ser capaces de realizar cualquier tipo de actividad y de operar en el mercado de bienes y servicios como cualquier otra modalidad de empresa. Sin embargo, estas entidades son muy poco conocidas por parte de la sociedad, e incluso en muchos casos se desconocen totalmente.

Conforme al Art. 45 del RDL 1/2013, los CEdeE podrán ser «creados tanto por organismos públicos y privados como por las empresas, siempre con sujeción a las normas legales, reglamentarias y convencionales que regulen las condiciones de trabajo». No obstante, en Castilla y León el 100% de los CEdeE registrados tienen carácter privado, tal y como se desprende de los diferentes registros publicados por la Consejería de Economía y Empleo para todo el periodo de estudio, presentando una gran heterogeneidad en cuanto a dimensión, número de trabajadores empleados, personalidad jurídica y actividad que realizan.

⁴ El Real Decreto Legislativo 1/2013 en su Art.43. de Centros especiales de empleo para la inclusión laboral de las personas con discapacidad, define a éstos como: «Los centros especiales de empleo son aquellos cuyo objetivo principal es el de realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando regularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario. Igualmente, los centros especiales de empleo deberán prestar, a través de las unidades de apoyo, los servicios de ajuste personal y social que requieran las personas trabajadoras con discapacidad, según sus circunstancias y conforme a lo que se determine reglamentariamente».

⁵ Art. 43.2 del Real Decreto Legislativo 1/2013.

⁶ Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Los estudios acerca de los aspectos económicos-financieros de los CEde han sido mínimos. No obstante, hay que resaltar que en los últimos años los investigadores han dado cada vez más importancia al estudio de este tipo de entidades. Aun así, la mayoría de los estudios existentes se centran principalmente en aspectos jurídicos y sociales.

Uno de los primeros trabajos sobre los CEde fue realizado por Del Río (1984) y promovido por la Unión Sindical de Madrid - Región de CCOO. El objetivo del mismo era realizar una radiografía sobre los CEde, trasladar a la sociedad la información y la reflexión y aportar pautas para el diseño de políticas específicas dirigidas a mejorar las condiciones laborales y, en definitiva, la calidad de vida laboral de las personas con discapacidad.

Visier (1998) recoge la problemática que presentan las diversas concepciones del trabajo protegido, y analiza desde un punto de vista sociológico las condiciones de trabajo en los talleres y centros protegidos de varios países. Plantea la diversidad de los marcos jurídicos en los que se desarrollan estos Centros, que oscilan entre la normativa aplicada a una empresa ordinaria y la aplicada a los establecimientos de orientación terapéutica. Concluye el trabajo considerando que la discapacidad no constituye un obstáculo a la integración plena en el ejercicio profesional, pero sí sigue siendo indispensable la protección a los trabajadores para que éstos consigan su autonomía.

Tuset (2002) detalló en profundidad y en base a la normativa legal el concepto de CEde, su naturaleza, clases, constitución y registro. Rubio (2003) realizó un estudio descriptivo acerca de la tasa de actividad para el colectivo de las personas con discapacidad y estableció una comparación entre dos años (1986 y 1999), en base a la Encuesta sobre Discapacidades y Estados de Salud (INE, 2000). En el estudio se confirma que en aquellos dos años la situación laboral de las personas con discapacidad, si se comparaba con la población en general, era negativa: los trabajadores con discapacidad mostraban bajas tasas de actividad y altas tasas de desempleo. El autor hace especial referencia a los CEde como modalidad de empleo protegido. En el estudio de Gómez, Román y Rojo (2010) se recoge un análisis de la calidad del empleo generado por las sociedades laborales y por los CEde y la vinculación positiva para la integración social en el ámbito territorial de la comunidad autónoma de Castilla y León. También es analizada la normativa laboral de los CEde y los principales rasgos de su aplicación práctica por Jordán de Urries y Verdugo (2010).

Calvo (2004) recoge la situación jurídica y las perspectivas de futuro de los CEdeE, así como su importancia en el marco de la Economía Social al facilitar el desarrollo personal y social de las PCD en base a su integración en el mercado laboral y Carrio (2005) realiza un estudio descriptivo de los CEdeE en el Principado de Asturias.

González (2008) presenta un estudio sobre la eficiencia y productividad de los CEdeE, considerando que la incorporación de modelos matemáticos de eficiencia técnica podría ser una herramienta necesaria para medir la distribución de las diferentes ayudas públicas a los Centros.

El estudio elaborado por KPMG en el marco del Programa Operativo del FSE de Lucha contra la Discriminación 2007-2013 cofinanciado por el Fondo Social Europeo, recoge como objetivo el de medir la contribución de los CEdeE a las Administraciones Públicas, concluyendo que los Centros retornan a la sociedad 1,44€ por cada euro que perciben de las ayudas públicas, mediante impuestos, tributos y aportaciones a la seguridad social.

Por último los trabajos de Rodríguez (2012), Redondo (2013) y Camacho, Gelashvili y Segovia (2015), ponen de relieve el interés reciente que han suscitado los CEdeE, centrándose en su continuo crecimiento y supervivencia.

3. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO Y MUESTRA DE CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Se realiza una primera recopilación de información sobre los CEdeE, lo que ha supuesto un primer conocimiento y contacto con este tipo de entidades.

La investigación que se lleva a cabo en este trabajo es principalmente de tipo cuantitativo relacionado con la práctica contable, lo que ha permitido la obtención de indicadores numéricos y comparables.

La base de datos en este estudio se elabora a partir del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del informe obligatorio o memoria que debe recoger el cumplimiento de objetivos económicos y de ajuste personal y social de los diferentes Centros seleccionados en la muestra. La principal fuente de esta información son las memorias socio-económicas que los CEdeE están obligados a depositar en la Dirección General de Economía Social adscrita a la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León (JCyL).

Durante el tiempo que ha durado la selección de la muestra y la elaboración de la base de datos surgieron una serie de condicionantes, lo que ha hecho que no se hayan podido seleccionar todos los Centros que aparecen registrados en la comunidad de Castilla y León. Estos condicionantes han venido marcados principalmente por:

- 1.- La recepción de los documentos: las cuentas anuales de los CEdeE para el periodo de estudio son facilitadas, como ya se ha comentado, por la Dirección General de Economía Social bajo el anonimato⁷, donde todos los datos de identificación personal (nombre comercial, dirección, relación nominal de trabajadores, etc.) habían sido ocultados, siendo prácticamente imposible determinar a qué empresa pertenecía la información.
- 2.- Existen empresas que en la actualidad prestan poca atención a la elaboración de las cuentas anuales y a la presentación de sus estados financieros. Sus estados presentan fallos tanto de forma como de contenido, lo que llevó a rechazarlas.
- 3.- Algunos Centros, principalmente de carácter fundacional, realizan actividades en más de una provincia de Castilla y León, e incluso fuera de la Comunidad, y presentan cuentas anuales consolidadas sin indicar qué cuentas pertenecen a cada Centro filial.

En el estudio, por tanto, no se recogen todos los CEdeE de Castilla y León. Solo los Centros que han cumplido con los requisitos⁸ enumerados por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA 1991), y que poseen datos completos. Así Somoza y Vallverdú (2003:7) consideran siguiendo la normativa del Plan General de Contabilidad (PGC, 2008) que «una empresa dispone de datos completos si deposita información contable íntegra en los últimos ejercicios anteriores en el Registro Mercantil, esto es, balance de situación a fecha de cierre del ejercicio, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria e informe de auditoría». El hecho de que algunos de los Centros analizados no están obligados a presentar las cuentas en el Registro Mercantil dificultó poder contar con una muestra más amplia o incluso completa.

⁷ Art. 8. Tratamiento de los datos del Registro: «El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en los expedientes que dan lugar a la calificación y posterior inscripción en el Registro quedará sujeto al régimen de especial protección previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal. El resto de los datos quedará sujeto a lo dispuesto en el artículo 37 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común».

⁸ AECA (1991, p: 23-26): Identificabilidad, oportunidad, claridad, relevancia, imparcialidad, objetividad, verificabilidad e integridad.

Después de realizar un minucioso y profundo análisis, el número de Centros con información completa recogidos en la muestra se detalla en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Centros especiales de empleo registrados en Castilla y León y muestra seleccionada

CEdE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Población (Registro)	158	161	165	173	185	190	192
Muestra	114	115	113	103	103	103	103

Fuente: Elaboración propia a partir del registro de CEdE de Castilla y León y de la documentación presentada por los Centros en la Dirección de Economía Social.

Se inicia el estudio analizando diferentes partidas recogidas en el balance, ya que este estado es el elemento principal del conjunto de los estados financieros y básico en el análisis, por la información cuantitativa que proporciona (Bernstein, 1984).

Amat (2008:43-44) establece que «el análisis del balance permite evaluar la situación de: liquidez, solvencia, endeudamiento, independencia financiera, garantía patrimonial frente a terceros, capitalización, eficiencia en la gestión de los activos que invierte la empresa, y equilibrio financiero».

Posteriormente, se realiza un análisis vertical y horizontal donde se aprecia la evolución del activo y pasivo para el periodo analizado (2007-2013). Se complementa el análisis con la utilización de estadísticos descriptivos de las magnitudes: *activo, ingreso neto de la cifra de negocios y beneficio bruto*, que permiten definir el tamaño, desarrollo, comportamiento y las características de este grupo de entidades.

A continuación, se detalla la evolución de variables significativas: *empleo, gasto de personal y subvenciones* para determinar los efectos de la crisis económica sobre los CEdE.

3.1. Descripción de la población objetivo: Los Centros Especiales de Empleo atendiendo a su personalidad jurídica

Con respecto a la personalidad jurídica que presentan los CEdE analizados de la Comunidad de Castilla y León, se observa en el Cuadro 2 de distribución que más del 80% de los Centros optan por una forma jurídica mercantil, siendo la sociedad limitada la más utilizada. Esto se debe a que ésta ofrece ciertas ventajas respecto al resto (el capital inicial es poco elevado, responsabilidad limitada y un control sencillo de la gestión administrativa).

Cuadro 2. Distribución de los CEde de Castilla y León atendiendo a la forma jurídica. (%). Muestra

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Asociación	0,15	0,13	0,12	0,11	0,11	0,17	0,09
Cooperativa				0,01	0,01	0,01	0,01
Fundación	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Persona Física	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Sociedad Anónima	0,14	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13	0,13
Sociedad Limitada	0,67	0,67	0,69	0,70	0,71	0,71	0,74
Total General	114	115	113	103	103	103	103

Fuente: Elaboración propia a partir del registro de CEde de Castilla y León y de la documentación presentada por los Centros en la Dirección de Economía Social.

En contraposición están los Centros que son personas físicas jurídicamente. Éstos siguen el régimen de empresarios individuales, habitualmente conocidos como autónomos, lo que lleva un tratamiento fiscal más desfavorable e implica mayor responsabilidad por parte del empresario. Esta forma de personalidad tiende a desaparecer en el periodo estudiado.

En 2010 empieza a descender el número de asociaciones y empresarios individuales y se constituyen bien como cooperativas o como sociedades limitadas, estas últimas siguen siendo la figura mayoritaria⁹. En 2013 aumentan los Centros cuya forma jurídica es la de responsabilidad limitada hasta en un 74% del total (103 Centros), disminuyendo las otras personalidades (solo el 1% presentaba la forma de empresario individual). Esta distribución se mantiene durante todo el periodo de estudio.

Es importante resaltar como a pesar de que en torno al 84% de los Centros estudiados en este trabajo presentan la forma de sociedades mercantiles, ninguno de ellos ha adoptado la forma de sociedad laboral. En la actualidad están registrados un total de 194 Centros en Castilla y León, entre los cuales tampoco se recogen organizaciones que adopten la forma de sociedad laboral (Registro de CEDE de la Junta de Castilla y León, actualizado a 1/10/2015).

4. ANÁLISIS DEL TAMAÑO DE LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

A través de la distribución estadística de las magnitudes: *activo agregado total*, *cifra de negocios* y *beneficio bruto*, se realiza el análisis del tamaño de los CEde por personalidad

⁹ En 2007 las sociedades limitadas representaban el 67% del total de la muestra seleccionada, el 15% son asociaciones, el 14% sociedades anónimas y las fundaciones y las personas físicas representan por igual un 5%.

jurídica (Anexos: 2-3-4). Se aporta la media, la mediana y los percentiles 75 y 25 como indicadores de la tendencia central, y la desviación típica como medida de la dispersión.

Rodríguez (2002: 16) recoge que «el análisis de la dimensión de las compañías es de gran relevancia pues el tamaño es un factor que condiciona de forma significativa los valores presentados por las magnitudes contables».

Para las asociaciones, fundaciones, sociedades anónimas y sociedades limitadas las medias son superiores a las medianas, mostrando una asimetría positiva. Esta tendencia se repite a lo largo de los años de estudio. Teniendo en cuenta el valor de la media en este grupo de empresas, se deduce que la dimensión de las asociaciones, fundaciones y sociedades limitadas son similares, pudiendo encuadrarlas como pequeñas empresas (activo menor de 10.000.000€). Destacan las cifras que corresponden a las sociedades anónimas, donde se observan valores superiores a otras formas jurídicas. En 2013, la media del activo para este tipo de entidades es de 22.101.746€, lo cual indica que se trata de empresas de tamaño mediano. Sin embargo, la medida de dispersión es bastante elevada, lo que indica valores extremos. De todas formas, esta modalidad tampoco recoge demasiadas empresas de tamaño mediano, pues el valor del percentil 75 es 9.687.107€, el 75% de empresas siguen siendo de dimensión pequeña.

Con respecto a las cooperativas y personas físicas en 2013, solo se recoge la existencia de un Centro para cada modalidad y se deben encuadrar en microempresas. Por término medio las fundaciones son pequeñas empresas, pero teniendo en cuenta que el percentil 75 es 11.036.225€, el 25% de las fundaciones se pueden encuadrar en medianas¹⁰. Las sociedades limitadas son todas de pequeña dimensión. El 25% son empresas pequeñas, pero el resto son microempresas.

Con respecto a la componente *ingreso neto de la cifra de negocios* (Anexo 3), los Centros que adoptan la forma de sociedad anónima son los que obtienen mayor volumen de ventas, alcanzando una media para el año 2013 de 14.855.583€. Sin embargo, al comparar los distintos estadísticos, de nuevo se observa una elevada dispersión, el 25% de las sociedades anónimas facturan menos de 112.000€ y solo el 25% facturan más de 4.157.000€.

¹⁰ Al realizar el estudio de la muestra, aparecen fundaciones de gran tamaño, pero no se han tenido en cuenta por realizar actividades en diferentes provincias y Comunidades, y presentar unas únicas cuentas anuales consolidadas (Centros Especiales de Empleo creados al amparo de la Fundación ONCE).

Es interesante prestar atención a la facturación del colectivo de las fundaciones: la media está en 6.066.000€, pero el percentil 75 indica cómo el 25% de este tipo de empresas supera los 16.000.000€; es decir, son empresas medianas.

Las sociedades limitadas, asociaciones, cooperativas y personas físicas, no superan la cifra de negocios de 2.000.000€ al año, son todas microempresas.

5. DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Una vez que se ha realizado el estudio de la distribución y del tamaño de los CEdeE atendiendo a su personalidad jurídica, se analiza el desarrollo y el crecimiento que han seguido estas entidades, principalmente a partir de 2007 (año marcado por el inicio de la crisis económica), fijando la atención en la evolución de las siguientes magnitudes económicas: *activo total*, *cifra de negocios* y *resultados*. Para ello se presenta el análisis de la estructura patrimonial y se recurre al *balance* agregado de los CEdeE (Anexo 1).

En cuanto al *activo agregado*, se aprecia una tendencia de crecimiento a lo largo de los años 2007-2013 (Cuadro 3). Como excepción, hay que señalar que en 2013 se recoge una disminución de los activos en asociaciones y personas físicas, la cual viene originada por la desaparición de las mismas.

Cuadro 3. Evolución del activo agregado por personalidad jurídica para los CEdeE de Castilla y León

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Asociación	26.936.890	31.178.170	32.608.428	37.558.250	39.875.119	43.926.991	24.679.810
Cooperativa				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
Fundación	5.796.497	9.431.046	8.563.700	10.125.414	11.356.529	11.249.081	13.411.801
Persona Física	257.043	244.045	205.250	300.389	316.600	104.507	132.236
Sociedad Anónima	60.612.096	66.709.612	69.375.168	172.707.237	194.877.447	221.359.707	287.322.703
Sociedad Limitada	25.452.005	35.510.655	37.316.331	50.581.062	56.631.882	69.609.396	86.318.603
Total General	119.054.532	143.073.527	148.068.876	271.909.678	304.723.074	347.452.958	412.815.877

Fuente: Elaboración propia a partir de la documentación presentada por los Centros en la Dirección de Economía Social.

Se realiza el desagregado de los componentes del activo, diferenciando entre *activo no corriente* y *corriente* para establecer una relación con la cifra de ventas.

En el cuadro siguiente se observa como las fundaciones y los Centros cuyos titulares son personas físicas son los que muestran un activo corriente superior al activo no corriente, dato que interesa relacionar con el *ingreso neto de la cifra de negocios*.

Cuadro 4. Evolución del activo no corriente–activo corriente e ingreso neto de la cifra de negocios por personalidad jurídica

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Asociación	ACT NC	18.695.846	20.938.336	21.904.258	24.984.209	26.490.137	28.582.446	13.663.197
	ACT C	8.241.044	10.239.834	10.704.170	12.574.041	13.384.981	15.344.544	11.016.613
	INCEN	6.416.645	7.218.140	8.177.071	10.981.172	9.680.285	8.943.383	9.795.866
Cooperativa	ACT NC				285.014	1.031.081	1.029.452	1.068.399
	ACT C				352.313	634.417	173.825	-117.676
	INCEN				75.441	87.168	216.638	151.042
Fundación	ACT NC	1.545.318	2.993.146	2.665.734	2.603.225	3.186.919	3.450.562	6.073.857
	ACT C	4.251.179	6.437.900	5.897.966	7.522.188	8.169.610	7.798.519	7.337.944
	INCEN	9.185.326	10.740.935	16.021.638	17.997.612	17.236.947	13.003.852	18.198.416
Persona Física	ACT NC	107.833	94.416	72.500	133.269	72.221	-	-
	ACT C	149.210	149.629	132.750	167.120	244.378	104.507	132.236
	INCEN	377.781	403.464	337.587	553.655	404.167	62.696	66.089
Sociedad Anónima	ACT NC	52.011.264	51.978.292	55.631.655	127.177.278	141.000.027	162.073.806	211.429.310
	ACT C	8.600.833	14.731.320	13.743.513	45.529.959	53.877.420	59.285.901	75.893.393
	INCEN	45.305.366	59.195.784	64.760.380	98.755.269	130.782.721	130.539.585	193.122.573
Sociedad Limitada	ACT NC	13.218.052	20.125.454	21.468.338	29.762.274	34.211.878	37.847.820	52.244.288
	ACT C	12.233.954	15.385.201	15.847.994	20.818.788	22.420.005	31.761.576	34.074.316
	INCEN	25.148.701	31.055.997	35.130.595	61.486.423	74.050.496	64.635.404	78.420.136
Total ACTIVO NO CORRIENTE		85.578.313	96.129.644	101.742.484	184.945.270	205.992.262	232.984.087	284.479.051
Total ACTIVO CORRIENTE		33.476.219	46.943.883	46.326.392	86.964.408	98.730.811	114.468.872	128.336.825
Total INCEN		86.433.819	108.614.319	124.427.270	189.849.572	232.241.783	217.401.557	299.754.122

Fuente: Elaboración propia a partir de la documentación presentada por los Centros en la Dirección de Economía Social.

Nota. ACT C = Activo corriente; ACT NC = Activo no corriente; INCEN = Ingreso neto de la cifra de negocios.

En valores absolutos (Cuadro 4) todos los Centros han incrementado la cifra de ventas durante el periodo de estudio. En 2012 ven reducida su cifra de ventas a excepción de las sociedades anónimas que se mantienen y las sociedades limitadas que siguen incrementado sus ventas de forma progresiva hasta 2013. En este mismo año se aprecia una disminución importante en la figura de persona física. Sin embargo, esta disminución no se recoge en el volumen de activo, que se incrementa en un 26,5%, siendo en su totalidad activo corriente.

En cuanto a la rotación de los activos (Cuadro 5), el estudio muestra una disminución de eficiencia en la utilización de los activos.

Cuadro 5. Evolución de la rotación de activos $\frac{INCEN}{Activo\ total}$, por personalidad jurídica para los CEdE de Castilla y León

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Asociación	INCEN/ AT	0,24	0,23	0,25	0,29	0,24	0,20	0,40
Cooperativa	INCEN/ AT				0,12	0,05	0,18	0,16
Fundación	INCEN/ AT	1,58	1,14	1,87	1,78	1,52	1,16	1,36
Persona Física	INCEN/ AT	1,47	1,65	1,64	1,84	1,28	0,60	0,50
Sociedad Anónima	INCEN/ AT	0,75	0,89	0,93	0,57	0,67	0,59	0,67
Sociedad Limitada	INCEN/ AT	0,99	0,87	0,94	1,22	1,31	0,93	0,91

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales que presentan los CEdE.

Nota. INCEN = Ingreso neto de la cifra de negocios; AT = Activo total, INCEN/AT = Rotación de activos.

Los Centros que adoptan la figura de fundaciones son los que presentan un mayor índice de rotación de activos, sin embargo no son los que presentan mayores ventas (éstas se detectan en las sociedades anónimas y limitadas). Es decir, el crecimiento del índice de rotación sobre activos no viene marcado por políticas al alza de precios o por aumentos en el volumen de ventas, sino por decisiones relacionadas con el activo total de la empresa.

Cuando se observa el valor de las componentes del activo en el Cuadro 4, se comprueba la relación que existe entre activo no corriente e índice de rotación. Las fundaciones son las que presentan mayor proporción de activo corriente con respecto al no corriente, y los empresarios individuales son los que tienen mayor rotación de activos con respecto al volumen de ventas. En contraste se encuentran las asociaciones cuyo índice de rotación está en torno a un 0,25 durante todo el periodo, pero en el año 2013 se recoge un aumento en este índice de eficiencia con un valor de 0,40.

Hay que destacar que las personas físicas son las que recogen mayor margen sobre ventas hasta 2010 (Cuadro 6). A partir de este año se da una reducción en la cifra de negocios de forma sucesiva, presentando en los últimos años un margen sobre ventas negativo, originando una reducción en la rentabilidad económica, llegando a recoger también valores negativos.

Cuadro 6. Evolución del margen sobre ventas $\frac{BAII}{INCEN}$, por personalidad jurídica para los CEdeE de Castilla y León

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Asociación	0,23	0,12	0,15	0,04	0,07	0,00	0,07
Cooperativa				-0,06	-0,75	0,03	0,22
Fundación	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,03	0,02
Persona Física	0,05	0,14	0,11	0,19	0,08	-0,33	-0,27
Sociedad Anónima	0,05	0,05	0,04	0,07	0,05	0,05	0,04
Sociedad Limitada	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	0,04	0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales que presentan los CEdeE.

En relación con el *beneficio bruto*, los valores obtenidos reflejan que los Centros con beneficios representan a la amplia mayoría de las empresas estudiadas apreciándose un incremento en los resultados para las sociedades anónimas y sociedades limitadas en los últimos años del estudio. El Anexo 4 recoge los estadísticos descriptivos de esta magnitud.

Las personas físicas y el 25% de las fundaciones y sociedades limitadas presentaban resultados negativos durante todo el periodo de estudio. Las sociedades con beneficios superan el 75% del total.

6. EMPLEO Y SUBVENCIONES EN LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Es interesante el recoger un breve análisis de las magnitudes empleo y subvenciones en estas entidades, ya que una partida de sus ingresos es debida a las ayudas y subvenciones públicas concedidas, las cuales se han visto reducidas al recortar el gasto social en los presupuestos de las diferentes administraciones.

Por lo que respecta al análisis del *personal contratado* (Cuadro 7), a partir de 2007 se observa una tendencia general de crecimiento de empleo en todos los Centros con independencia de la forma societaria que hayan adoptado.

Las sociedades limitadas son las que registran más contratados durante todo el periodo. En el primer año de estudio presentan un 56% del total del empleo y en 2013 alcanzan la cifra de un 64%. Las asociaciones y las personas físicas son las que sienten más los efectos de la crisis en cuanto a la desaparición de puestos de trabajo, las asociaciones ven

reducido el empleo en un 21,6% y los empresarios individuales en un 82%. Se podría incluso pensar que este tipo de Centros tienden a desaparecer.

Cuadro 7. Evolución del empleo-gasto de personal-subvenciones por personalidad jurídica para los CEdE de Castilla y León

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
A	SUBVENCIÓN	4.338.316	4.734.665	5.029.779	3.768.044	4.303.328	5.586.683	6.338.772
	GASTO PNAL	6.501.495	7.321.506	7.865.561	8.904.431	9.326.345	9.997.415	9.511.130
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL	0,67	0,65	0,64	0,42	0,46	0,56	0,67
	EMPLEADOS	722	731	729	722	707	709	566
Coop.	SUBVENCIÓN						313.058	390.685
	GASTO PNAL				5.977	256.266	467.655	564.363
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL				0,00	0,00	0,67	0,69
	EMPLEADOS				17	17	17	17
F	SUBVENCIÓN	122.329	532.069	573.692	427.741	664.598	491.331	976.682
	GASTO PNAL	485.734	1.024.647	1.075.807	1.261.321	1.650.293	1.843.778	2.110.196
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL	0,25	0,52	0,53	0,34	0,40	0,27	0,46
	EMPLEADOS	40	74	78	93	83	83	83
PF	SUBVENCIÓN	61.350	62.443	52.693	76.638	82.978	24.295	49.574
	GASTO PNAL	327.279	309.323	266.506	410.384	344.549	60.116	87.814
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL	0,19	0,20	0,20	0,19	0,24	0,40	0,56
	EMPLEADOS	17	19	18	17	17	3	3
SA	SUBVENCIÓN	1.924.650	2.074.335	2.618.415	4.789.946	3.105.838	3.384.912	5.738.075
	GASTO PNAL	5.737.836	6.601.377	7.544.631	9.995.914	10.371.254	12.293.500	18.047.832
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL	0,34	0,31	0,35	0,48	0,30	0,28	0,32
	EMPLEADOS	335	356	423	474	471	466	412
SL	SUBVENCIÓN	6.236.832	6.560.810	7.401.791	9.301.237	12.332.339	14.308.982	21.693.515
	GASTO PNAL	15.555.899	19.262.282	22.474.404	26.646.594	31.795.520	33.972.104	41.302.455
	SUBVENCIÓN/ GASTO PNAL	0,40	0,34	0,33	0,35	0,39	0,42	0,53
	EMPLEADOS	1.399	1.665	1.889	1.958	2.000	1.966	1.905
TOTAL SUBVENCIÓN		12.683.477	13.964.323	15.676.371	18.363.606	20.489.082	24.109.260	35.187.302
TOTAL GASTO PERSONAL		28.608.242	34.519.135	39.226.910	47.224.621	53.744.227	58.634.569	71.623.788
TOTAL EMPLEADOS		2.513	2.845	3.137	3.281	3.294	3.243	2.986

Fuente: Elaboración propia a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias y de las memorias presentadas por los CEdE.

Nota. A = Asociación, COOP = Cooperativa, F = Fundación, PF = Persona física, SA = Sociedad anónima, SL = Sociedad limitada, PNAL= Personal

En cuanto a las *subvenciones*, a pesar de los recortes en el presupuesto en relación con el gasto social público, no se observa una disminución en cuantía a lo largo del periodo estudiado. No existe una relación directa entre el número de trabajadores contratados y estas ayudas. Las subvenciones presentan un crecimiento continuo, llegando incluso las asociaciones y las cooperativas a recibir un 67% y 69%, respectivamente, con respecto al gasto de personal total. Son estos Centros los que reciben un mayor importe de subvenciones en relación al gasto de personal. Las sociedades anónimas solo cubren con las subvenciones un 32% del gasto de personal para 2013.

No obstante, si se presta atención a la totalidad de las subvenciones recibidas en este año, las sociedades limitadas son las que reciben el mayor importe del total de las concedidas a estos Centros: reciben el 61,65%, un importe bastante elevado si se compara con el resto de los CEdeE. Los Centros que menos subvenciones reciben son las cooperativas, en 2013 solo percibieron un 1,1%.

7. LA CUENTA DE REVERSIÓN EN LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Uno de los estudios más novedosos relacionados con los CEdeE, es el realizado por Iribar y Larrinaga (2009), basado en el Informe de Impacto Social en Vizcaya elaborado por Lantegi Batuak¹¹ en 2006, en él se lleva a cabo un análisis del impacto económico y social de la Fundación Lantegi Batuak y su CEdeE en la que las personas con discapacidad son la razón y la clave de su funcionamiento.

Importante aportación de este informe es la utilización de la *cuenta de reversión* como una buena herramienta para medir la eficacia y el rendimiento social. Éste indicador mide que «porcentaje de todas las aportaciones que reciben los Centros de la Administración Pública es devuelto por otras vías a la sociedad» (Iribar y Larrinaga, 2009: 22).

Por tanto el desembolso real, medido en términos monetarios, que la Administración Pública realiza ayudando a los CEdeE para favorecer la integración social y laboral de las PCD es la diferencia entre ingresos por subvenciones y pagos por impuestos y seguros sociales; su evolución para el periodo de estudio se muestra en el cuadro 8. La cuenta de reversión

11 Lantegi Batuak es una organización no lucrativa (ONL) que tiene como fin promover y alcanzar la integración social y laboral de las personas con discapacidad. Su origen se remonta a 1964, cuando surgen las primeras experiencias de ocupación y trabajo protegido al amparo de Gorabide, la asociación vizcaína en favor de las personas con discapacidad intelectual. La inserción laboral recoge áreas como la orientación y la formación, los centros ocupacionales y especiales de empleo, o el empleo ordinario.

presenta un saldo favorable, principalmente en las sociedades mercantiles, llegando a alcanzar porcentajes superiores al 100%.

Cuadro 8. Evolución de subvenciones y pagos por personalidad jurídica entre la administración y los CEde de Castilla y León

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
A	SUBVENCION	3.980.989	4.335.119	4.650.156	3.587.188	3.872.742	4.558.630	4.276.218
	IMPUESTO	-108,72	2760,73	1036,31	3238,3	413,46	-792,45	1722,47
	SEGURIDAD SOCIAL	2.385.304	2.662.009	2.851.149	3.111.837	3.166.916	3.287.820	2.602.819
	% REVERSIÓN	59,91%	61,47%	61,34%	86,84%	81,79%	72,11%	60,91%
Coop.	SUBVENCION	4.318.091	4.611.042	4.939.296	3.830.948	4.074.972	4.943.307	4.724.107
	IMPUESTO	554	0	23058,05	13187,63	3,75	-21877,53	11106,41
	SEGURIDAD SOCIAL	123.754	418.852	428.394	465.930	538.246	625.792	525.323
	% REVERSIÓN	2,88%	9,08%	9,14%	12,51%	13,21%	12,22%	11,36%
F	SUBVENCION	4.537.264	24.569.107	6.347.391	4.201.697	5.731.628	5.363.023	6.534.667
	IMPUESTO	0	1607547	77711	208814,54	173827	85120,74	50394,14
	SEGURIDAD SOCIAL	243.574	13.867.620	765.770	845.878	959.846	1.029.734	1.063.110
	% REVERSIÓN	5,37%	62,99%	13,29%	25,10%	19,78%	20,79%	17,04%
PF	SUBVENCION	4.581.283	24.616.390	6.395.818	4.254.467	5.782.623	5.380.919	6.561.344
	IMPUESTO	0	0	0	0	0	0	0
	SEGURIDAD SOCIAL	91.612	91.690	97.200	107.571	73.398	17.713	18.902
	% REVERSIÓN	2,00%	0,37%	1,52%	2,53%	1,27%	0,33%	0,29%
SA	SUBVENCION	12.264.474	33.267.702	15.123.626	18.826.043	16.055.321	13.653.679	21.359.868
	IMPUESTO	426837	-43248,28	923865,94	1149905,16	551802,07	1470621,37	1273877,57
	SEGURIDAD SOCIAL	11.814.041	14.929.425	16.541.063	18.169.340	16.428.612	16.598.820	17.286.331
	% REVERSIÓN	99,81%	44,75%	115,48%	102,62%	105,76%	132,34%	86,89%
SL	SUBVENCION	17737049,27	39456470,24	22376417,74	27668225,26	27526359,4	26053574,2	37703400,09
	IMPUESTO	241887,63	247755,82	206038,22	161730,71	490502,39	457705,41	1068295,74
	SEGURIDAD SOCIAL	5.847.758	7.674.226	9.042.799	10.268.925	11.919.751	12.915.133	13.218.750
	% REVERSIÓN	34,33%	20,08%	41,33%	37,70%	45,08%	51,33%	37,89%
TOTAL	SUBVENCION	47.419.150	130.855.830	59.832.703	62.368.568	63.043.645	59.953.131	81.159.605
	IMPUESTO	669.170	1.814.815	1.231.710	1.536.876	1.216.549	1.990.778	2.405.396
	SEGURIDAD SOCIAL	20.506.043	39.643.822	29.726.375	32.969.481	33.086.769	34.475.012	34.715.235
	% REVERSIÓN	44,66%	31,68%	51,74%	55,33%	54,41%	60,82%	45,74%

Fuente: Elaboración propia a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias y de las memorias presentadas por los CEde.

Nota. A = Asociación, COOP = Cooperativa, F = Fundación, PF = Persona física, SA = Sociedad anónima, SL = Sociedad limitada.

8. CONCLUSIONES

Los Centros Especiales de Empleo son empresas que tienen como principal objetivo el realizar una actividad productiva, participando de forma regular en las operaciones de mercado, y donde su estructura y organización pueden ser idénticas que las de las empresas

ordinarias, de ahí la importancia de realizar un estudio económico-financiero. Además tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario.

Por tanto los Centros Especiales de Empleo son empresas recogidas en el sector de la Economía Social por su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado de trabajo.

A la vista de los datos obtenidos en el desarrollo del trabajo, se aprecia de forma clara que la sociedad limitada es la forma jurídica con mayor presencia con respecto al total de los CEdE de Castilla y León (74% en 2013). A lo largo de los periodos analizados se observa que la proporción en cuanto al tipo societario no ha variado sustancialmente, pero que a partir de 2008 empiezan a desaparecer los empresarios individuales y surgen otras formas como cooperativas y asociaciones con actividad empresarial.

En cuanto al crecimiento y desarrollo de estas organizaciones, se aprecia que las sociedades anónimas y limitadas son los Centros que presentan valores más favorables durante todos los años analizados. Estas entidades no se ven afectadas por la crisis y continua su crecimiento en activos, cifra de ventas y beneficios de una manera progresiva desde 2007. Por el contrario, son las asociaciones y las personas físicas las entidades que presentan una importante reducción en las magnitudes económicas mencionadas.

El objetivo fundamental de toda política de crecimiento debería ir orientada a conseguir que la cifra de ventas crezca más que las inversiones en activo, puesto que una acción dirigida a un incremento de ventas, si va acompañada de un elevado aumento en los activos no corrientes, supone inevitablemente una reducción de la rentabilidad económica al incrementarse el denominador del índice de rotación de los activos. Esto sucede en los CEdE, a partir de 2010 se reduce la rentabilidad económica y solamente las sociedades limitadas presentan una rentabilidad aceptable, la cual se debe a un incremento del margen sobre ventas, ya que la rotación de activos soporta una considerable reducción.

