

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

Cristina Bernad Morcate

**Santiago Cantarero, Miguel
González-Loureiro y Francisco
Puig**

**Gemma Fajardo García y
María Frantzeskaki**

**Carmen Esther Falcón Pérez y
Juana Fuentes Perdomo**

**Luz Patricia Pardo Martínez y
María Victoria Huertas de Mora**

José María Pérez de Uralde

**Macarena Pérez Suárez, Isadora
Sánchez Torné y Francisco
Espasandín Bustelo**

Marco Antonio Rodrigo Ruiz

**Antonia Sajardo Moreno y
Rafael J. Chaves Sajardo**

Roque Alberto Zin

**Reestructuración de las cajas de ahorros: evolución del
número de oficinas 1986-2013.**

**Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en
empresas de economía social en España: un análisis
espacial.**

**La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico,
entidades y principales características.**

**La participación de las cooperativas en el desarrollo
urbano sostenible.**

**Modelos influyentes en las cooperativas de ahorro y crédito
en Colombia.**

**Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de
Economía Social. ¿Un derecho debilitado?.**

**La propensión exportadora de la economía social andaluza:
análisis clúster.**

**Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen
tributario común para las entidades de la economía social.**

**Responsabilidad Social en las empresas de Economía
Social: un análisis comparativo del tejido productivo de la
Comunidad Valenciana.**

**La fusión de las cooperativas: las expectativas de gestión
relacionados con los indicadores financieros.**



**EDICIONES
COMPLUTENSE**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 125

Tercer Cuatrimestre 2017

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

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. 125, Tercer Cuatrimestre 2017

ISSN: 1885-8031

Escuela de Estudios Cooperativos

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Complutense de Madrid (UCM)

Dirección de correo electrónico: revesco@ucm.es

<http://www.ucm.es/info/revesco> y <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE>

Dirección

Josefina Fernández Guadaño. Universidad Complutense de Madrid, España
jofernan@ucm.es

Secretaría

Sonia Martín López. Universidad Complutense de Madrid, España
soniamartinlopez@ccce.ucm.es

Consejo de Redacción

(*Directora*) Josefina Fernández Guadaño. Universidad Complutense de Madrid, España
Baleren Bakaikoa Azurmendi. Universidad del País Vasco, España
Paloma Bel Durán. Universidad Complutense de Madrid, España
Rafael Chaves Ávila. Universidad de Valencia, España
Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Hagen Henr□ Universidad de Helsinki, Finlandia
Francisco Julia Igual. Universidad Politécnica de Valencia, España
Alejandro Martínez Charterina. Universidad de Deusto, España
Ricardo Palomo Zurdo. Universidad San Pablo CEU, España
Arturo Rodríguez Castellanos. Universidad del País Vasco, España
Anxo Tato Plaza. Universidad de Vigo, España
Alfonso Vargas Sánchez. Universidad de Huelva, España

Consejo Asesor

(*Presidente*) Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Antonio Pedro Baylos Grau. Universidad de Castilla La Mancha, España
Guido Bonfante. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino, Italia
Vicente Caballer Mellado. Universidad Politécnica de Valencia, España
Manuel Carrasco Carrasco. Universidad de Huelva, España
Enmanuele Cusa. Università degli Studi di Trento, Italia
Renato Dabormida. Università degli Studi del Piemonte Orientale, Italia
Ricardo Dávila Ladrón de Guevara. Pontificia Universidad Javeriana, Colombia
Javier Divar Garteiz-Aurrecoa. Universidad de Deusto, España
Federico Durán López. Universidad de Córdoba, España
Gaudencio Esteban Velasco. Universidad Complutense de Madrid, España
M□ Jesús Hernández Ortiz. Universidad de Jaén, España
Javier Iturrioz del Campo. Universidad de San Pablo-CEU, España

Silvia Elisa Kesselman de Umansky. Universidad Nacional del Nordeste, Argentina
Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas. Universidad Complutense de Madrid, España
Jose Luis Monzón Campos. Universidad de Valencia, España
Adoración Mozas Moral. Universidad de Jaén, España
Alfredo Muñoz García. Universidad Complutense de Madrid, España
Fulton Murray. University of Saskatchewan, Canadá
Rui Namorado. Universidade de Coimbra, Portugal
Manuel Ortigueira Sánchez. Universidad de Sevilla, España
Luigi Filippo Paolucci. Universidad de Bolonia, Italia
Enrique Pastor Seller. Universidad de Murcia, España
Juan del Pino Arteche. Universidad de Málaga, España
Irene Pisón Fernández. Universidad de Vigo, España
Paul Prevost. Université de Sherbrooke, Canadá
Mario Radrigán. Universidad de Chile, Chile
Andrés Rodríguez Fernández. Universidad de Granada, España
Ángel Rojo Fernández-Río. Universidad Autónoma de Madrid, España
Fernando Sacristán Bergia. Universidad Rey Juan Carlos, España
Francisco Salinas Ramos. Universidad Pontificia de Salamanca, España
Juan José Sanz Jarque. Madrid, España
Ricardo Server Izquierdo. Universidad Politécnica de Valencia, España
Reiner Schulze. Universidad de Münster, Alemania
Bernard Thiry. Universidad de Liège, Bélgica
Benoit Tremblay. hec Montréal, Canadá
Ramón Valle Cabrera. Universidad Pablo Olavide, España
Alberto Zevi. Università degli Studi di Urbino, Italia
Javier Zornoza Boy. Universidad Complutense de Madrid, España

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. 125, Tercer Cuatrimestre 2017

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE>

Sumario

Artículos

- 7-23 Reestructuración de las cajas de ahorros: evolución del número de oficinas 1986-2013
Cristina Bernad Morcate
- 24-48 Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial
Santiago Cantarero; Miguel González-Loureiro y Francisco Puig
- 49-88 La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características
Gemma Fajardo García y María Frantzeskaki
- 89-108 La participación de las cooperativas en el desarrollo urbano sostenible
Carmen Esther Falcón Pérez y Juana Fuentes Perdomo
- 109-133 Modelos influyentes en las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia
Luz Patricia Pardo Martínez y María Victoria Huertas de Mora
- 134-158 Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social. ¿Un derecho debilitado?
José María Pérez de Uralde
- 159-186 La propensión exportadora de la economía social andaluza: análisis clúster
Macarena Pérez Suárez; Isadora Sánchez Torné y Francisco Espasandín Bustelo
- 187-212 Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen tributario común para las entidades de la economía social
Marco Antonio Rodrigo Ruiz
- 213-242 Responsabilidad Social en las empresas de Economía Social: un análisis comparativo del tejido productivo de la Comunidad Valenciana
Antonia Sajardo Moreno y Rafael J. Chaves Sajardo
- 243-259 La fusión de las cooperativas: las expectativas de gestión relacionados con los indicadores financieros
Roque Alberto Zin

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **125**, Tercer Cuatrimestre 2017

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE>

Contents

Articles

- | | |
|---------|--|
| 7-23 | Restructuring of savings banks: evolution number of branches 1986-2013
Cristina Bernad Morcate |
| 24-48 | Effects of the economic crisis on entrepreneurship in social economy companies in Spain: a spatial analysis
Santiago Cantarero; Miguel González-Loureiro y Francisco Puig |
| 49-88 | The greek social and solidarity economy. Legal framework, entities and main characteristics
Gemma Fajardo García y María Frantzeskaki |
| 89-108 | Participation of cooperatives in sustainable urban development
Carmen Esther Falcón Pérez y Juana Fuentes Perdomo |
| 109-133 | Influential models in the cooperatives of savings and credits in Colombia
Luz Patricia Pardo Martínez y María Victoria Huertas de Mora |
| 134-158 | Application, development and reform of Law 5/2011 of Social Economy. A weak right?
José María Pérez de Uralde |
| 159-186 | The exporting propensity of the social andalusian economy: analysis cluster
Macarena Pérez Suárez; Isadora Sánchez Torné y Francisco Espasandín Bustelo |
| 187-212 | Considerations on the establishment of a common tax regime for social economic entities
Marco Antonio Rodrigo Ruiz |
| 213-242 | Social responsibility in social economy companies: a comparative analysis of the productive fabric of the Valencian Community
Antonia Sajardo Moreno y Rafael J. Chaves Sajardo |
| 243-259 | The merger of cooperatives: expectation of managers and their relation to financial indicators
Roque Alberto Zin |

Reestructuración de las cajas de ahorros: evolución del número de oficinas 1986-2013

Cristina Bernad Morcate¹

Recibido: 8 de julio de 2016 / Aceptado: 2 de junio de 2017

Resumen. En este trabajo se analiza el proceso de reestructuración experimentado por las cajas de ahorros españolas durante el periodo 1986 a 2013, a partir de la evolución en su red de oficinas. Con la liberalización que tuvieron a partir de 1989 y la posibilidad de expandirse sin restricciones, se produce un primer periodo de expansión y apertura de oficinas. La crisis económica y financiera, que ha afectado a todo el sector bancario, ha sido más intensa en las cajas de ahorros que se vieron inmersas en un proceso de fusiones, absorciones y a través de Sistemas Institucionales de protección (SIP) que tuvo como consecuencia, entre otras, el cierre de un elevado número de oficinas. Además, el trabajo realiza un análisis a fondo de cada entidad a nivel provincial, destacando el cálculo del índice de Herfindahl para conocer el grado de rivalidad en cada mercado. Finalmente se explica la situación del nuevo escenario tras el proceso de reestructuración.

Palabras clave: Cajas de Ahorro; Oficinas; Regulación.

Claves Econlit: G21.

[en] Restructuring of savings banks: evolution number of branches 1986-2013

Abstract. This paper analyzes the restructuring process experienced by the Spanish savings banks during the period 1986 to 2013, based on the evolution in their network of branches. With the liberalization they had since 1989 and the possibility of expanding without restrictions, there is a first period of expansion and opening of branches. The economic and financial crisis, which has affected the entire banking sector, has been more intense in the savings banks that were involved in a process of mergers and through Institutional Systems of Protection (SIP) the closure of a large number of offices. In addition, the paper performs a depth analysis of each entity at the provincial level, highlighting the calculation of the Herfindahl index to know the degree of rivalry in each market. Finally the situation of the new scenario is explained after the restructuring process.

Keywords: Savings banks; Branches; Regulation.

Sumario. 1. Introducción. 2. Evolución de la red de oficinas de las Cajas de Ahorros en España. 3. Grado de rivalidad. 4. Patrón de comportamiento de las Cajas de Ahorros. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

¹ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: bernadc@unizar.es

Cómo citar: Bernad Morcate, C. (2017) Reestructuración de las cajas de ahorros: evolución del número de oficinas 1986-2013. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 7-23. DOI: 10.5209/REVE.57061.

1. Introducción

La actual crisis financiera ha modificado el panorama del sector financiero español, y en particular a las entidades de crédito de la Economía Social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Hasta el año 2008, las cajas de ahorros experimentaron un importante sobredimensionamiento que se tradujo en un incremento del número de oficinas bancarias en todo el territorio nacional. Sin embargo, desde ese momento, tuvo lugar un proceso de reestructuración del sector, que afectó, fundamentalmente a las cajas de ahorros. Estas comenzaron un importante proceso de concentración, las cajas pasaron de 45 a 15 en el año 2013 (González y González, 2012)².

En este trabajo vamos a analizar la evolución que han seguido las cajas de ahorros españolas durante el período 1986-2013. Hay que tener en cuenta que desde hace treinta años se han producido importantes acontecimientos (cambios sustanciales en la legislación financiera, una amplia liberalización, tanto desde el punto de vista geográfico como operativo) que han repercutido, fundamentalmente, en la dimensión de la red de oficinas de las cajas de ahorros dado el peso de la banca minorista en nuestro país (Bernad, Fuentelsaz y Gómez. 2005; Calvo, Parejo, Rodríguez y Cuervo, 2010) y en su singularidad, lo que dio lugar a un periodo de expansión.

El objetivo de este trabajo es analizar y profundizar en la transformación que ha sufrido el sistema financiero español durante los últimos 28 años.

Con el fin de conseguir el objetivo apuntado, el trabajo se estructura como sigue. En primer lugar, se analiza la evolución de la red de oficinas de las cajas de ahorros entre 1986 y 2013, En segundo lugar, realizaremos un análisis de la expansión territorial por provincias y por entidades para ver similitudes o diferencias entre unos mercados geográficos u otros o entre unas entidades y otras. Posteriormente, se determinará el grado de rivalidad, mediante el cálculo del índice de Herfindahl, que mide el grado de rivalidad entre cajas de ahorros y se expondrán las consecuencias principales del proceso de reestructuración. También, se analizará el patrón de comportamiento de las cajas de ahorros, a partir del número de oficinas existentes en 2013 para cada una de las quince entidades existentes en la actualidad, profundizando en las consecuencias principales del proceso de reestructuración como el cierre de sucursales. Por último, el trabajo se cierra con las conclusiones que se derivan de él.

² A 31 de diciembre de 2015, las entidades resultantes de este proceso de reestructuración eran: Caixabank, Bankia, Ibercaja Banco, Catalunya Bank, Abanca Corporación Bancaria, KutxaBank, Banco Mare Nostrum, Unicaja Banco, Liberbank, Caixa Ontinyent y Caixa Pollença (Anuario Estadístico CECA, 2015).

2. Evolución de la red de oficinas de las Cajas de Ahorros en España³

Las cajas de ahorros tuvieron plena libertad de operar en todo el territorio nacional a partir de 1989. Por ello resulta interesante ver cómo han evolucionado estas entidades en el transcurso de los años con el objetivo de profundizar en los fenómenos que han marcado la evolución del sector durante los últimos años, es decir, la expansión de las entidades y su posterior reducción.

El cuadro 1 muestra la evolución en el número de oficinas de las cajas de ahorros entre los años 1986-2014. En el año 1986 en España había 11.295 oficinas, y al final, en 2013, pasaron a haber 15.306 oficinas. Sin embargo, si observamos la tabla vemos que a lo largo de los años no se ha producido un crecimiento paulatino y constante, sino que aumentó la red de oficinas durante unos años y se redujo posteriormente. El máximo de oficinas lo encontramos en el 2008 con 25.035. Años anteriores se había producido un incremento a lo largo de todos los años en los que el máximo crecimiento se da entre los años 1996-2000 con un incremento porcentual entorno al 5% cada año. Esta situación cambia drásticamente en 2009. Se inicia un periodo en el que se empiezan a cerrar un elevado número de oficinas que será más fuerte en los últimos años (2011-2013) con una reducción porcentual superior al 10% cada año.

Cuadro. 1. Evolución del número de oficinas de las cajas de ahorros, 1986-2013⁴

AÑO	Nº oficinas	Incremento	% Variación	AÑO	Nº oficinas	Incremento	% Variación
1986	11.295			2000	19.297	947	5,16%
1987	11.710	415	3,67%	2001	19.842	545	2,82%
1988	12.299	589	5,03%	2002	20.349	507	2,56%
1989	13.140	841	6,84%	2003	20.893	544	2,67%
1990	13.685	545	4,15%	2004	21.529	636	3,04%
1991	13.858	173	1,26%	2005	22.443	914	4,25%
1992	14.121	263	1,90%	2006	23.457	1.014	4,52%
1993	14.264	143	1,01%	2007	24.637	1.180	5,03%
1994	14.595	331	2,32%	2008	25.035	398	1,62%
1995	15.010	415	2,84%	2009	24.252	-783	-3,13%
1996	15.874	864	5,76%	2010	23.253	-999	-4,12%

³ López González (2010) justifica el estudio de las cajas de ahorros ya que el crecimiento acumulado de la red de oficinas de las cajas de ahorros supera al de la banca poniéndose de manifiesto la mayor capacidad de crecimiento de las primeras propiciada por sus particularidades jurídicas, que les permite canalizar una porción mayor de los beneficios hacia el crecimiento de la red de oficinas (Marbella, 2006), por una mayor especialización en la banca minorista (Coello, 1994), por las repercusiones de la liberalización geográfica de estas entidades (Bernad y otros, 2005; Illueca y otros, 2005).

⁴ El número de oficinas en 2014 y 2015, es, respectivamente de 14.663 y 14.270 lo que constata el proceso de reducción y cierre.

1997	16.647	773	4,87%	2011	20.719	-2.534	-10,90%
1998	17.468	821	4,93%	2012	18.409	-2.310	-11,15%
1999	18.350	882	5,05%	2013	15.306	-3.103	-16,86%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CECA

Sin embargo, si observamos en el cuadro 2 la evolución en el número de entidades de cajas de ahorros (incluidas las entidades bancarias que surgen tras el traspaso de la actividad de estas) podemos detectar que este aumento que se ha producido en el número de oficinas no se corresponde con un aumento en el número de entidades, sino al contrario. Con el transcurso de los años se ha pasado de 76 entidades en 1986 a 15 en 2013 (una reducción del 80%). Los años en los que más se ha reducido esta cifra son en 1990 como consecuencia de la ola de fusiones que se dieron, y en 2010 tras los efectos de la crisis.

Cuadro. 2. Evolución en el número de entidades de cajas de ahorros (1986-2013)

AÑO	Nº cajas ahorros*	AÑO	Nº cajas ahorros *	AÑO	Nº cajas ahorros *	AÑO	Nº cajas ahorros *
1986	76	1993	51	2000	47	2007	45
1987	76	1994	51	2001	46	2008	45
1988	76	1995	50	2002	46	2009	45
1989	76	1996	50	2003	46	2010	36
1990	64	1997	50	2004	46	2011	20
1991	56	1998	50	2005	46	2012	15
1992	53	1999	49	2006	45	2013	15

Fuente: Elaboración propia

* incluyendo las que se transforman en fundaciones de otro tipo como bancos

En el primer periodo, de 1986 a 2008, se produce una clara expansión fruto de la amplia liberalización a partir del momento en que las cajas empezaron a disfrutar de libertad de establecimiento por todo el territorio nacional (Illueca, Pastor y Tortosa Ausina. 2005; Bernad, Fuentelsaz y Gómez, 2005; Ibarrondo y Sánchez, 2005; Gutierrez, Palomo y Romero, 2012; Gutierrez, Fernández y Palomo, 2016). Así, en todos los años de este periodo se produce un aumento en el número de oficinas de las cajas de ahorros, más acusado e intenso en los últimos años. Se pueden identificar cuatro subperiodos dentro del mismo. El primero de ellos va desde el año 1986 a 1990. Aunque la eliminación de las restricciones que impedían operar fuera de la Comunidad Autónoma en la que se ubicaba la sede social de la caja de ahorro no tiene lugar hasta 1989, años antes ya se había producido estrategias de crecimiento por parte de algunas entidades dentro de su propia

comunidad, lo que hace que se produzca una fuerte expansión de la red, en torno al 20 por ciento en este periodo. El segundo va del año 1990 a 1996. En este periodo, el incremento en el número de oficinas se ve reducido ligeramente debido principalmente al cierre de entidades que se da consecuencia de la reestructuración derivada de la ola de fusiones que se produce entre los años 1990 y 1992 (se pasaron de 76 entidades a 53 en 1992). El tercero comprende los años 1996 al 2008. De nuevo se produce una importante apertura del sector con más de 9.600 nuevas oficinas desde entonces, fruto de la bonanza económica del país. En este destacan los años 2006 y 2007 donde el incremento de oficinas alcanza el máximo de todos los años, superando las 1000 oficinas cada año. El cuarto y último lo constituye el año 2008, cuando el incremento en el número de oficinas vuelve a reducirse sustancialmente (398 nuevas oficinas) fruto de las fusiones que se da entre entidades de crédito, de manera que en este año se reducen las cajas de ahorros a 45.

El segundo periodo comprende los años 2009 a 2013 y se caracteriza por la reducción que se da en el número de oficinas de las cajas de ahorros y en el número de entidades pasaron de 45 a 15) fruto del proceso de reestructuración producido por la crisis financiera.

La Ley del FROB impulsó un intenso proceso de integraciones y fusiones entre cajas de ahorros, lo que modificó radicalmente el mapa de este sector en España. De esta manera entre los años 2009-2010 se produce una reducción en el número de oficinas de más de 1.700, representando aproximadamente un descenso del 7% de la cifra que había anteriormente en el 2008. Por último, se puede apreciar que en los últimos años reflejados, 2011-2013, existe una drástica reducción en el número de oficinas fruto de esta reestructuración del sector, acabando con casi 8.000 oficinas existentes, lo que representa un decremento de casi un 40% en tan sólo 3 años.

3. Grado de rivalidad

Una vez analizada la expansión territorial puede resultar de interés conocer cómo ha afectado la conducta de las empresas a esta nueva configuración del mercado, es decir, como se ha visto modificado el grado de rivalidad del sector bancario español. Para ello se ha calculado el índice de Herfindahl que mide el grado de concentración general de las cajas de ahorros a partir de las oficinas situadas en cada provincia (Berges, 2003; Palomo y González, 2004; Palomo y Sanchís, 2008; Gutierrez, Palomo y Fernández, 2013; Maudos, 2016).

En el cuadro 3 se muestran los resultados de calcular los índices de Herfindahl para las cajas de ahorros a partir de las oficinas situadas en las 52 provincias. Los datos que aparecen en el mismo permiten ver la evolución de la estructura de los mercados a lo largo del tiempo. Como se puede observar en la mayoría de los mercados provinciales se reduce el nivel de concentración: de las 52 provincias, en 38 disminuye el índice de Herfindahl. Dicha reducción de la concentración se produce a pesar de las fusiones y adquisiciones que tienen lugar durante el periodo y que deberían haber compensado, al menos en parte, el efecto de la expansión en nuevos mercados.

En el año 1986 nos encontramos las cifras más altas, lo que significa que había una mayor concentración en el sector, o lo que es lo mismo, una menor rivalidad entre las empresas. Así, los unos que aparecen en Asturias, Cantabria, León, Salamanca, Segovia, Soria y Tenerife significan que en estas tierras únicamente existía 1 caja de ahorros en este año, por lo que contaba con poder de monopolio. También merece mención la diferencia de concentración que existía entre Barcelona y Madrid, la primera poco concentrada y la segunda bastante concentrada, que se irían igualando con el paso de los años.

Entre los mercados más concentrados y, por lo tanto, que deberían mostrar menores niveles de rivalidad en el año 2013, destacan las provincias de Tenerife, Navarra, Teruel, Orense, Cuenca y Segovia. Por el contrario, en el otro extremo se sitúa Jaén, Ciudad Real, Alicante, Madrid y Valencia en los que el número equivalente de empresas se sitúa alrededor de 4.⁵

Si observamos lo que ocurre a partir del 2008, vemos que en este año suele estar el pico inferior de concentración en casi todos los mercados provinciales, y posteriormente tiende a aumentar. Esto es así por el gran número de fusiones que se da en estos años que hace que vaya disminuyendo la rivalidad de las empresas al haber menos cajas de ahorros.

Hay que destacar como afirmaron Fuentelsaz, Gómez y Polo (2002) que el grado de rivalidad de los mercados no solo está afectado por el número de cajas de ahorros que compiten en estos mercados, sino que también influye la competencia potencial, lo que significa que el incremento en el número de entidades competidoras en mercados cercanos debería suponer un importante elemento a tener en cuenta en la evaluación de dicha rivalidad.

Cuadro. 3. Índice de concentración de Herfindahl por provincia, 1986-2013.

	1986	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ÁLAVA	0,46	0,92	0,83	0,63	0,54	0,38	0,39	0,40	0,45	0,53	0,58
ALBACETE	0,74	0,57	0,45	0,37	0,32	0,29	0,29	0,30	0,33	0,35	0,39
ALICANTE	0,41	0,33	0,47	0,34	0,27	0,20	0,20	0,20	0,23	0,23	0,26
ALMERÍA	0,72	0,66	0,71	0,34	0,23	0,19	0,21	0,22	0,27	0,30	0,36
ASTURIAS	1,00	0,83	0,69	0,61	0,42	0,37	0,38	0,39	0,39	0,41	0,49
ÁVILA	0,97	0,55	0,51	0,50	0,45	0,38	0,39	0,41	0,45	0,44	0,43
BADAJOS	0,66	0,62	0,47	0,38	0,30	0,26	0,26	0,26	0,27	0,29	0,31
BALEARES	0,47	0,44	0,41	0,31	0,30	0,27	0,28	0,28	0,30	0,36	0,41
BARCELONA	0,19	0,33	0,26	0,21	0,17	0,15	0,15	0,19	0,21	0,28	0,42
BURGOS	0,49	0,45	0,41	0,37	0,33	0,29	0,29	0,31	0,31	0,39	0,42
CÁCERES	0,50	0,53	0,47	0,40	0,38	0,37	0,38	0,38	0,38	0,40	0,43
CÁDIZ	0,28	0,26	0,38	0,26	0,22	0,19	0,19	0,20	0,21	0,37	0,41
CANTABRIA	1,00	0,56	0,55	0,46	0,41	0,36	0,36	0,38	0,39	0,40	0,44
CASTELLÓN	0,43	0,46	0,58	0,34	0,27	0,21	0,22	0,24	0,28	0,33	0,34
CEUTA			0,78	0,42	0,34	0,30	0,30	0,33	0,31	0,36	0,36

⁵ El número equivalente de empresas se calcula como el inverso del índice de Herfindahl: $n^e=1/H$ y refleja el número de empresas del mismo tamaño que participan en el mercado, con un nivel de competencia similar al existente.

CIUDAD REAL	0,29	0,28	0,32	0,26	0,24	0,22	0,22	0,23	0,24	0,25	0,26
CÓRDOBA	0,42	0,39	0,72	0,42	0,32	0,29	0,29	0,29	0,29	0,34	0,39
CUENCA	0,97	0,80	0,81	0,64	0,60	0,53	0,53	0,56	0,57	0,58	0,66
GERONA	0,30	0,25	0,25	0,22	0,20	0,19	0,18	0,34	0,32	0,39	0,61
GRANADA	0,55	0,52	0,66	0,50	0,42	0,35	0,36	0,35	0,32	0,34	0,39
GUADALAJARA	0,47	0,43	0,42	0,35	0,27	0,22	0,23	0,25	0,28	0,37	0,38
GUIPÚZCOA	0,51	0,99	0,90	0,62	0,54	0,41	0,41	0,42	0,43	0,52	0,55
HUELVA	0,47	0,47	0,44	0,30	0,24	0,28	0,27	0,27	0,29	0,52	0,52
HUESCA	0,83	0,73	0,58	0,50	0,43	0,41	0,42	0,44	0,44	0,45	0,58
JAÉN	0,31	0,29	0,25	0,20	0,18	0,17	0,17	0,22	0,22	0,24	0,25
LA CORUÑA	0,95	0,64	0,54	0,44	0,36	0,32	0,32	0,47	0,44	0,43	0,49
LA RIOJA	0,50	0,46	0,41	0,35	0,30	0,27	0,27	0,28	0,31	0,35	0,38
LAS PALMAS	0,91	0,65	0,55	0,41	0,32	0,25	0,25	0,25	0,36	0,45	0,48
LEÓN	1,00	0,87	0,44	0,39	0,33	0,27	0,28	0,31	0,33	0,33	0,48
LÉRIDA	0,28	0,31	0,24	0,23	0,22	0,21	0,21	0,25	0,27	0,32	0,41
LUGO	0,93	0,70	0,49	0,45	0,45	0,41	0,42	0,60	0,58	0,59	0,61
MADRID	0,80	0,58	0,39	0,25	0,20	0,17	0,18	0,19	0,22	0,25	0,27
MÁLAGA	0,37	0,32	0,65	0,45	0,30	0,22	0,23	0,24	0,26	0,29	0,36
MELILLA			1,00	0,44	0,43	0,34	0,34	0,34	0,34	0,43	0,43
MURCIA	0,50	0,44	0,43	0,32	0,28	0,23	0,24	0,24	0,25	0,34	0,42
NAVARRA	0,56	0,47	0,41	0,58	0,49	0,42	0,41	0,43	0,44	0,65	0,74
ORENSE	0,71	0,45	0,41	0,43	0,41	0,39	0,39	0,75	0,68	0,68	0,66
PALENCIA	0,55	0,40	0,34	0,30	0,27	0,24	0,24	0,35	0,37	0,39	0,48
PONTEVEDRA	0,45	0,35	0,31	0,47	0,37	0,33	0,32	0,51	0,47	0,46	0,49
SALAMANCA	1,00	0,88	0,74	0,55	0,45	0,33	0,34	0,42	0,45	0,46	0,50
SEGOVIA	1,00	0,91	0,80	0,68	0,66	0,50	0,52	0,53	0,64	0,65	0,65
SEVILLA	0,39	0,36	0,32	0,22	0,18	0,25	0,24	0,24	0,25	0,47	0,47
SORIA	1,00	0,90	0,79	0,70	0,64	0,50	0,51	0,53	0,52	0,56	0,59
TARRAGONA	0,28	0,26	0,29	0,28	0,23	0,21	0,21	0,27	0,28	0,33	0,46
TENERIFE	1,00	0,74	0,63	0,51	0,45	0,39	0,39	0,41	0,43	0,76	0,84
TERUEL	0,86	0,83	0,68	0,64	0,59	0,57	0,57	0,58	0,58	0,60	0,68
TOLEDO	0,83	0,57	0,54	0,47	0,39	0,35	0,35	0,36	0,37	0,39	0,44
VALENCIA	0,53	0,40	0,41	0,24	0,22	0,18	0,19	0,19	0,23	0,30	0,29
VALLADOLID	0,37	0,57	0,42	0,34	0,25	0,21	0,22	0,33	0,35	0,31	0,42
VIZCAYA	0,50	0,94	0,81	0,53	0,46	0,35	0,35	0,35	0,38	0,43	0,48
ZAMORA	0,68	0,57	0,55	0,51	0,42	0,38	0,38	0,56	0,56	0,57	0,64
ZARAGOZA	0,54	0,47	0,41	0,32	0,26	0,23	0,24	0,25	0,26	0,29	0,35