El estudio muestra una disminución de eficiencia en la utilización de los activos de los Centros, es decir, el crecimiento del índice de rotación sobre activos no viene marcado por políticas al alza de precios o por aumentos en el volumen de ventas, sino por decisiones relacionadas con el activo total de la empresa.

Al estudiar la cifra de resultados, hay que destacar que las fundaciones son los Centros más afectados por la crisis de 2007. Esta situación viene originada además por la propia naturaleza de estas entidades, ya que en situaciones complicadas éstas tienen que hacer frente al aumento de los beneficiarios y de nuevas necesidades sociales, además de disponer de menores recursos.

En relación a la magnitud *empleo*, los efectos de la crisis empiezan a sentirse en 2010, año en que se registra la mayor cifra de empleo de personas con discapacidad, descendiendo el número de trabajadores en todos los Centros de la comunidad hasta en un 9% en valor absoluto. No obstante a pesar de esta importante reducción, los Centros que presentan la forma de sociedad limitada son los que alcanzan la máxima contratación de trabajadores con discapacidad.

En cuanto a las *subvenciones*, a pesar de los recortes en el presupuesto en relación con el gasto social público, no se observa una disminución en cuantía a lo largo del periodo estudiado. Del estudio se deduce que no se puede establecer una relación causa-efecto entre la reducción de subvenciones y el número de trabajadores: las subvenciones no solo no se reducen, sino que se incrementan de forma importante, exceptuando el caso de los empresarios individuales, en los que la cuantía de las subvenciones recibidas se ve reducida a la vez que el número de trabajadores empleados.

Se concluye estableciendo que la crisis si afecta a los CEdE, sin diferenciar la figura jurídica en la que se han constituido y que la reducción en el número de trabajadores no viene originado por una política restrictiva en la política de subvenciones, siendo las entidades más perjudicadas asociaciones y personas físicas, pudiendo incluso ocasionar su cierre.

9. REFLEXION FINAL

No se puede atribuir la reducción en el empleo a la reducción de las subvenciones concedidas a los CEdE en la comunidad de Castilla y León, ya que éstas siguen creciendo para el periodo de estudio 2007-2013. Lo cual podría abrir un debate interesante, ya que si el objetivo principal de estas entidades es la contratación de PCD, ¿por qué disminuye el número de empleados cuando las subvenciones concedidas no hace sino aumentar?, ¿Quizá estas subvenciones han ido dirigidas a un incremento de activos no corrientes como fomento a la actividad empresarial?

Son muchos los beneficios sociales, laborales y económicos que los CEdeE aportan a las administraciones públicas, a las PCD, a sus familias y para el conjunto de la sociedad. Al realizar una actividad, los CEdeE generan riqueza y desarrollo económico como cualquier empresa ordinaria, compitiendo en el mercado por vender sus productos o servicios, contribuyendo de forma directa a través de la imposición tributaria y de las aportaciones al sistema de pensiones. Con los impuestos (el de sociedades e impuesto sobre el valor añadido) y cotizaciones, están compensando parte de las ayudas públicas que reciben. Asimismo, los CEdeE generan empleo con el correspondiente ahorro público, al convertir posibles perceptores de servicios sociales en trabajadores, contribuyentes y consumidores.

Todo ello hace que las ayudas económicas e inversiones públicas deban seguir impulsando políticas activas de empleo en relación al empleo protegido de estas personas, y por ello es necesaria la colaboración por parte del sector público y privado.

BIBLIOGRAFÍA

- AECA. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1991 r) Principios y Normas de Contabilidad en España. *Principios Contables*, Documento núm. 1, AECA, Madrid.
- AMAT SALAS, O. (2008) *Análisis de estados financieros*, Barcelona. Gestión 2000 8ª Edición.
- CALVO VÉRGEZ, J. (2004) Centros especiales de empleo: situación jurídica actual y perspectivas de futuro. *GEZKI* Nº 0, pp. 139-160.
- CAMACHO MIÑANO, M.M., SEGOVIA VARGAS, M.J. y GELASHVILI V. (2015) Patrones de Supervivencia para la gestión de los centros especiales de empleo. *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda época, Nº 1, pp. 109-126.
- CARRIO FERNANDEZ, E.M. (2005) Análisis descriptivo de los centros especiales de empleo en el principado de Asturias. *Revista de investigación educativa*, Volumen Nº 23, pp. 41-55.
- GÓMEZ GARCÍA, J. M., ROMÁN ORTEGA, A. y ROJO JIMÉNEZ, C. (2010) Las dimensiones de la calidad del empleo en la economía social: un análisis de las Sociedades Laborales y de los Centros Especiales de Empleo en Castilla y León. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, Nº 67.

- GÓNZALEZ HEREDIA, J. (2008) Análisis de eficiencia y productividad en entidades del Tercer Sector: Los Centros Especiales de Empleo. Universidad Politécnica de Cartagena. D. de Economía Financiera y Contabilidad.
- IRIBAR BILBAO, M.F. y LARRINAGA OJANGUREN, M.A. (2009) Casos de gestión avanzada. Foro Conocimiento Empresa-Universidad. Lantegi Batuak 100% capaces. INNOBASQUE.
- JORDÁN DE URRIES Y VERDUGO (2010) Informe sobre la situación de los Centros Especiales de Empleo en España. Universidad de Salamanca: Instituto Universitario de Integración de la Comunidad.
- KPMG (2007-2013) Presente y futuro de los Centros Especiales de Empleo. Asesores en el marco del Programa Operativo del Fondo Social Europeo de Lucha contra la Discriminación, y cofinanciado por Fundación ONCE y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social; con la colaboración de la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros de Empleo (FEACEM).
- RÍO, D. del (1984) Aproximación Socio Laboral al Empleo Protegido: Los Centros Especiales de Empleo. GPS. Madrid.
- RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, E. (2002) Análisis económico-financiero del sector de automoción en España. *Boletín económico de ICE* núm. 2747, pp. 11-17.
- RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, E. (2003) Comportamiento económico-financiero de las empresas constructoras en Andalucía: un estudio comparativo por provincias. *Boletín Económico de Andalucía*, pp. 417-433, 23 Ref.
- RODRÍGUEZ ALVAREZ, V. (2012) El empleo de las personas con discapacidad en la gran recesión: ¿Son los Centros Especiales de Empleo una excepción?. *Estudios de Economía Aplicada*, nº 1 (30), pp. 10-24.
- RUBIO ARRIBAS, F.J. (2003) La Construcción social del empleo protegido: Los Centros Especiales de Empleo. *Nómadas Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* núm. 008, Universidad Complutense de Madrid.
- SOMOZA LÓPEZ, A. y VALLVERDÚ CALAFELL, J. (2003) Una comparación de la Selección de los Ratios Contables en los modelos contables financieros de predicción de la insolvencia empresarial, *Documents de treball de la divisió de ciències jurídiques e conòmiques i social*. Departamento de Economía Financiera y de Contabilidad, Universidad de Barcelona.

- TUSET DEL PINO, P. (2002) El Centro Especial de Empleo, Naturaleza y Clases. Constitución y Registro. Objeto. Gestión y Financiación. *Publicaciones Jover Abogados*, Barcelona.
- VISIÉ, L. (1998) Relaciones laborales en los sistemas de trabajo protegido para personas minusválidas. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

- Orden de 7 de noviembre de 1968, sobre Centros Especiales de Empleo para Trabajadores Minusválidos (BOE núm. 288, de 30 de noviembre 1968).
- Real Decreto 2531/1970, de 22 de agosto, desarrollada por la Orden de 12 de enero de 1972, sobre empleo de trabajadores con discapacidad (BOE núm. 221, de 15 de septiembre 1970).
- Ley 13/1982, de 7 de abril. Integración social de los minusválidos (LISMI), (BOE núm. 103, de 30 de abril 1982).
- Real Decreto 832/1995, de 30 de mayo, por el que se traspasó a la Comunidad Autónoma de Castilla y León la gestión de los programas de apoyo al empleo, entre los que se encuentra el de integración laboral de personas con discapacidad en Centros Especiales de Empleo (BOE núm. 160 de 6 de julio 1995).
- Real Decreto 1368/1985, de 17 de julio, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los minusválidos que trabajen en los Centros Especiales de Empleo, (BOE núm. 189, de 8 de agosto 1985).
- Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo, definidos en el Art. 42 de la ley 13/1982, de 7 de abril, de integración social del minusválido, (BOE núm. 294, de 9 de diciembre 1985).
- Plan de Acción para las Personas con Discapacidad (2006-2015): Un Plan sobre cómo mejorar la vida de las personas con discapacidad en Europa. Centro de Referencia Estatal de Autonomía Personal y Ayudas Técnicas (CEAPAT) del Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO), Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad, en colaboración con la Federación de Organizaciones en favor de las personas con discapacidad intelectual de Madrid, abril 2006.
- Orden de 3 de enero de 2001 de la Consejería de Industria, Comercio y Turismo, por la que se crea el Registro de Centros Especiales de Empleo de la Comunidad de Castilla y León. (BOCyL núm. 23, de 1 de febrero 2001).
- Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, (BOE número 299, de 15 de diciembre 2006).

- Orden EYE/500/2007, de 15 de febrero, por la que se crea y regula el fichero de datos de carácter personal derivado del Registro de Centros Especiales de Empleo (BOCYL núm. 59 de 23 de marzo 2007).
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE núm. 278, de 20 de noviembre de 2007).
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas (BOE núm. 279, de 21 de noviembre de 2007).
- Orden EYE/1847/2008, de 14 de octubre, por la que se modifica la Orden EYE 500/2007, de 15 de febrero, por la que se crea y regula el fichero de datos de carácter personal derivado del Registro de Centros Especiales de Empleo (BOCYL núm. 210, de 14 de octubre 2008).
- Orden EYE/2335/2009, de 21 de diciembre, por la que se adecua el Real Decreto 469/2006, de 21 de abril, por el que se regulan las unidades de apoyo a la actividad profesional en el marco de los servicios de ajuste personal y social de los Centros Especiales de Empleo a las peculiaridades organizativas y la normativa aplicable en la Comunidad de Castilla y León (BOCYL. núm. 246, de 24 de diciembre de 2009).
- Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (BOE núm. BOE» núm. 289, de 3 de diciembre de 2013).

ANEXO 1: EVOLUCIÓN DE LAS DIVERSAS PARTIDAS DEL BALANCE PARA LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO POR PERSONALIDAD JURÍDICA. AÑOS: 2007-2013

1.1 ASOCIACIONES

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO	26.936.890	31.178.170	32.793.808	37.558.250	39.875.119	43.926.991	24.679.810
A). ACTIVO NO CORRIENTE	18.695.846	20.938.336	21.958.192	24.984.209	26.490.137	28.582.446	13.663.197
INMOVILIZADO	17.785.531	19.534.365	20.799.315	24.412.661	25.493.018	28.521.664	13.627.571
I- Inmovilizado Intangible	80.604	59.973	178.197	166.776	102.919	81.457	82.144
II- Inmovilizado material	17.682.587	19.464.089	20.611.655	23.607.083	25.152.048	27.155.978	10.402.418
V- Inmovilizado Financiero	23.503	10.303	9.463	638.802	238.051	1.284.229	3.143.008
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes	910.315	1.403.971	1.158.878	571.548	997.119	60.782	35.627
B). ACTIVO CORRIENTE	8.241.044	10.239.834	10.835.616	12.574.041	13.384.981	15.344.544	11.016.613
TOTAL PASIVO	26.936.890	31.178.170	32.793.808	37.558.250	39.875.119	43.926.991	24.679.810
A) PATRIMONIO NETO	20.552.142	22.565.046	24.428.229	26.851.809	29.080.577	33.106.537	19.475.891
A.1.) FONDOS PROPIOS	10.258.386	10.914.491	12.578.015	11.821.170	10.640.105	15.307.180	9.609.996
B) PASIVO NO CORRIENTE	2.118.415	2.911.231	2.841.392	2.816.883	2.757.842	2.768.591	1.685.947
C) PASIVO CORRIENTE	4.266.333	5.701.893	5.524.186	7.889.559	8.036.700	8.051.863	3.517.972

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

1.2. COOPERATIVAS

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
A). ACTIVO NO CORRIENTE				285.014	1.031.081	1.029.452	1.068.399
INMOVILIZADO				285.014	1.031.081	1.029.452	1.068.399
I- Inmovilizado Intangible				0	0	0	0
II- Inmovilizado material				285.014	1.031.081	1.029.452	1.068.399
V- Inmovilizado Financiero				0	0	0	0
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes				0	0	0	0
B). ACTIVO CORRIENTE				352.313	634.417	173.825	-117.676
TOTAL PASIVO				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
A) PATRIMONIO NETO				214.408	685.291	672.998	746.134
A.1.) FONDOS PROPIOS				1.051	-64.015	-54.793	-20.148
B) PASIVO NO CORRIENTE				0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE				422.919	980.207	530.279	204.589

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

1.3. FUNDACIONES

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO	5.796.497	9.431.046	8.596.202	10.125.414	11.356.529	11.249.081	13.411.801
A). ACTIVO NO CORRIENTE	1.545.318	2.993.146	2.690.750	2.603.225	3.186.919	3.450.562	6.073.857
INMOVILIZADO	1.545.318	2.992.949	2.667.386	2.603.225	3.418.539	3.729.480	4.433.638
I- Inmovilizado Intangible	12.205	52.219	42.656	5.852	19.216	23.267	71.064
II- Inmovilizado material	1.533.114	2.807.223	2.623.773	2.556.058	3.363.710	3.706.212	4.361.399
V- Inmovilizado Financiero	0	133.506	957	41.315	35.613	0	1.175
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes	0	197	23.364	0	-231.620	-278.918	1.640.219
B). ACTIVO CORRIENTE	4.251.179	6.437.900	5.905.452	7.522.188	8.169.610	7.798.519	7.337.944
TOTAL PASIVO	5.796.497	9.431.046	8.596.202	10.125.414	11.356.529	11.249.081	13.411.801
A) PATRIMONIO NETO	621.185	2.363.359	2.830.024	3.401.758	4.050.739	4.702.793	6.610.991
A.1.) FONDOS PROPIOS	464.215	2.238.256	2.682.372	2.907.906	3.635.529	4.115.477	4.950.708
B) PASIVO NO CORRIENTE	2.629.514	2.747.580	1.099.788	1.030.472	2.474.579	599.232	625.083
C) PASIVO CORRIENTE	2.545.798	4.320.108	4.666.390	5.693.184	4.831.211	5.947.056	6.175.728

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

1.4. PERSONA FÍSICA

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO	244.045	257.043	205.250	300.389	316.600	104.507	132.236
A). ACTIVO NO CORRIENTE	94.416	107.833	72.500	133.269	72.221	0	0
INMOVILIZADO	94.416	107.833	72.500	133.269	72.221	0	0
I- Inmovilizado Intangible	0	0	0	0	0	0	0
II- Inmovilizado material	94.416	107.833	72.500	133.269	72.221	0	0
V- Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes	0	0	0	0	0	0	0
B). ACTIVO CORRIENTE	149.629	149.210	132.750	167.120	244.378	104.507	132.236
TOTAL PASIVO	244.045	257.043	205.250	300.389	316.600	104.507	132.236
A) PATRIMONIO NETO	160.987	179.234	114.797	218.316	32.838	-20.588	-17.890
A.1.) FONDOS PROPIOS	160.987	179.234	114.797	218.316	32.838	-20.588	-17.890
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	83.058	77.809	90.453	82.073	283.761	125.095	150.126

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

1.5. SOCIEDAD ANÓNIMA

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO	60.612.096	66.709.612	69.401.796	172.707.237	194.877.447	221.359.707	287.322.703
A). ACTIVO NO CORRIENTE	52.011.264	51.978.292	55.640.670	127.177.278	141.000.027	162.073.806	211.429.310
INMOVILIZADO	52.009.205	51.920.567	54.760.458	127.123.985	135.642.734	161.680.898	200.742.918
I- Inmovilizado Intangible	760.935	762.249	3.176.656	3.837.984	8.845.997	9.460.455	10.681.722
II- Inmovilizado material	51.201.008	50.056.824	46.575.811	107.280.960	117.201.832	136.454.109	178.690.491
V- Inmovilizado Financiero	49.416	1.101.493	5.007.992	16.005.042	9.594.906	15.766.335	11.370.704
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes	2.059	57.724	880.212	53.293	5.357.292	392.908	10.686.392
B). ACTIVO CORRIENTE	8.600.833	14.731.320	13.761.126	45.529.959	53.877.420	59.285.901	75.893.393
TOTAL PASIVO	60.612.096	66.709.612	69.401.796	172.707.237	194.877.447	221.359.707	287.322.703
A) PATRIMONIO NETO	28.757.083	34.902.323	36.653.948	76.379.907	91.481.465	105.166.905	124.885.912
A.1.) FONDOS PROPIOS	15.489.447	33.728.427	22.318.672	73.939.057	71.715.943	84.218.978	99.077.875
B) PASIVO NO CORRIENTE	15.584.885	15.771.667	13.526.225	59.049.152	68.349.515	75.409.885	105.004.694
C) PASIVO CORRIENTE	16.270.128	16.035.622	19.221.623	37.278.179	35.046.467	40.782.917	57.432.098

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

1.6. SOCIEDAD LIMITADA

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL ACTIVO	25.452.005	35.510.655	37.373.999	50.581.062	56.631.882	69.609.396	86.318.603
A). ACTIVO NO CORRIENTE	13.218.052	20.125.454	21.488.525	29.762.274	34.211.878	37.847.820	52.244.288
INMOVILIZADO	12.916.937	19.256.820	20.409.073	28.200.758	33.204.419	35.988.632	51.275.470
I- Inmovilizado Intangible	459.255	1.080.800	1.463.827	2.442.681	693.250	736.376	1.043.756
II- Inmovilizado material	12.322.323	18.015.604	18.762.374	24.398.784	31.164.943	33.881.932	46.679.473
V- Inmovilizado Financiero	135.539	160.416	182.873	1.359.292	1.346.226	1.370.324	3.552.241
III+IV+VI- Otros activos fijos no corrientes	301.115	868.634	1.079.452	1.561.516	1.007.459	1.859.188	968.818
B). ACTIVO CORRIENTE	12.233.954	15.385.201	15.885.474	20.818.788	22.420.005	31.761.576	34.074.316
TOTAL PASIVO	25.452.005	35.510.654	37.373.999	50.581.061	56.631.882	69.609.396	86.318.603
A) PATRIMONIO NETO	8.414.669	8.956.723	11.682.861	15.685.128	17.336.757	19.249.952	32.586.919
A.1.) FONDOS PROPIOS	5.336.712	5.004.020	6.773.810	10.341.763	11.338.027	13.313.946	22.196.981
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.349.267	9.607.144	10.145.766	14.279.901	16.841.641	23.065.017	24.770.316
C) PASIVO CORRIENTE	12.688.070	16.946.787	15.545.372	20.616.032	22.453.256	27.294.427	28.961.369

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales presentadas por los CEdE en la Dirección General de Economía Social.

ANEXO 2. EVOLUCIÓN DE LOS ESTADÍSTICOS PARA EL ACTIVO AGREGADO DE LOS CEDE. FIGURA JURÍDICA

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ASO	Media	2.244.741	2.598.181	2.717.369	3.129.854	3.322.927	3.660.583	2.742.201
	Desviación típica	3.416.585	4.324.370	4.179.267	4.402.649	4.914.500	5.389.345	2.238.409
	Percentil 75	2.069.605	2.010.379	2.507.992	3.664.493	2.967.533	2.868.026	2.930.562
	Mediana	1.360.780	1.629.984	1.630.863	1.719.862	2.028.753	2.385.240	2.830.917
	Percentil 25	193.393	179.039	213.488	646.449	819.607	1.026.822	1.096.345
COOP	Media				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
	Desviación típica				.	.	.	.
	Percentil 75				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
	Mediana				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
	Percentil 25				637.326	1.665.498	1.203.277	950.723
FUN	Media	2.898.249	3.143.682	2.854.567	3.375.138	3.785.510	3.749.694	4.470.600
	Desviación típica	4.079.408	3.848.296	3.582.773	4.576.596	5.157.204	4.951.180	5.708.078
	Percentil 75	5.782.826	7.495.540	6.934.129	8.625.406	9.705.893	9.444.986	11.036.225
	Mediana	2.898.249	1.745.815	1.409.880	1.270.811	1.380.789	1.334.384	1.689.373
	Percentil 25	13.671	189.691	219.691	229.197	269.847	469.711	686.203
PERSONA FISICA	Media	128.521	122.022	102.625	150.194	158.300	104.507	132.236
	Desviación típica	84.111	51.081	19.181	94.812	117.345	.	.
	Percentil 75	187.997	158.142	116.188	217.237	241.275	104.507	132.236
	Mediana	128.521	122.022	102.625	150.194	158.300	104.507	132.236
	Percentil 25	69.046	85.903	89.062	83.152	75.325	104.507	132.236
SA	Media	5.510.191	5.131.509	4.955.369	10.794.202	12.991.830	14.757.314	22.101.746
	Desviación típica	14.154.906	14.017.235	13.558.370	25.507.434	30.545.775	33.840.288	47.447.256
	Percentil 75	4.067.140	2.186.433	3.051.276	5.238.341	5.684.843	7.028.879	9.687.107
	Mediana	891.376	545.672	620.600	999.076	869.615	942.391	1.344.679
	Percentil 25	106.208	193.860	209.622	353.180	244.729	263.038	305.438
SL	Media	480.227	572.752	533.090	632.263	690.633	859.375	1.150.915
	Desviación típica	840.859	1.498.212	1.339.612	1.369.098	1.377.160	2.114.706	3.057.201
	Percentil 75	549.183	523.845	546.929	757.544	798.909	894.812	1.168.159
	Mediana	200.380	246.409	290.594	302.894	348.976	304.036	390.881
	Percentil 25	54.074	63.911	61.618	95.297	112.177	160.500	190.776

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances presentados por los CEde.

Nota: ASO: Asociación, COOP: Cooperativa, FUN: Fundación, SA: Sociedad Anónima, SL: Sociedad Limitada.

ANEXO 3. EVOLUCIÓN DE LOS ESTADÍSTICOS PARA EL INCN DE LOS CEDE.

FIGURA JURÍDICA

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ASO	Media	534.720	601.512	681.423	915.098	806.690	745.282	1.088.430
	Desviación típica	792.906	889.300	845.973	1.249.867	880.979	699.109	1.064.985
	Percentil 75	737.978	703.830	870.233	1.079.842	1.005.698	1.002.570	1.168.879
	Mediana	149.628	225.383	373.318	346.760	565.092	598.290	718.929
	Percentil 25	50.631	48.845	76.398	118.535	202.563	209.458	549.232
COOP	Media				75.441	87.168	216.638	151.042
	Desviación típica				.	.	.	.
	Percentil 75				75.441	87.168	216.638	151.042
	Mediana				75.441	87.168	216.638	151.042
	Percentil 25				75.441	87.168	216.638	151.042
FUN	Media	4.592.663	3.580.312	5.340.546	5.999.204	5.745.649	4.334.617	6.066.139
	Desviación típica	6.323.017	5.345.583	8.568.264	9.278.922	8.697.098	5.997.414	8.874.077
	Percentil 75	9.063.711	9.724.745	15.223.566	16.706.431	15.761.312	11.236.866	16.267.638
	Mediana	4.592.663	1.017.705	798.530	984.502	1.373.721	1.371.547	1.799.843
	Percentil 25	121.615	-1.515	-458	306.679	101.913	395.439	130.936
PERSONA FÍSICA	Media	188.891	201.732	168.793	276.828	202.083	62.696	66.089
	Desviación típica	198.378	195.797	149.695	313.388	231.888	.	.
	Percentil 75	329.165	340.181	274.644	498.426	366.053	62.696	66.089
	Mediana	188.891	201.732	168.793	276.828	202.083	62.696	66.089
	Percentil 25	48.616	63.283	62.943	55.229	38.114	62.696	66.089
SA	Media	4.118.670	4.553.522	4.625.741	6.172.204	8.718.848	8.702.639	14.855.583
	Desviación típica	5.886.427	6.930.167	7.821.824	10.764.519	17.111.504	19.831.248	33.621.675
	Percentil 75	12.200.468	6.845.432	2.498.776	5.254.684	7.135.634	5.136.088	4.157.847
	Mediana	537.545	774.167	780.644	1.200.628	854.870	549.601	1.341.556
	Percentil 25	92.913	128.555	141.913	123.163	147.991	153.335	112.802
SL	Media	474.504	500.903	501.866	768.580	903.055	797.968	1.045.602
	Desviación típica	951.078	1.011.255	1.013.091	1.730.686	1.891.968	1.610.528	2.271.689
	Percentil 75	462.829	446.413	498.864	722.008	802.558	774.559	806.551
	Mediana	180.609	191.404	206.714	218.744	293.382	291.293	302.010
	Percentil 25	59.547	73.846	79.160	83.486	111.889	119.834	111.772

Fuente: Elaboración propia a partir de cuenta de Pérdidas y Ganancias presentadas por los CEde.

Nota: ASO: Asociación, COOP: Cooperativa, FUN: Fundación, SA: Sociedad Anónima, SL: Sociedad Limitada.

ANEXO 4: EVOLUCIÓN DE LOS ESTADÍSTICOS DEL BENEFICIO BRUTO POR PERSONALIDAD JURÍDICA PARA LOS CEDE DE CASTILLA Y LEÓN

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ASO	Media	117.519	66.879	99.279	34.665	44.395	-6.171	62.971
	Desviación típica	119.886	110.186	143.733	294.209	142.445	142.193	186.598
	Percentil 75	207.720	100.976	190.913	101.133	99.878	43.316	35.831
	Mediana	84.654	19.920	25.932	36.493	-983	-3.024	7.409
	Percentil 25	20.497	565	54	-19.736	-42.375	-73.079	10
COOP	Media				-4.480	-65.297	6.152	30.979
	Desviación típica				.	.	.	.
	Percentil 75				-4.480	-65.297	6.152	30.979
	Mediana				-4.480	-65.297	6.152	30.979
	Percentil 25				-4.480	-65.297	6.152	30.979
FUN	Media	146.985	146.653	228.720	285.311	258.843	128.436	94.493
	Desviación típica	409.403	334.880	399.998	477.529	427.797	210.013	117.753
	Percentil 75	436.477	529.921	690.596	836.551	752.578	370.632	223.183
	Mediana	146.985	-557	-1.087	21.308	25.367	17.883	68.165
	Percentil 25	-142.507	-89.406	-3.349	-1.925	-1.417	-3.207	-7.867
PERSONA FÍSICA	Media	8.059	27.069	17.348	52.067	15.604	-20.588	-17.890
	Desviación típica	23.791	34.258	26.501	72.108	37.161	.	.
	Percentil 75	24.882	51.294	36.087	103.055	41.880	-20.588	-17.890
	Mediana	8.059	27.069	17.348	52.067	15.604	-20.588	-17.890
	Percentil 25	-8.763	2.845	-1.391	1.079	-10.673	-20.588	-17.890
SA	Media	127.522	154.955	122.218	294.190	268.332	317.713	446.449
	Desviación típica	450.068	397.715	207.183	646.455	511.818	633.371	856.416
	Percentil 75	37.532	50.538	146.860	315.442	341.806	453.541	832.242
	Mediana	459	20.916	37.261	53.434	87.171	20.286	11.535
	Percentil 25	-15.172	6.160	18.688	12.161	924	-5.448	531
SL	Media	10.012	2.905	5.834	13.970	8.683	17.039	76.932
	Desviación típica	67.163	64.041	69.569	74.289	88.637	87.401	299.910
	Percentil 75	34.454	22.873	18.617	17.897	26.757	32.518	66.759
	Mediana	7.384	2.459	3.235	2.620	2.975	5.021	15.087
	Percentil 25	-5.989	-2.392	-3.465	-7.151	-8.626	-10.237	-1.021

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias que presentan los CEde.

Nota: ASO: Asociación, COOP: Cooperativa, FUN: Fundación, SA: Sociedad Anónima, SL: Sociedad Limitada.

PONGAMOS ORDEN EN LOS LIBROS Y LAS CUENTAS ANUALES DE LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN¹

POR

Emilio MAULEÓN MÉNDEZ y
Juana Isabel GENOVART BALAGUER²

RESUMEN

La normativa sustantiva de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) presenta unas notables lagunas respecto a su régimen contable. De este modo, existen dudas respecto a los libros contables obligatorios y su legalización; así como del proceso de elaboración, auditoría, aprobación y depósito de las cuentas anuales.

Por ello en este artículo trataremos en primer lugar los libros sociales y contables de las SAT, sobre la base de la normativa nacional y autonómica de estas sociedades, enunciando propuestas al respecto en la estela de la reciente normativa sobre la legalización de libros sociales y contables de aplicación general.

Se analizará también, con espíritu crítico, todo el proceso de elaboración, auditoría, aprobación y depósito de las cuentas anuales y demás documentación que las SAT deben remitir anualmente a los respectivos Registros autonómicos. Se procederá a diferenciar los registros jurídico-mercantiles de los administrativos y en este último sentido, se plantearán cambios respecto al lugar y finalidad de dicho depósito.

Tras treinta y cuatro años de antigüedad, la legislación sustantiva en materia económica y contable de las SAT está desfasada respecto al Derecho actual, siendo necesaria

¹ Trabajo de investigación realizado en el marco del Proyecto de Investigación DER2013-48864-C2-1-P, con el título "Integración cooperativa y reestructuraciones socialmente responsables. Mecanismos de creación de empleo e incremento de la productividad empresarial", financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España.

² Departamento de Economía y Empresa. Universidad de las Islas Baleares. Direcciones de correo electrónico: emilio.mauleon@uib.es y juanabel.genovart@uib.es.

REVESCO Nº 122 - Tercer Cuatrimestre 2016 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

su revisión. Las recientes normas autonómicas no han supuesto un verdadero avance en este sentido. En suma, aseveramos la existencia de un *gap* entre la normativa sustantiva de las SAT y la normativa contable general en materia de cuentas anuales, que es insostenible y requiere una pronta intervención legislativa que lo anule.

Palabras clave: entidad de participación, SAT, contabilidad, libros contables, cuentas anuales.

Claves Econlit: M41, M42, P3.

LET'S PUT IN ORDER THE ACCOUNTING RECORDS AND ANNUAL ACCOUNTS OF THE AGRARIAN PROCESSING COMPANIES

ABSTRACT

The substantive legislation on which Agricultural Processing Companies is based has some notable gaps with regard to the pertinent accounting system. There are grey areas concerning compulsory accounting records and their legalization, together with the process for drawing up, checking, approving and depositing the annual accounts.

Consequently, in this paper, we will look first at the corporate and accounting records for Agricultural Processing Companies, putting forward proposals in the wake of recent legislation on the legalization of generally applied corporate and accounting documents.

A critical analysis will also be made of the entire process of drafting, auditing, approving and depositing the annual accounts and other documents that Agricultural Processing Companies must send each year to their respective regional registries. Legal and mercantile registries will be differentiated from administrative ones and, in this last sense, changes will be suggested with regard to the place and objective of the deposit of such documents.

After thirty-four years old, the substantive legislation in economic and accounting matters of the SAT is out of step with the current law, so a review is necessary. Recent regional regulations have not been a real breakthrough in this regard. We assert the existence of a *gap* between the substantive rules of the SAT and general accounting rules on financial statements, which is unsustainable and it needs a quick legislative action to be canceled.

Keywords: social entity, SAT, accounting, accounting records, annual accounts.

1. INTRODUCCIÓN

Las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT en adelante) tienen su origen en la Ley de Colonización de Interés Local (25 de noviembre de 1940, derogada en 1946), donde surgen los denominados Grupos Sindicales de Colonización Agraria (GSC en adelante). El RDL 31/1977, que extinguió la sindicación obligatoria, previó la necesidad de regular, adaptar y sistematizar dichos Grupos, que pasaron a denominarse SAT. Sin embargo, no fue hasta 1981 cuando se aprobó la normativa sustantiva de las SAT, el RD 1776/1981, que regula el Estatuto de las SAT (RDSAT en adelante), siguiéndole la OM del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA, 14 de septiembre de 1982), que desarrolló dicho Estatuto (OMSAT en lo sucesivo). Era voluntad de los responsables del MAPA, el diseño de una entidad que sin perder el componente mutualista y societario, respondiera con más flexibilidad a los retos de una agricultura mucho más moderna (Román, 2008:73).

El siguiente hito normativo de la SAT lo hallamos treinta años después y en el plano autonómico. Fue la Comunidad Autónoma (CCAA en adelante indistintamente para el singular y el plural), de Aragón, con la aprobación del Decreto 15/2011 del Estatuto de las SAT en Aragón (DSATA en lo sucesivo). En 2013 se aprueba la última norma sobre la materia, el Decreto 199/2013 de la Generalitat de Cataluña (DSATC en adelante), que junto con Aragón, son las únicas comunidades que han legislado al respecto. Y en 2015, el Gobierno de Extremadura, elaboró un Proyecto de Decreto sobre las SAT de la CCAA de Extremadura (Proyecto DSATE en lo sucesivo)³.

Los descritos hitos normativos autonómicos, debieran alertar al legislador nacional sobre el peligro de balcanización de la normativa sobre SAT, como ya ha ocurrido en nuestro país con las cooperativas y servirle de acicate para actualizar la normativa de las SAT, que tan lejos del Derecho actual se encuentra en muchas materias.

Las referencias normativas a libros sociales y en materia contable, contenidas en el RDSAT y en la OMSAT, son lacónicas. Ello no merece mayor crítica, pues nótese que nos

³ Disponible en <http://www.gobex.es/con03/proyectos-de-decreto-direccion-general-politica-agraria-comunitaria> (último acceso, 6 de mayo de 2016).

referimos a normas de principios de los años ochenta. La eclosión del Derecho contable⁴ en España es posterior. En este sentido, podemos diferenciar dos etapas de cambios que se han protagonizado por las siguientes normas básicas. En la primera etapa, la Ley 19/1989 de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades, que se coronó con la aprobación del PGC 1990. La segunda etapa, se inició con la Ley 62/2003 de medidas fiscales, administrativas y del orden social (en concreto su disposición final 11ª), y la Ley 16/2007 de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, que culminó con la promulgación del PGC 2007 y del PGC PYMES 2007.

En este ínterin, dos normas autonómicas han aflorado en el vetusto marco normativo de las SAT (DSATA y DSATC) y otra norma anda en camino (Proyecto DSATE). Hay que hacer hincapié en el hecho de que la normativa nacional de principios de los ochenta deja muchas lagunas en materia de libros sociales y contables, así como del proceso de elaboración, auditoría, aprobación y depósito de las cuentas anuales. Y las normas autonómicas de referencia no avanzan en esta materia. Pese a que desgraciadamente no siempre se respetan las competencias normativas en nuestro país, en este caso las CCAA no se han entrometido en la regulación de la Contabilidad, que es competencia del Estado.

Ante esta situación, plasmaremos algunas sugerencias de mejora en materia de regulación de libros sociales y contables y en lo relativo a las cuentas anuales.