Fuente: Elaboración propia

4. Patron de comportamiento de las Cajas de Ahorros

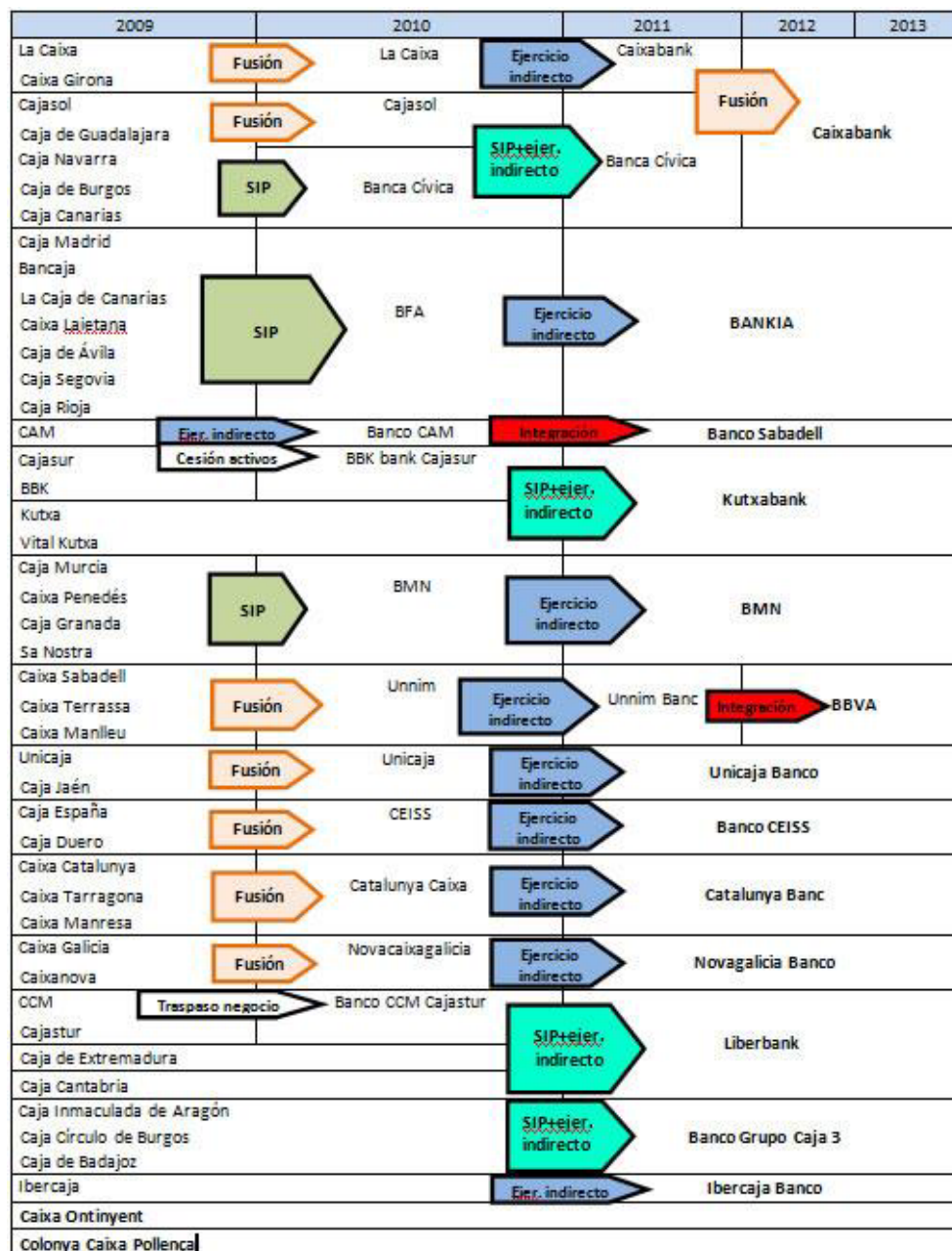
En este epígrafe se analiza la evolución que han tenido las cajas de ahorros como entidad a lo largo del tiempo. Como se ha comentado anteriormente, tras la crisis económica y financiera del 2008 se produce una reestructuración que afectó considerablemente a las cajas de ahorros y que provocó que en 2013 quedaran

solamente 15 entidades o grupos de entidades⁶. En ese momento se dio comienzo a una serie de fusiones tanto convencionales, que son aquellas que se llevan a cabo por cajas de ahorros pertenecientes a la misma región en las que las alianzas dan lugar a una única caja con personalidad jurídica independiente de las cajas que se han unido, como SIP o “fusiones frías” que han sido la alternativa más utilizada para fusionarse aquellas entidades que no pertenecen a la misma región.

Así, teniendo en cuenta las fusiones y agrupaciones que se han dado entre las diferentes cajas de ahorros hemos elaborado el cuadro 4, en donde se recoge el número de oficinas para cada una de las 15 entidades existentes en 2013, teniendo en cuenta los datos históricos de las setenta y seis entidades que existían al comienzo de nuestro periodo de estudio y que se han ido incorporando durante los 28 años de estudio. De esta manera podemos ver cómo han evolucionado las entidades a lo largo de los años si hubieran tenido siempre la estructura del último año. Cabe destacar que dos entidades se integraron en bancos independientes al sector de las cajas de ahorros, como fue el caso del Banco CAM que se integró en el Banco Sabadell en 2011 y el Unnim Banc que se integró en el BBVA en 2012.

⁶ En la actualidad existen en nuestro país once entidades.

Gráfico. 1. Proceso de reestructuración del sector cajas de ahorros, 2009-2013



Fuente: Elaboración propia con datos de la CECA

Cuadro. 4. Número de oficinas por entidad, 1986-2013

	1986	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CaixaBank	2.549	3.465	3.888	5.681	6.663	7.470	7.149	6.943	6.525	6.212	5.644
Bankia	1.724	2.017	2.470	3.148	3.691	4.056	4.059	4.000	3.168	3.037	2.092
CatalunyaBank	825	928	1.019	1.318	1.483	1.672	1.605	1.377	1.163	1.163	1.009
NCG banco	615	805	937	1.100	1.203	1.447	1.281	1.344	1.029	826	580
Kutxabank	864	889	674	788	999	1.377	1.357	1.344	1.253	1.206	1.061
Banco Sabadell	752	1.250	986	1.279	2.096	2.341	2.178	2.172	2.054	1.857	2.418
Banco Mare Nostrum	685	911	1.071	1.409	1.683	1.821	1.741	1.674	1.454	1.342	818
Unicaja Banco	746	769	723	766	896	970	949	931	853	801	753
Ibercaja Banco	355	394	521	652	1.008	1.085	1.085	1.076	1.052	1.047	1.016
Banco grupo Cajatres	356	389	475	536	604	625	616	595	575	575	389
Banco CEISS	593	758	837	1.088	1.139	1.148	1.130	1.844	895	879	722
Liberbank	835	871	878	984	1.140	1.366	1.336	1.339	1.219	1.214	1.136
BBVA	2.726	2.730	2.568	4.341	4.136	4.091	3.816	3.717	3.608	3.028	3.247
Caixa Ontinyent	19	27	28	33	42	47	47	47	47	47	47
Conlonya											
Caixa Pollença	5	8	11	13	17	21	21	21	21	20	20

Fuente: Elaboración propia

Ahora vamos a ir analizando cada fusión para ver sus rasgos más relevantes. Todas las entidades son el resultado de un proceso de reestructuración tras la sobredimensión en el número de oficinas, en el año 2008. A partir de ese momento, la reestructuración del sector era obligada debido a las limitaciones estructurales asociadas a su naturaleza jurídica.

El Real Decreto-Ley 9/2009, del 26 de junio, conocido como “Ley del FROB”, impulsó un intenso proceso de reestructuración del sector, un proceso muy laborioso de integraciones, fusiones y ajustes normativos. También fue relevante la reforma del marco jurídico de las cajas de ahorros producida por el Real Decreto-Ley 11/2010, de 9 de julio, que dio la posibilidad de que las cajas de ahorros pudieran desarrollar su actividad a través de un banco (ejercicio indirecto de actividad) con una participación de más del 50% de sus derechos de voto y que de esta manera les permitiera acceder a los mercados de capitales para reforzar sus recursos propios de primera calidad e introducir mejoras en su gobernanza. Por último, el Real Decreto-Ley 2/2011, el 18 de febrero que reforzó el sistema financiero español y trato de conseguir el saneamiento de las cajas.

Como resultado de todo esto, en 2013, estas eran las entidades resultantes:

CaixaBank: resultado de la absorción de fusión de Banca Cívica en 2012 (Sistema Institucional de Protección formado por Caja Navarra, Cajasol, Caja

Canarias y Caja Burgos y la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (“La Caixa”), por tanto, es la que más cajas ha integrado por el proceso de reestructuración. Destaca que desde su inicio ya estaba situada en la mayoría de las provincias de España por lo que ha tenido una influencia nacional (en 1990 ya estaba situada en 48 provincias y desde 1996 en las 52) y gracias a la fusión con Banca Cívica en 2012 supera las 6.000 oficinas en el territorio nacional.

Bankia: Surge tras la fusión de los negocios bancarios que se dan en 2011 de Caja Madrid, Bancaja, Caja Canarias, Caja Ávila, Caixa Laietana, Caja Segovia y Caja Rioja. En 1986 estaba únicamente situado en 14 provincias pero pronto comienza su proceso de expansión y es en 1994 cuando ya se encuentra en 51 provincias (en todas salvo en Melilla). En 2013, se redujeron unas 1.000 oficinas, sin afectar esto a su localización en las provincias.

CatalunyaBank: surge de la fusión de Caixa d’Estalvis de Catalunya, Caja Manresa y Caja Tarragona. El FROB aprobó la ayuda que solicitó CatalunyaCaixa, la cual estaba condicionada a la conversión en banco del negocio financiero de CatalunyaCaixa, lo que se hizo mediante la entidad CatalunyaBank, y a la recapitalización mediante la entrada de inversión privada en el capital del banco.

En 1986 en tan solo 6 provincias (Barcelona, Madrid, Valencia, Lleida, Tarragona y Girona) y poco a poco se fue expandiendo hasta llegar a las 50 provincias a partir de 2001. En 2013 mantiene esta cifra y destaca porque el proceso de reestructuración no le afectó tan gravemente como a otras entidades.

NCG banco: surge de la fusión de Caixa Galicia y Caixanova (la cual anteriormente se había fusionado con la Caja de Orense y Pontevedra). En el año 2011 estaba situado en 50 provincias con 1.029 oficinas y en el año 2013 en 25 provincias con 580 entidades. Es decir, no solo se reduce el número de oficinas casi a la mitad, sino también el número de entidades en un 50% en apenas dos años.

Kutxabank: se crea como resultado de la fusión fría del negocio bancario de las cajas BBK (formada por la fusión de la Caja Bilbao y Vizcaína), Kutxa (formada por la fusión de las cajas Guipúzcoa y San Sebastián) y Caja Vital (como consecuencia de la unión de las cajas Vitoria y Álava), que traspasaron su negocio financiero a dicha entidad. En Andalucía y Extremadura opera a través de su filial CajaSur Banco. En el año 2013 contaba con 1.061 oficinas (de las cuales 387 pertenecen a su filial CajaSur Banco) y se encontraba en 30 provincias.

Banco Sabadell: fue fundado en 1881. En el año 2011 se le adjudicó en una subasta el Banco CAM (fruto de las fusiones de las cajas Torrent y Pr. Alicante-Valencia), que estaba nacionalizado por el Banco de España por sus problemas financieros. Está presente en 51 provincias y es el cuarto mayor grupo financiero español y tiene más oficinas (casi 600 más) en el año 2013 que en el 2008.

Banco Mare Nostrum: es un banco español que nació en 2010 como Sistema Institucional de Protección (SIP) del negocio financiero de cuatro cajas de ahorros: Caja Murcia, Caixa Penedès, Caja Granada y Sa Nostra. Opera en comunidades autónomas del arco del mediterráneo así como la Comunidad de Madrid, estando presente en 24 provincias en 2011 y 2012. En 2013 se reducen a 19, con una reducción en el número de oficinas de más de 500.

Unicaja Banco: es una entidad financiera que se crea en diciembre de 2011 con el traspaso de la actividad de Unicaja, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 del Real Decreto-Ley 11/2010. Proviene de la fusión de Monte de Piedad y Caja de

Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga, Antequera y Jaén. Es el sexto grupo bancario privado español, y se encuentra en el año 2013 en 20 provincias, teniendo una importante presencia territorial principalmente en las comunidades autónomas de Andalucía y Castilla y León.

Ibercaja Banco: Se creó en 2011 por la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja (Ibercaja) para desarrollar su actividad financiera. En el año 1986 se encontraba en tan solo 8 provincias y en el 2013 en 50, destacando el salto que dio en el año 2001 situándose en 11 nuevas provincias respecto al año anterior. En lo que respecta al número de oficinas también mostró un crecimiento relevante pasando de 355 oficinas en 1986 y superando las 1.000 desde el 2005 en adelante, obteniendo su máximo en los años 2008 y 2009 (1.085 oficinas).

Banco Grupo Cajatres: Se creó en 2011 a partir de la integración de la actividad financiera de las cajas: Caja Inmaculada (CAI), Caja Círculo de Burgos y Caja de Badajoz mediante un Sistema Institucional de Protección (SIP). Con la integración de las tres cajas de ahorros pasó de estar situada en 12 provincias (en 2010) a estar en 33 provincias en 2011. En 2012 mantuvo esta cifra, pero en el siguiente año se redujo gravemente a más de la mitad, pasando a estar finalmente en 16.

Banco CEISS: oficialmente “Banco de Caja España de Inversiones, Salamanca y Soria”, es la entidad bancaria creada por Caja España-Duero en 2011 a través de la que desarrolla su actividad financiera (Caja España estaba constituida por la caja de León, Zamora, Popular de Valladolid, Provincial de Valladolid y Palencia y Caja Duero por las cajas de Salamanca y Soria). Opera principalmente en Castilla y León, Cáceres y Madrid, aunque también tiene presencia en otras zonas de la geografía española, estando en un total de 39 provincias en 2013.

Liberbank: banco constituido en 2011 mediante un SIP por Cajastur, Caja de Extremadura y Caja Cantabria, al que aportaron los activos y pasivos del negocio bancario. En Castilla-La Mancha opera a través de su filial CCM Banco. En 2012 se aprobó su fusión con Ibercaja Banco y Caja 3, de la cual nacería la séptima entidad financiera española, pero dicha fusión se canceló como resultado del test de estrés de Oliver Wyman y las exigencias de capital que Liberbank mostraba en los escenarios de dicho documento. La crisis no ha hecho que se reduzca gravemente su número de oficinas y provincias en las que está situada.

BBVA: aprovechó la reestructuración del sistema financiero de España para crecer especialmente en Cataluña, una de las regiones donde menos cuota de mercado tenía. Por ello en 2012 adquiere a Unnim Banc, un grupo financiero nacionalizado por el Gobierno de España, que agrupaba a las cajas de ahorros Caixa Sabadell, Caixa Terrassa y Caixa Manlleu. Durante todo el periodo de estudio 1986-2013 se encuentra situado en las 52 provincias y es el segundo grupo financiero español. Por su naturaleza de banco se ve también menos afectado por la crisis, como el caso del Banco Sabadell, incrementándose en el año 2013 más de 200 oficinas respecto al año anterior, siendo las dos únicas entidades, de las quince, que aumentaron oficinas en este año.

Caixa Ontinyent: es una caja de ahorros española fundada en 1884 en la localidad Valenciana de Onteniente. Hasta el año 2000 solo se encontraba situada en Valencia y a partir de este año se encuentra también en Alicante. Durante la crisis no se ha reducido su número de oficinas en ningún año, siendo este 47.

Colonya Caixa Pollença: es una caja de ahorros española fundada en 1880 en Pollensa (Islas Baleares). Es, junto a la Caixa Ontinyent, las dos cajas de ahorros españolas que existen en la actualidad, ya que no se vieron afectadas por la reestructuración del sector ocurrida tras la crisis financiera del 2008. Durante todo el periodo 1986-2013 solo se encuentra situada en la provincia de Baleares, en la cual antes de la crisis tenía 21 oficinas y posteriormente se han reducido a 20.