2. LIBROS SOCIALES Y LIBROS CONTABLES DE LAS SAT

La normativa propia de la SAT⁵ requiere que ésta lleve, en orden y al día, los siguientes libros: libro registro de socios, libro de actas de la Asamblea General, Junta Rectora y, en su caso, de otros órganos de gobierno aprobados en sus estatutos sociales. Por lo que respecta a los libros de contabilidad obligatorios, prevé el libro diario y el de inventarios y balances. Estas categorías de libros se mantienen en las diversas normas autonómicas, tanto en los DSATA y DSATC, así como en las normas de diferente rango que regulan los

⁴ La existencia de Derecho contable en España, incardinado en el Derecho mercantil, y caracterizado por la existencia de unos principios generales reconocidos en dichas normas legales, que a su vez han dotado a este Derecho de una sustantividad propia, se recoge expresamente en el preámbulo de la Ley 16/2007.

⁵ Artículo 4 RDSAT y artículo 7 OMSAT.

Registros autonómicos de SAT. Huelga matizar, que de dicho elenco de libros, solo merecen la calificación de libros contables el diario y el de inventarios y balances.

Los libros sociales, recuerda García (2006:257-258), deberán estar legalizados mediante diligencia para producir efectos jurídicos, sin quedar claro, a juicio de esta autora, quién debe diligenciarlos. Conforme al RDSAT (art. 4) se hará el Juzgado de Distrito o de Paz del lugar en donde la SAT tuviere su domicilio social. Del análisis de toda regulación autonómica, se desprende que únicamente cinco CCAA han previsto expresamente dónde legalizar los libros (ver tabla siguiente), mientras que en el resto se aplica la previsión del RDSAT.

Tabla 1. Diligenciado de los libros sociales de las SAT en las CCAA

Ámbito territorial	Diligenciado de libros sociales	Razón
Andalucía	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 29/11/95 Consejería agricultura y art. 4 RDSAT
Aragón	Registro autonómico de SAT	Art. 13.2 DSATA
Asturias	Juzgado de Distrito o de Paz	Resolución 8/6/2000 Consejería medio rural y pesca y art. 4 RDSAT
Baleares	Juzgado de Distrito o de Paz	Decreto 9/1997 Gobierno Islas Baleares y art. 4 RDSAT
Canarias	Juzgado de Distrito o de Paz	Decreto 73/1995 Gobierno Canarias y art. 4 RDSAT
Cantabria	Juzgado de Distrito o de Paz	Decreto 73/2009 Gobierno de Cantabria y art. 4 RDSAT
Castilla La Mancha	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 24/7/1996 Consejería agricultura y medio ambiente y art. 4 RDSAT
Castilla y León	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 6/11/1996 Consejería agricultura y ganadería y art. 4 RDSAT
Cataluña	Registro autonómico de SAT	Art. 35.3 DSATC
Extremadura	Registro autonómico de SAT	Art. 21.2 Proyecto DSATE
Galicia	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 23/10/1985 Consejería agricultura, pesca y alimentación y art. 4 RDSAT
La Rioja	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 16/10/1996 Consejería agricultura, ganadería y desarrollo rural y art. 4 RDSAT
Madrid	Juzgado de Distrito o de Paz	Decreto 132/1996 Gobierno Madrid y art. 4 RDSAT
Murcia	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 9/10/1995 Consejería medio ambiente, agricultura y agua y art. 4 RDSAT
Navarra	Registro autonómico de SAT	Art. 6 Decreto foral 71/1986
País Vasco	Registro autonómico de SAT	Art. 10.a) Orden 6/10/1989 Consejería agricultura, según redacción dada por la Orden 22/6/1999
Valencia	Juzgado de Distrito o de Paz	Orden 27/4/1995 Consejería agricultura, pesca y alimentación y art. 4 RDSAT

Fuente: elaboración propia.

A pesar de que la mayoría de las CCAA en la normativa reguladora de sus respectivos Registros autonómicos no lo ha reglado, en la práctica y con la desaparición de los Juzgados de Distrito o de Paz (Argudo, 2012:28 y Vargas, 2012:47), son estos Registros quienes vienen

diligenciando los libros. Empero tras la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, entendemos que se ha sentado un nuevo planteamiento en cuanto a esta legalización, que trataremos a continuación, junto con la legalización de los libros contables.

2.1. Libros contables obligatorios

La OMSAT (art. 7) impone la llevanza de “un diario y el inventario y balances, o cualesquiera otros que debidamente autorizados se ajusten a la normativa vigente”, al igual que hacen los decretos autonómicos aragonés y catalán (art. 13 DSATA y art. 35 DSATC) y el proyecto del gobierno extremeño (art. 21.1 Proyecto DSATE). Gadea (1996:43) y López de Medrano (1991:7618), señalan la posibilidad de que al amparo de la redacción del mentado artículo de la OMSAT, puedan aprobarse otros libros contables distintos para las SAT.

Sin ahondar en detalles de técnica legislativa, en nuestra opinión esta cuestión está hoy dilucidada. La SAT, como todo empresario con independencia de su forma jurídica, individual o societaria, y tamaño, debe llevar un libro de Inventarios y Cuentas anuales y otro Diario. Así se infiere del CCom⁶ (art. 25) y del PGC 2007, sin cabida a regulación estatutaria distinta⁷. En este sentido, nótese que el DSATC (art. 34.2) ha explicitado que las SAT deben llevar la contabilidad conforme lo establecido el CCom. Y consideramos válido todo lo anterior, incluso bajo la declaración del artículo 326.2º CCom que reputa no mercantiles las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas. Broseta (1985:387) opina que esta norma se puede explicar históricamente por la voluntad de no aplicar el “riguroso, ágil y rápido régimen de la compraventa mercantil a actividades económicas rudimentarias y atrasadas como lo eran la agrícola, la ganadera y la forestal, al menos en el momento de su promulgación”. Pero el citado profesor, considera que esta exclusión formal no desposee a quien explote estas actividades de su condición de empresario, ergo sostenemos la idoneidad de acudir al CCom para determinar el régimen de sus libros contables.

En lo tocante a su legalización, García (2006:257) nos recuerda que la eficacia jurídica de estos libros resta condicionada a su legalización mediante diligencia. Tras ésta se habrá dotado a los libros de efectos jurídicos probatorios y, por tanto, se deslegitima cualquier otro

⁶ Tras la modificación introducida por la Ley 19/1989.

⁷ Y en el plano tributario, recordemos que las SAT son contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades, cuya normativa obliga a llevar la contabilidad de acuerdo con lo previsto en el CCom (art. 120 de la citada Ley).

libro que se pretenda justificar y que no reúna tales requisitos. La legalización de libros sirve a la consecuencia del fin último de dotar de mayor seguridad al tráfico mercantil.

El RDSAT (art. 4), regula la legalización encomendándose al Juzgado de Distrito o de Paz del lugar en donde la SAT tuviere su domicilio social. Ni la regulación del Registro Central de SAT, ni las correlatas normas autonómicas que rigen los Registros autonómicos, ofrecen luz clarificadora respecto a la legalización de libros contables (con alguna excepción que en breve destacaremos). Con la desaparición de dichos Juzgados, coincidimos con García (2006:258) en que la legalización de los libros contables ha quedado sin regular de forma apropiada, ni en cuanto al procedimiento, ni respecto al órgano encargado de ello.

La normativa reguladora de los Registros autonómicos no ha aclarado esta cuestión, salvo la norma navarra, que especifica que es el Registro de SAT de esta Comunidad quien los diligenciará⁸. En este aspecto, merece la pena destacar la mejora que a nuestro juicio merece la previsión legal de los decretos aragonés y catalán, así como el proyecto de decreto del Gobierno de Extremadura, pues disponen que la legalización de los libros contables sea en el Registro Mercantil (art. 13.2 DSATA, art. 35.2 DSATC y art. 21.1 Proyecto DSATE).

Sin embargo, tras los decretos autonómicos precitados, la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, trae a colación un nuevo planteamiento en cuanto a legalización de libros (art. 18): “Todos los libros que obligatoriamente deban llevar los empresarios con arreglo a las disposiciones legales aplicables, incluidos los libros de actas de juntas y demás órganos colegiados, o los libros registros de socios y de acciones nominativas, se legalizarán telemáticamente en el Registro Mercantil ...”.

El contenido de este artículo 18, fue desarrollado por una Instrucción de la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN en lo sucesivo), sobre legalización de libros de los empresarios⁹. De esta Instrucción y del artículo 18 de la Ley 14/2013, traemos ahora a

⁸ Artículo 6 del Decreto Foral de Navarra 71/1986 que crea el Registro de SAT navarro. Esta norma prevé la legalización a priori y a posteriori. Pero llama la atención, que ésta última se hará en el plazo de dos meses desde la aprobación de las cuentas, solución que rechazamos de plano. Esto es así porque esta norma condiciona el adecuado cumplimiento del deber de llevanza de libros contables con la satisfacción del otro gran deber contable, autónomo aunque dependiente del primero, cual es la formulación y aprobación de las cuentas.

⁹ Instrucción de 12 de febrero de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, sobre legalización de libros de los empresarios, que es de aplicación a los libros obligatorios de todas clases respecto de ejercicios abiertos a partir del día 29 de septiembre de 2013, fecha de entrada en vigor de la Ley 14/2013. La aplicación de esta Instrucción se suspendió por auto del TSJ de Madrid (27 de abril de 2015) y que fue recurrido en reposición por el Ministerio de Justicia. No obstante, y tras la Instrucción de la DGRN de 1 de julio de 2015, una Resolución de la DGRN de 31 de agosto de 2015, ratificó la aplicación de la Instrucción de 12 de febrero de

colación los siguientes extremos: a) la evanescencia de los libros en papel, pues los empresarios deben llevar los libros en soporte electrónico; b) consecuencia de lo anterior, desaparece la legalización de libros a priori, debiéndose legalizar a posteriori, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio social y necesariamente por vía telemática¹⁰; y c) las anteriores obligaciones afectan a todos los libros que obligatoriamente deba llevar el empresario. Así pues, su alcance supera a los libros de contabilidad, extendiéndose también al libro de actas, libros registro de socios, etc.

2.2. Propuestas de mejora en materia de libros contables

La regulación contable contenida en la normativa de las SAT es lacónica y está desfasada, como por otra parte, es natural dada la fecha de su aprobación. Proponemos la supresión de la referencia expresa a los libros que en particular debe llevar la SAT, “un diario y el inventario y balances”, siendo más adecuada una remisión a la llevanza de la contabilidad según dicte en cada momento el CCom. Sensus contrario, debiere actualizarse la denominación de los libros contables, sustituyendo la referencia contenida en la OMSAT y reproducida en los decretos autonómicos, al libro “inventario y balances”, por la denominación y contenido de este libro hogaño, libro de “Inventarios y Cuentas anuales”. Asimismo proponemos concretar el lugar y forma de legalización de los libros contables y sociales de las SAT. Ya antes de la publicación de la Instrucción de la DGRN de 2015, Mauleón y Genovart (2014:24) postularon que la solución deseable sería la legalización en el Registro Mercantil.

Sustentamos nuestra posición al respecto en los siguientes argumentos:

- Tomando en consideración la trascendencia, tanto pública como privada, que tiene la legalización de libros, era menester la unificación de criterios en esta materia, evitando o minimizando las distorsiones que se derivan de nuestra organización administrativa territorial.
- De este modo se refuerza la seguridad jurídica que proporcionan unos criterios procedimentales únicos y uniformes para la legalización de libros obligatorios de toda clase de empresario, que redundará en una mayor claridad, no solo para los funcionarios

2015 en un recurso presentado por una sociedad limitada, que pretendió legalizar los libros de contabilidad en forma distinta a la telemática. Sin perjuicio de los avatares futuros que pueda experimentar esta norma tras lo anterior, consideraremos su contenido en nuestro trabajo.

¹⁰ Salvo que por problemas técnicos no sea posible la presentación de los ficheros a legalizar por vía telemática, en cuyo caso excepcionalmente se permitirá la presentación en dispositivos de almacenamiento de datos (v. gr. en CD), que cumplan ciertos requisitos técnicos (norma 23ª de la Instrucción de 12 de febrero de 2015).

competentes de dicha legalización, sino también para los sujetos que se relacionan con la materia y por ende en una mayor economía y seguridad en todos los trámites de legalización.

- Por la superioridad técnica y de recursos del Registro Mercantil (presentación telemática en el portal del CORPME¹¹) frente a los Registros administrativos autonómicos.

3. ELABORACIÓN, AUDITORÍA, APROBACIÓN Y DEPÓSITO DE LAS CUENTAS ANUALES

El CCom prevé la elaboración periódica de balances e inventarios, lo cual culminará con la obligación de formular las cuentas anuales una vez finalizado el ejercicio social.

Como en tantas ocasiones hemos realizado hincapié, las SAT presentan en este punto una regulación merecedora de una pronta intervención legislativa. Todo el proceso que rodea las cuentas anuales, queda en una nebulosa en la regulación propia de las SAT. La OMSAT (art. 3.1) únicamente prevé la remisión al Instituto de Relaciones Agrarias, a través de la Cámara Agraria correspondiente al domicilio social de la SAT, y dentro de los tres primeros meses de cada año o siguientes al cierre de su ejercicio, de una memoria de actividades, balance de situación y cuenta de resultados, así como el número total de socios existentes en tal momento (en las SAT de integración tal plazo podrá ampliarse hasta seis meses). Esta insuficiente regulación, deja numerosos interrogantes: ¿quién es el responsable de la elaboración y aprobación de las cuentas anuales?; ¿deben someterse a auditoría las cuentas anuales?; ¿qué documentos deben remitirse al Registro de SAT? (actualmente en sustitución del Instituto de Relaciones Agrarias); ¿se trata de un mero envío de documentos al Registro, o se trata de un depósito con parangón al que otras entidades efectúan en el Registro Mercantil?

En los siguientes apartados propondremos respuestas a los anteriores interrogantes.

3.1. La formulación de las cuentas anuales y de otros documentos

A) Sujeto responsable de la elaboración y documentos a formular

No resulta fácil indicar quién es el responsable de la formulación de las cuentas anuales y otros documentos anuales que deben presentar las SAT ante los registros correspondientes. López de Medrano (1991:7627) y Muñoz (2006:304), al igual que el

¹¹ Servicio de presentación telemática de documentos en los Registros Mercantiles, disponible en este sitio web: <https://www.registradores.org/registroVirtual/init.do?servicio=5> (último acceso, 6 de mayo de 2016).

DSATC (art. 34.3), señalan a la Junta Rectora como sujeto responsable de su elaboración, para que posteriormente se sometan a la aprobación de la Asamblea General, sin perjuicio de la fusión de estos dos órganos sociales prevista en la normativa en determinadas circunstancias¹². Dado que ni el RDSAT ni la OMSAT, tampoco el DSATA ni el Proyecto DSATE, señalan expresamente al sujeto responsable de la elaboración, nuestra opinión coincide plenamente con la expresada por los autores precitados.

Respecto a los documentos que la Junta Rectora habrá de elaborar, la referencia legal existente del artículo 3.1 OMSAT se refiere a una memoria de actividades, balance de situación y cuenta de resultados, así como el número total de socios. Considerando que esta norma data de 14 de septiembre de 1982, habremos de entender que por aplicación directa del PGC 2007, la referencia al balance de situación y cuenta de resultados, debe hogaño sustituirse legalmente por otra relativa a las cuentas anuales.

Por lo que respecta a la memoria de actividades, es una realidad que un ínfimo índice de las SAT la presenta al Registro. Interpretamos que en la praxis se está sustituyendo la memoria de actividades por la memoria contable.

Finalmente, la SAT está obligada a informar del número total de socios existentes a la fecha de cierre del ejercicio (art. 3.1 OMSAT). En opinión de López de Medrano (1991:7606), esta información es importante si la SAT tiene responsabilidad ilimitada para que así los acreedores conozcan a qué socio dirigir su reclamación. Algunas CCAA reclaman alguna información adicional al respecto, como figura en la tabla 2.

¹² La normativa nacional, al igual que la de Aragón y Cataluña y el Proyecto de Decreto de Extremadura, prevén la fusión de la Asamblea General y la Junta Rectora en un solo órgano social si el número de socios es inferior a diez. De este modo, este órgano aglutinaría las funciones de elaboración y aprobación de las cuentas anuales, al estilo de lo que puede ocurrir en una sociedad anónima o limitada unipersonal si el socio único detenta el órgano de administración.

Tabla 2. Detalle sobre la información a enviar anualmente a los Registros autonómicos correspondiente al número de socios

Ámbito territorial	Información a suministrar	Razón
Aragón	Relación nominal de socios, con expresión de las participaciones sociales asignadas a cada uno de ellos	Art. 18.1.b) DSATA
Asturias	Relación actualizada de todos los socios existentes, en la que se haga constar su respectiva participación en el capital social, número de resguardos y valor de éstos	Apartado 9.1 Resolución 8/6/2000 Consejería de Medio Rural y Pesca.
Baleares		Art. 17.1 Decreto 9/1997
Cataluña		Art. 34.5 DSATC
Cantabria	Relación de socios existentes	Art. 9.1 Decreto 73/1999
Extremadura	Relación de socios existentes con indicación de su participación en el capital social	Art. 21.3 Proyecto DSATE
Resto CCAA	Número de socios existentes a la fecha	Art. 3.1 OMSAT

Fuente: elaboración propia.

Nuestra propuesta consiste en que los documentos anuales a elaborar por la Junta Rectora sean los siguientes: a) las cuentas anuales y la propuesta de aplicación del resultado, que quedaría embebida en la memoria de las cuentas anuales¹³; b) el informe de gestión, salvo que la entidad pueda elaborar balance abreviado según lo establecido en el artículo 257 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC en adelante), en cuyo caso sería opcional; y c) las informaciones relativas a los socios (relación de socios, su participación en el capital social, número y valor de resguardos y variación de socios) prevista en la normativa de las SAT.

Estos documentos deben firmarse por todos los miembros de la Junta Rectora, constando expresamente si faltara la firma de alguno de éstos, señalándose en los documentos en que falte y con explícita mención de la causa. En la antefirma se expresará la fecha en que se hubieran formulado. Y en el excepcional supuesto de que la SAT tuviera responsabilidad ilimitada, debieran firmar todos los socios.

B) Plazo de elaboración

El plazo para la formulación de estos documentos anuales, no se concreta en la OMSAT, en el DSATA, ni el Proyecto DSATE. Debe inferirse de estas normas, que si el

¹³ De este modo se propone en Mauleón y Genovart (2015:170-171).

plazo para el envío al Registro es de tres meses, en éste o menor plazo los responsables deberán haberlas elaborado.

Por el contrario, el DSATC (art. 34.3) sí ha reglado un plazo: seis meses contados a partir de la fecha de cierre del ejercicio social. En este punto el DSATC es merecedor de dos comentarios críticos:

- El Derecho contable está embebido en el Derecho mercantil, inscribiéndose en consecuencia, en la órbita de la potestad normativa exclusiva del Estado (art. 149 CE). Si el DSATA y el DSATC ya exceden la potestad legislativa de sendas CCAA, por no ser competentes para regular el estatuto legal de la SAT¹⁴, que el DSATC establezca una norma contable (el plazo para formular las cuentas anuales), supone otra infracción a la legalidad vigente¹⁵ de la que aquí, queremos dejar constancia.

- Y más allá del plano jurídico, queremos rechazar el plazo de elaboración fijado por el DSATC, seis meses, toda vez que éste coincide con el plazo para su aprobación previsto en el artículo 19.2 DSATC. No es operativo que ambos plazos sean coincidentes. Con este régimen legal de plazos, no se concibe un tiempo que medie entre la elaboración y la celebración de la Asamblea General, para la eventual auditoría de las cuentas anuales, ni un tiempo prudencial para que el socio puede analizar las cuentas anuales que serán sometidas a su veredicto.

El plazo de elaboración que consideramos apropiado, sería dentro los tres meses posteriores al cierre del ejercicio social (este plazo es el que fija el PGC 2007). Este plazo confiere a los responsables de su elaboración un tiempo razonable para ello, y permite, si fuere el caso, que las cuentas anuales elaboradas puedan someterse a auditoría con carácter previo a que sean sometidas a su aprobación por parte de la Asamblea General¹⁶.

3.2. La auditoría y el derecho del socio a la información contable

A) La auditoría

La normativa de las SAT no prevé la existencia imperativa de un órgano de control interno, como sí dispone la regulación de las cooperativas (órgano de intervención). En la

¹⁴ Así lo afirman Vargas, Gadea y Sacristán (2014:83-87).

¹⁵ Han sido muchas las voces que se han manifestado respecto a la incompetencia de las CCAA para regular en materia contable, pero referido a otro tipo social, las cooperativas. Al respecto citamos a Polo y García (2003: 54) y Vargas, Gadea y Sacristán (2009: 517).

¹⁶ El plazo de celebración de esta asamblea lo explicitaremos en páginas siguientes.

SAT, la existencia de este órgano de control queda al designio de los estatutos (art. 10.3 RDSAT, art. 11.6 DSATA, art. 16.4 DSATC y art. 16.6 Proyecto DSATE).

En cuanto al control externo de las cuentas anuales por parte de un auditor, la normativa propia de las SAT existente a la fecha, no contiene referencia alguna.

En relación a la auditoría de cuentas anuales, coincidimos con López de Medrano (1991:7595), Vargas y Aguilar (2006:237) y Muñoz (2006:304), en la obligatoriedad de la auditoría de las cuentas anuales y, en su caso, del informe de gestión de la SAT. En este sentido, a nuestro entender, la auditoría legal de las cuentas anuales y, en su caso, del informe de gestión de las SAT resulta obligatoria en los supuestos previstos en la Ley de Auditoría.

Asimismo consideramos de recibo que una modificación legislativa del régimen jurídico de la SAT recogiera una medida de protección en favor de socios minoritarios que solicitaran la auditoría en caso de no ser obligatoria. Por ello proponemos que si la SAT no está obligada a auditar sus cuentas anuales, el 5 por ciento de los socios pueda solicitar del Registro de SAT que, con cargo a la sociedad, nombre un auditor de cuentas para que efectúe la revisión de cuentas anuales de un determinado ejercicio, siempre que no hubieran transcurrido tres meses a contar desde la fecha de cierre de dicho ejercicio. A semejanza de lo previsto para las sociedades de capital y las cooperativas (art. 265.2 LSC y art. 62.2 LC). Se fija como parámetro el número de socios y no de capital, por la propia naturaleza de la SAT¹⁷.

B) El derecho del socio a la información contable

En la normativa sustantiva de las SAT no encontramos ninguna referencia expresa al derecho del socio en materia de información contable. Es más, refiriéndose simplemente a los derechos generales de información del socio, Vargas (2009:97) afirma que “uno de los derechos peor regulados en el RD es el derecho de información del socio”, lo cual es esclarecedor y dista vastamente de la regulación de la sociedad cooperativa, donde está ampliamente regulado en claro beneficio del socio de este último tipo social.

En particular, únicamente encontramos una sucinta alusión al derecho a “exigir información sobre la marcha de la sociedad a través de los órganos de su administración y en la forma que, en su caso, reglamentariamente se determine” [art. 7.1.c) RDSAT], sin que la OMSAT lo haya desarrollado.

¹⁷ Sobre la naturaleza de las SAT, véase Bel (1995) y Mauleón (2015).

El DSATA y el Proyecto DSATE no suponen un avance en la regulación de este derecho. Su anodina aportación se limita, a que en lugar de delegar en el desarrollo reglamentario para la regulación de la forma en que este derecho debe ejercerse, lo hace en los estatutos. Al igual que el Decreto nacional, el aragonés y el Proyecto extremeño, establecen como contenido de los estatutos el “régimen económico y contable”. Luego únicamente cabe esperar que por voluntad de los socios se regule en forma alguna el régimen de información en materia contable que pudiese tener el socio.

No ocurre lo mismo en el Decreto catalán. Éste también prevé que los estatutos modelen el “régimen económico y contable”, pero adicionalmente sí ha sentado unas bases en cuanto al derecho de información general de los socios (art. 24 DSATC). En concreto, “Los socios pueden pedir por escrito, con anterioridad a la reunión de la Asamblea General, o verbalmente durante la celebración de la misma, todos los informes o aclaraciones que consideran oportunos referentes a los asuntos a tratar en el orden del día. La Junta Rectora está obligada a proporcionarlos, de forma oral o escrita de acuerdo con el momento y la naturaleza de la información solicitada, excepto en los casos en que, a criterio del propio órgano, la publicidad de esta información perjudique los intereses sociales. Esta excepción no procede cuando la solicitud la han realizado socios que representan el 25 por cien del capital social o más”.

A nivel doctrinal, López de Medrano (1991:7614) sostiene que los socios solo disfrutarán del derecho de información si los estatutos sociales expresamente les han reconocido este derecho y en el caso de hacerlo, en los términos y condiciones que aquéllos determinen. Sensus contrario, y siguiendo a este autor, los socios “no podrán exigir del órgano de administración que les informe sobre vicisitudes económicas y jurídicas de la vida social, ni podrán, tampoco, pedir información en el seno de la Asamblea General”. En contra a este planteamiento tan restrictivo opina Vargas (2009:98), quien considera que el RDSAT reconoce la existencia de este derecho del socio y que, ante el silencio estatutario, como mínimo habrá que reconocer al socio los derechos mínimos existentes en toda sociedad, en particular el derecho a poder solicitar información sobre los asuntos que se discutirán en el orden del día de la asamblea¹⁸. Coincidimos plenamente con esta última opinión y nos cuesta si quiera imaginar, qué sentido tendría la Asamblea General que nos dibuja López de

¹⁸ Este mismo planteamiento rezuma de la STS de 11 de marzo de 1996 donde se asevera que el socio de la SAT tiene un derecho sustancial de “ser informado con suficiente detalle y concreción de los asuntos a tratar, a fin de poder ir preparando la reunión y participar en ella con criterio en cuanto a los temas a discutir y resolver”.

Medrano en la que el socio no puede exigir información económica a la Junta Rectora, relegando al socio a una suerte de convidado de piedra al que se le pediría un voto sustentado en la fe ciega hacia el órgano de administración. Y a mayor abundamiento, téngase en cuenta que en los GSC ya se previó el derecho a que el socio tuviera a su disposición los justificantes de los pagos y cobros efectuados por la Junta Rectora, así como la contabilidad del Grupo (art. 29 in fine del Reglamento Orgánico del GSC de 1941), luego una involución en este sentido como plantea López de Medrano, consideramos que no tiene cabida.

Una vez descrito el panorama vigente respecto al derecho de información del socio, pasamos a centrarnos en las propuestas que en relación al derecho del socio a la información contable en la SAT estimamos convenientes. En nuestro planteamiento, tenemos muy en consideración el tipo social ante el que estamos: una entidad participativa¹⁹ donde el socio participa en las actividades de la entidad; y en la que la gestión es autónoma y transparente, democrática y participativa. Por todo ello, abogamos por los siguientes derechos del socio:

a) El derecho a que se le muestre y aclare, en un plazo no superior a un mes, el estado de su situación económica en relación con la SAT, sobre la base de la información contable y demás informaciones que se estimen convenientes.

b) Derecho a solicitar por escrito y recibir información sobre la marcha de la SAT en los términos previstos en los estatutos y en particular sobre la que afecte a sus derechos económicos, sobre la base de la información contable y demás informaciones que se estimen convenientes. En este supuesto, la Junta Rectora deberá facilitar la información solicitada en el plazo de 30 días o, si se considera que es de interés general, en la Asamblea más próxima a celebrar, incluyéndola en el orden del día.

c) Cuando la información anterior sea requerida por el 10 por ciento de los socios de la SAT, o cien socios, si ésta tiene más de mil, la Junta Rectora deberá proporcionarla también por escrito, en un plazo no superior a un mes.

d) Examinar, por sí o en unión de experto contable²⁰, en el domicilio social y en aquellos otros lugares que determinen los estatutos, en el plazo comprendido entre la convocatoria de la Asamblea y su celebración, los documentos que vayan a ser sometidos a la misma y en

¹⁹ Véase García-Gutiérrez (2013:97-98).

²⁰ Figura ya prevista en la sociedad limitada salvo disposición estatutaria en contra (art. 272.3 LSC).

particular las cuentas anuales, la propuesta de aplicación de resultados y el informe de gestión, el informe de los Interventores o el de la auditoría, según los casos.

e) En el plazo comprendido entre la convocatoria de la Asamblea y su celebración, derecho de examen de la contabilidad, por sí o en unión de experto contable, en el domicilio social y en aquellos otros lugares que determinen los estatutos, teniendo acceso a los documentos que sirvan de soporte y de antecedente de las cuentas anuales. Este derecho no debe impedir ni limitar el derecho de la minoría a que se nombre un auditor de cuentas con cargo a la sociedad en los términos que hemos propuesto *ut supra*.

f) En los supuestos previstos en los apartados a), b) y c) anteriores, la Junta Rectora podrá negar la información solicitada, cuando el proporcionarla ponga en grave peligro los legítimos intereses de la SAT o cuando la petición constituya obstrucción reiterada o abuso manifiesto por parte solicitantes. Estas excepciones no procederán si la información ha de proporcionarse en el acto de la Asamblea y ésta apoyase la solicitud de información por más de la mitad de los socios y, en los demás supuestos, cuando así lo acuerde la Asamblea General como consecuencia del recurso interpuesto por los socios solicitantes de la información.

3.3. La aprobación

Tras la elaboración y, si procede, la auditoría, llega el momento de la aprobación de las cuentas y la aplicación del resultado. El órgano competente natural para ello es la Asamblea General, salvo que ésta no exista por fusión con la Junta Rectora como ya hemos comentado *ut supra*. López de Medrano (1991:7627) subraya que el RDSAT ni establece clases de asambleas generales, ni regula la figura de la Asamblea General Ordinaria. La regulación mejora en este punto en el DSATC (art. 19.2), pues prevé que la Asamblea General Ordinaria debe ser convocada por la Junta Rectora, al menos una vez al año, dentro de los seis meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio social, con la finalidad de censurar la gestión social, aprobar las cuentas anuales y la aplicación de resultados. La normativa de Aragón y el Proyecto de Extremadura siguen al RDSAT en esta ocasión.

En este sentido, proponemos que la SAT regule la obligatoriedad para la Junta Rectora de convocar anualmente una Asamblea General Ordinaria, en la que se censure la gestión social, se sometan las cuentas anuales a la eventual aprobación de los socios y se adopte el acuerdo sobre la aplicación del resultado. Respecto al plazo para ello, sugerimos que la SAT

secunde los plazos que nuestro ordenamiento jurídico prevé para otros tipos sociales, esto es, dentro de los seis meses tras el cierre del ejercicio social.

3.4. El depósito y su publicidad

A) Remisión o envío vs depósito jurídico

La OMSAT y las normas que regulan los Registros administrativos de SAT en las distintas CCAA españolas, atribuyen al Registro la recepción anual de una serie de documentación que mostramos en la tabla siguiente. Se aprecian diferencias de unas CCAA a otras, que no compartimos. Encontramos un primer grupo, constituido por la mayoría de las Comunidades, y un segundo grupo que presenta diferencias respecto al resto, que son Aragón, Cataluña, Cantabria y Extremadura.

Tabla 3. Documentos a remitir anualmente a los Registros autonómicos de SAT

Documentos	OMSAT (art. 3.1) y normas reguladoras de los Registros autonómicos de SAT	DSATA (art. 18)	DSATC (art. 34)	Proyecto DSATE (art. 21.3)	Decreto 73/2009 Cantabria (art. 9)
SAT individual					
Memoria de actividades	Sí	No	No	No	Sí
Balance de situación	Sí	No	No		Sí (4)
Cuenta de resultados	Sí	No	No		Sí (4)
Número total de socios	Sí	Sí (1)	Sí (2)	Sí (1)	Sí (3)
Copia de la declaración impuesto sobre sociedades	No	Sí	Sí	No	No
Cuentas anuales				Sí	
Certificación del acuerdo de la Asamblea General de aprobación de las cuentas anuales y de aplicación del resultado	No	No	Sí	No	No
Agrupaciones de SAT o SAT de integración					
Memoria de actividades	Sí	Sí	Sí	No	Sí
Relación de SAT integradas o asociadas	No	Sí	Sí	No	No
(1) Se amplía a una relación de socios, con expresión de las participaciones sociales asignadas a cada socio. (2) Se amplía a una relación de socios, su participación en el capital social, número y valor de resguardos. Estos mismos requisitos se exigen en las comunidades autónomas de Asturias y Baleares. (3) Relación de socios. (4) Curiosamente, se prevé la sustitución de este estado contable por una copia de la declaración del impuesto sobre la renta de las personas físicas, cuando las SAT no son contribuyentes de este impuesto y sí del impuesto sobre sociedades.					

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, la finalidad de tal previsión legal no admite parangón con la obligación de depósito de cuentas anuales de las sociedades mercantiles por varias razones: en primer lugar, el propio legislador otorga a dicha remisión anual de documentación, la finalidad fundamental consistente en la supervisión por parte del Registro del cumplimiento de algunas

causas de disolución social previstas en el RDSAT; en segundo lugar, el Registro de SAT no califica dicha documentación; en tercer término, no existe inscripción ni anotación de la presentación en los libros del Registro correspondientes a la sociedad; en cuarto lugar, no existe una publicidad legal de dicha documentación, la cual no podrá ser conocida por terceros; y por último, no existe ningún tipo de régimen sancionador del incumplimiento de dicha obligación.

Todo lo anterior cobra lógica si recordamos que la normativa que regula el depósito de cuentas de las sociedades mercantiles, se introduce en nuestro Derecho con la aprobación de la Ley 19/1989, por ende no existía cuando se aprobó la OMSAT. Lo que no tiene lógica bajo nuestro punto de vista, es que la normativa de las SAT no haya sido actualizada en este punto.

Este planteamiento, deficitario en nuestra opinión, respecto a la finalidad del envío de la documentación, también tiene acogida en el Decreto aragonés (art. 18) y en varios de los decretos que regulan el funcionamiento de los distintos Registros autonómicos de las SAT.

El DSATC es muy confuso en esta cuestión, sin que podamos conocer el fin último del envío de documentación. Por una parte, obliga a la Junta Rectora a presentar en el Registro para su “depósito” un conjunto de documentación, luego podría interpretarse que la voluntad es evolucionar, sustituyendo la mera remisión de documentación para ir a un depósito al uso del que hacen otras sociedades en el Registro Mercantil. Pero no es así por dos motivos: primero, entre dicha documentación no están las cuentas anuales, sino una copia de la declaración del impuesto sobre sociedades (art. 34.5 DSATC), y segundo, en la regulación de funcionamiento del Registro catalán no incluye este supuesto depósito entre los actos inscribibles (art. 50) y porque en la organización del Registro (art. 52.2), no ha previsto un libro de depósito de cuentas como sí existe en el Registro Mercantil (art. 28 RRM).

Por su parte, el Proyecto de DSATE también presenta deficiencias legislativas. Por una parte, el artículo 21.3 reza que “deberán ser depositadas en el Registro de SAT de la CCAA de Extremadura, las Cuentas Anuales...”, si bien el artículo 24.2 prevé en la organización del Registro un “archivo” en el que se depositará un ejemplar de las cuentas anuales y no un libro de depósito de cuentas como en el Registro Mercantil.

Por tanto, concluimos que ni en la regulación de Cataluña, ni en el Proyecto de Extremadura, existe un depósito de las cuentas anuales en sentido estricto.

En definitiva, podemos afirmar que las normas reguladoras de las SAT, en esta importante materia para la seguridad en el tráfico mercantil, simplemente prevén la mera remisión o envío de un conjunto de información, que en muchos casos no son siquiera unas cuentas anuales tal y como las define la normativa contable, sino estados contables aislados o simples copias de la declaración del impuesto de sociedades. En suma, no estamos ante un verdadero depósito jurídico de cuentas. Esta situación de lege lata, nos parece de todo extremo inaceptable sabiendo que la totalidad de las SAT se decantan en sus estatutos por la limitación de responsabilidad patrimonial de sus socios.