Como conclusión hemos podido observar algunos patrones⁷ que se repiten en el comportamiento de las entidades:

1. Algunas entidades reducen bastante en el último año (2013) su localización en las provincias, como es el caso de NCG banco, Banco Caja 3 y Banco CEISS (los dos primeros a la mitad y el tercero dejó de estar en 10 provincias).
2. Entidades como BBVA y Caixabank destacan porque durante todo el periodo han estado presentes en casi todas las provincias.
3. Otras como Bankia, CatalunyaBank, Banco Sabadell e Ibercaja destacan porque en los primeros años se situaban en pocas provincias pero han tenido grandes procesos de expansión acabando en casi todo el territorio nacional.
4. Algunas como Ontinyent y Pollença se han mantenido similares durante todo el periodo, sin grandes cambios.⁸
5. Por último, algunas entidades destacan por una pequeña expansión a lo largo de los años y por reducirse su localización en provincias únicamente en el año 2013 (aunque son reducciones poco significativas en comparación con las del grupo 1). Ejemplo de estas pueden ser Kutxabank, BMN, Liberbank.

5. Conclusiones

Las cajas de ahorros han experimentado una gran reestructuración que se ha traducido entre otras cosas, a una reducción del número de entidades, de oficinas y del número de provincias en la que tienen presencia.

Durante el primer periodo analizado (1986-2008), se produjo una gran expansión, que tuvo como resultado la apertura de un elevado número de oficinas, al tiempo que las entidades comenzaron un importante proceso de fusiones, lo que provocó que se pasara de 76 a 45 cajas de ahorros.

En 2013, quedaron solamente 15 entidades, de las que únicamente mantienen su estructura y modelo tradicional de cajas de ahorros la de Ontinyent y la de Pollença. Estas dos entidades, representan sólo un 0,1% del negocio bancario del total de las cajas pero han sabido sobrevivir (Gutierrez, Fernández Y Palomo, 2016)

⁷ Para mayor información sobre la materia véase el artículo Delgado, Saurina y Townsend (2008) "Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva" en Estabilidad Financiera, Nº 15, Banco de España, p. 107 en adelante. También Fuentelsaz y Gómez (2001).

⁸ Solamente estas dos entidades han conseguido conservarse, sin necesidad de haberse integrado con otras entidades ni de convertirse en bancos (representan tan sólo un 0.1% del negocio bancario). Según Gutierrez, Fernández y Palomo (2016) se puede deber a ser las más pequeñas del sector, pero principalmente por ser las únicas que cumplen con los criterios de banca minorista y de limitación geográfica en que se ha basado tradicionalmente el modelo de negocio de cajas de ahorros.

En el presente trabajo también se ha analizado los cambios que se han producido en la estructura de las cincuenta y dos provincias, observando el número de oficinas de cajas de ahorros y el nivel de concentración alcanzado en cada uno de ellos (la competencia), observándose que en la mayor parte de las provincias se reducía la concentración, lo que confirmaba un aumento en la rivalidad entre las cajas de ahorros, lógico por el proceso de liberalización que sufrieron a finales de los noventa.

En el análisis por entidad profundizamos caso a caso las 15 entidades que quedaban en 2013 (CaixaBank, Bankia, Catalunya Banc, NCG Banco, Kutxabank, Banco Sabadell, Banco Mare Nostrum, Unicaja Banco, Ibercaja Banco, Banco Grupo Cajates, Banco CEISS, Liberbank, BBVA, Caja de Ontinyent y Caixa Pollença)⁹ identificando algunos patrones de comportamiento similares entre ellas. Las entidades que más se han visto afectadas en sus resultados han sido Caixabank, Kutxabank y Ontinyent (Gutierrez, Fernández Y Palomo, 2016).

A pesar de todo esto, con la reestructuración que se llevó a cabo tenemos un sector bancario más solvente y saneado, ya que se han corregido gran parte de los desequilibrios que tenía en el pasado. Sin embargo, aun tiene que enfrentarse a retos importantes, sobre todo los derivados del incierto escenario macroeconómico. Vemos que la reestructuración en España ha sido muy considerable, con una intensidad prácticamente inédita en Europa. Los resultados de algunos estudios recientes sugieren la lenta pero continua recuperación de este sector en unos años.

6. Referencias bibliográficas

Anuarios estadísticos de la AEB. Disponibles en:

<http://www.aebanca.es/Publicaciones/AnuarioEstad%C3%ADstico/index.htm>

Anuarios estadísticos de la CECA, desde 1986 a 2013. Disponibles en:

<http://www.ceca.es/que-hacemos/analisis-economico-y-regulatorio/estados-financieros/>

Berges, A. (2003) Bancos y cajas: estrategias divergentes. *Análisis financiero internacional*, nº1 112, pp. 5-20.

Bernad, C., Fuentelsaz, L., y Gómez, J. (2005) Consolidación, expansión y localización de las oficinas bancarias en España, 1995-2002. *Perspectivas del sistema financiero*, nº 83, pp. 5-65.

Calvo, A.; Parejo, J. A.; Rodríguez, L. y Cuervo, A. (2010) Manual del sistema financiero español, 22ª edición, Ariel, Barcelona.

Delgado, J., Saurina, J. y Townsend, R. (2008) Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva. *Estabilidad Financiera*, nº 15, Banco de España, p. 107 en adelante.

Fuentelsaz, L. y Gómez, J. (2001) Liberalización y estrategia competitiva: la expansión de las cajas de ahorros. *Cuadernos de Información Económica*, nº 164, pp.74-85.

Fuentelsaz, L., Gómez, J. y Polo, Y. (2002) La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros: una perspectiva estratégica. *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 80, pp. 57-71.

⁹ Dentro de Kutxabank está integrado CajaSur Banco y dentro de Liberbank está integrado Banco Castilla-La Mancha.

- González, J y González, J.P. (2012) Las cajas de ahorros en el Sistema financiero español. *Tribuna de economía ICE*, nº 867, pp. 141-156.
- Gutiérrez, M., Fernández Y., y Palomo, R. (2016) De la transformación a la bancarización de las cajas de ahorros españolas: Un análisis de los resultados perseguidos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 122, pp. 86-109. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52022.
- 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*, vol. 16, nº 4, pp. 250-268
- 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*, nº 107, pp. 7-34. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38746.
- Ibarrondo, P. y Sánchez, J. (2005) Tendencias estratégicas de las cajas de ahorro y las cajas rurales españolas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, vol. 11, nº 1, pp. 119-142.
- Illueca, M., Pastor, J.M., y Tortos, E. (2005) El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorro españolas. *Perspectivas del sistema financiero*, nº 83, pp 37-54.
- Maudos, J. (2016) La concentración regional del mercado bancario. *Cuadernos de información económica*, nº 251, pp. 49-62
- Palomo, R., y González, M. (2004) Un contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de economía social: cajas de ahorro y cooperativas de crédito. *REVESCO. Revista de estudios Cooperativos*, nº 83, pp. 85-114.
- Palomo, R., y Gutiérrez, M. (2012) El desajuste del crédito en el sistema bancario y la acción de la economía social: el camino de la reestructuración. *REVESCO. Revista de estudios Cooperativos*, nº 109, pp. 138-169. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v109.40653.
- Palomo, R., y Sanchis, J.R. (2008) Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 1, nº 26, pp. 89-132.

Anexo. 1. Evolución del número de oficinas de las cajas de ahorro y número de provincias en las que están presentes 1986-2013

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BANKIA	oficinas	699	774	819	832	918	1064	1129	1192	1263	1301	1366	1452	1545	1585	1762	1839	1871	1875	1879	1902	1945	1977	2092	2109	2089	3168	3037	2092
	nº provincias	14	20	21	21	41	47	47	47	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51
CAJA CARLET	oficinas	8	8	11	11	12	12	12	12	12	12	13	15	15	16	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAJA CASTELLÓN	oficinas	86	89	92	101	101	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	2	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAJA RIOJA	oficinas	94	97	98	109	113	105	105	102	102	105	102	103	103	105	106	109	110	113	116	117	117	120	122	118	118	-	-	-
	nº provincias	1	1	1	1	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	6	6	7	8	8	8	8	8	8	-	-	-
CAJA LAIETANA	oficinas	83	86	88	93	97	101	105	111	116	124	134	144	156	169	184	200	217	233	250	258	267	275	277	264	256	-	-	-
	nº provincias	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	5	5	5	5	-	-	-
CANARIAS INS	oficinas	106	109	114	116	116	111	111	114	113	114	114	116	124	128	129	134	142	153	158	160	170	180	184	184	165	-	-	-
	nº provincias	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	-	-	-
CAJA SAGUNTO	oficinas	36	38	41	41	41	46	46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	1	1	2	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAJA SEGORBE	oficinas	23	23	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAJA SEGOVIA	oficinas	58	59	61	61	61	63	63	63	63	63	63	73	78	90	92	95	97	99	102	103	108	112	116	117	114	-	-	-
	nº provincias	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	5	4	-	-	-
BANCAJA	oficinas	461	469	488	526	479	628	629	655	655	659	656	673	673	704	758	767	787	825	937	1031	1054	1111	1137	1139	1128	-	-	-
	nº provincias	7	6	7	7	7	8	8	8	8	10	10	14	14	15	19	19	21	30	45	50	50	50	50	50	50	-	-	-
CAJA ÁVILA	oficinas	70	70	71	78	79	79	81	84	89	92	96	97	98	99	101	105	112	114	115	120	123	125	128	128	130	-	-	-
	nº provincias	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	6	6	6	-	-	-

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
NCG banco	oficinas	615	639	702	753	805	829	885	904	924	937	1013	1015	1039	1041	1100	1051	1090	1126	1155	1203	1288	1405	1447	1281	1344	1029	826	580
	nº provincia	6	6	6	5	7	8	10	10	12	12	24	24	25	26	37	40	40	41	44	50	50	50	50	50	50	50	48	25
Caixanova	oficinas	138	143	154	173	189	193	196	197	198	198	200	201	209	337	449	374	396	425	434	459	491	529	573	470	-	-	-	-
	nº provincias	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	9	17	18	23	34	40	42	42	-	-	-	-
Orense	oficinas	103	105	105	105	110	112	114	117	121	127	130	129	130	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pontevedra	oficinas	71	73	73	77	89	101	101	106	106	109	116	116	120	122	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	6	6	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Kutxabank	oficinas	864	870	881	882	889	811	799	791	791	674	683	712	692	739	788	838	866	889	932	999	1075	1357	1377	1357	1344	1253	1206	1061
	nº provincias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36	30
BBK	oficinas	-	-	-	-	315	281	273	266	277	282	280	282	280	285	305	317	325	330	333	354	385	428	430	412	407	395	-	-
	nº provincias	-	-	-	-	6	7	8	8	8	8	8	8	8	8	10	10	12	12	13	14	18	22	22	23	23	23	-	-
Bilbao	oficinas	148	148	152	153	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	6	6	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vizcaína	oficinas	159	159	159	159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	4	4	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VITAL	oficinas	-	-	-	-	153	125	122	118	116	115	115	113	111	111	110	114	114	115	116	116	120	124	128	129	129	128	-	-
	nº provincias	-	-	-	-	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	6	6	8	9	9	9	10	12	12	12	12	-	-
Vitoria	oficinas	77	74	77	76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	2	1	2	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Álava	oficinas	74	75	75	75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	2	3	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gip.-SS	oficinas	-	-	-	-	219	197	188	186	168	164	168	174	140	148	164	184	190	195	214	249	289	320	333	342	342	334	-	-
	nº provincias	-	-	-	-	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	8	12	13	18	24	30	32	32	33	33	33	-	-
Guipúzcoa	oficinas	121	121	123	124	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	4	4	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
San Sebastián	oficinas	91	93	93	93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	3	3	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caja Sur	oficinas	86	91	91	91	92	93	100	103	110	113	120	143	161	195	209	223	237	249	269	280	281	485	486	474	466	396	391	387
	nº provincias	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	11	11	11	11	12	14	15	15	15	15	16	16	16	16	14	14	10
Córdoba pro.	oficinas	108	109	111	111	110	115	116	118	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	nº provincias	1	1	1	1	1	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial¹

Santiago Cantarero², Miguel González-Loureiro³ y Francisco Puig⁴

Recibido: 22 de julio de 2016 / Aceptado: 12 de enero de 2017

Resumen. En los últimos años, la desfavorable evolución de la coyuntura económica ha provocado intensos cambios estructurales y espaciales en la creación de empresas que cuestionan la validez de algunos supuestos básicos sobre dinámica emprendedora y desarrollo territorial. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar la existencia de patrones espaciales de creación de empresas de economía social en España y estudiar su evolución temporal durante dos etapas de intensos cambios: una de crecimiento (2002-2007) y otra de profunda crisis generalizada (2008-2013).

A partir de la definición de un índice de agrupación de empresas de economía social aplicamos técnicas estadísticas basadas en econometría espacial (índice de Moran y LISA). Para tal fin se tomaron datos longitudinales del número de empresas creadas en España, durante el período 2002-2013, bajo las fórmulas de economía social y mercantil comparándose posteriormente a nivel autonómico. Su dinámica se analiza conjuntamente con el PIB regional como indicador del contexto económico.

Los resultados más generales apuntan a que el patrón de expansión de la dinámica emprendedora en empresas de economía social es negativo y regionalmente heterogéneo, mostrando la existencia de algunas concentraciones espaciales, en lo que podrían denominarse *Clusters de Empresas de Economía Social*. A la vista de esos resultados y patrones se evidencia una erosión en la influencia de determinados factores de tipo contextual (tradición, cultura y normativa) en esa actividad emprendedora. Nuestras contribuciones tienen implicaciones para la academia y para los decisores de políticas públicas de apoyo a la creación de empresas y la economía social.

Palabras clave: Emprendimiento; Regiones; Economía Social; Índice de Moran; Cluster.

Claves Econlit: R10; R30; R50.

[en] Effects of the economic crisis on entrepreneurship in social economy companies in Spain: a spatial analysis

Abstract. In recent years, the unfavorable evolution of the economic situation has provoked intense structural and spatial changes in the creation of companies that question the validity of some basic assumptions about entrepreneurial dynamics and territorial development. Therefore, the objective of this paper is to analyze the existence of spatial patterns of creation of social economy enterprises in

¹ Este trabajo se ha beneficiado de las Ayudas para Acciones Especiales de Investigación de la Universitat de València (UV-INV-AE16-488900)

² Universitat de València, España

Dirección de correo electrónico: santiago.cantarero@uv.es

³ Universidad de Vigo, España

Dirección de correo electrónico: mloureiro@uvigo.es

⁴ Universitat de València, España

Dirección de correo electrónico: francisco.puig@uv.es

Spain and to study their temporal evolution during two stages of intense changes: one of growth (2002-2007) and another of deep generalized crisis (2008-2013).

Based on the definition of a cluster index of social economy companies we apply statistical techniques based on spatial econometrics (Moran and LISA index). For this purpose, longitudinal data were taken from the number of companies created in Spain, during the period 2002-2013, under the formulas of social and mercantile economy, comparing later to the autonomic level. Its dynamics are analyzed together with regional GDP as an indicator of the economic context.

The more general results indicate that the pattern of expansion of entrepreneurial dynamics in social economy enterprises is negative and regionally heterogeneous, showing the existence of some spatial concentrations in what could be called Clusters of Social Economy Companies. In view of these results and patterns, an erosion in the influence of certain contextual factors (tradition, culture and regulation) on this entrepreneurial activity is evident. Our contributions have implications for academia and policy makers in support of business start-ups and the social economy.

Keywords: Entrepreneurship; Countries; Social economy; Moran's index; Cluster.

Sumario. 1. Introducción. 2. Aproximación al objeto de estudio. 3. Metodología. 4. Análisis y discusión de resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Cantarero, S., González-Loureiro, M. y Puig, F. (2017) Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 24-47. DOI: 10.5209/REVE.56133.

1. Introducción⁵

El surgimiento de empresas y su mortalidad no suele responder a un patrón aleatorio en términos geográficos (Glaeser et al, 2010). Más bien, responde a una miríada de factores de tipo contextual (ciclo económico, nivel de desarrollo socioeconómico, nivel de factores del área), institucional (políticas públicas de apoyo) y sociológicos (orientación emprendedora, existencia de clusters) que tienen lugar en un territorio (Delgado et al, 2010; Puig et al, 2013).

Concretamente, en el ámbito de la geografía económica y la creación de empresas, el clúster o *clustering* (una concentración geográfica de empresas que pertenecen a un mismo sector o, en nuestro caso, a un mismo tipo de empresa, empresas de economía social) es uno de los fenómenos más estudiados. Desde los trabajos pioneros de Alfred Marshall (1923) y posteriores de Michael Porter (1999) o Giacomo Becattini (2002), se ha venido evidenciando cómo esas aglomeraciones geográficas estimulan el espíritu emprendedor. Sin embargo, recientes estudios muestran la espiral negativa de “*canibalización*” que una situación de crisis y declive dentro de un cluster puede tener sobre la demografía empresarial de dicha actividad económica (Staber, 2001; Potter y Watts, 2011). En otras palabras, el contexto importa (Meyer, 2015).

El comportamiento cíclico o anti-cíclico en la creación de empresas de economía social ha sido también un aspecto con resultados a veces contrapuestos. El carácter contra-cíclico aparece con fuerza en trabajos como los de Ben-Ner

⁵ Los autores desean agradecer los valiosos comentarios de dos revisores anónimos de REVESCO los cuales han servido para mejorar nuestro manuscrito. También deseamos reconocer la valiosa aportación del profesor Francisco Montes Suay (Universitat de València), que sin su generosidad académica este trabajo no hubiera sido posible.

(1988), Rusell y Hanneman (1992), o Pérotin (2006) a nivel internacional y, en España, en trabajos como el de Chaves y Monzón (2012). Sin embargo, Staber (1993) señala que las empresas de economía social carecen del carácter contracíclico. En España, Grávalos y Pomares (2001) en su análisis del período 1986-1995 encontraron que las empresas de economía social eran contracíclicas. Clemente et al. (2009) encontraron en su estudio del período 1999-2007 que las empresas de economía social no mostraban la misma tendencia que el conjunto de la economía. No obstante, observaron divergencias por Comunidades Autónomas (CC.AA.), siendo más acentuado en aquellas con mayor nivel de renta per cápita y empleo. Ríos et al. (2014) en su estudio del período 1995 hasta el segundo trimestre de 2013 encontraron que, tanto en fases expansivas como recesivas, las empresas de economía social evolucionaron de manera independiente de la actividad económica, si bien sí que constataron la existencia de un cierto efecto “refugio” en etapas recesivas, que irían a favor de la hipótesis anti-cíclica.

Por lo tanto, existe la necesidad de profundizar en el conocimiento sobre la vinculación entre las fases del ciclo económico y la dinámica emprendedora de esas empresas. También sobre si existe un patrón aleatorio cuando se considera el aspecto geográfico, esto es, si podría existir un efecto “contagio” entre territorios cercanos, tanto en etapas expansivas como recesivas. O, por el contrario, podría darse un efecto concentración del emprendimiento en empresas de economía social que no se difunde en áreas circundantes., evidenciando un patrón no aleatorio. En resumen, si existen diferentes dinámicas por CC.AA. en España y si las empresas de economía social, como forma de organización de la actividad económica, se extienden a partir de núcleos en donde dichas empresas muestran una mayor resiliencia a la crisis.

Así, siguiendo a Anderson (2012), se podría argumentar que las decisiones de cada actor en un mismo territorio están interrelacionadas de manera que la decisión de uno produce efectos en otros. Así se podría analizar y predecir de forma espacial determinados patrones de comportamiento como puede ser la creación de empresas de economía social. Si esta relación es positiva, se podría predecir que ejercerá una cierta atracción o imitación, y que emergerán *clusters*. Si por el contrario se produce un efecto negativo, la actividad o el fenómeno analizado estará disperso en el espacio, mientras que en otras situaciones intermedias cabe esperar un cierto patrón aleatorio.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es analizar si existe algún patrón espacial de creación de empresas de economía social por CC.AA. en España, así como su evolución temporal. De esta manera se contará con más información que permita realizar predicciones sobre cómo evolucionará dicho patrón espacial. De haber un patrón geográfico, se podrá identificar posteriormente qué rasgos espaciales han podido influir en dicho patrón. Para ello, distinguiremos dos etapas: a) de crecimiento (2002-2007) y b) de profunda crisis generalizada (2008-2013).

Esta investigación tiene implicaciones tanto académicas como políticas al arrojar alguna luz sobre la interacción entre el contexto socioeconómico y el tipo de empresa creada por los emprendedores. Es importante constatar si existen CC.AA. con mayor éxito que otras en la promoción de este tipo de empresas. De esta forma, se podrían validar las acciones de promoción de estas figuras societarias que se han llevado a cabo en las CC.AA. de mayor éxito. También

facilitaría identificar las normas definidas para su regulación y poder evaluar si el marco normativo ha podido tener algún efecto en la distribución geográfica en futuras investigaciones. Para tal fin, nuestro trabajo se articula en torno a cuatro grandes epígrafes. A continuación, introducimos algunos aspectos conceptuales sobre clusters y sobre emprendimiento de empresas de economía social. Posteriormente, desarrollamos la metodología de esta investigación, mientras que en un siguiente apartado detallamos y discutimos los resultados obtenidos. En la última sección, presentamos las principales conclusiones y limitaciones, así como líneas de investigación futuras.

2. Aproximación al objeto de estudio

Algunas de las razones que explican la desfavorable evolución del emprendimiento en los clusters tienen su origen en la competencia interna en unas determinadas industria y área geográfica. Cuando entra en declive, se enfatizan estrategias basadas en precios (Delgado et al., 2010) que provocan un efecto expulsión de la actividad empresarial hacia mercados de aprovisionamiento internacionales (Puig et al., 2014). Además, la dinámica observada en la densidad de empresas especializadas en torno a una materia prima, producto o servicio en una localización concreta genera también efectos psicológicos y sociológicos a nivel de emprendimiento mediante el mecanismo “imitación”. Esto es, el emprendedor, ante la incertidumbre sobre si sus decisiones serán las correctas en el más puro sentido *knightiano* (Knight, 1921), tiende a imitar las experiencias que otros han desarrollado ya con éxito. Este mecanismo explicaría la existencia de un cierto patrón en el surgimiento de empresas. Por tanto, la clave sería detectar primero dichos patrones exitosos.

Recientes estudios han demostrado que las denominadas empresas vinculadas a la economía social⁶ ofrecen ventajas en cuanto a su supervivencia respecto a las tradicionales formas mercantiles (Monzón y Chaves, 2012; Cantarero et al., 2013; González-Loureiro et al., 2014). Estas empresas de carácter privado y autónomo en cuanto a decisión y libertad de adhesión, surgen para satisfacer las necesidades de sus socios mediante la producción de bienes y servicios. Se caracterizan por el proceso de toma de decisión y la manera en que deciden la distribución de sus beneficios y/o excedentes, que es de carácter democrático y participativo, en donde cada socio tiene la misma proporción de poder. (Monzón y Chaves, 2012). Otra característica es que alguno de sus grupos de interés o *stakeholders* contribuye al desarrollo de la actividad empresarial de una doble manera: primero, en su condición de *stakeholder* cercano mediante las transacciones habituales; y segundo, adquiriendo la condición de socio de la empresa (Chaves y Monzón, 2012). Fundamentalmente, estos stakeholders suelen ser proveedores, clientes o los propios trabajadores de la empresa. En este estudio trataremos de analizar el

⁶ Por empresas de economía social se entienden las cooperativas y las sociedades laborales. Las Mutuas, los centros especiales de empleo o de inserción entre otras, son sociedades de economía social que se rigen por los mismos principios pero que no tienen ánimo de lucro.

amplio espectro de esas empresas y las incluiremos a todas ellas bajo el concepto como *empresas de economía social*.

Desde un enfoque de teoría institucional (North, 1993), para que una organización se convierta en una institución⁷ en un territorio y luego contagie a territorios cercanos de manera isomorfa, primero debe legitimar su existencia. Sin embargo, la literatura sobre economía social y emprendimiento raras veces adopta este enfoque institucional mediante estudios longitudinales y geoespaciales en los cuales se centre la atención sobre el mecanismo de la imitación para la legitimación.

Por otro lado, Glaeser et al. (2010) sugiere la existencia de una dependencia en la trayectoria (*path-dependence*): cuando un territorio ofrece alguna ventaja de tipo geoespacial y su sistema de instituciones es eficaz en el apoyo al emprendimiento, surgirán entonces clusters de emprendedores de características similares a los existentes en etapas previas. Por lo tanto, su dinámica dependerá de las elecciones realizadas por los agentes en etapas iniciales. Dichos clusters se basarán en las relaciones cliente-proveedor entre esas nuevas empresas surgidas (*input-output linkages*), en la existencia de un mercado de trabajadores especializados o cualificados especialmente para dichas actividades en el territorio (*labor market pooling*) y en el conocimiento clave compartido para el arranque y organización de la nueva empresa instrumentalizado a través del sistema institucional especializado (*knowledge spillovers*). A esto, habría que añadir el enfoque psicosociológico: ante la incertidumbre que supone el crear una nueva empresa los emprendedores tenderán a imitar y replicar en ese territorio experiencias que hayan tenido éxito en periodos anteriores. Por tanto, si en una determinada región se observa que las empresas de economía social sobreviven más que otro tipo de empresas (tradicionalmente las mercantiles bajo fórmulas de sociedades limitadas, sociedades anónimas, etc.), entonces los emprendedores tenderán a imitar ese comportamiento adoptando dichas formas en etapas posteriores.

La aglomeración de empresas en un determinado espacio geográfico genera efectos positivos a nivel sociológico mediante aquel mecanismo de imitación. Esto es, en el momento en que una iniciativa empresarial o una región comienzan a destacar en algún aspecto relacionado con el emprendimiento, generará un efecto llamada a corto plazo. Es por ello que podemos justificar que en el momento en que una determinada forma de organizar la actividad empresarial tenga mayor éxito que otras iniciativas, entonces podrá comenzar a generarse un clúster de empresas basadas en dicha forma organizativa. Dado que las empresas de economía social son un ejemplo de éxito en la supervivencia empresarial (Cantarero et al., 2013), parece un buen punto de partida para explorar si el surgimiento de áreas geográficas con creciente especialización en dichas formas organizativas está produciendo o puede producir un efecto llamada y conformar lo que se denominarían *cluster de empresas de economía social*. Este tipo de cluster se correspondería con la tipología de cluster de “red social” según la taxonomía de Gordon y McCann (2005), en el que el tamaño de empresas es variable, las

⁷ Según el Diccionario de la RAE (2014), en su acepción 2ª se puede entender una institución como “cosa establecida o fundada”, lo cual coincide con el sentido dado por la teoría institucional a las instituciones, quienes van adquiriendo legitimidad mediante la aceptación extensión de su uso.

relaciones se basan esencialmente en la confianza, lealtad y en la existencia de un *lobby* conjunto.

Un enfoque sociológico adicional puede derivarse de la anterior argumentación a partir de la teoría del nodo débil de Granovetter (1973). Bajo este enfoque, aquellos emprendedores que tienen vínculos más débiles con su entorno son los que mayor necesidad tienen de organizarse en ese tipo de clusters para mejorar su nivel relacional. Las empresas de economía social han sido tradicionalmente poco contempladas como alternativas a considerar por los emprendedores, esencialmente porque existe un grado de conocimiento realmente bajo acerca de sus especiales características (Chaves y Monzón, 2012; Bel-Durán et al., 2016). El desconocimiento de este tipo de empresas les añade una percepción negativa por parte de nuevos emprendedores, optando éstos por formas de tipo mercantil más reconocidas en su ámbito (Martín et al., 2013).

Numerosos estudios han encontrado que las empresas de economía social son más longevas y resistentes que sus contrapartes mercantiles, especialmente en etapas de crisis (Ben-Ner, 1988; Rusell y Hanneman, 1992; Pérotin, 2006; Chaves y Monzón, 2012). Además, durante las etapas de crisis, el creciente número de desempleados tiende a considerar la posibilidad de autoempleo y trata de reducir el riesgo asociado a emprender mediante el uso de fórmulas cooperativas (Ríos et al., 2014). A pesar de esa evidencia, todavía la empresa de economía social no es la opción mayoritariamente preferida por los emprendedores, lo que implica una cierta paradoja. Todo ello hace pensar que la creación de empresas de economía social sigue un patrón espacial no aleatorio a lo largo del tiempo y la geografía. A su análisis dedicamos los siguientes apartados.

3. Metodología

En base al objetivo planteado, nuestro trabajo se centra en la población de empresas que se han creado en España en el período de 2002-2013. La población se clasificó en dos grandes tipos de empresas: aquellas de carácter mercantil y las empresas de economía social (cooperativas y sociedades laborales). Las razones del período, ámbito geográfico y forma jurídica obedecen a razones metodológicas, de disponibilidad de datos y de control del sistema institucional de cada región.

La información se obtuvo de tres fuentes diferentes. Primero, y con respecto al número de empresas creadas tanto de economía social como de carácter mercantil, se ha recurrido a las bases de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, en el apartado correspondiente a las altas de empresas en los Códigos de Cuenta de Cotización. Segundo, a los efectos de contraste de esa información se recurrió a las bases de datos SABI y Orbis con el fin último de verificar la bondad de los datos obtenidos de manera que garantizase un estudio representativo y fiable de la realidad. Tercero, con respecto a los datos del PIB, éstos se extrajeron de la base de datos del INE a partir de las cuentas de la contabilidad regional y nacional realizados por esta institución y el Banco de España.

Desglosamos el período temporal en dos sub-períodos. Uno del 2002 al 2007, caracterizado por fases de crecimiento de la economía. Un segundo sub-período está referido del 2008 al 2013, caracterizado como etapa de crisis y post-crisis que

recoge el contexto de depresión económica. Esta diferenciación temporal se establece como una obligación para poder evaluar y calcular la existencia de clusters de empresas de economía social y la actitud emprendedora en las diferentes CC.AA. considerando el ciclo económico y el contexto sociocultural.

Para la ejecución de este trabajo se utilizaron los programas gvSIG y GEODA, siguiendo las propuestas desarrolladas por Anselin (1995, 2004) y recogidas en el *GeoDa Center for analysis and computation*⁸. Estos programas permiten el estudio espacial de la información y reportan resultados gráficos que facilitan su interpretación.

También se aplican dos índices: el Índice Global de Moran (1950) y el Índice de Asociación Local (LISA), que ayuda a la interpretación de los resultados obtenidos con el índice anterior. Ambos permiten valorar la existencia de autocorrelación espacial. El cálculo de dichos índices se realizó a partir de los datos obtenidos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

El método trata de determinar si el proceso de emprendimiento social es propio de un territorio y se concentran exclusivamente en él o si, por el contrario, dicho proceso tiende a difundirse en comunidades vecinas mediante el mecanismo de imitación. Se pretende también analizar si las comunidades con mayor índice se encuentran dispersas o concentradas con la intención de distinguir formas de comportamiento a la hora de emprender y su distribución espacial. Así, la valoración del Índice de Moran (método de la reina), toma valores entre -1 y +1, indicando los extremos autocorrelaciones perfectas y que, en términos absolutos, recoge el valor explicativo del conjunto de datos geo-referenciados que se están estudiando. Cuando el valor que toma el índice de Moran es significativamente distinto de 0, entonces se verifica la existencia de autocorrelación espacial. En caso contrario, se constata la ausencia de dicha autocorrelación y, por lo tanto, implicará que la creación de empresas de economía social sigue un patrón aleatorio en términos espaciales.