En este desolador panorama, tan solo las SAT que se dediquen al comercio mayorista o minorista o a la realización de adquisiciones o presten servicios de intermediación para negociar las mismas, por cuenta o encargo de los comerciantes al por menor, deberán formalizar su inscripción, así como el depósito anual de sus cuentas en el Registro Mercantil, conforme fija su Reglamento, cuando en el ejercicio inmediato anterior las adquisiciones realizadas o intermediadas o sus ventas, hayan superado la cifra de 601.012,10 euros²¹.

Para finalizar, y en lo relativo al plazo de envío de la documentación al Registro de SAT, la OMSAT, el Proyecto de DSATE, así como la normativa reguladora de los Registros autonómicos que lo concreta, prevén tres meses a contar desde el cierre del ejercicio. Este intervalo nos parece inoperante, pues coincide con el plazo de elaboración, y no deja apenas margen para la auditoría si fuera necesaria, obligando además a precipitar la aprobación por la Asamblea. Así pues, nuestra opinión es que debiera ampliarse en los términos que más adelante concretaremos. Por otra parte, el DSATC ha previsto un plazo de depósito de tres meses tras la aprobación (art. 34.5), que nos parece excesivamente dilatado.

B) Publicidad

La contabilidad de los empresarios es secreta, si bien el Derecho en la búsqueda de un equilibrio en las operaciones económicas que se lleven a cabo entre empresarios y terceros, ha previsto para ciertos empresarios el depósito y la publicidad de las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles, contribuyendo extraordinariamente a la seguridad del tráfico mercantil. Esta obligación penetra en nuestro Derecho contable de la mano de la Ley 19/1989, “rompiendo con el anterior secreto de las cuentas anuales” (Broseta, 1994:334).

²¹ Según la disposición adicional novena del RRM, de acuerdo con lo dispuesto en la disposición adicional cuarta de la Ley 7/1996, de 15 de mayo, de Ordenación del Comercio Minorista.

La legalidad vigente de las SAT, es decepcionante en materia de publicidad de las cuentas, con la excepción de las SAT que en el ámbito del comercio mayorista, minorista o de la intermediación en el mismo, superen el umbral de compras o ventas antes citado. La anterior afirmación obedece a que la documentación remitida no estará a disposición libre de cualquier persona para contribuir a la seguridad del tráfico mercantil.

La normativa reguladora de los Registros de SAT de todas las CCAA, prevé que la publicidad se materializará mediante la entrega, a petición de los interesados, de certificados que acrediten los datos que son de obligada constancia registral. Esto, unido a la deficiente redacción, bajo nuestra opinión, cuando se refiere a la mera obligación de “enviar al Registro” la memoria de actividades, balance de situación, cuenta de resultados y relación de socios, frente a una redacción superior del RRM, que se refiere a la obligación de depósito, calificación e inscripción registral del depósito de las cuentas anuales (arts. 365 y ss. RRM), conduce a una situación lamentable y que reclamamos subsanar por el legislador.

Nos referimos al oscurantismo de la publicidad de las cuentas anuales y demás documentos que deben remitirse al Registro. De facto, conocemos la denegación de expedir una copia de la memoria anual de actividades, del balance de situación y de la cuenta de resultados de las SAT, al amparo de que, aunque dicha documentación es de obligada remisión al Registro, no origina inscripción en el correspondiente libro de inscripciones del Registro de SAT, ni queda incorporada al mismo, por lo que tales datos no son públicos para quienes no aleguen un derecho subjetivo o un interés legítimo. A todas luces, esto queda muy lejos de la superior publicidad registral que se garantiza en el Registro Mercantil, donde a “solicitud de cualquier persona” (art. 369 RRM) se puede obtener una copia de las cuentas.

4. PROPUESTAS DE *LEGE FERENDA* EN MATERIA DE DEPÓSITO Y PUBLICIDAD DE LAS CUENTAS ANUALES

Ante la deficiente regulación en este tema, traemos a colación múltiples propuestas de *lege ferenda*.

4.1. Finalidad, naturaleza y lugar de depósito de las cuentas anuales

En España contamos con un Registro de SAT²² y diecisiete autonómicos, poco o mal coordinados entre sí y con el Registro del MAPA y todavía menos con el Registro Mercantil. En nuestra opinión, una situación lamentable, acreedora de varias propuestas de mejora.

Anteriormente hemos declarado que la remisión de documentación al Registro tiene como finalidad fundamental, permitir la supervisión por parte de éste del cumplimiento de algunas causas de disolución social previstas en la normativa sustantiva de las SAT.

Aseveramos que la finalidad del depósito debería ampliarse, incorporándose la publicidad de las cuentas. Argumentamos esta propuesta sobre dos pilares básicos: la realidad pone de manifiesto que todas las SAT limitan la responsabilidad patrimonial de sus socios y, en segundo lugar, por la seguridad de las relaciones jurídico-privadas que se derivan del tráfico. Nada contribuye en la seguridad al tráfico, que entidades que limitan su responsabilidad no publiquen sus cuentas anuales.

Al tiempo de analizar esta publicidad, es preciso recordar la naturaleza de los Registros de SAT. Son meros registros administrativos, que persiguen fines de esta índole, y no registros con publicidad formal, que la doctrina denomina jurídicos, como lo es el Registro Mercantil. Vargas, Gadea y Sacristán (2014:189-206) nos recuerdan que los registros administrativos dependen de la Administración Pública, es decir, del poder ejecutivo. Son órganos administrativos bajo un régimen de Derecho público, cual es el Derecho administrativo. Su misión consiste en satisfacer necesidades públicas o colectivas, dando notoriedad de la existencia de determinados hechos o datos. En este sentido, existen registros que son meramente informativos, otros que acreditan la veracidad de los datos inscritos y por último, existen otros que tienen efectos internos para la propia Administración. Otra característica, radica en que su responsable es un funcionario público dependiente, con los derechos y deberes que le corresponden como tal. Por el contrario, los registros jurídicos con publicidad formal, aunque son servicios públicos, se orientan a la seguridad jurídica proyectándose al área del Derecho privado. Satisfacen el interés colectivo de la sociedad en general y además el de los individuos o grupos de individuos.

²² Dependiente de la Administración General del Estado (en concreto del MAPA) y de escasa utilidad dado el bajo número de sociedades inscritas en él.

Así, el Registro Mercantil es una institución administrativa que tiene por objeto la publicidad oficial de las situaciones jurídicas de los empresarios en él inscritos. Su función primordial es ser un instrumento de publicidad, dotando a las relaciones entre particulares de seguridad jurídica. La actividad registral la realiza el Registrador en nombre propio y bajo su particular responsabilidad califica los actos que se inscriben. El Registrador es un funcionario público que no tiene relación de dependencia jerárquica y su retribución deriva de un arancel y no del presupuesto. Los registros con publicidad formal se rigen por los principios de obligatoriedad, legalidad, publicidad legal o material, exactitud y veracidad de lo inscrito. El cumplimiento de dichos principios, mejora la seguridad del tráfico mercantil, que contiene dos intereses fundamentales, el del comercio (el que entra en el tráfico para adquirir) y el del crédito (el que entra en el tráfico para ser acreedor) (Sequeira, 1988:1875).

Así, pueden observarse a los Registros de SAT como registros administrativos, pero en realidad son una mezcla de las dos tipologías registrales. Siendo registros administrativos, tienen tintes de registro jurídico, como la publicidad material de sus actos, la obligatoriedad o la exactitud registral (presunción iuris tantum del art. 6.3 OMSAT y concordante con la legislación autonómica). Empero, se echa en falta la calificación registral bajo la responsabilidad del Registrador, por lo que, siguiendo a Leyva (1989:276), se priva a sus usuarios de las debidas garantías propias de un registro jurídico. López de Medrano (1991:7594) también critica los Registros de SAT, que considera tienen una discrecionalidad poco deseable, y Vargas (2009:82-86) también se muestra muy crítico con éstos.

La función de los Registros de SAT es fundamentalmente de control de estas entidades por la Administración Pública y no de publicidad frente a terceros (Beltrán, 2001:89), por ende a través de ellos no se garantiza la información de terceros y que desde aquí reclamamos por entenderla necesaria. Lo anterior se podría haber evitado con la inscripción de las SAT en el Registro Mercantil (Cañabate, 2006:148), sin embargo, su calificación legal de sociedades civiles (art 1.1 RDSAT), las ha alejado tradicionalmente de esta posibilidad.

Nos ha parecido oportuno plantear las diferencias entre los registros administrativos y jurídico-mercantiles, para a continuación proponer determinadas vías de actuación para la solución, aunque sea parcial, de algunos de los problemas que plantea la actual regulación de las SAT en este sentido.

Queremos dejar constancia de que quizá el acceso al Registro Mercantil sea posible sobre la base del Anteproyecto de Ley del Código Mercantil²³, que incluye ámbitos económicos hasta ahora excluidos del Derecho mercantil por razones históricas que se consideran superadas, como la agricultura y la artesanía [(art. 001-2.1, letra a)]. Quizá las SAT podrían tener acceso al Registro Mercantil por alguna de las siguientes vías:

- La propia definición de sociedad mercantil del artículo 211-1 del Anteproyecto, que declara sociedades mercantiles “las que tengan por objeto la producción o el cambio de bienes o la prestación de servicios para el mercado”. Admitido lo anterior, el artículo 211-2 del Anteproyecto declara que las sociedades mercantiles, en ausencia de norma con rango de ley que sea específicamente aplicable, se registrarán por las disposiciones contenidas en este Código. Como las SAT no están reguladas por ley, se registrarán por este Código.

- El artículo 140-2, letra k) del Anteproyecto, que declara inscribibles en el Registro Mercantil a “las demás personas o entidades con o sin personalidad jurídica que establezca la ley”, en el supuesto de que así lo hiciera una norma para las SAT, lo cual a fecha de hoy no ocurre, pero reclamamos desde aquí.

- El artículo 140-3 del Anteproyecto, que enumerando las funciones del Registro Mercantil reza: “La gestión de registros públicos en ámbito estatal o autonómico, relativos a personas o entidades no inscribibles en el Registro Mercantil, que sea encomendada por ley”. No existe ley que encomiende esta función, pero consideramos conveniente que así lo hiciera.

Sin embargo, y en la misma línea que acertadamente plantean Genovart (2012: 408-408) y Vargas, Gadea y Sacristán (2014:189-203) cuando tratan esta misma cuestión en relación a las cooperativas, no vamos a plantear una solución radical alejada de cualquier viabilidad política, como la supresión de los Registros de SAT autonómicos y la inscripción de las SAT en los Registros Mercantiles. Así, planteamos las siguientes soluciones en relación al depósito de cuentas de las SAT.

Una primera solución, la coordinación de los Registros de SAT con el Registro Mercantil, para que el depósito de cuentas se pueda hacer en éste último²⁴.

²³ Propuesta de Código mercantil (2013). Ministerio de Justicia, Madrid, 2ª edición.

²⁴ En este sentido puede citarse el convenio de colaboración existente entre el Registro Mercantil y la Comunidad Valenciana, según el cuál las cooperativas pueden legalizar libros y depositar cuentas anuales en el primero (ver disposición adicional sexta Decreto Legislativo 2/2015).

Al margen del Anteproyecto, el vigente RRM prevé que “Los administradores de sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, comanditarias por acciones y de garantía recíproca, fondos de pensiones y, en general, cualesquiera otros empresarios que en virtud de disposiciones vigentes vengan obligados a dar publicidad a sus cuentas anuales presentarán éstas para su depósito en el Registro Mercantil de su domicilio, dentro del mes siguiente a su aprobación” (art. 365). Sería suficiente que la normativa de la SAT lo previera, para que fuera factible el depósito de las cuentas en el Registro Mercantil.

Demandamos el acceso al Registro Mercantil de la SAT y por ende que en éste se depositen sus cuentas anuales, por múltiples motivos:

- Con la inscripción en este Registro, se garantizaría el depósito y la publicidad de las cuentas. El Registro Mercantil es público y las cuentas anuales que se depositan en él, también lo son. Sin embargo, aunque los Registros de SAT son públicos y por tanto también lo son los actos que se inscriben en él, no todos los Registros permiten, de forma expresa, la publicidad de las cuentas. Y en este sentido, no hay homogeneidad en las diferentes CCAA. En algunos Registros autonómicos, pese a la no previsión legal en este sentido, se da publicidad a las cuentas y por el contrario, en otros se tiene una visión más restrictiva y se deniega el conocimiento público de éstas. Entendemos que constituye un error y no es deseable la falta de publicidad de las cuentas anuales y de la publicidad técnico-jurídica, que consideramos indispensable para la seguridad del tráfico económico y para la toma de decisiones por los usuarios de la información contable. Si se limita la publicidad de dichas cuentas, certificando su simple depósito, sin que terceros interesados puedan obtener copia compulsada de los documentos presentados, se atenta claramente contra el principio de seguridad jurídica en el tráfico mercantil.

- La homogeneidad de los documentos a depositar y de los criterios a efectos de su calificación. Con la regulación vigente, hemos tenido ocasión de comprobar en la tabla 3, que no todas las CCAA están recabando los mismos documentos. Además cada Comunidad establece sus propios criterios de recepción, que pudieran ser diferentes entre sí y con los establecidos por el Registro Mercantil. Si por contra, el depósito se realizara únicamente en el Registro Mercantil, los documentos objeto de depósito serían los mismos, y el criterio de calificación registral más homogéneo, al estar todos los Registros insertados en la misma estructura y depender jerárquicamente del mismo Ministerio (el de Justicia).

- Una mejora de la comparabilidad, pues el depósito de cuentas en el Registro Mercantil debe hacerse utilizando unos mismos modelos que aprueba el Ministerio de Justicia.

- La superioridad de medios materiales y humanos del Registro Mercantil frente a los registros administrativos autonómicos y las facilidades, tanto de horario de atención al público²⁵, como técnicas (portal web del CORPME y la obligatoriedad de llevanza de estos registros en formato electrónico mediante un sistema informático único en todo el territorio nacional). No es nuestra intención criticar los Registro de SAT en este punto, la falta de medios de éstos no es más que la derivada lógica de la poca entidad, en términos numéricos, de los sujetos inscritos en éstos y la correlata escasa inversión de las diferentes Administraciones Públicas de que dependen.

- Es generalizado el comentario entre la doctrina, que considera que sería preferible la calificación realizada por un Registrador, bajo su responsabilidad, frente a la realizada por el funcionario responsable de un registro administrativo²⁶.

- Se fomentaría la unidad registral del tráfico empresarial de mercado, acorde con la unidad de mercado presente en nuestra Constitución y desarrollada en la Ley 20/2013 de garantía de la unidad de mercado, en la cual enmarcamos esta propuesta. Esta unidad de mercado exige en efecto, que rija el mismo régimen jurídico fundamental para el statu quo y las actuaciones de todos los agentes económicos que ofrecen e intercambian bienes y servicios en el mercado español. Adicionalmente se contribuirá a la eliminación de duplicidades en la Administración del Estado y a la racionalidad en el gasto público.

Como segunda solución y de no ser factible el depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil, bien sea por motivos jurídicos, por cualquier motivo político, organizativo u otros, proponemos el uso de los modelos formales de elaboración de cuentas previstos para el Registro Mercantil, en todos los Registros autonómicos, y la publicidad total de las cuentas anuales remitidas a los Registros de SAT autonómicos.

²⁵ El artículo 19 de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, amplía y unifica el horario de los Registros Mercantiles y de la Propiedad en todo el territorio nacional.

²⁶ Si bien es cierto que la calificación del Registro versa sobre aspectos jurídicos (cargo inscrito del certificante, ...) y no sobre los contables.

4.2. Documentos a depositar

Consideramos que los documentos a depositar por las SAT debieran ser los siguientes: a) las cuentas anuales; b) si procede, el informe de gestión; c) certificación de los acuerdos de la Asamblea General de aprobación de las cuentas anuales y de aplicación del resultado; d) en su caso, el informe de auditoría de cuentas anuales; y e) información relativa a los socios.

Es esencial rechazar la sustitución de las cuentas anuales por una copia de la declaración del impuesto sobre sociedades, como plantean algunas CCAA. Huelga justificar que la utilidad de las primeras al tiempo de facilitar información económico-financiera sobre la entidad es ampliamente superior. No olvidemos, que estamos ante entidades que voluntariamente han limitado la responsabilidad patrimonial de sus socios, por ende, nos parece que debe introducirse como medida garante de terceros la obligación de suministrar por parte de la SAT la mejor información posible sobre su situación financiera, patrimonial y de sus resultados. Y esta información superior no se halla en la declaración del impuesto sobre sociedades, sino en las cuentas anuales.

4.3. Plazo para el depósito

Nuestra propuesta es que el plazo sea de un mes tras la aprobación, coincidiendo con el plazo que reclama nuestro Derecho para otras sociedades.

4.4. Régimen sancionador

La normativa nacional y catalana y el Proyecto de Extremadura, no prevén régimen sancionador alguno para aquellas SAT que incumplan su obligación de remitir al Registro la documentación correspondiente. Únicamente Aragón presenta una apocada llamada de atención (art. 18.4 DSATA) consistente en advertir que dicho incumplimiento “podrá ser tenido en cuenta para el cómputo de la causa de disolución de la SAT”.

Nuestra propuesta pasa por el establecimiento de un régimen sancionador consistente en el cierre registral para la sociedad incumplidora, en los mismos términos que regula la LSC²⁷, y la imposibilidad de recibir todo tipo de subvenciones y/o ayudas públicas de

²⁷ El artículo 282 LSC prevé el cierre registral por el incumplimiento por el órgano de administración de la obligación de depositar, dentro del plazo establecido, los documentos obligatorios dará lugar a que no se inscriba en el Registro Mercantil documento alguno referido a la sociedad mientras el incumplimiento persista. Se exceptúan los títulos relativos al cese o dimisión de administradores, gerentes, directores generales o

cualquier organismo público. El cierre registral se ha mostrado en la práctica una medida sancionadora mucho más eficaz que el régimen sancionador de imposición de multas pecuniarias, también previsto en nuestra legislación mercantil y que sin embargo no se ha aplicado en la praxis. Y en el caso de SAT, entidades habitualmente beneficiarias de subvenciones, auguramos que la imposibilidad de solicitar subvenciones y/o ayudas contribuirá al *enforcement*²⁸ eficazmente.

5. CONCLUSIONES

Tras treinta y cuatro años de antigüedad, la legislación sustantiva en materia económica y contable de las SAT está desfasada respecto al Derecho actual, siendo necesaria su revisión.

En materia de libros contables, debiera procederse a una adecuación de la denominación legal vigente utilizada al referirse a éstos, para su correlación con la terminología actual prevista en el Ccom. En materia de legalización de libros sociales y de contabilidad, a partir de la aprobación de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización y de la Instrucción de 12 de febrero de 2015 de la DGRN, entendemos que no cabe alternativa distinta a la legalización de estos libros en el Registro Mercantil.

En lo relativo a la elaboración, aprobación, auditoría y depósito y publicidad de las cuentas anuales de las SAT, debe subrayarse que la legislación nacional está obsoleta y, en algunos puntos concretos, es incoherente con la regulación vigente en otras sociedades de nuestro Derecho. Por su parte, la regulación autonómica en este sentido también deja mucho que desear. En suma, aseveramos la existencia de un *gap* entre la normativa sustantiva de las SAT y la normativa contable general en materia de cuentas anuales, que es insostenible y requiere una pronta intervención legislativa que lo anule.

Proponemos que la Junta Rectora elabore, dentro de los tres meses posteriores al cierre del ejercicio, los siguientes documentos: las cuentas anuales (que incluye la propuesta de aplicación del resultado embebida en la memoria de las cuentas anuales), el informe de

liquidadores, y a la revocación o renuncia de poderes, así como a la disolución de la sociedad y nombramiento de liquidadores y a los asientos ordenados por la autoridad judicial o administrativa.

²⁸ En The CCH Macquarie Dictionary of Law, Sydney (1996), se recoge la siguiente definición del término *Enforcement*: “el proceso a través del cual el sistema legal pretende evitar el incumplimiento de disposiciones legales, reglamentos, reglas de Derecho Común, decisiones y acuerdos por individuos y/o personas jurídicas. El *enforcement* se produce cuando se ponen en marcha las correspondientes actuaciones encaminadas a sancionar a quienes han desobedecido una disposición legal o una decisión administrativa o judicial”.

gestión, salvo que la entidad pueda elaborar balance abreviado, en cuyo caso sería opcional y una serie de informaciones relativas a los socios. Proponemos la supresión de la memoria de actividades, recogida en parte de la normativa sustantiva de las SAT vigente.

A pesar del silencio de la normativa sustantiva de las SAT respecto a la auditoría de las cuentas anuales, entendemos que resulta obligatoria en los mismos términos previstos en la Ley de Auditoría. Asimismo reclamamos una modificación del régimen jurídico de la SAT, que recogiera una medida de protección en favor de socios minoritarios que solicitaran la auditoría en caso de no ser obligatoria.

El legislador debiera regular el derecho de información del socio, no siendo de recibo la situación de *lege lata*.

En la siguiente etapa de este proceso relativo a las cuentas anuales, la aprobación, proponemos que la normativa de las SAT establezca la obligación de la Junta Rectora de convocar, dentro los seis meses posteriores al cierre, una Asamblea General Ordinaria, en la que se censure la gestión social, se sometan las cuentas anuales a la eventual aprobación de los socios y se adopte el acuerdo sobre la aplicación del resultado.

Resulta especialmente grave la falta de publicidad de las cuentas anuales, proponiendo este sentido su depósito en el Registro Mercantil dentro del mes posterior a su aprobación. Como segunda solución y de no ser factible el depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil, bien sea por motivos jurídicos, por cualquier motivo político, organizativo u otros, proponemos el uso de los modelos formales de depósito de cuentas previstos para el Registro Mercantil, en todos los Registros autonómicos, y la publicidad total de las cuentas anuales remitidas a los Registros de SAT autonómicos, estableciéndose un régimen sancionador para las SAT que incumplan con la obligación de depósito.

BIBLIOGRAFÍA

- ARGUDO PÉRIZ, J. L. (2012) El nuevo estatuto de las sociedades agrarias de transformación (SAT) en Aragón. *CIRIEC-España, Revista Jurídica*, Nº 23, pp. 1-32.
- BEL DURÁN, P. (1995) Similitudes y diferencias entre las cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el congreso de Manchester. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 61, pp. 107-125.

- BELTRÁN SÁNCHEZ, E. (2001) La agricultura de grupo: las sociedades agrarias de transformación. En: ORDUÑA MORENO (dir.) *El derecho agrario: modernización y desarrollo rural*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 243-272. ISBN: 978-84-8442-353-9.
- BROSETA PONT, M. (1985) *Manual de derecho mercantil*. Madrid: editorial Tecnos. 803 p. ISBN: 84-309-1199-5.
- BROSETA PONT, M. (1994) *Manual de derecho mercantil*. Madrid: editorial Tecnos. 859 p. ISBN: 84-309-2577-5.
- CAÑABATE POZO, R. (2006) Las inscripciones registrales de las cooperativas agrarias y de las sociedades agrarias de transformación. En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 115-155. ISBN: 84-9772-971-4.
- GADEA SOLER, E. (1996) Análisis del régimen jurídico de las Sociedades Agrarias de Transformación. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 25, pp. 33-53.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2013) El ejercicio de la democracia en las organizaciones de participación de producción: la administración de justicia. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 112, pp. 95-121.
- GARCÍA RUIZ, E. (2006) Documentación social. En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 241-259. ISBN: 84-9772-971-4.
- GENOVART BALAGUER, J. I. (2012) *Aspectos económico-contable de las sociedades cooperativas*. Tesis doctoral. Universitat de les Illes Balears.
- LEYVA DE LEYVA, J. A. (1989) Planteamiento general de los registros públicos y su división en registros administrativos y registros jurídicos. *Revista crítica de derecho inmobiliario*, Nº 591, pp. 261-308.
- LÓPEZ DE MEDRANO, F. (1991) Notas críticas al Estatuto jurídico de las sociedades agrarias de transformación. *Revista general de derecho*, Nº 564, pp. 7593-7639.
- MAULÉON MÉNDEZ, E. (2015) La sociedad agraria de transformación a la luz de los principios cooperativos de la ACI y de la Ley de Economía Social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de economía social y cooperativa*, Nº. 27, pp. 459-494.
- MAULEÓN MÉNDEZ, E. y GENOVART BALAGUER, J.I. (2014) La Sociedad Agraria de Transformación (SAT): una entidad de la economía social pendiente de remozar. *Comunicación presentada al XV Congreso de Investigadores en economía social y cooperativa, CIRIEC. Santander (25 y 26 de septiembre)*. ISBN: 978-84-941260-7-9.

- MAULEÓN MÉNDEZ, E. y GENOVART BALAGUER, J.I. (2015) El capital y la aplicación de resultados en las sociedades agrarias de transformación: praxis y propuestas legislativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 118, pp. 148-179.
- MUÑOZ GARCÍA, A. (2006) El régimen jurídico contable en las sociedades cooperativas y en las sociedades agrarias de transformación En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 261-305. ISBN: 84-9772-971-4.
- POLO GARRRIDO, F. y GARCÍA MARTÍNEZ, G. (2003) La regulación en materia contable contenida en la legislación cooperativa: análisis comparado. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*. N° 45, pp. 33-56.
- ROMÁN CERVANTES, C. (2008) Las sociedades agrarias de transformación: un análisis histórico. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, N° 63, pp. 65-87.
- SEQUEIRA MARTÍN, A. J. (1988): Aproximación al concepto de la publicidad registral y de su eficacia. *Revista crítica de derecho inmobiliario*, N° 589, pp. 1863-1898.
- VARGAS VASSEROT, C. (2009) Las sociedades agrarias de transformación en España. Defectos legales y ventajas operativas. *Revista Estudios Agrarios*, N°. 42, pp. 75-107.
- VARGAS VASSEROT, C. (2012) Sociedades Agrarias de Transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado. Madrid: Dykinson. 150 p. ISBN: 978-84-15455-23-3.
- VARGAS VASSEROT, C. & AGUILAR RUBIO, M. (2006) Régimen económico y fiscal de las cooperativas agrarias y de las SAT. El capital, determinación de resultados, distribución de excedentes y obligación de auditoría. En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 159-240. ISBN: 84-9772-971-4.
- VARGAS VASSEROT, C., GADEA SOLER, E. y SACRISTÁN BERGIA, F. (2009) *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI*. Madrid: Editorial Dykinson. 696 p. ISBN: 978-84-9849-379-5.
- VARGAS VASSEROT, C., GADEA SOLER, E. y SACRISTÁN BERGIA, F. (2014) *Derecho de las sociedades cooperativas*. Madrid: Editorial La Ley. 434 p. ISBN: 978-84-9020-386-6.

LEGISLACIÓN (propuestas)

Propuesta de Código mercantil (2013). Ministerio de Justicia, Madrid, 2ª edición.

Proyecto de Decreto sobre las Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

NORMATIVA LEGAL Y RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS (por rango y orden cronológico)

Decreto 53/1983, de 14 de marzo, del Departamento de Agricultura, por el que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación del País Vasco.

Decreto 73/1995, de 7 de abril, del Gobierno de Canarias, por el que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de Canarias.

Decreto 9/1997, de 23 de enero, del Gobierno de las Islas Baleares, por el que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de Baleares.

Decreto 73/2009, de 1 de octubre, del Gobierno de Cantabria, por el que se regula el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Autónoma de Cantabria.

Decreto 132/1996, de 11 de septiembre, por el que se crea y regula el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación en la Comunidad de Madrid.

Decreto 15/2011, de 25 de enero, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de las Sociedades Agrarias de Transformación en Aragón.

Decreto 199/2013, de 23 de julio, de la Generalidad de Cataluña, sobre las sociedades agrarias de transformación de Cataluña.

Decreto Foral 71/1986, de 28 de febrero, por el que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de Navarra.

Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consejo, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

Instrucción de 12 de febrero de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, sobre legalización de libros de los empresarios en aplicación del artículo 18 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Instrucción de 1 de julio de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, sobre mecanismos de seguridad de los ficheros electrónicos que contengan libros de los empresarios presentados a legalización en los registros mercantiles y otras cuestiones relacionadas.

Ley, de 25 de noviembre de 1940, de colonizaciones de interés local.

Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades.

Ley 7/1996, de 15 de mayo, de Ordenación del Comercio Minorista.

Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la unión europea.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas.

Orden del Ministerio de Agricultura, de 5 de julio de 1941, por la que se aprueba el Reglamento Orgánico del Grupo Sindical de Colonización.

Orden, de 6 de octubre de 1989, de la Consejería de Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, por la que regulan las normas de Constitución de las Sociedades Agrarias de Transformación.

Orden, de 9 octubre de 1995, de la Consejería de Medio Ambiente, Agricultura y Agua, por la que se crea y regula el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Autónoma de Murcia.

Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de 14 de septiembre de 1982, que desarrolla el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación.

Orden, de la Consejería de Agricultura Pesca y Alimentación, del 23 de octubre de 1985, por la que se regula el funcionamiento del Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de Galicia.

Orden, de 27 de abril de 1995, de la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación, por la que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Valenciana.

Orden, de 29 de noviembre de 1995, por la que se crea y regula el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Orden, de 24 de julio de 1996, por la que se crea y regula el registro de Sociedades Agrarias de Transformación de Castilla-La Mancha.

Orden, de 16 de octubre de 1996, de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de La Rioja, por la que se aprueba el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad Autónoma de La Rioja.

Orden, de 6 de noviembre de 1996, de la Consejería de Agricultura y Ganadería, por la que se crea y regula el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación de la Comunidad de Castilla y León.

Orden, de 22 de junio de 1999, de la Consejería de Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, por la que se modifica la Orden por la que se regulan las normas de constitución de las Sociedades Agrarias de Transformación.

Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Real Decreto Ley 31/1977, de 2 de junio, sobre extinción de la sindicación obligatoria, reforma de estructuras sindicales y reconversión del organismo autónomo Administración Institucional de Servicios Socio-Profesionales.

Resolución, de 8 de junio de 2000, de la Consejería de Medio Rural y Pesca del Gobierno del Principado de Asturias, para el desarrollo y ejecución del Decreto 31/2000, de 13 de abril, por el que se crea el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación.

Resolución de 31 de agosto de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, en el recurso interpuesto contra la nota de calificación extendida por la registradora mercantil y de bienes muebles II de Valencia, por la que se rechaza la legalización de libros solicitada.

LOS FACTORES DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO INNOVADOR DE LAS COOPERATIVAS: UN ANÁLISIS PARA EL CASO DE CASTILLA Y LEÓN

POR

Elías Humberto PERAZA CASTANEDA,
Jesús María GÓMEZ GARCÍA y
Guillermo ALEIXANDRE MENDIZÁBAL¹

RESUMEN

Las cooperativas tienen una larga trayectoria histórica en la economía española y han demostrado su capacidad para competir frente a las empresas tradicionales en el mercado. Para mantener esa capacidad, además de aprovechar las ventajas competitivas vinculadas con su idiosincrasia como empresas de la economía social, deben tener en consideración que la economía está crecientemente globalizada y, cada vez más, basada en el conocimiento, en especial, el de contenido tecnológico. Consecuencia de lo anterior, la capacidad innovadora aparece con un aspecto clave para hacer frente a sus competidores. En este artículo se caracteriza el comportamiento innovador de las cooperativas en Castilla y León y se analizan los factores internos y externos que afectan a su desempeño innovador, tomando como base los datos de una encuesta realizada a 581 cooperativas de la citada comunidad autónoma. Los resultados del análisis empírico realizado, que se lleva a cabo mediante regresión logística binaria multivariante sobre distintos tipos de innovación, permiten identificar la dimensión de las organizaciones, la existencia de planificación, las actividades de I+D y el capital humano como los principales factores determinantes.

Palabras clave: Regresión logística binaria multivariante, Cooperativas, Innovación, Estudio empírico, Factores internos y externos.

¹ Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid. Direcciones de correo electrónico: eliashumberto.peraza@alumnos.uva.es; jmgomez@eco.uva.es y galeixam@eco.uva.es.

Claves ECONLIT: O310, O320, L290, M190, C350.

DETERMINING FACTORS OF THE INNOVATIVE BEHAVIOR OF COOPERATIVES: AN ANÁLISIS OF THE CASE OF CASTILLA Y LEÓN

ABSTRACT

Cooperatives have a long historical experience in the Spanish economy and have demonstrated their ability to compete against traditional firms in the market. To maintain this capability, while taking advantage of the competitive advantages associated with their idiosyncrasies as social economy enterprises, they should take into consideration that the economy is increasingly globalized and increasingly knowledge-based, especially with regards to technological content. As a consequence, the innovative capacity appears to be a key aspect in order to be able to challenge competitors. This article characterizes the innovative behavior of cooperatives in the region of Castile and Leon and analyses the internal and external factors affecting their innovative performance, based on data from a survey of 581 cooperatives. The results of the empirical analysis, which is performed by multivariate binary logistic regression on various types of innovation, lead us to identify the size of the organizations, the existence of planning, the R & D activities and the human capital as the main determining factors.

Keywords: Multivariate binary logistic regression, Cooperatives, Innovation, Empirical study, Internal and external factors.

1. INTRODUCCIÓN

La economía social, y en particular, las sociedades cooperativas, tienen una larga trayectoria histórica en la economía española (Barea y Monzón, 2002). Este tipo de organizaciones ha mostrado en el pasado su capacidad de competir en términos de igualdad con empresas tradicionales de mercado, aunque el peso relativo de las sociedades cooperativas frente al total de empresas sufre un descenso en la última década². Para mantener esa capacidad, las cooperativas, además de aprovechar las posibles ventajas competitivas

² Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), que elabora el Instituto Nacional de Estadística, las cooperativas representaban el 0,92% de las empresas españolas en el año 2002, mientras que ese porcentaje se reduce al 0,67% en el año 2014.

vinculadas a su idiosincrasia en tanto que son empresas de la economía social, deben tener en consideración las tendencias que marca el contexto económico actual. Dentro de esas tendencias, a comienzo del siglo XXI, hay que destacar el que la economía está globalizada y basada en el conocimiento, en especial, el de contenido tecnológico. Como consecuencia de lo anterior, la capacidad innovadora aparece con un factor clave para hacer frente a la competencia tanto de empresas locales como de empresas situadas en países emergentes. Estas últimas en la actualidad, además de ofrecer productos tradicionales a bajo precio, son capaces de producir bienes y servicios innovadores.

En este contexto, las cooperativas, al igual que otros tipos de empresas, se ven obligadas a revisar de manera constante su oferta de productos y sus procesos productivos para tratar de evitar perder su posición competitiva en el mercado. En definitiva, estas empresas se ven obligadas a innovar para mantener su competitividad empresarial.

Este trabajo analiza la relación entre el comportamiento innovador de las cooperativas y algunas de sus características propias y de su entorno, tomando como evidencia empírica el caso de la comunidad autónoma de Castilla y León. Los resultados obtenidos de este análisis pueden resultar útiles a las propias cooperativas en la toma de decisiones orientadas a la mejora de su competitividad económica, así como a las Administraciones Públicas responsables de diseñar políticas y estrategias que buscan potenciar el comportamiento innovador en las empresas, en general, y en las cooperativas, en particular.