Para mapear la posible existencia de clusters de empresas de economía social, se utilizó el índice de especialización territorial o aglomeración (Iag), siguiendo el método de Staber (2001) y de Cromley y Hanink (2012), tal como se muestra en la ecuación [1]. El sentido de este indicador es valorar la presencia de un perfil de empresa en un espacio determinado (CA: Comunidad Autónoma) con respecto al total de España. Así, cuanto mayor es el índice, mayor importancia relativa tendrá el emprendimiento en empresas de economía social respecto al total en esa autonomía con respecto al mismo indicador para el global de España. Para nuestro caso, cuanto más próximo a cero sea dicho indicador, menos relevante es el carácter emprendedor basado en economía social.

⁸ <http://GeoDaCenter.asu.edu>. GeoDa es un software SIG gratuito que permite el estudio de variables geo-referenciadas y el cálculo de correlaciones y regresiones espaciales.

$$[1] \text{ (Iag)} = \frac{\frac{\text{Total empresas economía social creadas nivel CCAA}}{\text{Total empresas creadas a nivel CCAA}}}{\frac{\text{Total empresas economía social creadas en España}}{\text{Total empresas creadas en España}}}$$

4. Análisis y discusión de resultados

4.1. Dinámica de creación: empresas de economía social vs. empresas mercantiles

La diferente evolución de la economía en los últimos 15 años se ve constatada en las tasas de emprendimiento. De acuerdo a la tabla (1), el período 2008-2013 se caracteriza por ser un período de contracción económica. Lleva aparejado la destrucción de empresas, así como una ralentización en el proceso de constitución de nuevas empresas, especialmente en comparación con el período expansivo anterior (2002-2007). Desde la perspectiva de las formas organizativas, se constata que la contracción es mucho más intensa entre las empresas de economía social. Así, las tasas de reducción en algunas comunidades autónomas fueron de hasta el 81,61% (Castilla La Mancha), frente a tasas máximas de reducción de empresas mercantiles que toman valores en torno al 20%. En términos generales, los datos muestran que la situación de crisis ha afectado más a la creación de empresas de economía social frente al de las formas mercantiles tradicionales (SA, SL).

Tabla. 1. Evolución de las empresas creadas según forma jurídica y comunidad autónoma⁹.

Comunidad Autónoma	Empresas Economía Social			Empresas Mercantiles		
	2002-07	2008-13	% variación	2002-07	2008-13	% variación
ANDALUCIA	9160	2670	-70,85%	226510	239648	5,80%
ARAGÓN	1046	411	-60,71%	35425	29242	-17,45%
ASTURIAS	766	387	-49,48%	26354	21069	-20,05%
BALEARES	370	144	-61,08%	36529	30775	-15,75%
CANARIAS	864	248	-71,30%	61412	51977	-15,36%
CANTABRIA	148	47	-68,24%	15477	12292	-20,58%
C. LA MANCHA	1838	338	-81,61%	57191	49891	-12,76%
CASTILLA Y LEÓN	1282	437	-65,91%	59978	49259	-17,87%
CATALUÑA	3618	1371	-62,11%	218086	174188	-20,13%
COM. VALENCIANA	3106	1127	-63,72%	152249	119277	-21,66%
EXTREMADURA	551	227	-58,80%	25322	28005	10,60%

⁹ Para evitar distorsiones estadísticas y simplificar la información ofrecida hemos excluido del estudio las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

GALICIA	1363	437	-67,94%	73562	63078	-14,25%
MADRID	3034	1010	-66,71%	167306	135680	-18,90%
MURCIA	2216	1089	-50,86%	44493	34256	-23,01%
NAVARRA	497	251	-49,50%	14620	12104	-17,21%
PAÍS VASCO	963	953	-1,04%	46230	37365	-19,18%
RIOJA (LA)	82	61	-25,61%	9135	7630	-16,48%
TOTAL	30904	11208	-63,73%	1269879	1095736	-13,71%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015).

Conforme a la anterior tabla también es destacable una reducción global de la iniciativa emprendedora en empresas de economía social del -63,7%. Mientras que en el período inicial se crearon 30.904 empresas de economía social, en el período siguiente solo se registraron 11.208. Respecto a empresas mercantiles, la reducción proporcional fue bastante inferior a la anterior (-13,7%), pasando de 1,2 millones a 1,0 millón de empresas, aproximadamente. Por CC.AA. (NUT¹⁰-2), sólo el País Vasco mantuvo un ritmo de creación similar entre períodos en el caso de empresas de economía social. En el caso de las formas mercantiles, sólo crecieron entre períodos en Andalucía. En línea con Kelley et al (2012), algunas de las razones que explicarían esa evolución podrían encontrarse en el perfil del emprendedor. Ese perfil resulta diferente si atendemos a las formas organizativas y como se distribuyen en cada período observado (Tabla 2).

Tabla. 2. Distribución porcentual de las empresas creadas según forma jurídica y comunidad autónoma.

Comunidad Autónoma	Econ. Social 2002-07	Mercantil 2002-07	Econ. Social 2008-13	Mercantil 2008-2013
ANDALUCIA*	29,6%	17,8%	23,8%	21,8%
ARAGÓN	3,4%	2,8%	3,7%	2,8%
ASTURIAS	2,5%	2,1%	3,5%	2,0%
BALEARES	1,2%	2,9%	1,3%	2,8%
CANARIAS	2,8%	4,8%	2,2%	4,7%
CANTABRIA	0,5%	1,2%	0,4%	1,1%
C. LA MANCHA	5,9%	4,5%	3,0%	4,6%
CASTILLA Y LEÓN	4,1%	4,7%	3,9%	4,5%
CATALUÑA	11,7%	17,1%	12,2%	15,6%
COM. VALENCIANA	10,1%	12,0%	10,1%	10,9%
EXTREMADURA	1,8%	2,0%	2,0%	2,5%

¹⁰ El acrónimo NUT está derivado de las siglas en francés de Nomenclature des Unités Territoriales y son una serie de demarcaciones territoriales utilizadas por la Unión Europea con fines estadísticos, donde para el caso español la NUT-2 se correspondería a CC.AA. y la NUT-3 a provincias.

GALICIA	4,4%	5,8%	3,9%	5,8%
MADRID	9,8%	13,2%	9,0%	12,4%
MURCIA*	7,2%	3,6%	9,7%	3,2%
NAVARRA*	1,6%	1,2%	2,2%	1,1%
PAÍS VASCO*	3,1%	3,6%	8,6%	3,5%
RIOJA (LA)*	0,3%	0,7%	0,5%	0,7%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015).

Así, la proporción entre un tipo de empresas y otro en diferentes períodos permite comprobar si las CC.AA. que cuentan con mayor tradición en empresas de economía social mantienen su posición. Se observan comportamientos diversos. Mientras que Andalucía cambia de perfil y reduce de manera notable el porcentaje de empresas de economía social en el período de crisis, otras comunidades como Murcia, Navarra, La Rioja o País Vasco incrementan el peso de la economía social frente a empresas mercantiles. El resto mantiene perfiles casi idénticos en ambas situaciones. Estos resultados son similares al análisis cluster realizado por Pérez y Valiente (2015).

Un análisis adicional es la proporción de empresas de economía social por CC.AA. con respecto al total de empresas constituidas en cada una de ellas y la comparación de su porcentaje en ambos períodos (ver tabla 3). Los resultados indican que sólo el País Vasco mejora el porcentaje de empresas de economía social durante el período post-crisis. El resto de comunidades tiende a incrementar la proporción de empresas mercantiles de manera notable. Este hallazgo en España cuestiona la idea comúnmente aceptada desde el trabajo de Ben-Ner (1988) de que la creación de empresas de economía social es contra-cíclica, siendo un sector refugio en etapas de crisis. Parece que ese hecho no se produce cuando la etapa de crisis tiene un calado tan profundo en el tiempo y el espacio como ha sucedido durante la más reciente etapa desde el 2008.

Tabla. 3. Porcentaje y evolución de las empresas creadas de economía social respecto al total de constituidas según periodos y comunidad autónoma.

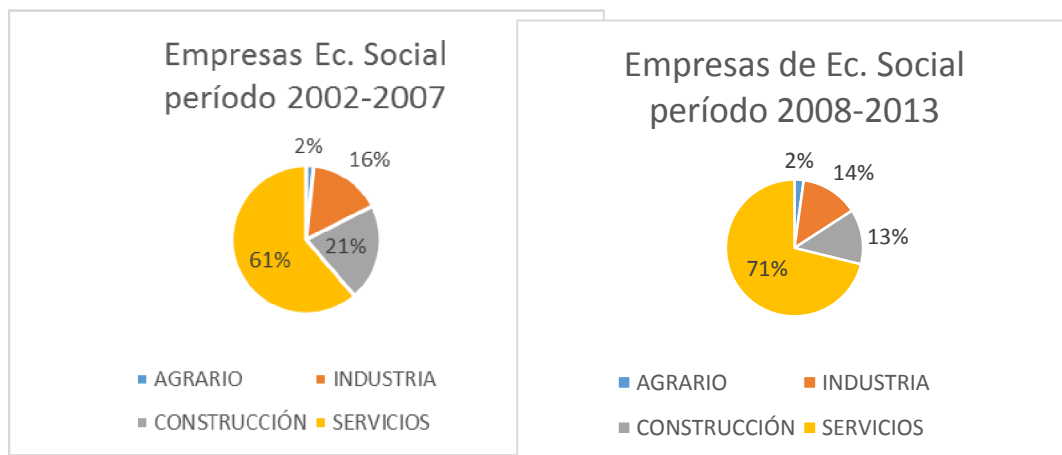
Comunidad Autónoma	P1: Crecimiento (2002-2007)			P2: Crisis (2008-2013)			Variac. de peso de Ec. Social de P1 A P2
	Econ. Social	Mercantiles	% Econ. Social s/total	Econ. Social	Mercantiles	% Econ. Social s/total	
ANDALUCÍA	9160	226510	4,04%	2670	239648	1,10%	(-)
ARAGÓN	1046	35425	2,87%	411	29242	1,39%	(-)
ASTURIAS	766	26354	2,82%	387	21069	1,80%	(-)
BALEARES	370	36529	1,00%	144	30775	0,47%	(-)
CANARIAS	864	61412	1,39%	248	51977	0,47%	(-)
CANTABRIA	148	15477	0,95%	47	12292	0,38%	(-)
C. LA MANCHA	1838	57191	3,11%	338	49891	0,67%	(-)
CASTILLA Y LEÓN	1282	59978	2,09%	437	49259	0,88%	(-)
CATALUÑA	3618	218086	1,63%	1371	174188	0,78%	(-)
COM. VALENCIANA	3106	152249	2,00%	1127	119277	0,94%	(-)
EXTREMADURA	551	25322	2,13%	227	28005	0,80%	(-)
GALICIA	1363	73562	1,82%	437	63078	0,69%	(-)
MADRID	3034	167306	1,78%	1010	135680	0,74%	(-)
MURCIA	2216	44493	4,74%	1089	34256	3,08%	(-)
NAVARRA	497	14620	3,29%	251	12104	2,03%	(-)
PAÍS VASCO	963	46230	2,04%	953	37365	2,49%	(+)
RIOJA (LA)	82	9135	0,89%	61	7630	0,79%	(-)
TOTAL EMPRESAS	30904	1269879	2,38%	11208	1095736	1,01%	(-)

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015)

Si además analizamos la distribución porcentual por grandes sectores de actividad en cada período (gráfico 1), se constata que durante el período de crisis (2008-2013) se incrementa la proporción de empresas dedicadas al sector servicios

(de un 61% a un 71%) frente al sector de la construcción (que decae de un 21% a un 13%). La agricultura (2%) y la industria (16% y 14%) se mantienen relativamente estables.

Gráfico. 1. Distribución sectorial de las empresas creadas de economía social según periodos.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015).

4.2. Índice de Localización territorial

El análisis de los resultados a partir del *Iag* evidencia diferentes comportamientos (tabla 4). Así, Andalucía pasó de ser una Comunidad Autónoma con marcado carácter emprendedor en economía social en el período de crecimiento, a tener una mayor orientación al perfil de creación de empresa mercantil. El comportamiento inverso al anterior se da en la Comunidad Valenciana, Navarra y La Rioja, que pasan a tener un índice superior a 1. Sólo tres comunidades mantienen valores por encima de 1 en ambos períodos. Se trata de Aragón (que apenas cae un 15% hasta el 1,19), Murcia (que sube un 23% hasta 4,29) y País Vasco (que crece un 390% hasta 4,97). Las demás mantienen valores por debajo de 1 en ambos períodos. Se pasa de cuatro CC.AA. con valores superiores a 1 en la etapa de crecimiento (2002-2007), a seis CC.AA. en la etapa de crisis (2008-2013).

Tabla. 4. Índices de agrupación (*Iag*) de las empresas creadas de economía social según periodos y comunidad autónoma.

Comunidad Autónoma	P1: 2002-2007	P2: 2008-2013	Variación de P1 a P2
ANDALUCÍA	1,86	0,97	-47,8%
ARAGÓN	1,41	1,19	-15,6%
ASTURIAS	0,43	0,42	-2,3%
BALEARES	0,26	0,59	126,9%
CANARIAS	0,20	0,13	-35,0%
CANTABRIA	0,22	0,37	68,2%
C. LA MANCHA	0,62	0,25	-59,7%
CASTILLA-LEÓN	0,69	0,45	-34,8%
CATALUÑA	0,81	0,86	6,2%
COM. VALENCIANA	0,90	1,14	26,7%
EXTREMADURA	0,54	0,81	50,0%
GALICIA	0,29	0,69	137,9%
MADRID	0,36	0,40	11,1%
MURCIA	3,48	4,29	23,3%
NAVARRA	0,37	1,93	421,6%
PAÍS VASCO	1,01	4,97	392,1%
LA RIOJA	0,45	1,73	284,4%

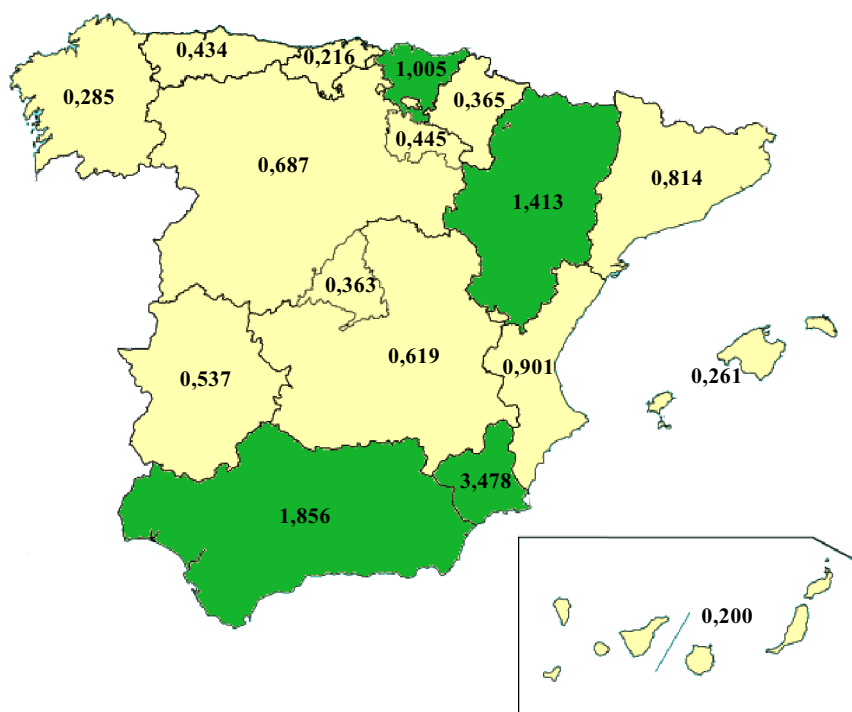
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015).