El trabajo se estructura en los siguientes apartados. En primer lugar, se plantea el concepto de innovar en el contexto específico de las organizaciones de la economía social, y en particular de las cooperativas. A continuación, se identifican los factores que condicionan la innovación empresarial y se examina su posible influencia en el caso particular de las empresas de la economía social. Seguidamente, se caracteriza la situación de la innovación en las cooperativas de Castilla y León a partir de los datos correspondiente a 581 empresas y que proceden de una encuesta realizada al conjunto de empresas de la economía social de la citada comunidad autónoma en el año 2006. Posteriormente, se realiza un estudio empírico del comportamiento innovador de las cooperativas de Castilla y León mediante la aplicación de un modelo de regresión logística binaria, que pone en relación la decisión de innovar con los diversos factores asociados a las características internas de este tipo de empresas y al entorno en el que desarrollan su actividad. Por último, se recogen los principales resultados del estudio empírico y las conclusiones del trabajo.

2. EL FENÓMENO DE INNOVAR EN EL CONTEXTO DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

En un sentido amplio, innovar supone alterar algo introduciendo alguna novedad. En un sentido más estricto y desde una perspectiva empresarial, el denominado *Manual de Oslo* en su tercera edición (OCDE y EUROSTAT, 2005, p. 56) define innovar como “*la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del trabajo o las relaciones exteriores*”.

Las cooperativas no son ajenas a la necesidad de innovar (Gómez y Aleixandre, 2014; Marcuello y Saz, 2008; Rodríguez y Guzmán, 2013). Es más, sus valores y principios de comportamiento pueden afectar positivamente a su capacidad innovadora, en particular: el uso de la democracia como criterio básico para la toma interna de decisiones; su capacidad para cubrir nuevos nichos de mercado; y su propensión a utilizar la inter cooperación empresarial en su actividad.

La interacción y el diálogo son factores favorables a la creatividad necesaria para innovar y, además, a la posterior discusión y crítica de las ideas entre los miembros de la organización que mejora las propuestas finales (Byrne *et al.*, 2006). En este sentido, una de las principales características distintivas de las cooperativas, y en general de empresas de la economía social, es la democratización del proceso de toma de decisiones, lo que abre la posibilidad a una mayor participación de los actores implicados, que favorece un comportamiento innovador.

La oferta de mercado lucrativa tradicional, con frecuencia, no toma en consideración las especificidades de los diferentes tipos de demandantes, tendiendo a concentrarse en el segmento de mercado más interesante económicamente y dejando de lado otras posibilidades de negocio. Las cooperativas han mostrado una alta capacidad para ser innovadoras a través del acceso a nichos de mercado que las empresas mercantiles tradicionales consideraban como poco viables (International Co-operative Alliance, 2006)³.

³ Un ejemplo de estos nichos de mercado cubiertos por las cooperativas y otras entidades de la economía social son los microcréditos y microseguros (International Co-operative Alliance, 2006), los cultivos orgánicos y (Cont.)

A la hora de innovar, un elemento también considerado clave es mantener una actitud abierta a la cooperación con otras entidades, que es algo inherente al propio modelo empresarial cooperativo. Así, el capital social que se genera en las redes de organizaciones que se configuran a partir de las pequeñas y medianas empresas de la economía social en el ámbito local incide positivamente en la permeabilidad de los conocimientos por la organización, favoreciendo su capacidad innovadora (Bakaikoa *et al.*, 2004; Marcuello y Saz, 2008) y, además, es un factor esencial para explicar la capacidad competitiva de las organizaciones y del territorio en su conjunto (Lizarralde y Etxeberria, 2005). Este hecho ayudaría a explicar por qué regiones con una elevada presencia de empresas de la economía social, fundamentalmente cooperativas, han podido mantener activo su tejido productivo y han sido capaces de captar una cuota significativa del mercado internacional (International Co-operative Alliance, 2006)⁴.

En sentido contrario, también se han identificado algunas características de las empresas de la economía social que, al menos en teoría, podrían representar un freno al fenómeno de innovar. Entre éstos factores, para el caso de las cooperativas, se han señalado los siguientes: una mayor aversión al riesgo, la lentitud en la toma de decisiones o el menor grado de formación especializada de los directivos (Chevallier, 2011).

En lo referente al riesgo, los socios de las cooperativas son, a la vez, financiadores y usuarios (o trabajadores y proveedores) por lo que se acumulan en ellos los riesgos asociados a estas dos actividades. Esta posible percepción de un mayor nivel de riesgo por parte de sus miembros podría llegar a afectar negativamente a la decisión de innovar, ya que ésta depende de elementos tanto financieros como no financieros.

Asimismo, aunque a la hora de la adopción de decisiones empresariales de carácter rutinario no existe mucha diferencia entre las cooperativas y las sociedades mercantiles, cuando se trata de decisiones de naturaleza más estratégica no ocurre igual. Las cooperativas se enfrentan a ciertas rigideces que se derivan fundamentalmente del menor grado de concentración del poder de decisión que existe dentro de la organización, por lo que suele necesitarse más tiempo para su consulta y adopción. Además, el proceso de decisión colectiva

ecológicos (Emmanuel *et al.*, 2006) o los servicios de atención a menores en las zonas rurales (Coontz y Esper, 2004).

⁴ Casos de territorios con una elevada densidad de empresas de economía social son la región de la Emilia-Romagna, en Italia o la comarca de Mondragón en España.

en las cooperativas también puede requerir un mayor grado de definición precisa de los objetivos y un mayor esfuerzo de coordinación de acciones entre los socios (Hansmann, 1996).

Por último, las cooperativas presentan, a menudo, un menor nivel de profesionalización dentro de sus equipos directivos que en el caso de las sociedades mercantiles. Las posibles carencias en el grado de formación y de especialización podrían llegar a suponer una desventaja potencial frente a otras empresas competidoras a la hora de innovar ante un rápido cambio de las condiciones del mercado.

3. FACTORES CONDICIONANTES DE LA ACTIVIDAD INNOVADORA

El estudio de la innovación empresarial es un campo de investigación activo y en expansión, ya que se asocia con potenciales mejoras en la productividad (Salavou y Avlonitis, 2008). Además, la innovación facilita que las empresas descubran y exploten nuevas oportunidades de negocio, mediante la creación de un valor añadido que les proporciona una posición competitiva más sólida (Fernández *et al.*, 2008; Hitt *et al.*, 1996)

Una de las líneas de investigación más relevantes dentro de la innovación empresarial es la que se centra en el análisis de sus factores determinantes (Damanpour *et al.*, 2009). Habitualmente, los factores que influyen a la hora de tomar decisiones sobre innovar o no suelen clasificarse atendiendo a su carácter interno o externo a las organizaciones (Águila y Padilla, 2010; Drucker, 1994; Rodríguez y Guzmán, 2013; Rogers, 1995). Los factores internos están vinculados con las diversas características de las propias organizaciones (Galende y Fuente, 2003). Se trata de factores que están, en mayor o menor medida, sometidos al control de la organización y, por tanto, se ven afectados directamente por las decisiones empresariales (Hadjimanolis, 2000). Los factores externos, en cambio, se relacionan con el entorno empresarial y afectan a todas las organizaciones. Este grupo de factores está vinculado al contexto socio-económico y administrativo en el que opera la organización, por lo que son aspectos exógenos a la misma y ésta únicamente puede tomar decisiones para tratar de aprovecharlos, si son oportunidades, o de paliarlos, si son amenazas (Liñan, 2007).

En esa línea, las investigaciones realizadas sobre el fenómeno de la innovación en las empresas de la economía social en España ponen de manifiesto la existencia de un conjunto de factores que pueden condicionar el comportamiento innovador de dichas empresas⁵.

Para observar la posible relación entre los distintos factores y el comportamiento innovador de la empresa es necesario establecer variables que nos aproximen a su cuantificación, pudiendo plantearse, en algunos casos, varias alternativas complementarias de variables indicativas para un mismo aspecto o factor condicionante. En concreto, tal como se explica a continuación, entre los factores internos se han señalado: el tamaño empresarial; el capital humano; la antigüedad de la empresa; la actividad planificadora y la capacidad de gestión; la propensión exportadora y el sector de actividad; y la capacidad innovadora. Y entre los factores externos se han identificado: la existencia de financiación pública; la presencia de economías de aglomeración; y el grado de dinamismo económico general del entorno empresarial.

La dimensión empresarial, ya sea en términos del número de trabajadores o del volumen anual de facturación, constituye un factor que tradicionalmente se considera que favorece el comportamiento innovador en las empresas, si bien las investigaciones realizadas al respecto no siempre han arrojado unos resultados totalmente concluyentes⁶. Pero, de lo que no cabe duda es que se trata de un aspecto interno de la organización que puede ejercer una notable influencia sobre la innovación empresarial.

El capital humano de las empresas es otro factor considerado de especial relevancia para el comportamiento innovador de las empresas, pudiendo llegar a establecer una relación directa y positiva entre la formación del capital humano, la innovación y la competitividad empresarial (Dakhli y Clerq, 2004; Galende y Fuente, 2003; Pizarro *et al.*, 2011). Y en este

⁵ En su mayoría, se trata de estudios que tienen ámbito regional (Águila y Padilla, 2010; Aleixandre y Gómez, 2010; Basterretxea y Martínez, 2012; Borra *et al.*, 2005; Briones *et al.*, 2012; Espasandín *et al.*, 2004; Fernández y Peña, 2009; Gallego, 2008; Morales, 2007; Romero y Martínez-Román, 2012), aunque también se han analizado espacios geográficos menores (Rodríguez y Guzmán, 2013). En general, estos estudios adoptan un enfoque transversal, aunque también pueden encontrarse análisis de corte sectorial (Fernández y Peña, 2009).

⁶ Aunque la mayoría de los estudios en España concluyen en una relación positiva entre tamaño empresarial e innovación, dada la mayor disponibilidad y acceso a recursos financieros (Alonso y Méndez, 2000; Buesa y Molero, 1998; Muñoz y Cordon, 2002), otros apuntan que la rigidez de las grandes empresas podría llegar a ser un freno a la adopción rápida de innovaciones frente a la mayor flexibilidad de las PYMEs, que favorece un comportamiento innovador (Archibugi *et al.*, 2013) (Damanpour, 1996; Rothwell, 1989). También se ha constatado que la relación positiva tamaño-innovación es más potente en las empresas industriales que en las de servicios y, asimismo, más en las lucrativas que en las que actúan sin ánimo de lucro (Damanpour, 1992).

contexto, adquiere particular importancia el nivel de formación y cualificación que presenta el personal de dirección, que se ha revelado como un aspecto que tiene una influencia positiva en el comportamiento innovador en las empresas de la economía social (Borra, *et al.*, 2005; Gómez y Aleixandre, 2014; Morales, 2007).

La antigüedad de la empresa, o edad empresarial, también constituye uno de los factores que habitualmente han sido considerados como posibles condicionantes del comportamiento innovador en las organizaciones⁷. Sin embargo, los resultados de las investigaciones realizadas sobre una potencial incidencia positiva en el proceso de innovación no pueden considerarse concluyentes, ni para las empresas mercantiles tradicionales (Do, 2014; Hansen, 1992; Sorensen y Stuart, 2000), ni en el caso de las de la economía social (Águila y Padilla, 2010; Gómez y Aleixandre, 2014).

La planificación estratégica y la capacidad de gestión hacen referencia a las características y el funcionamiento de los órganos de dirección de las empresas, que pueden concretarse en el perfil estratégico de la empresa en el mercado o en la capacidad real que detentan los órganos de dirección para gestionar el proceso innovador en el seno de la organización. Por lo que se refiere a las características del comportamiento estratégico de la empresa se considera que, en general, un perfil más proactivo se relaciona positivamente con un mayor potencial de las empresas para realizar innovaciones (Escorsa y Valls, 1997; Fernández y Fernández, 1988; Hidalgo, 1999)⁸. Esta influencia positiva de la estrategia empresarial sobre el desempeño innovador se constata también en el caso de empresas de la economía social (Águila y Padilla, 2010; Fernández y Peña, 2009). En cuanto a la capacidad de gestión en el ámbito de la innovación, éste supone un aspecto esencial para favorecer procesos generadores de innovaciones en las empresas de la economía social (Basterretxea y

⁷ En relación con la edad de la empresa, por un lado, cabría pensar que las empresas más jóvenes son generalmente más dinámicas y flexibles, lo que las empujaría irremediabilmente a innovar para sobrevivir (Molero y Buesa, 1996). Por otro, las empresas más antiguas necesitan innovar continuamente para seguir manteniendo su posición en un mercado cada vez más competitivo. Además, una mayor edad empresarial implicaría la acumulación de experiencia y de capital social y también sería el reflejo de una adecuada gestión organizativa (Galende y Fuente, 2003).

⁸ Las empresas con perfil proactivo suelen buscar las nuevas oportunidades de mercado a partir de la innovación y el desarrollo de nuevos productos, mientras que aquellas otras con perfil reactivo o puramente defensivo, se limitarán a tratar de proteger su cuota de mercado para una gama de productos y una clientela estables.

Martínez, 2012)⁹. Indicadores de la capacidad de una organización para gestionar dichos procesos son: la presencia de la figura de gerente dentro de la organización; la existencia de una actividad de planificación económica regular en la empresa; o el disponer de certificaciones oficiales de calidad o medioambientales (Ayala *et al.*, 2004; Chen *et al.*, 1998).

La propensión exportadora y el sector de actividad son otros aspectos que plantean la existencia de una posible vinculación entre la innovación y las características del mercado en el que actúa la empresa. Un primer indicador de esa potencial relación es la proporción de ventas en mercados exteriores sobre el total de la facturación anual de la empresa. Al respecto, diversos estudios (Buesa y Molero, 1998; Flor *et al.*, 2004; Nassimbeni, 2001; Wakelin, 1998) indican que las empresas que más innovan suelen tener una mayor cuota de exportación y, a la vez, que las empresas exportadoras mejoran su capacidad de innovación para seguir siendo competitivas. Situación que se constata en el caso de las cooperativas agrarias (Fernández, *et al.*, 2008). Otro posible indicador parte de considerar el sector de actividad en el que opera la empresa y el contenido tecnológico de su actividad principal. A escala sectorial, se ha observado que las divergencias en la actividad innovadora tanto en el sector industrial (Pavitt, 1984) como en el sector servicios (Gallouj, 2002). Por su parte, un mayor contenido tecnológico de la actividad principal se asocia de forma positiva con un mayor número de innovaciones en las empresas de la economía social (Gómez y Aleixandre, 2014; Rodríguez y Guzmán, 2013).

La capacidad innovadora es, asimismo, otro factor que influye de forma especialmente positiva en la generación de procesos de innovación en las empresas de la economía social. Un indicador de esa capacidad de innovación es la realización de actividades de I+D (Águila y Padilla, 2010; Borra, *et al.*, 2005; Galende y Fuente, 2003), así como el grado de disponibilidad y de utilización de las TIC en la actividad empresarial, constatándose que cuanto mayor es el uso de las TIC mayor compromiso existe en la empresa con la actividad innovadora (Espasandín, *et al.*, 2004).

Dentro de los factores externos, pertenecientes al entorno de la empresa, que pueden llegar a condicionar su actividad innovadora, destaca la influencia de las actuaciones de las

⁹ De manera simultánea, Basterretxea y Martínez (2012) también indican que las posibles deficiencias en capacidad de gestión e innovación pueden ser compensadas por otros factores, tales como un entorno favorable; es decir, por elementos externos a la propia organización.

Administraciones Públicas, fundamentalmente a través de políticas de fomento de la innovación empresarial y la mejora tecnológica (Arthurs *et al.*, 2009; Herrera y Heijs, 2007; Rolfo y Calabrese, 2003; Veciana, 2007). En el caso de las empresas de la economía social, se ha comprobado que la existencia de ayudas públicas destinadas a la realización de actividades de I+D o al acceso a las nuevas tecnologías han sido determinantes en la adopción de innovaciones empresariales (Aleixandre y Gómez, 2010; Borra *et al.*, 2005). En el caso de tratarse de un territorio con un mapa de ayudas públicas homogéneas, este factor puede considerarse desde la perspectiva del uso de este tipo de ayudas por parte de las empresas.

Otro factor de contexto que puede resultar relevante para la innovación en las empresas de la economía social es el nivel de renta per cápita de la región o del área económica en la que aquéllas se localizan, en este caso el ámbito provincial. En cuanto a la incidencia de este factor, se plantea que las áreas altamente desarrolladas presentan empresas nacientes y las maduras más innovadoras, internacionalizadas y eficientes (European Commission, 2010; Romero y Martínez-Román, 2012). El nivel de renta de una región o área económica considerada puede aproximarse de forma estática a través del PIB per cápita y también de forma dinámica mediante el análisis de su variación en el tiempo.

Finalmente, un último factor del entorno que también puede llegar a condicionar la innovación empresarial dentro de un territorio es la población y la dinámica demográfica¹⁰. Así, en principio, cuanto mayor población tenga una determinada región o área geográfica, existirá un mayor potencial en términos de capital humano; es decir, de personas que, de recibir una adecuada formación y cualificación, generarán ideas que no estarán sujetas a rendimientos decrecientes (Weil, 2013). Otro tanto también podría decirse en cuanto a potenciales consumidores de bienes y servicios. Al igual que ocurre en el caso anterior, también este factor del entorno externo de la empresa puede ser aproximado tanto desde una perspectiva estática, mediante un valor de referencia establecido en términos de un determinado número de personas; como también desde otra dinámica, a través de la evolución del crecimiento demográfico.

¹⁰ Fagerberg *et al.* (2009) y de Goto (2000) han analizado la influencia de la evolución de variables demográficas en la innovación de las economías noruega y japonesa, respectivamente.

4. LA ACTIVIDAD INNOVADORA EN EL SECTOR COOPERATIVO DE CASTILLA Y LEÓN

El análisis de los factores condicionantes de la innovación en el sector cooperativo de este trabajo se encuadra en el contexto de la actividad innovadora de este sector en la comunidad autónoma de Castilla y León. Para ello, se utiliza como evidencia empírica los resultados de una encuesta realizada en 2006 sobre el conjunto de empresas de la economía social de dicha comunidad autónoma, entre las que se encontraban las cooperativas, en sus distintas clases: agrarias, de trabajo, de explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado, de consumidores y usuarios, de enseñanza, de transportistas, de servicios, de vivienda, de crédito y las cooperativas de segundo grado (Fernández y Gómez, 2007)¹¹.

Un primer análisis de la distribución de las cooperativas por clases puso de manifiesto la relevancia de tres categorías principales en la región: las agrarias, las de trabajo y las de explotación comunitaria de la tierra y/o del ganado, aglutinando cada una de ellas el 37,2%, el 31,8% y el 17,9%, respectivamente (Tabla 1).

De acuerdo con los datos de la citada encuesta, el comportamiento innovador de las cooperativas en Castilla y León estaba presente en más de la mitad de las organizaciones, computándose que el 51,4% de las organizaciones encuestadas declaraba haber introducido algún tipo de innovación en los últimos dos años inmediatamente anteriores al momento de realización de la encuesta (Figura 1). La distribución geográfica de estas empresas innovadoras no presenta un patrón espacial determinado, que muestre una heterogeneidad territorial, lo que podría considerarse como algo positivo al ayudar a compensar los tradicionales desequilibrios que afectan a las provincias periféricas de la región.

¹¹ El análisis de las cooperativas de Castilla y León, como subgrupo de las empresas de la economía social regional, exigió, en primer lugar, recopilar la información disponible sobre el sector en su conjunto a partir de diversas fuentes estadísticas y de los registros regionales correspondientes. Una vez fue elaborado el directorio inicial a partir de los registros oficiales de la comunidad autónoma y de los de las asociaciones sectoriales, y tras depurar las bases de datos y eliminar duplicidades, se obtuvo un listado final de 1.100 cooperativas. El trabajo de campo se realizó telefónicamente, previo envío de una carta informativa y de un ejemplar del cuestionario. La encuesta se realizó entre junio y julio de 2006, obteniéndose información completa y fiable de 581 cooperativas.

Tabla 1. Desglose de cooperativas encuestadas por clase de cooperativa

Clase de cooperativas	Empresas encuestadas	Porcentaje sobre total
Agraria	216	37,2%
Trabajo	185	31,8%
Explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado	104	17,9%
Consumidores y usuarios	4	
Enseñanza	3	
Transportistas	4	
Servicios	13	13,1%
Vivienda	27	
Crédito	7	
Segundo grado	18	
Total cooperativas	581	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Fernández y Gómez (2007).

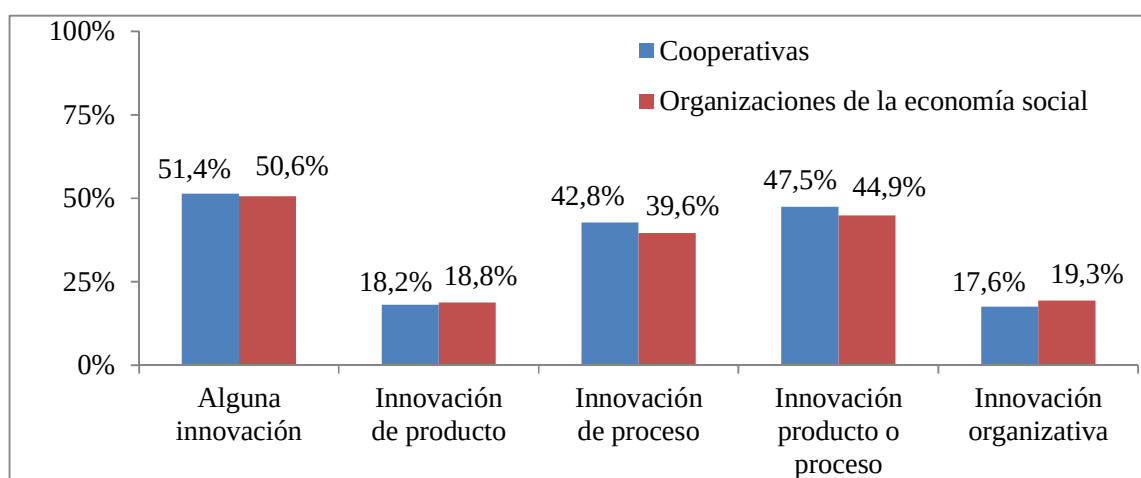
Analizando el tipo particular de innovación que llevan a cabo las cooperativas de la región, las que presentan un contenido tecnológico son más frecuentes que las que tienen una naturaleza organizativa. Así, el 47,5% del total de empresas cooperativas reconoce que ha realizado alguna innovación tecnológica frente al 17,6% que declara haber llevado a cabo alguna innovación organizativa. Por su parte, dentro del ámbito de las innovaciones tecnológicas son más frecuentes las de proceso que las de producto, estando las primeras presentes en el 42,8% y las segundas en el 18,2% de los casos, respectivamente. Estos resultados son bastante similares, en términos relativos, a los que registrados para el sector empresarial de la economía social de Castilla y León en su conjunto (Gómez y Aleixandre, 2014) y también lo son con respecto al total de empresas españolas, salvo por el escaso porcentaje de cooperativas que reconoce haber llevado a cabo innovaciones organizativas¹².

Las innovaciones, en general, y las tecnológicas, en particular, se apoyan de una manera intensa en la realización de actividades de investigación y desarrollo (I+D), aunque no

¹² De acuerdo con los datos de la Encuesta sobre innovación de las empresas que anualmente el Instituto Nacional de Estadística, la comunidad autónoma de Castilla y León concentraba, en el año 2006, el 3,8% de las empresas innovadoras de España, y el 3,4% del gasto en innovación de las empresas de España. Pese al reducido valor porcentual, la intensidad en innovación (medida en términos del gasto en innovación sobre la facturación empresarial) alcanzó, en ese año, el valor de 1,03 en la región frente al 0,88 de promedio nacional. Desde 2006, la situación general de la innovación en la región ha mejorado muy ligeramente en la región. Así, en 2013, ésta concentraba el 3,9% de las empresas innovadoras, el 3,6% del gasto y mantenía el valor de la intensidad en innovación, frente a un aumento del promedio nacional (0,91), ocupando la posición 11 de las 17 comunidades autónomas en porcentaje de empresas innovadoras. La comparabilidad de datos debe realizarse con cautela por las diferencias metodológicas para la obtención de los datos existentes entre la Encuesta sobre innovación de las empresas del Instituto Nacional de Estadística y la realizada a las empresas de la economía social en Castilla y León (Fernández Arufe y Gómez García, 2007).

es la única vía¹³. El 14,3% de las cooperativas de Castilla y León ha llevado a cabo algún tipo de actividad de I+D en el periodo 2005-2006, por debajo del 16% de las empresas de la economía social regional (Fernández y Gómez, 2007). Al igual que sucedía con el comportamiento innovador en general, las distintas clases de cooperativas manifiestan un desigual comportamiento a la hora de la realización de actividades de I+D. Las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado y las cooperativas agrarias son las que presentan los porcentajes más altos de realización de este tipo de actividades, con un 18,3% y un 17,6%, respectivamente.

Figura 1. Porcentaje de cooperativas innovadoras de Castilla y León



Fuente: Elaboración propia a partir de Fernández y Gómez (2007).

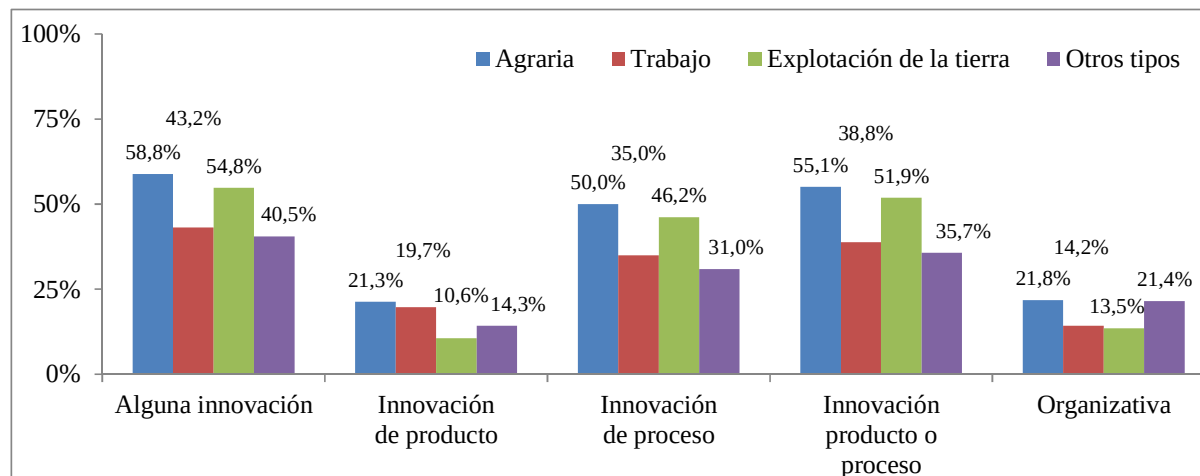
Cabría pensar si la realización de estas actividades puede estar vinculada con el tamaño empresarial, ya que para la realización de actividades de I+D suele precisarse una cierta dimensión y grado de planificación interna en la organización de las empresas. Pero, este no parece ser los casos de las cooperativas castellanas y leoneses, ya que su dimensión, medida en términos de volumen de facturación y de empleados, no permite distinguir unos patrones claros en cuanto a su comportamiento en I+D. En cambio, sí que se detecta una positiva asociación entre la realización de actividades de I+D y algunas características internas de las cooperativas como son: la existencia de gerente o de procesos de planificación

¹³ Las empresas utilizan con frecuencia otros mecanismos para llevar a cabo actividades de innovación, sobre todo mediante la adquisición de equipamiento tecnológicamente avanzado. La encuesta sobre innovación en las empresas del año 2006, que elabora el Instituto Nacional de Estadística, muestra que el 31,5% de gasto en innovación se dedicó a adquisición de maquinaria, equipos y software. Este porcentaje tiene un decrecimiento paulatino con el paso del tiempo, siendo únicamente del 20,2% de gasto en innovación en el año 2013.

económica; la obtención de certificados medioambientales o de calidad; la mayor propensión exportadora; o el disfrute de ayudas relacionadas con tecnología¹⁴.

Dentro del comportamiento innovador del conjunto de las cooperativas se detectan algunas diferencias entre las distintas clases de cooperativas (Figura 2). En todos los tipos de innovación considerados, las entidades que se muestran más dinámicas son las cooperativas agrarias, que realizan algún tipo de innovación en el 58,8% de los casos; seguidas de las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado. En el extremo opuesto, destaca el reducido valor que alcanzan las cooperativas de explotación de la tierra para el caso particular de las innovaciones de producto, donde apenas el 10,6% de las organizaciones reconocen haber generado innovaciones, mientras que estas mismas cooperativas son las que innovan con intensidad en sus procesos, un 46,2% de las organizaciones llevan a cabo innovaciones de esta naturaleza. En general, las cooperativas llevan a cabo innovaciones incrementales frecuentes en sus procesos productivos mientras que las mejoras en productos son más infrecuentes.

Figura 2. Porcentaje de cooperativas innovadoras según el tipo de organización y la tipología de su actividad de innovación¹



¹ Otros tipos de cooperativas comprende las cooperativas de: Consumidores y usuarios, Enseñanza, Transporte, Servicios, Vivienda, Crédito y las de Segundo grado.

Fuente: Elaboración propia.

¹⁴ Esta relación se constata mediante un análisis con tablas de contingencia de 545 cooperativas, de las cuales 78 realizan actividades de I+D, utilizando como prueba de contraste el estadístico χ^2 de Pearson con un grado de significación al 1%.

Estos comportamientos diferenciados entre las distintas clases de cooperativas puede estar justificado en la heterogeneidad existente en sus actividades productivas, lo que se manifiesta en distintos patrones de comportamiento innovador según el sector de actividad de la empresa (Pavitt, 1984). Así, tradicionalmente, las innovaciones tendían a concentrarse en el sector industrial manufacturero y, sobre todo dentro de las actividades industriales con contenido tecnológico. En la actualidad, la actividad innovadora se hace patente en todos los sectores económicos, al margen de su orientación tecnológica (Fonfría, 2004).

5. LOS FACTORES CONDICIONANTES DE LA INNOVACIÓN EN LAS COOPERATIVAS EN CASTILLA Y LEÓN

Partiendo de la información disponible para 581 cooperativas de Castilla y León, a continuación se analiza la influencia de los diversos factores que, de acuerdo con lo previamente expuesto, pueden condicionar el comportamiento innovador de estas empresas de la economía social. Para ello, se lleva a cabo un análisis econométrico mediante la aplicación de un modelo de regresión logística binaria multivariante a los diferentes tipos de innovación (de producto, de proceso y organizativa). Esta metodología es coherente con la utilizada para el estudio del comportamiento innovador de los emprendedores y de pequeñas empresas de la economía social española (Rodríguez y Guzmán, 2013) y de la economía social andaluza (Borra *et al.*, 2005), así como de la capacidad innovadora de los negocios emprendedores en España (González-Pernia y Peña-Leguzkue, 2007).

Como paso previo al análisis econométrico de conjunto, también se ha realizado un análisis bivariante de las relaciones entre los distintos factores condicionantes, internos y externos, anteriormente descritos y la decisión de innovar en la empresa, con el objeto de poder identificar los posibles factores influyentes. Los resultados se resumen en las Tabla 2 y 3. En ambas Tablas, las columnas recogen las diferentes formas de innovación consideradas: (1) “*cualquier tipo de innovación*”, (2) “*innovación en producto*”, (3) “*innovación en proceso*”, y (4) “*innovación organizativa*”. Por su parte, las correspondientes filas muestran las variables indicativas de los factores condicionantes de la innovación. Asimismo, para cada indicador se especifica un criterio relevante de segmentación de las empresas y el número de

empresas que recoge cada segmento¹⁵. El estadístico utilizado como prueba de contraste en las tablas de contingencia ha sido la χ^2 de Pearson, diferenciando distintos grados de significación estadística.

Para el caso de los factores internos y con referencia a la forma de innovación denominada “*cualquier tipo de innovación*” (columna 1, Tabla 2), todos los factores considerados salvo la antigüedad de la empresa, muestran significación estadística en dos tipos de innovación, lo que se interpreta como que se acepta la hipótesis de que existe vinculación estadística entre el comportamiento innovador y esos factores condicionantes. Hay que destacar que la edad de la empresa solo aparece como elemento determinante en la decisión de “*innovación en producto*”. Los factores estadísticamente significativos para la “*innovación en proceso*” (columna 3) y para la “*innovación organizativa*” (columna 4) son los mismos que para el caso general de “*cualquier tipo de innovación*”.

Para el caso concreto de la “*innovación de producto*” (columna 2), el número de factores considerados se reduce, ya que no aparecen las variables de carácter financiero como elementos relacionados con el proceso de innovación. Estas diferencias evidencian la existencia de disparidades en cuanto a los factores condicionantes internos para los diferentes tipos de innovación dentro de las cooperativas.

Por el contrario, ninguno de los factores del entorno socioeconómico considerados muestra una vinculación estadísticamente significativa con las decisiones de innovar en las cooperativas (Tabla 3). En el caso de la población, se utiliza la población en 2006 del municipio donde se localiza la cooperativa y el crecimiento de dicha población de ese año con respecto al promedio de los dos años precedentes y, en el caso del PIB, se usa el valor del PIB corriente *per cápita* de 2006 de la provincia donde se localiza la cooperativa y la tasa de crecimiento anual acumulativo de dicha magnitud para el periodo 2001-2006¹⁶. Este resultado se interpreta como que la heterogeneidad en las condiciones que caracterizan el entorno regional parece no tener una influencia de manera determinante en la decisión de innovar dentro del sector cooperativo de Castilla y León (Aleixandre y Gómez, 2010), de modo

¹⁵ Los criterios utilizados son: 150.000 euros anuales para facturación, 10 trabajadores para número de trabajadores, 5 años para la edad de la empresa, 25% de deuda sobre el activo total de la empresa para endeudamiento, 30.000 euros anuales para resultados, 5% de ventas al extranjero para exportación.

¹⁶ Los criterios para diferenciar entorno son: 1.000 habitantes para la población de los municipios, valor positivo de la tasa de crecimiento de la población, renta per cápita provincial superior al promedio regional, valor de tasa de crecimiento de la renta per cápita superior al promedio regional.

similar a lo que previamente también se había detectado con relación a la distribución geográfica de la actividad de las cooperativas a escala provincial.