Sin embargo, los resultados de esta tabla 4 deben ser puestos en perspectiva respecto a la tabla 3. En el período de crisis (2008-2013) se produce, en términos generales, una fuerte contracción del número de empresas constituidas. No obstante, la reducción del número de empresas de economía social es proporcionalmente mayor respecto a otras formas de carácter mercantil. Se ha producido, por tanto, una caída del peso relativo de las empresas de economía social respecto al total. Dicha caída ha llevado a que el denominador del indicador *Iag* sea menor en la segunda etapa que en la primera. Por consiguiente, los incrementos destacados en la tabla 4 en las seis Comunidades Autónomas en las que hay una especialización en economía social en el período de crisis se producen porque la proporción de dichas formas respecto al total han caído relativamente menos que en el agregado de España.

4.3. Mapas de distribución

A partir de los índices *Iag* calculados y recogidos en la tabla 4, se elaboraron mapas para ambos periodos. Así, se pudo analizar visualmente los patrones territoriales de creación de empresas. El peso relativo de las empresas de economía social en algunas CC.AA. no se traduce necesariamente en la existencia de clusters de empresas de economía social. En el gráfico 2, se representan en verde aquellas comunidades autónomas con un *Iag* superior a 1 para el primer período 2002-2007.

Gráfico. 2. Mapa del efecto cluster de economía social (2002-2007).



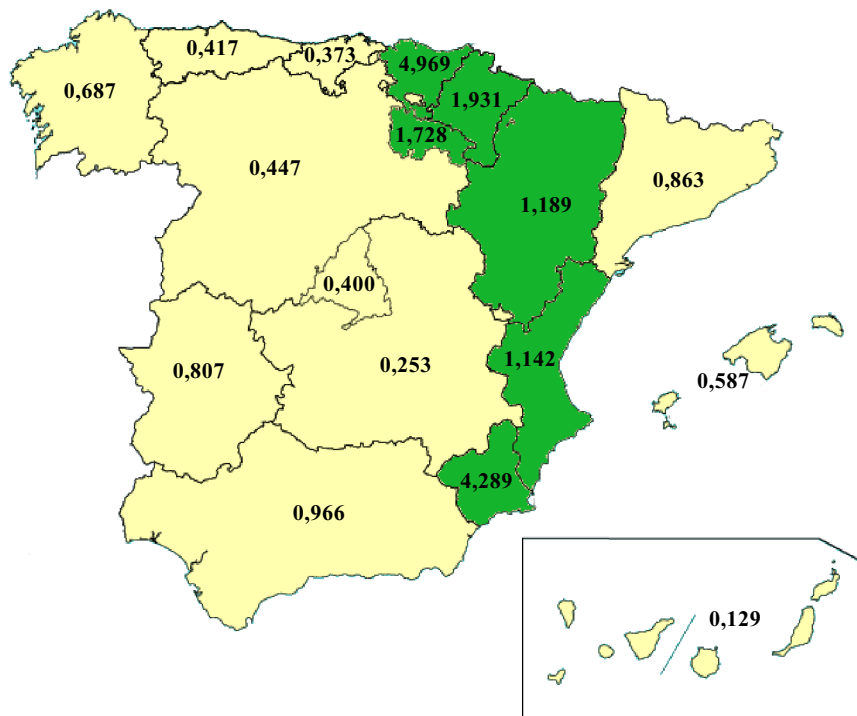
Fuente: elaboración propia.

En el gráfico 3 se observa cómo se activan la Comunidad Valenciana y Navarra en el segundo período analizado, marcando un eje continuo del País Vasco a Murcia con índices *Iag* superiores en todos los casos a los del período de crecimiento 2002-2007. Queda evidente que en algunas CC.AA. el peso relativo de la economía social es bajo. Además, la creación de empresas bajo fórmulas de economía social es un proceso con mayor arraigo en las comunidades mediterráneas y en la zona del País Vasco-La Rioja-Navarra. Es más, se observa notoriamente que el País Vasco es un referente en el sector industrial bajo fórmulas de economía social, y que desde el primer período analizado al segundo ha podido haber influido en regiones limítrofes como La Rioja o Navarra.

En conjunto, estos resultados son indicativos del efecto de la crisis económica sobre los patrones de creación de empresas. Así, las comunidades que incrementan su índice *Iag* en el segundo período con respecto al primero lo hacen porque esencialmente la creación de empresas de economía social decrece proporcionalmente menos que en el agregado de España. En resumen, comparando los mapas de los gráficos 2 y 3, y a la vista de la evolución de las tablas 3 y 4, estaríamos ante la evidencia de que la institución *empresa de economía social* se estaría replicando gracias a su mayor resistencia frente a la crisis. En cambio, no se ha constatado que la economía social haya sido el sector refugio en cuanto a

creación de empresas, aspecto que por lo tanto no ha influido en la conformación de los cluster de economía social.

Gráfico. 3. Mapa del efecto cluster de economía social (2008-2013).



Fuente: elaboración propia.

4.4. Asociaciones entre el coeficiente de especialización (I_{ag}) y el PIB regional

Llegados a este punto, resulta interesante buscar relaciones entre el carácter emprendedor de una comunidad autónoma y el crecimiento de su actividad económica medida en términos de su producto interior bruto (PIB). Para tratar la información del PIB regional se han buscado criterios homogéneos con respecto a los períodos objeto de estudio. Así, se introdujeron los valores del PIB acumulado para los períodos de crecimiento (2002-2007) y de crisis (2008-2013) y se calcularon las tasas de variación acumuladas en el total del subperíodo y las tasas medias de variación para cada subperíodo y comunidad autónoma (ver tabla 5).

Tabla. 5. Relación entre las tasas de variación del PIB y el coeficiente de localización (Iag).

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TASA ACUM. VAR. PIB		TASA MEDIA VAR. PIB		COEF. LOCALIZACIÓN Iag		RELACIÓ N ENTRE TASA V. Ac. PIB 08/13 Y Iag > 1
	2002- 2007	2008- 2013	2002- 2007	2008- 2013	2002- 2007	2008- 2013	
ANDALUCIA	22,8%	-8,8%	3,81%	-1,5%	1,856	0,966	(-)
ARAGÓN	23,6%	-6,9%	3,93%	-1,1%	1,413	1,189	(-)
ASTURIAS	17,1%	-10,3%	2,84%	-1,7%	0,434	0,417	(-)
BALEARES	13,3%	-3,7%	2,21%	-0,6%	0,261	0,587	(-)
CANARIAS	17,0%	-5,6%	2,83%	-0,9%	0,200	0,129	(-)
CANTABRIA	15,0%	-9,4%	2,50%	-1,6%	0,216	0,373	(-)
C. LA MANCHA	28,5%	-5,7%	4,75%	-1,0%	0,619	0,253	(-)
CASTILLA Y LEÓN	17,5%	-6,8%	2,92%	-1,1%	0,687	0,447	(-)
CATALUÑA COM.	20,0%	-7,6%	3,33%	-1,3%	0,814	0,863	(-)
VALENCIANA	19,8%	-10,3%	3,29%	-1,7%	0,901	1,142	(+)
EXTREMADURA	21,4%	-5,1%	3,57%	-0,8%	0,537	0,807	(-)
GALICIA	22,0%	-6,1%	3,66%	-1,0%	0,285	0,687	(-)
MADRID	23,6%	-1,9%	3,93%	-0,3%	0,363	0,400	(-)
MURCIA	25,1%	-6,3%	4,18%	-1,0%	3,478	4,289	(+)
NAVARRA	20,2%	-4,4%	3,37%	-0,7%	0,365	1,931	(+)
PAÍS VASCO	17,3%	-5,6%	2,88%	-0,9%	1,005	4,969	(+)
RIOJA (LA)	22,0%	-7,5%	3,67%	-1,2%	0,445	1,728	(+)

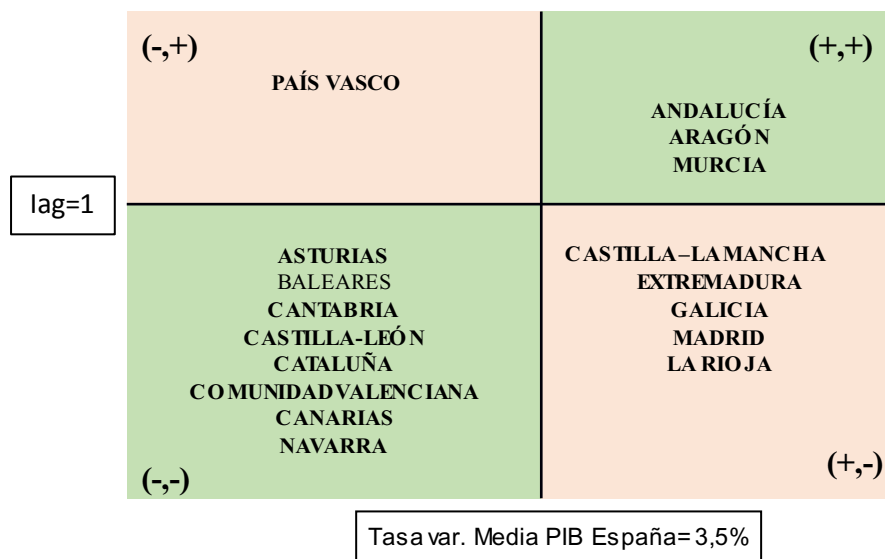
Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE (2015).

Bajo la tesis de que las formas societarias de economía social actúen como refugio durante situaciones desfavorables por las características que las definen y por las ventajas fiscales y sociales que les confiere la normativa, cabría esperar una asociación entre decrecimiento de PIB y aumento en el índice *Iag*. Esta primera premisa se cumple en casi todas las comunidades autónomas, a excepción de Asturias, Canarias y las dos Castillas. En Andalucía el valor del *Iag* es superior a 1,8 en el primer subperíodo, pero no en el segundo. En Aragón, es superior a la unidad en ambos subperíodos. De hecho, si ahora se refina más el análisis, sólo 6 comunidades tienen índices *Iag* superiores a 1 en la fase de crisis (ver gráfico 3).

Si se relaciona el coeficiente de localización con la tasa media de crecimiento del PIB se obtienen los gráficos 4 y 5. Estos gráficos establecen una ordenación en cuatro grupos: $Iag > 1$ con tasa de variación media del PIB inferior a la media estatal (-,+); el caso contrario con $Iag < 1$ y tasa de variación superior a la media estatal (+,

-). Y las casillas donde coinciden, ya sea de manera positiva o negativa el lag y la tasa de variación media del PIB [(+,+) y (-,-)].

Gráfico 4. Relación entre la tasa media de variación de PIB con respecto al coeficiente de localización lag (2002-2007).



Fuente: elaboración propia.

Se observa que en el período de crisis (gráfico 5) hay un aumento de comunidades autónomas con índice lag mayor que uno. Pero quizás lo más relevante es que en fases de crecimiento de la economía, las empresas optan por formas de carácter mercantil, mientras que en las fases de recesión aumenta el índice lag debido a que el peso relativo de creación de empresas de economía social decae menos en dichas comunidades de lo que sucede en el agregado de España. Solo Murcia y País Vasco mantienen este comportamiento emprendedor de carácter social en ambos períodos. En el lado contrario, la propensión a emprender bajo formas mercantiles es la predominante en la mayor parte de CC.AA., tanto en fase de recesión como de crecimiento económico. Estos hallazgos difieren en cierta medida de los de Díaz y Marcuello (2010), quienes encontraron que la influencia de la evolución del PIB sobre el empleo era menor en las sociedades cooperativas que sobre el conjunto de la economía española. Ese hallazgo para el conjunto parece estar influido por variaciones regionales, como así encontraron también Ríos et al. (2014). De hecho, Clemente et al. (2009) señalaba un cambio de tendencia estructural en el empleo de las cooperativas observable desde el 2002, con una dinámica similar a la del resto de empresas: un detrimento en el empleo durante etapas recesivas, lo cual impactaría también en la generación de riqueza en las regiones (PIB). Por tanto, es interesante observar también si existe dependencia espacial, aspecto que se analiza en el apartado siguiente.

Gráfico. 5. Relación entre la tasa media de variación de PIB con respecto al coeficiente de localización lag (2008-2013).



Fuente: elaboración propia.

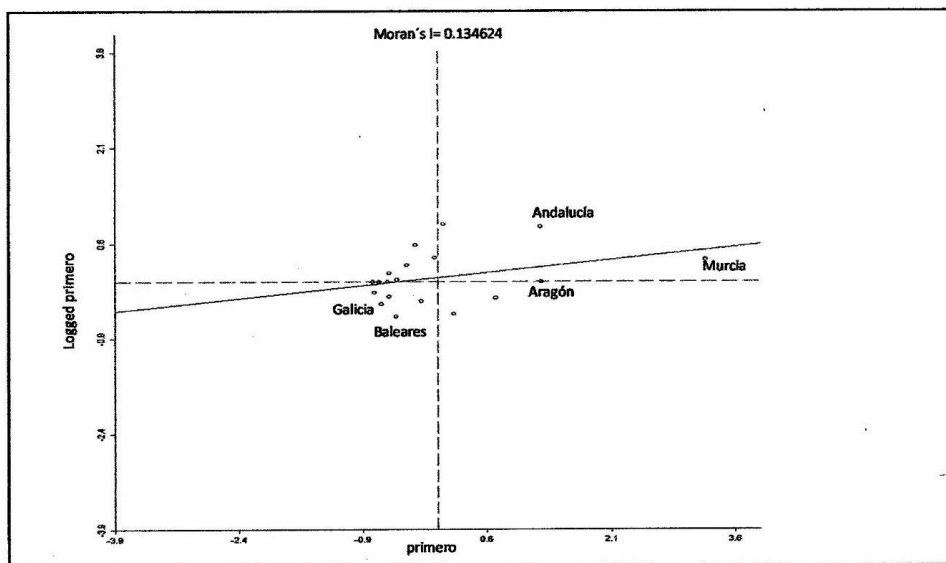
4.5. Análisis geoespacial de creación de empresas cooperativas

En este apartado se analizan los procesos de correlación espacial a través del Análisis Exploratorio de Datos Espaciales (AEDE), para así evaluar la existencia de distribuciones espaciales que permitan identificar clusters de empresas de economía social y esquemas que sugieran la existencia de estructuras espaciales no aleatorias (Chasco, 2003).

En el análisis LISA (índice de Asociación Local) se evidencia que en el período 2002-2007 sólo se constatan aglomeraciones espaciales de empresas mercantiles ya que no hay ninguna comunidad autónoma con un índice de agrupación superior a 1 y cuyos vecinos tengan rangos semejantes o superiores a este valor, por lo que el proceso emprendedor en economía social tiene el carácter de concentrado espacialmente. Para empresas mercantiles tiende a ser difundido, ya que existen 6 regiones cuyas comunidades vecinas toman valores del índice de agrupación en el mismo rango de valor (lag inferior a uno).