Tabla 2. Factores condicionantes internos de la innovación en las cooperativas en Castilla y León

		Cualquier tipo de innovación (1)		Innovación de producto (2)		Innovación de proceso (3)		Innovación organizativa (4)	
		% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson
Vol. facturación $n_T = 500$	< 150.000 € [$n_0 = 196$]	39,3%	0,000 ***	10,7%	0,000 ***	32,1%	0,000 ***	8,2%	0,000 ***
	≥ 150.000 € [$n_1 = 304$]	59,5%		23,4%		49,7%		23,4%	
Núm. trabajadores $n_T = 534$	< 10 trabaj. [$n_0 = 420$]	46,9%	0,000 ***	15,7%	0,009 ***	39,0%	0,001 ***	14,5%	0,001 ***
	≥ 10 trabaj. [$n_1 = 114$]	66,7%		26,3%		56,1%		28,1%	
Directivo universitario $n_T = 369$	No [$n_0 = 262$]	49,6%	0,001 ***	16,4%	0,031 **	40,5%	0,000 ***	15,3%	0,000 ***
	Sí [$n_1 = 107$]	68,2%		26,2%		61,7%		31,8%	
Edad de la empresa $n_T = 535$	≤ 5 años [$n_0 = 102$]	52,0%	1,000	27,5%	0,015 **	42,2%	0,817	13,7%	0,217
	> 5 años [$n_1 = 433$]	52,0%		16,4%		43,4%		18,9%	
Gerente $n_T = 542$	No [$n_0 = 316$]	47,2%	0,023 **	14,6%	0,012 **	38,3%	0,012 **	13,0%	0,001 ***
	Sí [$n_1 = 226$]	57,1%		23,0%		49,1%		23,9%	
Cert. calidad/ medioamb. $n_T = 545$	No [$n_0 = 449$]	45,4%	0,000 ***	15,8%	0,002 ***	38,3%	0,000 ***	15,6%	0,007 ***
	Sí [$n_1 = 96$]	79,2%		29,2%		63,5%		27,1%	
Planificación $n_T = 528$	No [$n_0 = 353$]	44,2%	0,000 ***	13,3%	0,000 ***	38,2%	0,001 ***	10,5%	0,000 ***
	Sí [$n_1 = 175$]	67,4%		29,1%		53,1%		32,6%	
Perfil estratégico $n_T = 530$	Reactivo [$n_0 = 331$]	44,7%	0,000 ***	13,3%	0,000 ***	36,3%	0,000 ***	13,9%	0,002 ***
	Proactivo [$n_1 = 199$]	64,8%		26,6%		55,8%		24,6%	
Endeudamiento $n_T = 459$	< 25% [$n_0 = 310$]	45,2%	0,001 ***	17,7%	0,655	36,1%	0,000 ***	15,2%	0,093 *
	≥ 25% [$n_1 = 149$]	61,7%		19,5%		54,4%		21,5%	
Resultados ejercicio $n_T = 449$	< 30.000 € [$n_0 = 325$]	45,5%	0,000 ***	17,2%	0,743	37,5%	0,000 ***	14,5%	0,024 **
	≥ 30.000 € [$n_1 = 124$]	64,5%		18,5%		57,3%		23,4%	
% exportaciones $n_T = 524$	< 5% ventas [$n_0 = 466$]	48,9%	0,000 ***	15,7%	0,000 ***	41,0%	0,000 ***	15,9%	0,002 ***
	≥ 5% ventas [$n_1 = 58$]			39,7%		65,5%		32,8%	
Ayudas púb. I+D o tecn. $n_T = 325$	No [$n_0 = 284$]	57,4%	0,012 **	19,7%	0,015 **	46,8%	0,004 ***	19,7%	0,015 **
	Sí [$n_1 = 41$]	78,0%		36,6%		70,7%		36,6%	
Act. de I+D $n_T = 545$	No [$n_0 = 467$]	46,9%	0,000 ***	14,6%	0,000 ***	37,3%	0,000 ***	14,3%	0,000 ***
	Sí [$n_1 = 78$]	78,2%		39,7%		75,6%		37,2%	

Nota: *** significativo al 1%; ** significativo al 5%; * significativo al 10%.

Fuente: elaboración propia.

Del resultado anterior podría deducirse que las sociedades cooperativas se adaptan bastante bien a todo tipo de entornos sociodemográficos, sin reflejar un menor grado de intensidad en su comportamiento innovador en las áreas menos pobladas y productivas de la región o en aquéllas que han experimentado una dinámica socioeconómica menos favorable en el tiempo, ya sea en términos de la evolución del volumen de población y/o del PIB per cápita.

Tabla 3. Factores condicionantes externos de la innovación en las cooperativas en Castilla y León

		Cualquier tipo de innovación (1)		Innovación de producto (2)		Innovación de proceso (3)		Innovación organizativa (4)	
		% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson	% Sí	Sig. χ^2 Pearson
Población municipal $n_T = 545$	< 1.000 hab. [$n_0 = 226$]	52,6%	0,615	16,8%	0,491	46,5%	0,141	16,8%	0,680
	≥ 1.000 hab. [$n_1 = 319$]	50,5%		19,1%		40,1%		18,2%	
Crecimiento población municipal $n_T = 545$	< 0 [$n_0 = 325$]	50,8%	0,730	16,9%	0,361	42,8%	0,992	17,2%	0,775
	≥ 0 [$n_1 = 220$]	52,3%		20,0%		42,7%		18,2%	
PIBpc provincial $n_T = 545$	< PIBpc CyL [$n_0 = 270$]	51,5%	0,961	15,9%	0,179	42,6%	0,940	17,8%	0,921
	$\geq$ PIBpc CyL [$n_1 = 275$]	51,3%		20,4		42,9%		17,4%	
Crecimiento PIBpc provincial $n_T = 545$	< Δ PIBpc CyL [$n_0 = 296$]	50,3%	0,597	17,2%	0,537	41,5%	0,538	18,2%	0,674
	$\geq \Delta$ PIBpc CyL [$n_1 = 249$]	52,6%		19,3%		44,2%		16,8%	

Nota: *** significativo al 1%; ** significativo al 5%; * significativo al 10%.

Fuente: elaboración propia.

Para estudiar la relevancia que, de forma conjunta, tienen todos los factores previamente identificados en el análisis bivalente, se ha elaborado un modelo de regresión logística binaria multivariante. En dicho modelo, la variable dependiente a explicar recibe el valor 1 si la empresa ha innovado y el valor 0 en caso contrario, y se analiza para las cuatro posibles formas de innovación consideradas (*alguna innovación, innovación de producto, innovación de proceso e innovación organizativa*). Las variables independientes explicativas que inicialmente se han utilizado son los factores condicionantes internos recogidos previamente, salvo los siguientes: el “*perfil estratégico*”, ya que éste se basa en la percepción del encuestado sobre el comportamiento empresarial y no es, por tanto, un dato que pueda considerarse objetivo; la “*edad de la empresa*”, dado que no se mostraba relevante en el análisis bivalente; y el nivel de “*endeudamiento*”, por no ser significativo en al menos dos de

las cuatro relaciones a modelar. No se han utilizado como variables independientes los factores externos debido a su falta de vinculación con los procesos innovadores como se ha podido constatar previamente.

Previamente a la construcción del modelo se han examinado las relaciones entre las variables dependientes mediante la matriz de correlaciones tetracóricas (Tabla 4), que muestra relaciones significativas entre las variables dependientes para el caso específico de variables dicotómicas. Así, la variable “*existencia de gerente*” está vinculada significativamente con un valor positivo con: “*Número de trabajadores*”, “*Algún directivo con formación universitaria*” y “*Planificación*”. Y de forma similar, la variable “*Planificación*” se encuentra vinculada con las de “*Certificaciones*”, “*Actividades de I+D*” y “*Exportación*”. A pesar de lo anterior, ninguna de las dos variables analizadas presenta problemas de multicolinealidad¹⁷.

Tabla 4. Matriz de correlación tetracórica para las variables dependientes

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Facturación (1)	1,00									
Núm. trabajadores (2)	0,36 **	1,00								
Dir. universitario (3)	0,23	0,33	1,00							
Gerente (4)	0,24 *	0,39 ***	0,68 ***	1,00						
Cert. calidad/med. (5)	0,03	0,03	**	0,04	0,05	1,00				
Actividades I+D (6)	-0,17	0,01	-0,06	0,26 *	0,29 **	1,00				
Resultados (7)	0,08	0,29 **	0,13	0,17	0,10	0,15	1,00			
Exportación (8)	0,15	0,30 **	0,38 **	0,34 **	-0,01	0,18	-0,19	1,00		
Planificación (9)	0,05	0,22 *	0,32 **	0,35 ***	0,44 ***	0,21	0,17	0,46 ***	1,00	
Ayudas I+D/tec (10)	0,11	0,07	0,10	0,36 **	0,26	0,30 *	0,42 ***	0,21	0,21	1,00

Fuente: elaboración propia.

Además de las variables explicativas señaladas, y al objeto de poder tener en consideración la heterogeneidad empresarial dentro del sector cooperativo de la región se han introducido en el modelo tres variables *dummy*¹⁸ que permiten detectar las posibles diferencias entre las cuatro grandes clases de cooperativas consideradas: “agrarias”, “de trabajo”, “de explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado” y “otras cooperativas”.

¹⁷ El diagnóstico de colinealidad entre variables dependientes medido a través del factor de inflación de la varianza (VIF) no detecta la existencia de este tipo de problemas, con un valor del factor VIF que es inferior a 1,42 para todas las variables consideradas y un valor del VIF promedio igual a 1,18.

¹⁸ Para distinguir entre las cuatro clases de cooperativas (agrarias, de trabajo, de explotación de la tierra y/o el ganado, y otras cooperativas) se introducen 3 variables *dummy*: “agrarias”, “trabajo” y “explotación”.

La Tabla 5 recoge los resultados de las estimaciones¹⁹ del modelo de regresión logística binaria multivariante correspondientes a cuatro casos considerados dentro del posible comportamiento innovador de las empresas: (1) “*alguna innovación*”, (2) “*innovación de producto*”, (3) “*innovación de proceso*”, y la (4) “*innovación organizativa*”.

En relación con la presencia de las variables explicativas, los estimadores de las variables *dummy* asociadas a las distintas clases de cooperativa siempre que son significativos tienen valor positivo. De acuerdo con ello, se aprecia un comportamiento diferencial positivo de las cooperativas agrarias en cuanto a innovaciones de proceso y en actividad innovadora, en general; y también se detectan comportamientos favorables a la innovación por parte de las cooperativas de explotación de la tierra y/o del ganado, si bien éstos no pueden vincularse a ningún tipo concreto de innovación empresarial.

¹⁹ Todas las estimaciones se han realizado considerando un total de 299 observaciones y se han obtenido aplicando la metodología de estimación de “pasos hacia delante”, utilizando para la selección de variables significativas el resultado del test de máxima verosimilitud (*likelihood ratio test*). El elevado valor de la significación del estimador χ^2 de Hosmer-Lemeshow permite afirmar la bondad en el ajuste en todos los casos. Los valores del estimador R^2 de Nagelkerke, el criterio de información de Akaike (AIC) y el criterio de información bayesiano (BIC) para las cuatro estimaciones han evolucionado favorablemente, incrementándose el primero y reduciéndose los otros dos a medida que se han ido añadiendo variables explicativas al modelo, con lo que los sucesivos modelos han ido mejorando en capacidad explicativa.

Tabla 5. Resultados del análisis econométrico de la innovación en las empresas de la economía social de Castilla y León

	Cualquier tipo de innovación (1)		Innovación de producto (2)		Innovación de proceso (3)		Innovación organizativa (4)	
	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.
Coop. agraria	1,233	**	0,926		1,261	**	0,13	
	-2,26		-1,17		-2,32		-0,22	
Coop. trabajo	0,171		1,2		0,221		-0,939	
	-0,31		-1,48		-0,4		(-1,48)	
Coop. exp. tierra y/o ganado	1,111	*	0,667		0,872		-0,196	
	-1,84		-0,77		-1,45		(-0,29)	
Núm. trabajadores	1,409	***			0,835	***	1,124	***
	-4,16				-2,61		-3,19	
Cert. calidad/medioambiental	1,332	***			0,762	**		
	-3,68				-2,33			
Actividades de I+D	1,342	***	1,193	***	1,597	***		
	-3,21		-3,24		-4			
Directivo universitario	0,709	**			0,638	**		
	-2,27				-2,11			
Exportaciones			1,128	***				
			-2,76					
Facturación			0,843	**			0,846	**
			-2,25				-2,04	
Resultados del ejercicio					0,602	**		
					-2,13			
Plan de Negocios							1,104	***
							-3,38	
Constante	-1,546	***	-3,442	***	-1,855	***	-2,766	***
	(-2,81)		(-4,11)		(-3,33)		(-4,05)	
Hosmer-Lemeshow	32,25		20,98		54,24		25,99	
Prob χ^2 Hosmer-Lemeshow	0,765		0,46		0,802		0,213	
Nagelkerke R2	0,284		0,143		0,265		0,161	
AIC	356,5		271,9		365,5		257,4	
BIC	386,1		297,8		398,8		283,3	
N	299		299		299		299	

Entre paréntesis en estadístico t al: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Nota: Estimación por el método de pasos hacia adelante con el Likelihood Ratio test.

Fuente: elaboración propia.

La estimación para el caso de “*algún tipo de innovación*” (columna 1) identifica tres variables explicativas como significativas al 1% y con valores positivos de sus estimadores: *Número de trabajadores*, *Certificación de calidad o medioambiental* y *Actividades de I+D*, que entran por este orden en el modelo para mejorar el ajuste. La cuarta variable, *Algún directivo con formación superior*, es significativa al 5% y sus estimadores también son positivos. Además, puede apreciarse que dos de las variables consideradas están presentes en otros los casos: *Número de trabajadores* y *Actividades de I+D*. La presencia de *Actividades de I+D* como factor explicativo se encuadra con el enfoque del empuje de la ciencia (*science*

push) como origen de los procesos de generación de conocimiento y, posteriormente, de innovaciones (Di Stefano *et al.*, 2012)²⁰.

De acuerdo con estos resultados, cabría afirmar que, en términos generales, la innovación en las cooperativas de Castilla y León se ve favorecida por la “*dimensión empresarial*”, representada a través de la variable de trabajadores; por la “*planificación de las actividades*”, evidenciada por la obtención algún tipo de certificación oficial de calidad o medioambiental; por la realización de actividades de I+D; y, también, por la “*formación del capital humano*”, medida por la presencia de recursos humanos cualificado dentro de los órganos de dirección.

Dentro de la estimación realizada para el caso particular de la innovación de producto (columna 2), las “*Actividades de I+D*” se mantiene como variable relevante del comportamiento innovador, y aparecen con signo positivo las variables referidas a “*Facturación*” y “*Exportaciones*”. El perfil exportador sólo aparece como factor relevante para el caso de las innovaciones de producto, lo que podría asociarse a la necesidad de mejorar y diferenciar el producto para competir en mercados internacionales. De acuerdo con lo señalado, existe una relación positiva entre la decisión de innovar en producto dentro de las cooperativas de Castilla y León y su dimensión, así como con la presencia de actividades de I+D y con su perfil exportador.

En lo que respecta a la estimación para la innovación de proceso (columna 3), es el tipo de innovación que más se aproxima al caso general, permaneciendo como significativos cuatro de las variables recogidas en caso general: “*Número de trabajadores*”, “*Actividades de I+D*”, “*Certificación de calidad o medioambiental*” y “*Algún directivo con formación superior*”. Las dos primeras con un nivel de significación mayor que las dos segundas. Además, algo característico de este tipo de innovación es la relevancia de la capacidad financiera, medida a través de la cuantía de los resultados empresariales (beneficios). La aparición de esta última variable podría explicarse por cuanto las innovaciones que requieren mejoras de los procesos, ya sean de proceso o combinadas de producto y proceso, suelen requerir una mayor disponibilidad de recursos financieros que otras formas de innovación.

²⁰ El otro enfoque, el del tirón del mercado (*demand pull*), podría identificarse en el incremento a lo largo del tiempo de variable como la *Facturación* o las *Exportaciones*, variables que exigen a las empresas abordar mecanismos innovadores para abastecer un mercado creciente.

Así, las innovaciones de proceso se ven favorecidas por la dimensión de los negocios, la existencia de prácticas de planificación, la mayor capacidad financiera y por la realización de actividades de I+D.

Finalmente, la estimación del modelo correspondiente a las innovaciones organizativas (columna 4), solo mantiene en común con otras innovaciones la presencia positiva de los factores: “*Número de trabajadores*” y “*Facturación*”. Además de éstos, también aparece como relevante la variable “*Planificación*”, lo que resulta coherente con el contenido y finalidad de este tipo concreto de innovación. De acuerdo con ello, cabría señalar que la innovación organizativa de las cooperativas se vería favorecida por la dimensión de la empresa y por su capacidad de planificación.

6. RESULTADOS PRINCIPALES Y CONCLUSIONES

En una economía globalizada y basada en el conocimiento, las cooperativas también se han visto en la obligación de innovar para tratar de mantener y mejorar sus opciones competitivas en el mercado. Así se desprende de los resultados de una encuesta realizada a las cooperativas en la comunidad autónoma de Castilla y León, en la que más de la mitad de las organizaciones de este sector manifiesta realizar innovaciones.

Cuando se profundiza en el análisis del comportamiento innovador de estas empresas es posible identificar diversos factores condicionantes internos a la propia organización que pueden favorecer la innovación, sin que los resultados permitan constatar una influencia clara de los factores del entorno, y considerados externos a ésta, a la hora de innovar. Este último resultado denotaría cierta capacidad de las cooperativas para seguir innovando en entornos demográficos y productivos menos favorables dentro del contexto socioeconómico castellano y leonés.

Los resultados del estudio empírico ponen de manifiesto que algunos de los factores relevantes considerados afectan a varios tipos de innovación mientras que otros únicamente se asocian positivamente a una determinada categoría de innovación, lo que también se corrobora en otros estudios realizados para una muestra de pequeñas empresas de la economía social española (Rodríguez y Guzmán, 2013) y para el conjunto del sector de la economía social de Castilla y León (Gómez y Aleixandre, 2014).

Dentro del primer grupo de factores cabría citar a la “*dimensión empresarial*”, la “*planificación y la capacidad de gestión de la innovación*” que existe dentro de la organización, la “*realización de actividades de I+D*” y la “*formación de los recursos humanos*” de la empresa. Dentro del grupo de factores que se vinculan de modo especial a un cierto tipo de innovación se encuentran: el “*perfil exportador*” de la empresa y la “*financiación*” de las cooperativas.

En lo que se refiere a la dimensión empresarial, cabría señalar que es un factor que aparece relacionado positivamente con la innovación en las cooperativas, aunque vinculado con ella por distintas variables. Así, se vincula por el “*número de trabajadores*” con la realización de las innovaciones de proceso y organizativas, y por el “*volumen de facturación*” para el caso de las innovaciones de proceso. Estos resultados se alinean con los obtenidos en otros estudios territoriales similares realizados para las empresas de la economía social andaluza (Borra *et al.*, 2005) y de la castellano y leonesa (Gómez y Aleixandre, 2014), y también en el ámbito de las sociedades anónimas laborales andaluzas (Águila y Padilla, 2010).

Teniendo en consideración que la presencia de microempresas es un rasgo característico de la mayoría de las cooperativas de Castilla y León, el potencial obstáculo a la innovación asociado a su menor dimensión empresarial podría abordarse, por un lado, a través de procesos colaborativos y, por otro, mediante de mecanismos de interacción entre los actores del sistema de innovación regional, tales como, por ejemplo, las universidades (Borra *et al.*, 2005). En el primer caso, el fomento de procesos colaborativos entre organizaciones permitiría hacer frente de forma colectiva a actividades involucradas en los procesos de innovación, como, por ejemplo, los procesos de vigilancia tecnológica, el análisis de mercados para productos innovadores o la realización de actividades de I+D de interés común. En el segundo, dicha interacción debería permitir a las cooperativas entrar en contacto con las infraestructuras públicas y privadas de apoyo a la innovación existentes a escala regional. Ejemplos de esas infraestructuras son los centros tecnológicos, los centros de apoyo a la innovación tecnológica, las OTRIS o las agrupaciones empresariales innovadoras.

Por lo que se refiere al segundo factor con incidencia general en el comportamiento innovador de las cooperativas castellanas y leonesas, la “*planificación y la capacidad de gestión de la innovación*”, puede afirmarse que constituye un elemento que condiciona favorablemente el comportamiento innovador dentro de las cooperativas. Un resultado que ha

quedado también constatado en los análisis realizados para las cooperativas vitivinícolas de Castilla-La Mancha (Fernández y Peña, 2009) y para el ámbito más amplio del conjunto de la economía social andaluza (Águila y Padilla, 2010; Morales, 2007). Todos ellos coinciden en señalar que estas prácticas empresariales, vinculadas con la presencia de procesos internos de gestión y planificación en la organización de las cooperativas, inducen un comportamiento proactivo en cuanto a la innovación. La buena gestión interna estimularía también la generación de acuerdos de cooperación con otros actores, un elemento determinante de la capacidad innovadora de las organizaciones (Rodríguez y Guzmán, 2013). Este segundo factor condicionante se pone de manifiesto a través de variables que tienen diferente relevancia según el tipo de innovación.

Una primera variable son las “*certificaciones oficiales de calidad o medioambientales*”, que están presentes en el 17,6% del total de las cooperativas, y cuya presencia se asocia con un perfil más innovador en general, particularmente para las innovaciones de proceso. La segunda variable es la “*existencia de un plan de negocios*”, que ocurre en el 33,1% de las cooperativas de la región, y que se asocia positivamente con el comportamiento innovador de las empresas en cuanto a innovaciones organizativas. Por lo general, la gestión de la innovación es siempre una actividad que requiere un notable grado de planificación de las actividades y los recursos a aplicar, pudiendo también estar relacionada con la existencia de un gerente al frente de la organización o verse materializada a través de la obtención de certificaciones.

Un tercer factor que, de acuerdo con el análisis realizado, ejerce una incidencia positiva sobre el comportamiento innovador de las cooperativas en cuanto a productos y/o procesos es la “*realización de actividades de I+D*”, presente en el 14,3% de las cooperativas. Este resultado resulta bastante lógico por cuanto una de las fuentes de conocimiento para innovar se origina, precisamente, en llevar a cabo actividades de I+D. De hecho, buena parte de los gastos en innovación de las empresas se orientan esencialmente a la realización de actividades de I+D internas y externas²¹.

²¹ La encuesta sobre innovación en las empresas del año 2006 apunta a que el 35,5% de las empresas que innovan llevan a cabo actividades de I+D interna y el 20,6% contrata actividades de I+D a terceros. Ambos porcentajes crecen durante los últimos años, después de un suave descenso al comienzo de la crisis, para alcanzar en 2013 un 48,9% y un 26,5% de empresas que realizan actividades de I+D interna y externa, respectivamente.

La “*formación de los recursos humanos*” y, particularmente, de la presencia de personal con formación universitaria en la dirección de las cooperativas, constituye un cuarto factor relevante en sentido positivo del comportamiento innovador en las cooperativas de la región objeto de estudio. Este hecho se explicaría por la preocupación de las empresas por desarrollar acciones de formación de sus cuadros directivos y que emana de los principios del propio modelo cooperativo. No obstante, las acciones públicas en este ámbito, ayudarían a suplir la posible falta de recursos para estos fines dentro de este tipo de organizaciones.

Al margen de los ya señalados, existen otros factores internos que también aparecen como relevantes para tipos específicos de innovación. Un primer factor es la mayor “*propensión exportadora*” de la empresa, concretamente para el caso de las innovaciones de producto y que puede interpretarse desde la perspectiva de que las empresas que innovan suelen, por lo general, presentar una mayor capacidad de exportar y esto, a su vez, las lleva a tener que mantener y potenciar el comportamiento innovador. Parece claro que las actividades exportadoras obligan a llevar un exhaustivo control de los costes para así poder mantener la competitividad, lo que también exige tener un buen conocimiento de los mercados; y ambos elementos inducen una actitud más favorable a la introducción de innovaciones en la empresa. Esta idea, aunque con un enfoque algo diferente al que se adopta en este trabajo, es constatada por Fernández *et al.* (2008), que asocia positivamente este factor como condicionante de las innovaciones de producto²².

Un segundo aspecto condicionante de carácter específico es la “*capacidad de financiación*”, medida a través de la generación de excedentes en la empresa y que se asocia positivamente con actividades innovadoras en los procesos. De acuerdo con ello, cabría interpretar que una mayor capacidad de autofinanciación a través de la obtención de unos resultados positivos durante el ejercicio económico facilita la innovación, pero también que las innovaciones realizadas en ejercicios previos favorecen la consecución de mejores resultados económicos posteriormente. Estamos, por tanto, ante una dinámica favorable y de naturaleza autosostenible en el tiempo.

²² (Fernández, *et al.* (2008)) concluyen que para las cooperativas vitivinícolas de Castilla-La Mancha existe una incidencia positiva de las estrategias orientadas al liderazgo en costes (innovaciones de proceso), teniendo menos relevancia en el caso de la adaptación del producto a las características particulares de los distintos mercados (innovaciones de producto).

Entre los factores internos que, de acuerdo con los resultados obtenidos en nuestro análisis, no aparecen como claros determinantes del comportamiento innovador en las cooperativas de Castilla y León se encuentran la “*antigüedad de la organización*”, la “*presencia de gerente*”, las “*ayudas públicas vinculadas a innovación o tecnología*” y el “*nivel de endeudamiento*”. No obstante, este resultado debe interpretarse con cautela, ya que no se deduce que necesariamente dichos factores no tengan influencia sobre el comportamiento innovador de las cooperativas de la región, sino que ésta ha podido verse eclipsada por la que, con más intensidad, ejercen otros factores y que explicaría por qué estos factores no son variables significativas dentro del modelo de regresión logística binaria multivariante realizado.

Finalmente, en lo que respecta a la influencia del entorno en el que operan las cooperativas objeto de estudio, medidos por la población y el nivel de PIB en términos estáticos y también dinámicos, los resultados del análisis econométrico no los identifican como variables relevantes para el caso de Castilla y León. Este hecho pone de relieve la capacidad de este tipo de organizaciones para desenvolverse en distintos contextos socioeconómicos, incluidos aquéllos con una situación demográfica y/o productiva no muy favorable, lo que puede ser un elemento positivo en términos de preservación de la cohesión social y territorial.

Los resultados del análisis realizado aportan nueva evidencia empírica a escala regional sobre los factores que condicionan el comportamiento de las cooperativas a la hora de innovar. Aunque se trata de un análisis transversal y circunscrito a un ámbito territorial concreto, cuyos resultados no pueden ser directamente extrapolados a otras áreas geográficas, pueden servir de orientación para estas empresas a la hora de la toma de decisiones estratégicas, pues la actividad innovadora es un factor clave para mantener e incrementar los niveles de la competitividad dentro del contexto económico actual; y, asimismo, pueden resultar útiles para las Administraciones Públicas en la elaboración y diseño de políticas de fomento de la innovación empresarial, en general, y de las sociedades cooperativas, en particular.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁGUILA OBRA, A.R. y PADILLA MELÉNDEZ, A. (2010) Factores determinantes de la innovación en empresas de la economía social. La importancia de la formación y la actitud estratégica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 67, pp. 129-155. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6706_Aguila_y_Padilla.pdf.
- ALEIXANDRE MENDIZÁBAL, G. y GÓMEZ GARCÍA, J.M. (2010) La economía social y el reto de la innovación tecnológica: un análisis del comportamiento de las organizaciones de la economía social de Castilla y León, En FERNÁNDEZ ARUFE, J.E., GÓMEZ GARCÍA, J.M. y ROMÁN ORTEGA, A. (eds.) *Estudios de economía social*. Valladolid: Universidad de Valladolid, pp. 235-254.
- ALONSO, J.L. y MÉNDEZ, R. (2000) *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: Civitas.
- ARCHIBUGI, D., FILIPETTI, A. y FRENZ, M. (2013) Economic crisis and innovation: Is destruction prevailing over accumulation? *Research Policy*, Nº 42, 2, pp. 303-314. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2012.07.002>.
- ARTHURS, D., CASSIDY, E., DAVIS, C.H. y WOLFE, D. (2009) Indicators to support innovation cluster policy. *International Journal of Technology Management*, Nº 46, 3/4, pp. 263-279. DOI: <http://dx.doi.org/10.1504/IJTM.2009.023376>
- AYALA CALVO, J.C., GONZÁLEZ MENORCA, M.L. y FERNÁNDEZ ORTIZ, R. (2004) Capacidades tecnológicas y certificaciones de calidad: Aplicación empírica a las pymes familiares de La Rioja. *Cuadernos de gestión*, Nº 4, 1, pp. 69-82. Disponible en: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/414.pdf>.
- BAKAIKOA, B., BEGIRISTAIN, A., ERRASTI, A. y GOIKOETXEA, G. (2004) Redes e innovación cooperativa. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 49, pp. 263-294. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/11_Bakaikoa_et_al_49.pdf.
- BAREA TEJEIRO, J.E. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (2002) *La Economía Social en España en el año 2000*. Valencia: CIRIEC-España.
- BASTERRETxea, I. y MARTÍNEZ, R. (2012) Impact of management and innovation capabilities on performance: are cooperatives different? *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 83, 3, pp. 357-381. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8292.2012.00467.x>.
- BORRA MARCOS, C., GARCÍA SÁNCHEZ, A. y ESPASANDÍN BUSTELO, G. (2005) Empresa, comportamiento innovador y Universidad: el caso de la Economía Social Andaluza. *Estudios de economía aplicada*, Nº 23, 3, pp. 583-606. Disponible en: <http://www.revista-eea.net/documentos/23302.pdf>.

- BRIONES, A., CEGARRA, J. y LÓPEZ, C. (2012) Cooperación e innovación en empresas de economía social. *Tecnología en Marcha*, N° 25, 6, pp. 12-22. Disponible en: http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_marcha/article/view/642/623.
- BUESA BLANCO, M. y MOLERO ZAYAS, J. (1998) Tamaño empresarial e innovación tecnológica en la economía española. *Cuadernos de ICE*, N° 773, pp. 155-173.
- BYRNE, N., CARROLL, B. y WARD, M. (2006) Artists' co-operatives and their potential to contribute to the development of the visual arts sector in Ireland. *Review of International Co-operation*, N° 99, pp. 29-35.
- CHEN, C.C., GREENE, P.G. y CRICK, A. (1998) Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, N° 13, 4, pp. 295-316. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00029-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00029-3).
- CHEVALLIER, M. (2011) The cooperatives' sources of efficiency: a catalyst for the emergence of stable of localised norms. *Journal of Cooperative Studies*, N° 44, 1, pp. 31-40.
- COONTZ, E.K. y ESPER, E. (2004) Using Co-operative Child Care to Address the Needs of Rural Residents near Affordable Housing Developments. *Review of International Co-operation*, N° 97, 1, pp. 63-72. Disponible en: http://ica.coop/sites/default/files/media_items/2004-issue1.pdf.
- DAKHLI, M. y CLERQ, D. (2004) Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study. *Entrepreneurship and Regional Development*, N° 16, 2, pp. 107-128. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/08985620410001677835>.
- DAMANPOUR, F. (1992) Organizational size and innovation. *Organization Studies*, N° 13, 3, pp. 375-402. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/017084069201300304>.
- DAMANPOUR, F. (1996) Organizational complexity and innovation: Developing and testing multiple contingency models. *Management Science*, N° 42, 5, pp. 693-716. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/2634460>.
- DAMANPOUR, F., WALKER, R.M. y AVELLANEDA, C.N. (2009) Combinative effects of innovation types and organizational Performance: A longitudinal study of service organizations. *Journal Of Management Studies*, N° 46, 4, pp. 650-675. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6486.2008.00814.x>.
- DI STEFANO, G., GAMBARDELLA, A. y VERONA, G. (2012) Technology push and demand pull perspectives in innovation studies: Current findings and future research directions. *Research Policy*, N° 41, 8, pp. 1283-1295. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2012.03.021>.
- DO, T.H. (2014) Determinants of innovation commercialization management and anticipated returns: An exploratory typology of SMEs. *International Journal of Innovation and Technology Management*, N° 11, 6, pp. 1-20. DOI: <http://dx.doi.org/10.1142/S0219877014500424>.
- DRUCKER, P.F. (1994) The theory of the business. *Harvard Business Review*, N° 72, pp. 95-104. Disponible en: <https://hbr.org/1994/09/the-theory-of-the-business>.

- EMMANUEL, J., MACPHERSON, I. y MARTÍN, E. (2006) Globalization and the British Columbia Co-operative Movement: A Long View. *Review of International Co-operation*, N° 99, 1, pp. 20-29. Disponible en: http://ica.coop/sites/default/files/media_items/2006_issue1.pdf.
- ESCORSA CASTELLS, P. y VALLS PASOLA, J. (1997) *Tecnología e innovación en la empresa. Dirección y gestión*. Barcelona: Universidad Politécnica de Cataluña.
- ESPASANDÍN, F., CASANUEVA, C. y GANAIZA, J.D. (2004) Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en la economía social andaluza. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 49, pp. 193-215. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/08_Espasandin_et_al_49.pdf.
- EUROPEAN COMMISSION (2010) *Internationalisation of European SMEs*. Brussels: Directorate-General for Enterprise and Industry. European Commission.
- FAGERBERG, J., MOWERY, D.Y. y VERSAGEN, B. (2009) *Innovation, Path Dependency, and Policy: The Norwegian Case*. Oxford: Oxford University Press.
- FERNÁNDEZ ARUFE, J.E. y GÓMEZ GARCÍA, J.M. (2007) *La economía social en Castilla y León. Estudio del Sector Empresarial*. Valladolid: Sever-Cuesta Editores.
- FERNÁNDEZ MORENO, M.V. y PEÑA GARCÍA-PARDO, I. (2009) Estrategia de innovación como factor determinante del éxito de las cooperativas vitivinícolas de Castilla-La Mancha. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 98, pp. 70-96. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/REVE0909230070A/18726>.
- FERNÁNDEZ MORENO, M.V., PEÑA GARCÍA-PARDO, I. y HERNÁNDEZ PERLINES, F. (2008) Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 63, pp. 39-64. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6302_Fernandez_et_al.pdf.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. y FERNÁNDEZ CASARIEGO, Z. (1988) *Manual de dirección estratégica de la tecnología*. Barcelona: Ariel.
- FLOR PERIS, M.L., OLTRA MESTRE, M.J. y CAMISÓN ZORNOZA, C. (2004) El efecto de la estrategia de innovación tecnológica y de la estrategia exportadora en el desempeño internacional de la empresa. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, N° 20, pp. 151-174.
- FONFRÍA, A. (2004) La innovación tecnológica en los sectores tradicionales españoles. *Economía industrial*, N° 355-356, pp. 37-46.
- GALENDE, J. y FUENTE, J.M. (2003) Internal factors determining a firm's innovation behaviour. *Research Policy*, N° 32, 4, pp. 715-736. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00082-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00082-3).
- GALLEGO, J. (2008) Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios. *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, N° 60, pp. 7-40. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6001_Gallego.pdf.

- GALLOUJ, F. (2002) *Innovation in the service economy: The new wealth of nations*. Cheltenham: Edwar Elgar.
- GÓMEZ GARCÍA, J.M. y ALEIXANDRE MENDIZÁBAL, G. (2014) Economía social y comportamiento innovador: estudio empírico de las empresas de la economía social en Castilla y León. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 81, pp. 191-216. Disponible en: http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_8107_Gomez_y_Aleixandre.pdf.
- GONZÁLEZ-PERNIA, J. y PEÑA-LEGUZKUE, I. (2007) Determinantes de la capacidad de innovación de los negocios emprendedores en España. *Economía industrial*, N° 363, pp. 129-147.
- GOTO, A. (2000) Japan's national innovation system: Current status and problems. *Oxford Review of Economic Policy*, N° 26, 2, pp. 103-113. DOI: <http://dx.doi.org/10.1093/oxrep/16.2.103>.
- HADJIMANOLIS, A. (2000) A Resource-based View of Innovativeness in Small Firms. *Technology Analysis and Strategic Management*, N° 12, 2, pp. 263-281. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/713698465>.
- HANSEN, J.A. (1992) Innovation, firm size, and firm age. *Small Business Economics*, N° 4, 1, pp. 37-44. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/BF00402214>.
- HANSMANN, H. (1996) *The Ownership of Enterprise*. London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- HERRERA, L. y HEIJS, J. (2007) Difusión y adicionalidad de las ayudas públicas a la innovación. *Revista de Economía Aplicada*, N° 15, pp. 177-197. Disponible en: http://www.revecap.com/revista/numeros/44/pdf/herrera_heijs.pdf.
- HIDALGO NUCHERA, A. (1999) La gestión de la tecnología como factor estratégico de la competitividad industrial. *Economía industrial*, N° 330, pp. 43-54.
- HITT, M.A., HOSKISSON, R.E., JOHNSON, R.A. y MOESEL, D.D. (1996) The Market for Corporate Control and Firm Innovation. *Academy of Management Journal*, N° 39, 5, pp. 1084-1119. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/256993>
- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE (2006) *Annual report*. Geneva: International co-operative alliance.
- LIÑAN, F. (2007) The role of entrepreneurship education in the entrepreneurial process, En FAYOLLE, A. (ed.) *Handbook of Research in Entrepreneurship Education (vol. I)*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 230-247.
- LIZARRALDE, J. y ETXEBERRIA, I. (2005) Can Co-operative Networks and Governance Structures Stay Competitive in a Growing Europe? The Mondragon Experience. *Review of International Co-operation*, N° 98, pp. 70-78.
- MARCUELLO, C. y SAZ, M.I. (2008) Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 94, pp. 59-79. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/REVE0808230065A/18859>.

- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2007) La economía social y las políticas de innovación: especial referencia al caso andaluz, En CHAVES, R. (ed.) *La economía social en las políticas públicas en España*. Valencia: CIRIEC-España, pp. 202-222.
- MUÑOZ FERNÁNDEZ, A. y CORDÓN POZO, E. (2002) Tamaño, estructura e innovación organizacional. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, N° 11, 1, pp. 103-120.
- NASSIMBENI, G. (2001) Technology, innovation capacity, and the export attitude of small manufacturing firms: A logit/tobit model. *Research Policy*, N° 30, 2, pp. 245-262. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00114-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00114-6).
- OCDE y EUROSTAT (2005) *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Manual de Oslo. Tercera edición*. OCDE: París. Disponible en: http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD Oslo Manual05_spa.pdf.
- PAVITT, K. (1984) Sectoral Patterns of Technology Change: Towards a Taxonomy and a Theory. *Research Policy*, N° 13, 6, pp. 343-373. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333\(84\)90018-0](http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333(84)90018-0)
- PIZARRO MORENO, M.I., REAL FERNÁNDEZ, J.C. y ROSA NAVARRO, M.D. (2011) La incidencia del capital humano y la cultura emprendedora en la innovación. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, N° 14, 3, pp. 139-150. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cede.2010.09.001>.
- RODRÍGUEZ, J.M. y GUZMÁN, C. (2013) Innovation in social economy firms. *Management Decision*, N° 51, 5, pp. 986-998. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/MD-08-2012-0538>.
- ROGERS, E. (1995) *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press.
- ROLFO, S. y CALABRESE, G. (2003) Traditional SMEs and innovation: The role of the industrial policy in Italy. *Entrepreneurship and Regional Development*, N° 15, 3, pp. 253-271. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/08985620210158401>.
- ROMERO, I. y MARTÍNEZ-ROMÁN, J.A. (2012) Self-employment and innovation. Exploring the determinants of innovative behavior in small business. *Research Policy*, N° 41, 1, pp. 178-192. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.07.005>.
- ROTHWELL, R. (1989) Small firms, innovation and industrial change. *Small Business Economics*, N° 1, 1, pp. 51-64. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/BF00389916>.
- SALAVOU, H. y AVLONITIS, G. (2008) Product innovativeness and performance: a focus on SMEs. *Management Decision*, N° 46, 7, pp. 969-985. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/00251740810890168>.
- SORENSEN, J.B. y STUART, T.E. (2000) Aging, obsolescence, and organizational innovation. *Administrative Science Quarterly*, N° 45, 1, pp. 81-112. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2666980>
- VECIANA VERGÉS, J.M. (2007) Las nuevas empresas en el proceso de innovación en la sociedad del conocimiento: evidencia empírica y políticas públicas. *Economía industrial*, N° 363, pp. 103-118.

- WAKELIN, K. (1998) Innovation and export behaviour at the firm level. *Research Policy*, Nº 26, 7-8, pp. 829-841. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(97\)00051-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(97)00051-6).
- WEIL, D.N. (2013) *Economic Growth*. Essex: Pearson Education Limited.

INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN PARA LAS COOPERATIVAS ESPAÑOLAS

POR

Luis Ángel SÁNCHEZ PACHÓN¹

RESUMEN

La búsqueda de financiación constituye un quehacer permanente de la empresa, que se agudiza, particularmente, en los momentos de crisis económica y afecta, también, a las cooperativas. La legislación cooperativa pone a disposición de estas entidades diversos instrumentos de financiación externa a través de la emisión de valores (obligaciones; títulos participativos; participaciones especiales), a ellos se añaden las cuentas en participación, aunque sin mucho detalle en los textos legales. En el trabajo indagamos sus posibilidades, fijándonos, especialmente, en esas últimas; buscamos clarificar su régimen jurídico y contrastar sus potencialidades como un instrumento técnico, alternativo, para la financiación en el ámbito de las sociedades cooperativas. En fin, vemos también la incidencia de la reciente Ley 5/2015, de fomento de la financiación empresarial, en el sector del cooperativo y terminamos proponiendo algunas adaptaciones normativas.

Palabras clave: Legislación cooperativa, cuentas en participación, contrato de participación; fomento de la financiación.

Claves ECONLIT: P13; K12; G19.

ALTERNATIVE FINANCING INSTRUMENTS FOR SPANISH COOPERATIVE

ABSTRACT

The search for funding is an ongoing task of the company, which is exacerbated, particularly in times of economic crisis, affecting also to the cooperatives. Cooperative legislation available to these entities various instruments of external financing through the

¹ Departamento de Derecho Mercantil. Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: pachon@eco.uva.es.

issuance of securities (bonds, equity securities, special shares), to them accounts are added in participation, but without much detail in the legal texts. At work we investigate their potential, by looking, especially in those last; We seek to clarify their legal status and contrast their potential as a technical instrument, alternative for funding in the area of cooperative societies. Finally, we also see the impact of the recent Law 5/2015, of promoting business financing in the cooperative sector and ended up proposing some policy adjustments.

Keywords: Cooperative legislation, participation accounts, participation contract; promoting funding.

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica que hemos venido padeciendo ha puesto de manifiesto, entre otras cosas, la excesiva dependencia del sector bancario al que se ven sometidas las empresas, particularmente pequeñas y medianas, cuando precisan de financiación. La búsqueda de financiación constituye un quehacer permanente de la empresa que se ve dificultada en los momentos de crisis económica y que, evidentemente, se agudiza cuando los protagonistas de la crisis vienen siendo los principales valedores de la financiación que se necesita.

Las cooperativas no son ajenas a esta problemática. La legislación cooperativa pone a disposición de esas entidades diversos instrumentos de financiación externa a través de la emisión de valores (obligaciones; títulos participativos; participaciones especiales) a los que se suele añadir, aunque sin mucho detalle en los textos legislativos, las cuentas en participación.

Con este trabajo buscamos conocer mejor los instrumentos normativos de financiación disponibles por las entidades cooperativas; contrastar sus posibilidades y, a la vez, indagar nuevas técnicas y fórmulas jurídicas que puedan actuar, de algún modo, como alternativa o complemento a los instrumentos tradicionales de financiación, y proponer, también, las adaptaciones normativas convenientes. Todo ello sin perder de vista la nueva regulación que se ofrece en la Ley 5/2015, de 27 de abril (BOE del 28), de fomento de la financiación empresarial, donde se contemplan, por primera vez, las Plataformas de Financiación Participativa (PFP), cuyo papel e incidencia en el sector cooperativo parece escaso, pero que, de cualquier modo, pretendemos también clarificar.

Para ello, habiendo constatado que la búsqueda de financiación de las empresas viene a ser un problema recurrente y que, en nuestro País, la financiación proveniente de las entidades bancarias del sector privado, ha sido y sigue siendo la preponderante; constatada, también, la escasa atención a la emisión de valores, que se presta en la legislación cooperativa como medio de financiación externa, analizamos los instrumentos de financiación existentes en la legislación cooperativa española, reseñamos las modificaciones operadas por la Ley 5/2015, de 27 de abril y, particularmente, nos centramos en las posibilidades de las cuentas en participación como instrumento de financiación, en cierta medida alternativa, para las sociedades cooperativas.

2. LA BUSQUEDA DE FINANCIACIÓN COMO PROBLEMA PERMANENTE: LA EXCESIVA DEPENDENCIA EN ESPAÑA DE LA FINANCIACIÓN BANCARIA

Hace unos años el profesor Rocafort Nocolau apuntaba que la necesidad de financiación de nuestras empresas es una cuestión recurrente que se ha visto agravada por razón de la crisis económica, y que a esta consideración general no se escapaban las sociedades cooperativas, como lo corroborará la reducción del número de las entidades y el incremento del número de las situaciones concursales. (Rocafort, 2010: 143). Tampoco en los momentos actuales se escapan a esta necesidad los agentes que hoy las legislaciones acostumbran a tratar como protagonistas del emprendimiento o de las iniciativas emprendedoras y que, en el fondo, buscan iniciar o promover actividades empresariales.

En efecto, el principal problema que tiene la iniciativa emprendedora, en la actualidad y en sus distintas formas, es el de la financiación (Alemany, Álvarez, Planellas, Urbano, 2011: 16 y ss.), por encima del factor cultural, educativo y administrativo².

Por otra parte, como antes apuntábamos, la excesiva dependencia de la financiación bancaria que experimentan, particularmente, la pequeña y mediana empresa en nuestro país, ha dificultado y dificulta sobremanera las posibilidades de acceder a una financiación necesaria, toda vez que el sector bancario ha estado en los orígenes y ha sido uno de los

² En el informe de Agencia Estatal de Evaluación de las políticas públicas y la calidad de los servicios (AEVAL) sobre Trámites Administrativos para la creación de empresas en España, edición de 2008, se venía a concluir que para el 49% de los emprendedores los problemas financieros son más importantes que las trabas administrativas (40%), como elementos disuasorios a la hora de constituir una empresa. Resulta también muy esclarecedora la Tabla que en el informe de AEVAL de 2012 recoge la clasificación de las fuentes citadas por los expertos como generadoras de obstáculos a la actividad emprendedora en España en 2011 donde el apoyo financiero, las políticas gubernamentales, las normas sociales y culturales, el clima económico figuran como los primeros obstáculos para la actividad emprendedora; y se constata cómo la financiación aparece como el problema fundamental a la hora de poner en marcha una iniciativa emprendedora.

principales protagonista de la profunda crisis económica que hemos sufrido; lo que no puede dejar de repercutir en el presente y futuro más inmediato.

El mismo Preámbulo de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (BOE del 28), comienza afirmando que las empresas españolas han sido tradicionalmente muy dependientes de la financiación bancaria, tanto para sus necesidades de inversión como para su operativa corriente, y que esta dependencia es todavía más acusada en el caso de las empresas de menor dimensión. Los efectos de esta fuerte bancarización –se reconoce– se ha dejado notar en la economía española en los últimos años. Si durante la etapa de expansión económica el crédito a las empresas no financieras y a los hogares creció a tasa que triplicaban el crecimiento económico, desde el año 2009 se ha producido una acusada reducción del crédito, que se ha intensificado en los años 2012 y 2013, acompañada, además, con un paralelo incremento de su coste.

Nuestra prensa económica se ha hecho eco de esta problemática y ha recogido alguna opinión de los expertos del mundo financiero: “en España tiene que haber un proceso de desintermediación bancaria, es la única forma de que cuando la economía vuelva a crecer, lo haga de forma sana. Hay muchas limitaciones desde Bruselas y la banca no va poder financiar como antes”³.

Es cierto que en todos los países europeos la financiación bancaria ocupa un lugar destacado en las fuentes de financiación, particularmente, de las pequeñas y medianas empresas, pero también lo es que en España la financiación bancaria ha venido ocupando unos porcentajes probablemente excesivos si los comparamos con los países de nuestro entorno. En este sentido, es ilustrativo el estudio que hace la profesora Torre Olmo, donde se refleja que el crédito bancario en España ronda el 70% (Torre, 2013). Situación que, como recogía también A. Hernández en el diario El Mundo, difiere de la de los países de la Eurozona⁴.

Se hace necesario, pues, buscar y ensayar fórmulas o soluciones alternativas a un tipo de financiación excesivamente bancarizada. En esas fórmulas alternativas, quizá, las cuentas en participación, de las que aquí nos ocuparemos particularmente, puedan ofrecer una instrumentalización adecuada para una financiación privada y no bancaria.

³ Vid. Cinco Días 02/10/2014 http://cincodias.com/cincodias/2014/10/02/mercados/1412273056_056147.html

⁴ Vid. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-53122/agonia%20obra%20social.pdf>

Además de las fuente de financiación comunes en el ámbito empresarial, se suelen señalar, particularmente en el ámbito de la actual iniciativa emprendedora, las siguientes fuentes de financiación: préstamos bancarios, capital riesgo (venture capital), ángeles inversores (business angels) y otras fuentes, en cierto sentido alternativas, como pueden ser los distintos métodos que reducen los requerimientos de capital, mejorando el flujo de caja y aprovechando las fuentes personales de financiación (por ejemplo, a través del uso de tarjetas de crédito; retrasando el pago a los proveedores; retrasando el pago de impuestos, compartiendo el equipo o los empleados con otras empresas, utilizando distintos sistemas de arrendamiento financiero, etc.).

Entre todas esas fuentes de financiación que se exploran en la actualidad, destacamos la de los “ángeles inversores”, porque, quizá, sea la fórmula que más proyección pueda ofrecer. Esos ángeles inversores son personas que invierten su propio dinero o sus conocimientos en proyectos con alto potencial de crecimiento, generalmente en fases muy tempranas de su desarrollo, a cambio de una participación en la empresa. También contribuyen con su experiencia y su red personal de contactos en la gestión empresarial. En algunos casos los business angels se asocian en clubs de inversión, a veces denominadas redes de business angels. La presencia de estas redes les facilita la actividad inversora a través de foros de inversión, en los que los empresarios o emprendedores, que se encuentran buscando capital, presentan sus proyectos a la red. Las posibilidades de estas redes son evidentes y, en nuestro ordenamiento jurídico, un instrumento jurídico que –pensamos nosotros- puede facilitar la participación de los inversores en los proyectos empresariales son las cuentas en participación; a veces conocidas en el ámbito mercantil también como contratos de participación.

Conviene, pues, clarificar el régimen jurídico de las distintas figuras previstas en la legislación cooperativa, para contrastar todas sus posibilidades y, sobre todo, para exponer la virtualidad funcional que presentan las cuentas en participación y las oportunidades que ofrecen como técnica de financiación en el ámbito de las sociedades cooperativas. Todo ello porque, como se ha venido a decir, una de las razones del éxito o del fracaso de los instrumentos o técnicas de financiación, en cualquier ámbito y también en el de las sociedades cooperativas, lo está en el ofrecimiento de unos perfiles claros y fácilmente identificables por los inversores (Gadea; Sacristán; Vargas, 2009: 415).

3. INSTRUMENTOS JURÍDICOS PARA LA FINANCIACIÓN EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA ESPAÑOLA: LA EMISIÓN VALORES (OBLIGACIONES; TÍTULOS PARTICIPATIVOS; PARTICIPACIONES ESPECIALES)

La legislación cooperativa pone a disposición de estas entidades diversos instrumentos de financiación o de captación de recursos. Algunos de esos instrumentos o técnicas de financiación son de incorporación relativamente reciente en el ámbito de las entidades cooperativas, como ocurre con los títulos participativos o las participaciones especiales. Otras veces se nos han presentado como novedades lo que no son más que variaciones de instrumentos existentes; quizá en la creencia de que la creación de una nueva figura incrementa su tractivo y su utilización (Rocafort, 2010: 151; Celaya, 1995: 144).

Como se ha puesto en evidencia por la doctrina científica, muchas figuras jurídicas confluyen entre sí: participaciones especiales, títulos participativos, obligaciones, financiación voluntaria a través de emisiones en serie; pudiendo encajar, de una u otra forma y aun con las diferencias que en seguida constataremos, en el marco de los préstamos subordinados. Esta confluencia lleva a cuestionar a algunos autores la conveniencia de crear tantas figuras, con perfiles frecuentemente difusos, y desconocidas por el público inversor; lo que hace, incluso, reconsiderar el uso de instrumentos más conocidos en el mercado y susceptibles de mayor credibilidad social (Gadea *et al.*, 2009: 414)⁵.

A la hora de clasificar las distintas vías o instrumentos que la legislación cooperativa española pone al servicio de las cooperativas para la captación de recursos financieros, al margen del capital, los autores, a veces, diferencian entre formas de financiación tradicionales (cuotas de ingreso; cuotas periódicas; préstamos en general; obligaciones y otras emisiones en serie; cuentas en participación) y formas de financiación modernas (participaciones especiales; títulos participativos) (Gadea *et al.*, 2009: 406). Algunos autores, no obstante; tras aprobarse la Ley 27/1999, de Cooperativas, distinguía entre fórmulas clásicas de financiación y nuevas fórmulas de financiación, conforme a la ley 27/1999, incluyendo en este segundo grupo las cuentas en participación Fernández, 2002: 8). Otros autores, dentro de las

⁵ En esa misma línea, esos autores se atreven a proponer la autorización de emisiones de capital comanditario. La figura desempeñaría un papel similar al de las acciones sin voto en la sociedad anónima. Quizá sea oportuno recordar aquí cómo las cuentas en participación se han visto también como una alternativa para la financiación de las sociedades de responsabilidad limitada. supliendo algunas funciones, que en el ámbito de las sociedades anónimas, desempeñan las acciones sin voto (Rodríguez, 1999: 489 y ss.).

prestaciones que no integran el capital, distinguen las cuotas de ingreso y las cuotas periódicas; las participaciones especiales; y otros mecanismos de financiación voluntaria de socios y terceros, donde se incluyen la emisión de obligaciones u otros valores, además de los préstamos y de los contratos de cuentas en participación (Paniagua, 2005: 266 y ss.). Y hay quienes agrupan los instrumentos de financiación en dos grandes bloques: financiación mediante emisión de valores (obligaciones y otros valores específicos de las cooperativas) y financiación mediante mecanismos alternativos (incluyendo aquí las cuentas en participación y las subvenciones) (López, 2013: 225).

Respecto a la financiación mediante la emisión de valores, conviene ahora advertir que todo el régimen de la emisión de obligaciones ha sido reformado por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, que, además y como veremos después, ha incorporado ciertas novedades en la emisión de obligaciones por las sociedades cooperativas. La reforma permite así actualizar una regulación anticuada e insuficiente, como la de la Ley 211/ 1964, de 24 de diciembre, a la que se sometían las sociedades que no hubieran adoptado la forma de sociedades anónimas, las asociaciones u otras personas jurídicas, y que no resolvía adecuadamente todos los problemas que se pueden presentar en la emisión de obligaciones por la sociedad cooperativa (Gadea, *et al.*, 2009: 408).

Los títulos participativos se contemplan en todas las leyes, si bien, la doctrina suele concluir que la distinción entre la posibilidad de emitir obligaciones y títulos participativos es más bien pedagógica o de imagen, y que el título participativo no deja de ser una obligación con un sistema de remuneración distinto al usual, además del reconocimiento de un posible derecho de asistencia a la Asamblea General y, en algún caso, al Consejo Rector (Gadea *et al.*, 2009: 413).

Con todo, conviene resaltar que lo característico de los títulos participativos es la remuneración mixta a la que tienen derecho sus titulares. Una remuneración mixta que la suele formar un interés fijo más la parte variable que se establezca en el momento de la emisión, en función de los resultados de la cooperativa.

Otra diferencia con la emisión de obligaciones es que la de títulos participativos, generalmente, se atribuye a la Asamblea General. Así se ha visto confirmado en la Ley de Cooperativas tras la reforma de sus artículos 21.2 letra e) y 32.1, producida por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

En efecto, ese artículo 21.2, que se ocupa de recoger las competencias exclusivas de deliberación y toma de acuerdos de la Asamblea General, en su letra e) dispone literalmente: “e) Emisión de títulos participativos y participaciones especiales”. Con anterioridad a esta reforma se recogían en esa misma letra, también, la emisión de obligaciones y otras formas de financiación mediante emisión de valores negociables.

Por su parte, al referido artículo 32.1, que recoge las competencias del Consejo Rector, se le añade ahora un párrafo final en el que literalmente se dispone:

“Asimismo, le corresponde acordar, salvo disposición contraria en los Estatutos sociales, la emisión de obligaciones y otras formas de financiación mediante emisión de valores negociables, siempre y cuando no se trate de títulos participativos o participaciones especiales, cuya competencia está atribuida a la Asamblea General.”

Más complejidad aparece en las llamadas participaciones especiales, que, además, no presentan idéntico tratamiento en la legislación autonómica (López, 2013: 634 y ss.). En términos generales son aportaciones patrimoniales realizadas por socios o terceros que, normalmente, se consideran deuda subordinada y, por asimilación, pueden tener el tratamiento de los fondos propios. La peculiaridad más significativa es que su reembolso no puede tener lugar hasta que transcurran, al menos, 5 años, aunque algunas leyes lo fijan en 10 y otras, incluso, como hace el artículo 53.1 de la Ley 27/1999, de Cooperativas, recogen la posibilidad de que su vencimiento no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la sociedad emisora, teniendo la consideración, en estos casos, de capital social (Gadea *et al.*, 2009: 411; Martínez, 2014: 298-299).

No cabe duda que la configuración de las participaciones especiales, permitiendo la captación de recurso externos reembolsables a largo plazo, tiene la ventaja de ofrecer una financiación estable, que, incluso, si su vencimiento no tiene lugar hasta la aprobación de la liquidación de la entidad emisora, conformará un fondo estable de capital propio. Lo que, a priori, hace que no presenten mucho atractivo para los inversores, sobre todo si el vencimiento de las participaciones se hace coincidir con el de la aprobación de la liquidación de la sociedad emisora, que, lógicamente suele ser una aspiración habitual de la entidad (López, 2013: 636-337)⁶, en cuyo caso, además, el reembolso a los partícipes se habrá de

⁶ Como viene a añadir esta autora, para hacer atractivas esas participaciones a los inversores, algunas normas prevén la posibilidad de que sean reembolsadas antes de su vencimiento, constituyendo una reserva por el importe de los fondos reembolsados, o el reconocimiento en favor de sus titulares, y en concepto de

realizar después del pago de los otros créditos. Lo mismo que ocurrirá, como deuda subordinada que es, en el caso de concurso de acreedores de la cooperativa, lo que dificulta de manera notable la recuperación de la inversión realizada por los inversores –el caso de las aportaciones financieras subordinadas de Fagor Electrodomésticos S.Coop., tras la declaración de su concurso, constituye un doloroso ejemplo- toda vez que esos inversores se situarán detrás de todos los acreedores y solo por delante de los socios (Martínez, 2014: 299).

Por lo demás, la emisión de las participaciones especiales requiere del acuerdo de la Asamblea General, en el que se fijará el régimen concreto de las participaciones (plazo de reembolso, remuneración etc.) y, en su caso –y como confirma el art. 53.2 de la Ley 27/1999, de Cooperativas- el cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa reguladora del mercado de valores. Esta competencia atribuida a la Asamblea General, al igual que ocurre con la emisión de títulos participativos, se ha visto confirmada en la Ley de Cooperativas, tras la reforma de sus artículos 21.2 letra e) y 32.1, producida por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, como antes apuntamos.

Al lado de estos métodos de financiación, las legislaciones cooperativas suelen aludir a las cuentas en participación. La doctrina, frecuentemente, ha considerado las cuentas en participación como un método de financiación tradicional; a veces, incluso, se ha dicho que es propio de épocas anteriores o primitivas (Gadea *et al.* 2009: 408; Bel y Fernández, 2002: 124; Fernández, 2002: 23; Marín, 1999: 49). Ciertamente, como nos recuerda Martínez Balmaseda, teniendo un origen en la Edad Media, las cuentas en participación constituyen una institución tradicional en el ámbito del Derecho Mercantil y se presentan como una figura evolucionada de la *commenda* medieval, que constituye la forma más antigua de cooperación y origen histórico de numerosas instituciones mercantiles. Con todo, como constata esta autora, más allá de la función tradicional, hoy día las cuentas en participación siguen estando presentes en nuestra práctica jurídica y, además, tienen una presencia más destacada de lo que a primera vista pueda parecer (Martínez, 2011: 95-96).

Sea como fuere, al margen de la alusión, poco más hacen las leyes de cooperativas, limitándose a remitir su régimen a lo que se prevé en el Código de comercio; lo que no deja

remuneración, del derecho a un dividendo concreto sobre los excedentes obtenidos en cada ejercicio. Con todo, como bien apunta la autora, lo más importante, como ocurre con la generalidad de los instrumentos de inversión, es el grado de su liquidez, por lo que resultará conveniente que no se establezcan importantes limitaciones a su transmisibilidad y que se emitan, cuanto menos, agrupadas en emisiones, y no de forma aislada, participando así de la naturaleza de los valores negociables.

de generar incertidumbres, porque, hoy por hoy, la regulación que contienen los artículos 239 a 243 de ese Código, no termina de dar respuesta a los conflictos que pueden surgir de la relación de participación que la figura contempla.

El profesor Fernández de la Gándara resaltaba el clima de permanente indefinición y debate en el que, desde sus orígenes, ha vivido el desarrollo y estatuto legal de las cuentas en participación (Fernández, 1998: 259 y ss.). Las deficiencias de la escasa disciplina legal, que nos presenta en el Código de comercio, no pueden dar respuesta satisfactoria a las muchas y complejas cuestiones que la figura plantea en el tráfico mercantil. La regulación aparece contaminada de elementos normativos y consideraciones exegéticas que tampoco en la literatura mercantil han estado libres de crítica (Sánchez, 2009: 549 y ss.).

Lo que todavía hoy es Anteproyecto de Ley del Código mercantil, que fue presentado por los Ministerios de Justicia y de Economía y Competitividad el 30 de mayo de 2014, y que estaría llamado a sustituir, además del viejo Código de comercio de 1885, a buena parte de la normativa mercantil, recoge, dentro del Libro Quinto *de los Contratos Mercantiles en particular*, Título I, *De los contratos de colaboración*, en el Capítulo V, el contrato de participación (artículos 545.1 a 545.5); figura que en lo esencial –como reconoce también la exposición de motivos del texto- coincide con la figura de las cuentas en participación que contempla el vigente Código de comercio.

Todos estos datos, entendemos, justifican retomar el estudio y otear en las posibilidades que ofrecen las cuentas en participación, o contrato de participación, como prefiere llamarlo lo que tendría que de ser nuevo Código mercantil, si bien, a día de hoy, disueltas las Cámaras, habrá de esperarse a la nueva legislatura.

4. LAS CUENTAS EN PARTICIPACIÓN COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN EN LAS COOPERATIVAS ESPAÑOLAS

4.1. Regulación nacional y autonómica

El artículo 54 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en su nueva redacción, bajo el rótulo de *otras financiaciones* y después de prever la posibilidad –salvo que los Estatutos sociales dispongan otra cosa- de que el Consejo Rector⁷ pueda acordar la

⁷ En la nueva redacción dada al artículo 54.1 por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (BOE del 28), es al Consejo Rector al que se atribuye la competencia, salvo que los Estatutos

emisión de obligaciones (art. 54.1) y de que la Asamblea General pueda acordar la emisión de títulos participativos (art. 54.2), en su número 3, recoge también la posibilidad de concordar cuentas en participación; aunque se limita a decir que *También podrán contratarse cuentas en participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido por el Código de Comercio.*

El vigente Código de Comercio contempla la figura de la cuentas en participación en los artículos 239 a 243.

De todo ello un sector doctrinal deduce que “no hay obstáculo para que la cooperativa pueda contratar cuentas en participación como aportante, por lo que podría asumir en los diversos contratos que concierte, bien la posición de gestora, bien la de cuenta partícipe” (Morillas J y Feliú, 2002: 415; López, 2013: 640-641; Paniagua, 2005: 271). En nuestra opinión, sin embargo, el hecho de que las cuentas en participación se recojan dentro de las formas de financiación (como *otras financiaciones*) de la cooperativa -lo que generalmente se hará también en la legislación autonómica- lleva a concluir que, en la relación jurídica de las cuentas en participación que está contemplando el legislador, la cooperativa únicamente pueda asumir la figura de gestor y no la de cuentapartícipe. Lo da a entender así, también Gadea Soler (Gadea, 2003: 52). La posibilidad de que una cooperativa concierte unas cuentas en participación como cuentapartícipe, entendemos nosotros, cae fuera de la previsión de aquel artículo 54 y solo sería posible en la medida que lo permitiera su objeto social o en la medida en que pudiera constituir una forma de colaboración económica al amparo de lo dispuesto en el artículo 79 de la LC.

En la legislación autonómica de cooperativas nueve leyes prevén expresamente la posibilidad de celebrar contratos de cuentas en participación, generalmente también contemplados como medios alternativos o complementarios de financiación de la entidad. Sin embargo, fuera de una remisión genérica a la regulación específica que establece el Código de comercio (artículos 239 a 243), poco más suele añadirse. Esas nueve leyes autonómicas son las que a continuación se indican:

Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha. Artículo 83.6⁸.

dispongan otra cosa. En la redacción anterior era la Asamblea General la que podía acordar la emisión de obligaciones.

⁸ Artículo 83. Modalidades de financiación no integrantes del capital social...

La Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas de Cataluña, que deroga la anterior la Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña, en su artículo 76.4, con idéntica redacción al artículo 61.4 de la derogada Ley 18/2002⁹.

Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. Artículo 59.2¹⁰.

Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia. Artículo 65.6¹¹.

Ley 1/2003 de 20 de marzo de Cooperativas de las Illes Balears. Artículo 78.3¹²

Ley 4/2001, de 19 de julio, de Cooperativas de La Rioja. Artículo 69 redactado por el apartado noveno del artículo 37 de la Ley 13/2013, 23 diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas para el año 2014¹³.

Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra. Artículo 45.11¹⁴.

6.- También podrán contratarse cuentas en participación, ajustándose su régimen a lo establecido por el Código de Comercio.

⁹ Artículo 76. Prestaciones y financiación que no integran el capital social...

4. La asamblea general puede acordar la admisión de financiación voluntaria de los socios o de terceras personas, bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y con las condiciones que se establezcan en el propio acuerdo. Dicha financiación en ningún caso ha de integrar el capital social. También pueden contratarse cuentas en participación cuyo régimen tiene que ajustarse a la legislación vigente.

¹⁰ Artículo 59. Otras formas de financiación...

2. Asimismo, la Asamblea General podrá acordar la contratación de cuentas de participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido en el Código de Comercio.

¹¹ Artículo 65 Financiaciones que no integran capital social...

6.- También podrán contratarse cuentas en participación, ajustándose su régimen a lo establecido por el Código de comercio.

¹² Artículo 78 Otras financiaciones

3. También puede contratarse cuenta en participación, ajustándose su régimen al previsto en el Código de Comercio.

¹³ Artículo 69 Aportaciones que no forman parte del capital social

6. También podrán contratarse cuentas en participación, ajustándose su régimen a lo establecido en el Código de Comercio.

¹⁴ Artículo 45 Capital social...

11. Igualmente podrá acordar la Asamblea General la emisión de títulos participativos que no integren el capital social, los cuales darán derecho a la correspondiente remuneración mixta en forma de interés fijo más una parte variable en la proporción que, en función de los resultados de la cooperativa, aquella establezca en el momento de la emisión.

El acuerdo de la Asamblea General al respecto concretará el plazo de amortización y las demás normas de aplicación, así como el derecho de asistencia de los titulares de las participaciones a las sesiones de la Asamblea General con voz y sin voto.

También podrá acordarse por la Asamblea General la contratación de cuentas en participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido por el Código de Comercio.

Ley del Principado de Asturias 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas. Artículo 95.1 y 5¹⁵.

Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. Artículo 65.6¹⁶.

De la legislación de cinco Comunidades Autónomas podríamos deducir que, de una manera u otra, aunque sin mencionarlo expresamente, terminan posibilitando también la concertación de cuentas en participación como medio de financiación de la entidad cooperativa. Las leyes de esas cinco Comunidades son las siguientes:

Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Artículo 62.3¹⁷.

El 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. Artículo 55.3¹⁸.

Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. Artículo 70.2¹⁹.

Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Artículo 62.3²⁰.

¹⁵ Artículo 95 Otras financiaciones

1. La asamblea general podrá acordar la financiación voluntaria de la cooperativa procedente de los socios y de terceros, bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y condiciones que se establezcan en el acuerdo.

...

5. También podrán contratarse cuentas en participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido por el Código de Comercio.

¹⁶ Artículo 65 Otras financiaciones...

6. También podrán contratarse cuentas en participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido por el Código de Comercio.

¹⁷ Artículo 62. Aportaciones no integradas en el capital social y otras formas de financiación...

3. La Asamblea General podrá acordar la financiación voluntaria por parte de las personas socias, o no socias, bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y condiciones que se establezcan en el correspondiente acuerdo, sin que la misma integre el capital social.

¹⁸ Artículo 55 Formas de financiación no integradas en el capital social...

3. La Asamblea general podrá acordar la admisión de financiación voluntaria procedente de los socios y terceros, bajo cualquier modalidad y en el plazo y condiciones que se establezcan en el acuerdo.

¹⁹ Artículo 70. Otras formas de financiación...

2. La Asamblea General puede acordar la admisión de financiación voluntaria de los socios, bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y condiciones que se establezcan en el propio acuerdo. En ningún caso integrarán el capital social.

²⁰ Artículo 62 Otros medios de financiación...

3. La asamblea general puede acordar cualquier modalidad de financiación voluntaria de la cooperativa por sus socios y asociados, que en ningún caso integrará el capital social. Igualmente, podrá emitir obligaciones, subordinadas o no, siempre de carácter no convertible en aportaciones sociales, de acuerdo con la legislación

Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
 Artículo 57.3²¹.

Quizá la excepción la constituyan la **Ley de Cantabria 6/2013, de 6 de noviembre**, de Cooperativas de Cantabria –recordemos que es la última de las leyes autonómicas aprobada- y la **Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia**. La primera en su artículo 69 y la segunda en el 74, prácticamente con idéntica redacción, parecen circunscribir los “otros medios de financiación a “obligaciones”, “emisiones en serie” y “títulos participativos”²².

A partir de aquí, con esta regulación, muchas cosas quedan por explicar. No solo su régimen jurídico, pues la remisión genérica al Código de comercio que se hace en la mayoría de los casos, conlleva, irremediabilmente y como enseguida veremos, las mismas dudas e inseguridades que, hoy por hoy, presenta esa regulación del Código de comercio. También quedan por explicar cuestiones como la de quién o quiénes puede ser cuentapartícipes: ¿Solo

vigente (redactado por el anexo Diecinueve de la Ley 4/2014, 11 julio, de modificación de la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunitat Valenciana (DOCV de 17 julio), donde la palabra “aportaciones” ha sustituido a la de “participaciones”.

²¹ Artículo 57 Otros medios de financiación...

3. La Asamblea General puede acordar cualquier modalidad de financiación voluntaria de la Cooperativa por sus socios o por terceros, que sea conforme con la legislación vigente. Igualmente las Cooperativas podrán *emitir* obligaciones sin que puedan convertirse en aportaciones sociales al capital, salvo que los obligacionistas fuesen socios.

²² Ley de Cantabria 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria

Artículo 69 Otros medios de financiación

1. Las sociedades cooperativas, por acuerdo de la asamblea general, podrán emitir obligaciones cuyo régimen se ajustará a lo dispuesto en la legislación aplicable. Asimismo, la asamblea general podrá acordar, cuando se trate de emisiones en serie, la admisión de financiación voluntaria de los socios o de terceros no socios bajo cualquier modalidad jurídica y con los plazos y condiciones que se establezcan.

2. La asamblea general podrá acordar la emisión de títulos participativos, que podrán tener la consideración de valores mobiliarios, y darán derecho a la remuneración que se establezca en el momento de la emisión, y que deberá estar en función de la evolución de la actividad de la sociedad cooperativa, pudiendo, además, incorporar un interés fijo.

El acuerdo de emisión, que concretará el plazo de amortización y las demás normas de aplicación, podrá establecer el derecho de asistencia de sus titulares a la asamblea general, con voz y sin voto.

Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia

Artículo 74 Otros medios de financiación

1. Las sociedades cooperativas, por acuerdo de la Asamblea General, podrán emitir obligaciones cuyo régimen se ajustará a lo dispuesto en la legislación aplicable. Asimismo, la Asamblea General podrá acordar, cuando se trate de emisiones en serie, la admisión de financiación voluntaria de los socios, de los asociados, o de terceros no socios bajo cualquier modalidad jurídica y con los plazos y condiciones que se establezcan.

2. La Asamblea General podrá acordar la emisión de títulos participativos, que podrán tener la consideración de valores mobiliarios, y darán derecho a la remuneración que se establezca en el momento de la emisión, y que deberá estar en función de la evolución de la actividad de la sociedad cooperativa, pudiendo, además, incorporar un interés fijo.

El acuerdo de emisión, que concretará el plazo de amortización y las demás normas de aplicación, podrá establecer el derecho de asistencia de sus titulares a la Asamblea General, con voz y sin voto.

los socios? ¿Socios y asociados? ¿También los terceros?. Queda por explicar quién o quiénes pueden autorizar las cuentas en participación en la cooperativa y en qué condiciones: ¿La asamblea? ¿El consejo rector? ¿El gerente, si lo tiene? ¿En qué condiciones? ¿Con qué formalidades? ¿En todo tipo de cooperativas? ¿Ha de estar contemplada la posibilidad en los estatutos?... Cuestiones, pues, que quedan abiertas y cuya clarificación habría de contribuir a una mejor y más provechosa utilización de este instituto jurídico como un medio alternativo de financiación de la entidad cooperativa.

4.2. La genérica remisión a la regulación del código de comercio

De lo dispuesto en el artículo 239 del vigente Código de comercio, que hemos reproducido más arriba, algunos autores deducen un concepto de cuentas en participación, que suelen configurar como un acuerdo de colaboración en el que una de las partes aporta recursos y la otra gestiona, compartiendo los resultados (Fernandez, 2002: 24; Bel y Fernández, 2002: 124; Torres, 2012: 162). En realidad no existe un precepto legal del que derive directamente una definición de cuentas en participación de la que, a su vez, podamos deducir los caracteres que conforman su estructura jurídica (Martínez, 2011: 110). El concepto ha de extraerse del conjunto del sistema normativo. De la redacción del artículo 239 del Cco. no se puede colegir una definición suficiente –mejoraría, sin duda, si saliese adelante Proyecto de nuevo Código Mercantil²³; por eso, acudiendo también al resto del articulado, pueden definirse las cuentas en participación como “un contrato en el que una de las partes, denominada partícipe, se interesa en el tráfico mercantil que realiza la otra parte en su propio nombre y bajo su exclusiva responsabilidad, denominada gestor, mediante la realización de una aportación al capital [mejor que de aportación al capital habría que hablar de aportación o participación financiera] y participando de los resultados prósperos o adversos que arroje dicha actividad en la proporción que determinen” (Martínez, 2011: 111). En otro momento, esta misma autora, conceptúa las cuentas como “una fórmula de financiación empresarial mediante la cual, una persona colabora patrimonialmente en el negocio mercantil que ejercita el empresario bajo su

²³ En el Anteproyecto de Ley del Código Mercantil, el artículo 545-1 nos ofrece una noción y unos caracteres más precisos:

Artículo 545-1. Noción.

1. Por el contrato de participación una persona, llamada partícipe, se obliga a entregar dinero, bienes o derechos patrimoniales a un operador del mercado, llamado gestor, para destinarlos a una determinada actividad económica en condiciones convenidas.

2. Por el contrato de participación no se crea un patrimonio común ni una personalidad distinta de las que son partes del mismo.

3. La conclusión de un contrato de participación no confiere ni exige del partícipe la condición de empresario u operador del mercado.

4. El contrato de participación tendrá naturaleza mercantil.

exclusivo nombre y responsabilidad participando en los resultados prósperos o adversos que arroje la actividad” (Martínez, 2011: 96).

Como elementos caracterizadores de las cuentas en participación, que pueden deducirse también de la regulación contenida en el Código de comercio, suelen señalarse los siguientes:

- La relación interna que mantienen el gestor y el partícipe (artículos 241 y 242 del Cco)²⁴.
- El carácter mercantil de la actividad (artículo 239 Cco.), lo que explicaría su sujeción a lo previsto en el Código de comercio, advirtiendo, no obstante la doctrina, que, así como no ofrece duda que el gestor haya de tener la consideración de comerciante (o empresario), el partícipe podrá no serlo (Martínez, 2011: 124; Martínez Sanz, 2013: 331).
- Ausencia de un patrimonio común²⁵.
- Participación en los resultados prósperos o adversos; lo que llevará, entre otras cosas, a que pueda decirse que el partícipe no ostenta un derecho de crédito contra el gestor por el importe de su aportación sino a una cuota de liquidación que lleva, implícitamente, la asunción de posibles pérdidas (Martínez, 2011: 140).

Todos estos rasgos caracterizadores que se predicán de las cuentas en participación permiten diferenciarlas de otras figuras afines y resaltar sus potenciales funcionalidades. Las cuentas en participación se pueden distinguir así del préstamo; cuestión que no deja de tener interés, toda vez que en nuestra doctrina científica no han faltado autores que han propuesto la

²⁴ En el Anteproyecto de Ley del Código Mercantil, se encontrará en el Artículo 545-4. Efectos frente a terceros.
1. En el desarrollo de la actividad participada no se podrá adoptar un nombre comercial, razón o denominación social distinta de la del gestor ni usar de más crédito directo que el suyo.
2. Sin perjuicio del conocimiento por terceros de la existencia del contrato de participación, el gestor será el único responsable frente a ellos de la actividad desarrollada en participación.
3. El partícipe no tendrá ninguna acción contra los terceros que contraten con el gestor, salvo en caso de cesión de los derechos de este último frente a aquéllos.

²⁵ La ausencia de patrimonio común es la razón fundamental que exponen algunos autores para rechazar que de las cuentas en participación surja un contrato de sociedad (Gadea et al., 2009: 408; Gadea, 2003: 52). En general, dos han sido los argumentos esgrimidos para negar el carácter societario de las cuentas en participación: carecer de un fondo patrimonial común y no tener personalidad jurídica. Sin embargo, en la doctrina científica también se ha podido destacar que ni la existencia de un patrimonio común, ni de actividad común, ni de personalidad jurídica constituyen atributos necesarios del concepto de sociedad. La aceptación en nuestro ordenamiento jurídico de un concepto amplio de sociedad –nos recuerda Fernández de la Gándara, cit., p. 270- por su simplicidad y amplísima vis atractiva, permite albergar toda suerte de fenómenos asociativos con independencia de su identidad causal o estructural, sin que la exigencia legal de un patrimonio común asuma, a estos efectos, la condición de rasgo definitorio del concepto de sociedad (Fernández de la Gándara, 1998: 270). Lo importante en el contrato de sociedad es que todos los miembros de la sociedad colaboren patrimonialmente en la realización del fin social (Sánchez, 2009: 559).

equiparación de ambos contratos, en particular, con la modalidad del préstamo parciario, donde la retribución del prestamista no se estipula como fija, sino proporcional a los resultados.

Se distinguen las cuentas en participación, también, de cualquier fórmula de sociedad irregular, pues no hay patrimonio común ni se crea ni surge ningún fenómeno de personalidad jurídica independiente.

Sin embargo, de todos esos elementos diferenciadores, es la consideración del carácter societario o no de la operación lo que termina siendo clave para poder integrar el régimen jurídico de la figura, cuando apenas el texto legal se limita a enunciarla y cuando la autonomía de la voluntad de las particulares nada tiene predispuesto. De ahí también que la configuración dogmática de la institución, aunque en ocasiones se haya puesto en duda, no deja de tener trascendencia, porque están en juego concretas cuestiones de régimen jurídico.

En efecto, la normativa aplicable a las cuentas en participación, en defecto de lo previsto en los artículos 239 y siguientes del Código de comercio y de lo establecido por las partes, es una de las grandes cuestiones que se mantiene en el debate de las cuentas en participación. La calificación jurídica de las cuentas en participación ha sido una de las cuestiones más debatidas. Si el Código de comercio de 1829 parecía decantarse por su consideración como verdadera sociedad («sociedad accidental» la denominaba), el texto vigente, aunque reproduce lo fundamental de la disciplina, elude esa denominación y sistemáticamente la coloca fuera del Título de las Sociedades Mercantiles²⁶, lo que ha propiciado la controversia.

Tradicionalmente venía negándose el carácter societario, entendiéndose que las Cuentas en Participación son un contrato de colaboración o cooperación económica; destacándose el prevalentemente carácter sinalagmático. Sin embargo, hoy, en nuestra doctrina científica, parece predominar la concepción societaria. Significativo, en este sentido, es el cambio que recogerán las nuevas ediciones del Manual de Derecho Mercantil de los profesores Manuel Broseta Pont († 1992) y Fernando Martínez Sanz. Esto no implica que la polémica esté cerrada. El profesor Vicent Chuliá, distingue la figura del contrato de sociedad,

²⁶ También el Anteproyecto de Ley del Código Mercantil coloca el contrato de participación en el Libro Quinto (De los contratos mercantiles en particular), y no en el Libro Segundo (de las Sociedades Mercantiles), si bien nos advierte en la Exposición de Motivos que “excluye cualquier pronunciamiento legal sobre su naturaleza jurídica”.

y considera «errónea y muy peligrosa para la adecuada solución de los frecuentes problemas prácticos que se plantean en el cumplimiento y liquidación del contrato de cuentas en participación su calificación como sociedad interna» (Vicent, 2008: 957). Tampoco en la literatura civilista suele faltar la caracterización de las cuentas en participación como negocio parciario, de naturaleza bilateral y estructura sinalagmática (Tena, 1998: 10684).

En la jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo ha venido predominando la consideración de las Cuentas en participación como un contrato especial, distinto a la sociedad. Sin embargo, no han faltado tampoco manifestaciones del carácter societario de la figura. En particular, nos parece de especial interés la STS de 30 de mayo de 2008 (RJ 3192), donde claramente confirma el carácter societario de la institución, calificando a las cuentas en participación como “una fórmula asociativa entre empresarios individuales o sociales que hace posible el concurso de uno (partícipe) en el negocio o empresa del otro (gestor), quedando ambos a resultas del éxito o fracaso del último”. El Tribunal Supremo, en esta Sentencia, tiene el mérito de reconocer a las cuentas como una modalidad de las llamadas “sociedades internas”, a las que en seguida nos referiremos. Sin embargo, esta caracterización no resuelve toda la problemática del régimen jurídico aplicable.

En efecto, a partir de esa consideración societaria, habría que concretar si el régimen ha de integrarse por las normas establecidas en el Código de comercio para las sociedades mercantiles externas, por ser las cuentas en participación una sociedad mercantil, o si, por el contrario, se han de aplicar las normas de la sociedad interna establecidas en el Código civil, por ser las cuentas en participación una sociedad interna. En este último caso, además, como el recurso a la normativa civil de las sociedades internas se revela insuficiente dada la escasa atención que el Código civil (artículo 1669) dedica a las mismas, obligaría a integrar el régimen mediante la aplicación –lógicamente, adaptada a sus características estructurales y funcionales- de las normas que ese cuerpo legal establece para la sociedad externa²⁷.

4.3. El problema de la integración del régimen jurídico. Las cuentas en participación

Nuestra doctrina científica, ha venido caracterizando a la sociedad interna -frente a la sociedad externa- como aquella que se constituye como un simple vínculo obligatorio sin

²⁷ En la citada STS de 30 de mayo de 2008, el Tribunal Supremo apunta a la aplicación por analogía de las normas de la sociedad civil, solución que, en nuestra opinión, no deja de ser discutible, aunque en el caso entonces enjuiciado la aplicación de las normas mercantiles tampoco habrían llevado a una resolución diferente, (Sánchez, 2009: 561).

trascendencia *ad extra*, cuya eficacia se despliega únicamente entre quienes la conciertan, sin vocación de relaciones externas unificadas, ni de constituir un patrimonio común, ni de establecer una organización subjetivada para actuar en el tráfico; en definitiva, sin que puedan dar lugar al nacimiento de una personalidad jurídica societaria. Así, todos y cada uno de los supuestos que permite el tipo legal de las cuentas en participación de nuestro Código de comercio son susceptibles de subsumirse, en el ámbito civil, en el tipo de “sociedad interna” del artículo 1669 CC. Entre la sociedad civil interna (1669 CC) y las cuentas en participación no existen de suyo diferencias conceptuales relevantes, ambas se caracterizan con idénticos elementos individualizadores; diferenciándose únicamente por el modelo de operación regulado y su esfera funcional. Por todo ello se dice que las cuentas en participación son el tipo legal de sociedad interna para el ámbito mercantil.

La caracterización societaria de las cuentas en participación permite, ante la ausencia de previsiones legales o de pactos de las partes, integrar su régimen jurídico con las normas del Derecho societario, que probablemente ofrecerán una solución más compatible con la estructura y función de las cuentas en participación que la que pudieran ofrecer las normas generales de las obligaciones y contratos, pensadas esencialmente para los contratos de cambio. Ahora bien, como anticipábamos, la caracterización de las cuentas en participación como “sociedad interna” no resuelve del todo el problema de la integración de su régimen jurídico. La duda es si se han de aplicar las normas establecidas en el Código de comercio para las sociedades mercantiles externas, o si, por el contrario, se han de aplicar las normas de la sociedad interna establecidas en el Código Civil, por ser las cuentas en participación una sociedad interna. La duda no es baladí, pues al no establecerse una precisa regulación de las cuentas en el texto legal, en particular, sobre el régimen de extinción, y toda vez que en el contrato no se haya establecido nada, habrá que integrar el régimen con el de la disolución y consecuente liquidación de sociedades; teniendo que decidir la priorización entre la regulación en las sociedades mercantiles (artículos 218 y 221 del Cco.) o en las sociedades civiles (artículos 1700 y ss. del CC).

Así las cosas, y aun reconociendo que la cuestión no dejará de ser polémica, pensamos que no parece muy lógico anteponer las normas de la sociedad civil externa del Código civil (a las que se llega, como antes apuntamos, vía integración del régimen de la sociedad civil interna, ante la insuficiente regulación que el Código civil dedica a la sociedad civil interna) a las normas para las sociedades mercantiles externas establecidas en el Código de comercio. Y

el hecho de que el gestor en las cuentas de participación sea una cooperativa no cambia la situación, toda vez que el carácter mercantil de la operación no parece cuestionable.

Como concluye un sector de nuestra doctrina (Colino, 2006: 416-417), la afirmación de que la sociedad civil juega una función residual como sociedad general para el conjunto del ordenamiento jurídico no parece suficiente para eludir el juego del sistema de fuentes impuesto normativamente (arts. 2 y 50 Cco.). La mercantilidad del tipo cuentas en participación –se viene a decir– exige, una vez agotadas las normas específicamente destinadas a la sociedad interna civil, recurrir a las normas de las sociedades colectivas y comanditarias, y sólo cuando no se compaginen con la estructura y función de las cuentas en participación en forma satisfactoria, podrá acudir a las normas de la sociedad civil externa, para ver si se adecuan mejor a la estructura y función pactada por las partes en las cuentas en participación. Más aún, si nos centramos en la función que desempeñan las cuentas en participación y profundizamos en los elementos estructurales y funcionales que las legislaciones han tipificado, quizá podamos concluir que las diferencias entre las cuentas en participación y las sociedades externas mercantiles no son tan significativas. En este sentido, pensamos, que el recurso a las normas correspondientes a la sociedad civil no pasaría de ser la aplicación residual como norma subsidiaria en los términos del actual artículo 2 del Código de comercio.

Dicho en otros términos, en los supuestos en los que ni los artículos 239 a 243 del Código de comercio ni los pactos de las partes dieran solución, la determinación del régimen que complete la regulación, conforme al sistema de fuentes de los actos de comercio, llevaría a aplicar, en primer término, las disposiciones que resulten adecuadas de las sociedades mercantiles, teniendo en cuenta, no obstante, la naturaleza externa de esas formas de sociedad. Subsidiariamente entrarían en juego las normas correspondientes a la sociedad civil. Sin perjuicio de tener que destacar –como algún autor propone– la fuerte conexión sistemática que el régimen de la sociedad civil, posee –en cuanto residual– en el Derecho de sociedades, no debidamente reflejada –tampoco parece que fuera el lugar– en el artículo 2 del Cco. (Eizaguirre, 2001: 231).

5. CONDICIONES PARA LA FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS EN PARTICIPACIÓN EN LAS COOPERATIVAS

Apuntada la virtualidad funcional de las cuentas en participación como fórmula de financiación empresarial y una vez clarificado el marco general de regulación de las misma en nuestro Derecho, quedan por indagar las circunstancias, condiciones o requisitos que procedan, o pueden proceder, para la formulación de las cuentas en una entidad cooperativa. Como vimos, las leyes cooperativas dejan muchas dudas al respecto. Algunas leyes contemplan expresamente la necesidad de acuerdo de la Asamblea General (Cataluña; Extremadura; Navarra), en otras, aunque se recoge la figura, no parece requerirse el acuerdo de ese órgano (Ley de Cooperativas; Asturias; La Rioja; Illes Balears; Castilla-La Mancha; Galicia; Euskadi). Tampoco está claro con quién o con quiénes pueden concertarse las cuentas en participación. En la mayoría de las leyes parece posible que las cuentas en participación se concierten con socios o terceros, pero en alguna legislación parece que solo podrían celebrarse con socios (Castilla y León) o con socios y asociados (Comunidad Valenciana). En fin, tampoco se especifica nada sobre las formalidades del contrato de cuentas en participación.

Aunque, evidentemente, las cuentas en participación no son títulos participativos, ni valores mobiliarios, ni participaciones especiales, comparten con ellos algunos rasgos caracterizadores y mucha de su problemática, por lo que a las incertidumbres o problemáticas, que se nos presentan en la cuentas en participación, quizá podemos buscarles soluciones, también comunes o con una fundamentación análoga, a esos mismos valores.

En este sentido, una de las principales dificultades a la que se enfrenta los títulos participativos –y lo mismo se podría decir de las cuentas en participación- es su compatibilidad con los valores y principios cooperativos. El hecho de que terminen –o puedan terminar- haciendo partícipe del resultado a personas no socias y el hecho que se participe en los resultados en función de la aportación financiera y no de una actividad cooperativizada, es considerado por algún sector doctrinal, contrario a la filosofía cooperativa (Monge, 1999: 735 y 751; Bel y Fernández, 2002: 121; Fernández, 2002: 23; Cabaleiro, 2000: 11), resulta una práctica contraria a los principios cooperativos y distorsiona el carácter de empresa de participación de la sociedad cooperativa, por cuanto los recursos aportados pueden obtener una remuneración generada por la actividad, en la que sus partícipes no participan. Otros, sin embargo, estiman que el legislador ha primado la supervivencia de la cooperativa mediante la

obtención de recursos precisos para hacer frente a su actividad sobre el interés en mantener la pureza de la filosofía cooperativa y que, además, haciéndolo así “el legislador protege también este último interés ya que la misma existencia de una filosofía cooperativa depende, en última instancia y como es obvio, de la existencia de estas sociedades” (Rocafort, 2010: 154).

En todo este análisis quizá sea conveniente tener en cuenta lo que el profesor Manuel Paniagua recientemente ha identificado como “los modelos ius cooperativos en España” (Paniagua, 2013: 159-205). Ahí se podrá constatar cómo en la vigente Ley 27/1999, de Cooperativas, predomina un modelo ius cooperativo que el profesor Paniagua denomina “economicista”. Con este modelo, según recoge la misma Exposición de Motivos de la Ley, se pretenderían reforzar los principios básicos del cooperativismo y, simultáneamente, fortalecer la vertiente empresarial y la solidez financiera de la empresa cooperativa y de la sociedad cooperativa. Para ello, entre otras disposiciones, la Ley propondrá nuevos mecanismos para atraer financiación, entre los que se citan las participaciones especiales y los títulos participativos. Este modelo economicista o funcional de la Ley estatal se replica en la mayoría de las leyes autonómicas; en algunas, incluso, se radicaliza. Es en ese modelo en el que, hoy por hoy, debemos situar las cuentas en participación y sus potencialidades como instrumento de financiación en el ámbito cooperativo. Sin embargo –pensamos nosotros- eso no significa, ni tiene que significar, la conculcación de los valores y de los principios cooperativos que han de guiar siempre la realización de las actividades empresariales de la cooperativa (artículo 1 LC).

Si el llamado modelo economicista –más o menos atemperado- que se mantiene en la mayoría de nuestras leyes cooperativas, da prioridad a los intereses socioeconómicos de los socios sobre el servicio a fines sociales y de interés general, el reto probablemente sea invertir o atenuar esa prioridad; recuperando la orientación ius cooperativa clásica o social; orientación ésta que, según se nos recuerda, es la más próxima a la “legislación adecuada” que demanda la Constitución española (art. 129.2). En el cumplimiento de esos fines y objetivos sociales probablemente encontremos en las cuentas en participación más puntos en común que lo que a primera vista pudiera parecer. Baste recordar cómo nuestro modelo de financiación, depende en exceso de las entidades bancarias y reclama también modelos alternativos de financiación más cercanos a las personas, más sociales, pudiendo esos nuevos modelos desempeñar, en este sentido, una función social y de interés general nada desdeñable.

Por todo ello, quizá, lo más conveniente y seguro sea prever en los estatutos la posibilidad de formular cuentas en participación, estableciéndose ahí las circunstancias, condiciones y ámbito en los que proceda su celebración. Y, en cualquier caso, atribuir a la Asamblea General de la cooperativa la competencia para autorizar la celebración de las cuentas en participación a través del correspondiente órgano de representación de la entidad. Previsión estatutaria, pues, y acuerdo de la Asamblea General que, de esa manera, tendrá la posibilidad de valorar las cuantías, condiciones, momento, ámbito subjetivo y objetivo, para la autorización de las cuentas, parece lo más conveniente si queremos asegurar los valores cooperativos y reforzar los principios cooperativos que han de poner en práctica esos valores.

6. LA LEY 5/2015, DE FOMENTO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL, Y SU INCIDENCIA EN EL ÁMBITO COOPERATIVO. EL PAPEL DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA (CROWDFUNDING)

Como apuntábamos al comienzo, la Ley 5/2015, de fomento de la financiación empresarial, parte reconociendo los problemas que ha podido generar en la economía española de los últimos años la fuerte dependencia de la financiación bancaria (lo que se conoce como “bancarización”) que –tradicionalmente- han tenido las empresas españolas, particularmente las de menor dimensión. Se considera así necesario un “giro estratégico de la normativa, partiendo de un análisis estricto de sus efectos sobre las diversas fuentes de doble finalidad”. Para ello se articulan una serie de medidas, con las que se pretende, además de hacer más accesible y flexible la financiación bancaria a las pymes, “avanzar en el desarrollo de medios alternativos de financiación, sentando las bases regulatorias necesarias para fortalecer las fuentes de financiación corporativa directa o financiación no bancaria en España” (Preámbulo I de la Ley 5/2015, de 27 de abril).

Así, por lo aquí nos interesa y como antes anticipábamos, la Ley introduce importantes novedades en la emisión de obligaciones por las sociedades cooperativas.

Se deroga la Ley 211/1964 de 24 de diciembre, sobre regulación de la emisión por Sociedades que no hayan adoptado la forma de anónimas, asociaciones u otras personas jurídicas y la constitución del Sindicato de obligacionistas; si bien las obligaciones emitidas con arreglo a esa norma, siguen rigiéndose por la Ley de 1964 hasta su extinción (Disposición transitoria décima de la Ley 5/2015).

Más significativo es la modificación de los artículos 21.2; 32.1 y 54.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio de cooperativas (artículo 44 de la Ley 5/2015). A partir de ahora, la competencia para acordar la emisión de obligaciones y otras formas de financiación mediante valores negociables que no sean títulos participativos o participaciones especiales, y salvo disposición contraria en los estatutos sociales, pasa de la Asamblea General al Consejo Rector. Además, la emisión de obligaciones se registrará, con las adaptaciones que resulten necesarias, por las disposiciones que las regulan para las sociedades de capital (artículos 401 y siguiente del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital).

Otra novedad importante de la Ley 5/2015, en la que aquí no nos podemos detener, la constituye la regulación de las Plataformas de Financiación Participativa (PFP), con las que se pretende dar cobertura a algunas de las actividades conocidas como «crowdfunding»; si bien, como se anticipa en el Preámbulo de la Ley, solo pretende regularse las figuras en las que prime el componente financiero de la actividad, en las que el inversor espera recibir una remuneración dineraria por su participación, dejando fuera de la regulación el crowdfunding instrumentado mediante compraventas o donaciones. Las PFP servirán así para captar inversores o prestamistas, pero quedan fuera de la consideración de PFP aquellos casos en los que la financiación captada por los promotores provenga exclusivamente de donaciones, venta de bienes y servicios o préstamos sin intereses.

La PFP se vienen a definir en el artículo 46 de la Ley como aquellas empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario (inversores), con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa (promotores).

Los proyectos de financiación participativa se instrumentarán, en los términos que se indican en el artículo 50, a través de las siguientes formas:

- La emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital
- La emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada
- La solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos.

Constatamos que no se mencionan otros instrumentos, como las cuentas en participación de las que aquí nos hemos ocupado.

De la regulación prevista para las PFP, interesa resaltar aquí que deberán ser sociedades de capital, contar con la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y cumplir una serie de requisitos para ejercer la actividad, así como otros de tipo financiero (artículos 55 y 56). Quedan, pues, excluidas de la posibilidad de formar PFP las sociedades cooperativas; aunque, evidentemente, nada impide que las cooperativas puedan acudir a alguna de esas plataformas, como promotores, en busca de financiación, siempre que lo hagan en el marco de lo previsto en su respectiva actividad y organización societaria.

7. CONCLUSIONES

Con lo que hemos visto podemos, resumidamente, concluir lo siguiente:

1.- La necesidad de financiación constituye un problema recurrente, que se ha agravado por razón de la crisis económica, y que afecta también a las cooperativas. La financiación bancaria en España ha venido ocupando una posición preponderante (bancarización) en relación con otras instancias y mecanismos de financiación. Por ello, en estos momentos se hace más necesario el ensayo de fórmulas alternativas de financiación que permitan reducir la dependencia del sector bancario a la hora de obtener financiación.

2.- La legislación cooperativa en España pone a disposición de esas entidades diversos instrumentos de financiación o de captación de recursos, aunque no siempre con la atención adecuada. La Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de financiación empresarial, introduce importantes novedades en lo referente a la emisión de obligaciones que afectarán, también, a la emisión de obligaciones por las sociedades cooperativas. No obstante, aun siendo necesarias las modificaciones y novedades que esta Ley nos ofrece, no parece que vayan a ser suficientes para dar soluciones al sector del cooperativismo que busca, también, una financiación externa y, en cierta medida, alternativa.

3.- Entre esos instrumentos de financiación disponibles, la mayor parte de la legislación cooperativa española alude a las cuentas en participación, que se mencionan como una posible forma de financiación de las cooperativas. Sin embargo, no se concreta su régimen, remitiéndose, en general, a lo que dispone el Código de comercio, lo que, hoy por hoy, resulta insuficiente.

4.- Es necesario clarificar el régimen de la cuentas en participación –o contrato de participación como se llama en el Anteproyecto de Ley del Código mercantil-, pues el éxito o el fracaso de los instrumento o técnicas de financiación, depende, también, de la fácil comprensión de los potenciales inversores.

5.- La determinación de la naturaleza jurídica de las cuentas en participación ha sido siempre objeto de debate doctrinal. El carácter societario o no de la operación termina siendo clave para poder dar solución al problema de la integración del régimen jurídico de la figura. Últimamente predomina su caracterización societaria, lo que, en nuestra opinión, resulta más compatible con su estructura y funcionalidad.

6.- El Anteproyecto de Ley del Código mercantil se presenta como una oportunidad - que no se debería desperdiciar- para la clarificación del régimen jurídico de las cuentas en participación. Clarificación que, seguramente, redundaría en una mejor y eficaz utilización de la figura como mecanismo de financiación. En particular, en la regulación propuesta en ese Anteproyecto, se sigue echando en falta la concreción de un régimen de extinción del –ahora llamado- contrato de participación.

7.- En cualquier caso, la legislación cooperativa española debería recoger en su articulado las especialidades en la regulación de las cuentas en participación que fueran de aplicación para el supuesto en que se concertaran por las sociedades cooperativas.

Es conveniente, también, que la legislación cooperativa recoja, expresamente, la pertinente cobertura estatutaria para la utilización de las cuentas en participación por parte de las cooperativas. Para la aprobación de las cuentas en participación consideramos necesario un acuerdo de la Asamblea General, como máximo órgano de la entidad, quien habrá de valorar y decidir las condiciones y circunstancias en las que proceda la formulación de las cuentas en participación por los representantes de la entidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALEMANY, L., ALVAREZ, C.; PLANELLAS, M.; URBANO, D. (2011) *Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España*, Barcelona: Fundación Príncipe de Girona.
- BEL DURÁN, P. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2002) La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y Cooperativa*, N° 42, pp. 101-130.

- CABALEIRO CASAL, M. J. (2000) *La intercooperación de las sociedades cooperativas: su aplicación en el desarrollo rural de la Comunidad Autónoma de Galicia*. Vigo: Universidad de Vigo.
- CELAYA ULIBARRI, A. (1995) *Acceso de las cooperativas al mercado de capitales*. Mondragón.
- COLINO MEDIAVILLA, J. L. (2006) *Voz Cuentas en Participación*. En ALONSO LEDESMA, C. (DIR^a) *Diccionario de Derecho de Sociedades*. Madrid: Iustel, pp. 413-419.
- EMBID IRUJO, J. M. (2001) En Prologo a MARTÍNEZ BALMASEDA, A. *Las cuentas en participación y su vertiente interna*. Granada: Editorial Comares, pp. XV-XIX.
- EIZAGUIRRE, J. M.^a DE (2001) *Derecho de Sociedades*. Madrid: Civitas.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (1998) *Las Cuentas en Participación: Un ensayo de caracterización dogmática y funcional*. En AA.VV. *Estudios de Derecho Mercantil homenaje al profesor Justino Duque Domínguez*. Valladolid: Universidad de Valladolid, vol. I, pp. 259-313.
- FERNANDEZ GUADAÑO, J. (2002) *La nueva estructura financiera de acuerdo con la Ley 17/1999, de cooperativas*. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 77, pp. 7-28.
- GADEA SOLER, E. (2003) *La Financiación de las Sociedades Cooperativas un estudio desde la perspectiva de la Ley de Cooperativas del País Vasco*. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*. Nº 37 (Ejemplar dedicado a: La Financiación de las Cooperativas), pp. 37-54.
- GADEA, E.; SACRISTÁN, F.; VARGAS VASSEROT, C. (2009) *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuesta de reforma*. Madrid: Dykinson.
- LÓPEZ SANTANA, N. (2013) En José Ignacio PEINADO GARCÍA y Trinidad VÁZQUEZ RUANO. *Tratado de Derecho de cooperativas, T. I*. Valencia Tirant lo Blanch, pp. 630-643.
- MARÍN LÓPEZ, J. J. (1999) *Recientes reformas de la legislación cooperativa*. *Noticias de la Economía social y cooperativa*, Nº 29, CIRIEC, pp. 39-54.
- MARTÍNEZ BALMASEDA, A. (2011) *Las cuentas en participación y su vertiente interna*. Granada. Editorial Comares.
- MARTÍNEZ BALMASEDA, A. (2014) *Algunos aspectos jurídico-mercantiles tras el concurso de Fagor*. *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. Nº 25, pp. 281-311.

- MARTÍNEZ SANZ, F. (2013) En Manuel BROSETA PONT y Fernando MARTÍNEZ SANZ, *Manual de Derecho Mercantil*, 20ª ed. V. I. Madrid: Tecnos.
- MONGE GIL, A. L. (1999) Algunas reflexiones a propósito y sobre la Ley de Cooperativas de Aragón. *Revista de Derecho Mercantil*. Nº 232, pp. 723-754.
- MORILLAS JARILLO, Mª. J. y FELIÚ REY, M. I. (2002) *Curso de Cooperativas*. Madrid: Tecnos, 2.ª ed.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2005) *Las sociedades cooperativas. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social*, en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. (coord.), *Tratado de Derecho Mercantil, La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas y las entidades mutuales. Las sociedades laborales. La sociedad de garantía recíproca*, vol. I. Madrid: Marcial Pons.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2013) La sociedad-empresa cooperativa en la evolución de los modelos ius cooperativos en España. *Revista de Derecho de Sociedades*. Nº 40, pp. 159-205.
- ROCAFORT NICOLAU, A. (2010) La financiación cooperativa mediante la emisión de títulos participativos. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y Cooperativa*. Nº 68, pp. 141-166.
- RODRÍGUEZ DÍAZ, I. (1999) Las cuentas en participación como alternativa para la financiación de las sociedades de responsabilidad limitada: especial referencia a su utilidad en las sociedades familiares. *Actualidad Civil, Sección Crónica*, Ref. XXIX, T. 2.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. (2009) Las Cuentas en Participación como fórmula asociativa. Improcedencia de la restitución de la aportación sin previa extinción y liquidación del vínculo societario. *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*. Nº 80, pp. 549-570.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. (2011) Los acuerdos intercooperativos. Un instrumento jurídico para la colaboración en momentos de crisis. *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. Nº 22, pp. 121-149.
- TENA PIAZUELO, I. (1998) El contrato de cuentas en participación y su distinción con la sociedad civil irregular. *Revista General de Derecho*. Nº 648, pp. 10663-10690.
- TORRE OLMO, B. (2013) Financiación de la empresa en el contexto actual”. Cursos de verano de la Universidad de Cantabria. Empresa y empleo: estrategias de futuro responsable.
- <http://personales.unican.es/diazb/Bego%C3%B1a%20Torre%20Olmo%2024%20de%20junio%202013.pdf>

- TORRES PÉREZ, F. J. (2012) *Régimen jurídico de las aportaciones sociales en la sociedad cooperativa*. Cizur Menor: Thomson Reuters-Aranzadi.
- VALENZUELA GARACH, F. (2013) En José Ignacio PEINADO GARCÍA y Trinidad VÁZQUEZ RUANO, *Tratado de Derecho de cooperativas, T. I*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 620-630.
- VICENT CHULIÁ, F. (2008): *Introducción al Derecho Mercantil*. Valencia: Tirant lo Blanch, 21ª ed.