Para el período 2002-2007 (gráfico 6), el índice de Moran toma un valor de 0,134 por lo que se puede decir que existe una autocorrelación espacial positiva, pero el valor explicativo del índice es relativamente bajo. Dicho valor señala que solo explica el 13,4% de los datos geo-referenciados, por lo que la autocorrelación espacial es limitada. El análisis del mapa indica que no hay ninguna comunidad autónoma con índice superior a 1 que tenga todos los territorios vecinos con pesos del índice (*Iag*) de la misma categoría, por lo que no se evidencia la existencia de *clusters* espaciales en economía social, solo la existencia de contextos mixtos (*outliers*).

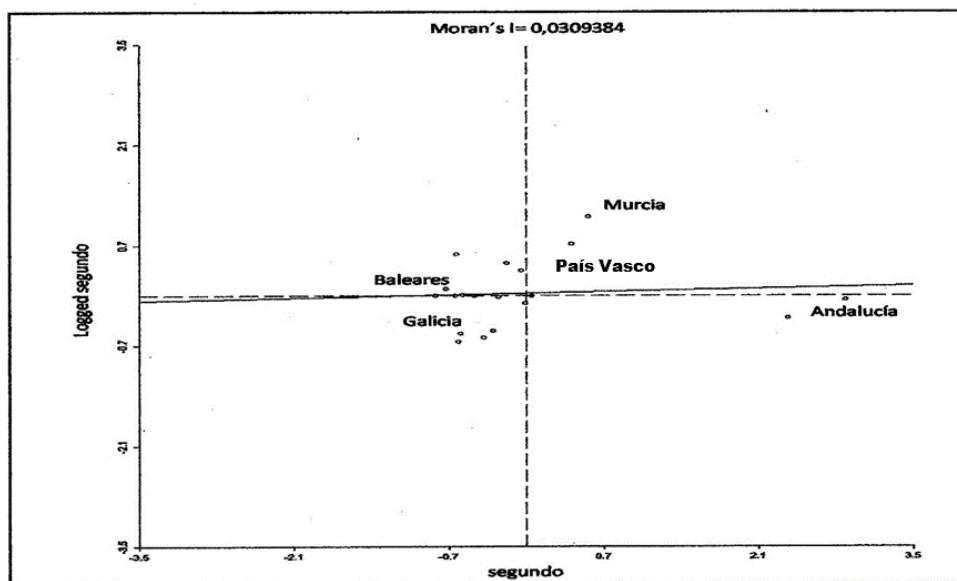
Gráfico. 6. Diagrama de dispersión e índice de Moran (2002-2007).



Fuente: elaboración propia.

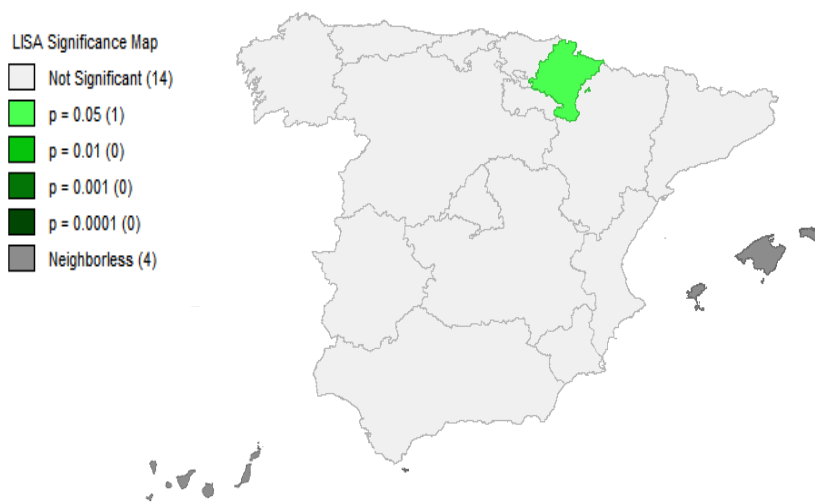
En el período 2008-2013 (gráfico 7) el índice de Moran toma un valor prácticamente 0 (0,03) por lo que se constata que no hay autocorrelación espacial. Por tanto, los comportamientos de un territorio con respecto al emprendimiento en empresas de economía social resultan aleatorios y no se corresponderían con ningún patrón de comportamiento imitador a lo largo del tiempo y de la geografía.

Gráfico. 7. Diagrama de dispersión e índice de Moran (2008-2013).



Fuente: elaboración propia.

El análisis LISA (gráfico 8) trabaja con los valores obtenidos del Índice de Moran y analiza la existencia de comportamientos relacionados entre territorios vecinos. A pesar del anterior comportamiento aleatorio, el análisis LISA evidencia la existencia de un *cluster* emprendedor en economía social en Navarra (ver también gráfico 4). En esta técnica de análisis, el concepto *cluster* se contempla cuando un territorio tiene como vecinos territorios con pesos del valor de agrupación (lag) semejantes, en este caso mayor que 1.

Gráfico. 8. Mapa LISA y grado de significación del *cluster*.

Fuente: elaboración propia.

Atendiendo a la dinámica de los datos, más que considerar que Navarra es un cluster de empresas de economía social, sería más bien consecuencia de las influencias del País Vasco, que muestra en todo el período un papel destacado en el ámbito de la economía social, además de contar con otros vecinos con valores superiores a 1 en el índice *Iag*.

Dicho de otro modo, se produce un punto *hot spot* cuando un territorio se encuentra rodeado de territorios con peso similar para el indicador (*Iag*) y tienen índice de Moran igual o muy próximo a cero. Esto indica que no existe autocorrelación espacial y que la existencia de este punto *hot spot* no es más que consecuencia de un proceso aleatorio, más relacionado con cuestiones del entorno que realmente por la capacidad de difundir comportamientos emprendedores hacia territorios vecinos. Por ello, es conveniente interpretar el dato desde la perspectiva de difusión del espíritu emprendedor en economía social desde las comunidades vecinas, que evidencian tradición en este tipo de empresas, hacia un territorio sometido a las dificultades que genera la crisis y que busca en estas empresas una forma de poder defenderse de la situación y generar autoempleo.

5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo era analizar si existía algún patrón espacial de creación de empresas de economía social en España, así como estudiar su evolución temporal (2002-2013) mediante el establecimiento de dos etapas diferenciadas, una de crecimiento y otra de profunda crisis generalizada. Para tal fin, se han realizado diferentes contrastes entre empresas de economía social y empresas de fórmulas mercantiles más habituales (SL, SA) respecto diferentes indicadores.

Los resultados evidencian que se ha producido una reducción importante en los procesos de creación de empresas y que éste ha sido más acusado entre las empresas que hemos denominado como de economía social (-60%) que entre las empresas mercantiles (-20%). Esa primera conclusión contradice estudios previos (Ben-Ner, 1998; Russell y Hanneman, 1992, entre otros) que sugieren que la creación de empresas de economía social es contra-cíclica y actúa como sector refugio en épocas de crisis.

Además, nuestro estudio muestra que ese patrón es más diverso y heterogéneo cuando el análisis se hace a nivel autonómico y sectorial, donde destaca una mayor actividad emprendedora en las CC.AA. de Andalucía, Murcia, Navarra y País Vasco y en el sector servicios. Algunas de las razones que explicaría esto último serían el menor coste de inversión y puesta en marcha de la actividad. Por otro lado, se observa una importante reducción generalizada en el número de empresas creadas bajo fórmulas de economía social en la actividad de construcción en consonancia con la situación de esta industria en la etapa de crisis.

Estos resultados más generales evidencian que en España la creación de empresas de economía social se distribuye de forma bastante aleatoria en tiempo y espacio. Por ello, se podría decir que la influencia de la tradición cultural o el marco relacional que se da en el contexto de las CC.AA. parece ser bastante limitado. Eso significa que la existencia de normativas específicas que contemplan la singularidad autonómica respecto a la economía social no siempre se ha traducido en términos de mayor número de empresas de economía social. En otras palabras, se podría afirmar que a la hora de constituirse una nueva empresa los emprendedores siguen más una estrategia de imitación basada en hacer lo que hace la mayoría (apuesta por las sociedades mercantiles) en lugar de otras alternativas como es la economía social. Por consiguiente, se pueden aventurar resultados aleatorios en el desarrollo normativo de la economía social.

Estas conclusiones sirven, a nivel político, como estímulo para el desarrollo de nuevas iniciativas tendentes a difundir el emprendimiento social, ya que durante este último periodo las acciones de promoción hasta ahora desarrolladas en las diferentes CCAA se han mostrado ineficaces. Para esa tarea de promoción y fomento se sugiere la implementación de otros modelos como el de los *cluster de empresas de economía social*. Su aplicación permitiría la creación de un contexto relacional óptimo (ecosistema) que favorecería la cooperación entre sus actores, para así conseguir recursos claves, ahorrar costes o acceder a otros mercados.

Nuestro trabajo no está exento de limitaciones derivadas de la base de datos, período analizado y técnicas empleadas. Además, pueden existir algunas distorsiones originadas por la sobredimensión de algunas capitales de provincia como son Madrid o Barcelona. Futuras investigaciones deberían de replicar este estudio incluyendo otros aspectos relativos al entorno y a cada organización individual.

A pesar de estas limitaciones, los resultados obtenidos pueden servir de base para posteriores investigaciones tendentes a evaluar el emprendimiento en economía social por subsectores de actividad. En este sentido, una escala espacial menor como pueden ser las provincias (NUT-3) o incluso las comarcas o agregaciones de municipios, podría explicar con más claridad el porqué de este comportamiento aleatorio en la creación de empresas de economía social en

situaciones de declive económico. También se aconseja el uso de otras técnicas estadísticas, tales como los conjuntos borrosos (*fuzzy set*), ya que la organización administrativa en CC.AA. puede no corresponderse siempre con relaciones intra-territorios.

7. Referencias bibliográficas

- Anderson, W. P. (2012) *Economic geography*. Routledge.
- Anselin, L. (1995) Local Indicators of Spatial Association-LISA. *Geographical Analysis*, vol. 27, nº 2, pp. 93-115.
- Anselin, L. (2004) *GeoDa 0.95i Release Notes. Urbana-Champaign, IL: Spatial Analysis Laboratory (SAL)* Department of Agricultural and Consumer Economics, University of Illinois.
- Becatini, G. (2002) Del distrito industrial marshaliano a la teoría del distrito contemporáneo. *Investigaciones Regionales* nº1, pp 9-32.
- Bel-Durán, P., Fernández-Guadano, J., Lejarriaga-Pérez De Las Vacas, G. y Martín-López, S. (2016) La iniciativa emprendedora como base para la creación de empresas de participación. Un instrumento para la innovación social. *Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 24, nº 108, pp. 121-141.
- Ben-Ner, A. (1988) Comparative empirical observations on worker-owned and capitalist firms. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 6, nº 1, pp. 7-31.
- Cantarero, S.; González-Loureiro, M. y Puig, F. (2013) El efecto “economía social” en la supervivencia empresarial. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 78, pp. 175-200.
- Chasco, C. (2003) *Econometría espacial aplicada a la predicción-extrapolación de datos microterritoriales*, Dirección General de Economía y Planificación, Madrid.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2012) Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business: An international Journal*, vol. 6, nº. 1, pp. 5-26.
- Clemente, J.; Díaz, M. y Marcuello, C. (2009) Sociedades cooperativas y sociedades laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98, pp. 35-69.
- Cromley, R. G., y Hanink, D. M. (2012) Focal location quotients: specification and applications. *Geographical Analysis*, vol. 44, nº. 4, pp. 398-410.
- Delgado, M.; Porter, M. E. y Stern, S. (2010) Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, vol. 10, nº 4, pp. 495-518.
- 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*, vol. 67, p. 23-44.
- Glaeser, E. L., Kerr, W. R. y Ponzetto, G. A. (2010) Clusters of entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, vol. 67, nº 1, pp. 150-168.
- González-Loureiro, M.; Puig, F. y Moyano, J. (2014) Ownership structures and Survival: Democracy vs. Hierarchy, Paper presented at *EURAM Conference*.
- Gordon, I., y McCann, P. (2005) Clusters, innovation and regional development: an analysis of current theories and evidence, en Karlsson, Johansson & Stough. *Industrial clusters and inter-firm networks*, pp. 29-57, ed. Edward Elgar Pub. Ltd.
- Granovetter, M. S. (1973) The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, nº 6, pp. 1360-1380.

- Grávalos, M.A. y Pomares, I. (2001) La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 38, pp. 33-55.
- Kelley, D. J., Singer, S., y Herrington, M. (2012) The global entrepreneurship monitor. 2011 Global Report, *GEM 2011*, vol. 7.
- Knight, F. H. (1921) Risk, uncertainty and profit. *New York: Hart, Schaffner and Marx*.
- Marshall, A. (1923) *Industry and trade*, The MIT Press, Cambridge.
- Martín, S., Fernández, J., Bel, P. y Lejarriaga, G. (2013) Necesidad de medidas para impulsar la creación de las empresas de participación desde los diferentes niveles de enseñanza. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 78, pp. 71-99.
- Meyer, K. E. (2015) Context in Management Research in Emerging Economies. *Management and Organization Review*, vol. 11, nº 03, pp. 369-377.
- Monzón, J.L., Chaves, R. (2012) La Economía Social en la Unión Europea. Informes de la Unión Europea.
- Moran, P. A. P. (1950) Notes on continuous stochastic phenomena. *Biometrika*, vol. 37, nº1/2, pp. 17-27.
- North, D.C. (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura SA. México.
- Pérez, M.C. y Valiente, L. (2015) Impacto territorial del autoempleo en la economía social en España. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, vol. 83, pp. 83-114.
- Pérotin, V. (2006) Entry, exit, and the business cycle: Are cooperatives different?. *Journal of Comparative Economics*, vol. 34 nº 2, pp. 295-316.
- Porter, M. (1999) *Clusters and Competition: New agendas for companies, governments and institutions*. Harvard Business School Press. Harvard.
- Potter, A. y Watts, H. D. (2011) Evolutionary agglomeration theory: increasing returns, diminishing returns, and the industry life cycle. *Journal of Economic Geography*, vol. 11, nº 3, pp. 417-455.
- Puig, F.; García-Mora, B. y Santamaría, C. (2013) The Influence of Geographical Concentration and Structural Characteristics on the Survival Chance of Firms. *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 17, nº 1, pp. 5-20.
- Puig, F.; González-Loureiro, M., y Ghauri, P. N. (2014) Internationalisation for Survival: The Case of New Ventures. *Management International Review*, vol. 54, nº 5, pp. 653-673.
- RAE-Real Academia Española (2014) *Diccionario de la lengua española*. 23ª ed, RAE, Madrid.
- Ríos, M. S., Perdiguer, M. F., y Solé, T. T. (2014) Un análisis del comportamiento cíclico de las cooperativas y sociedades laborales españolas y su relación con la actividad económica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 115, pp. 7-29. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45279.
- Russell, R. y Hanneman, R. (1992) Cooperatives and the business cycle: The Israeli case. *Journal of Comparative Economics*, vol. 16, pp. 701-715.
- Staber, U. (1993) Worker cooperatives and the business cycle: are cooperatives the answer to unemployment?. *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 52, nº 2, pp. 129-143.

Staber, U. (2001) Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district: the case of knitwear firms in Baden-Wurttemberg. *Regional Studies*, vol. 35, nº 4, pp. 329–341.

La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características

Gemma Fajardo García¹ y María Frantzeskaki²

Recibido: 30 de agosto de 2017 / Aceptado: 25 de septiembre de 2017

Resumen. El 31 de octubre de 2016 el Parlamento griego aprobó la Ley 4430/2016 de Economía Social y Solidaria (ESS) con el propósito de difundir esta forma alternativa de organización de la actividad económica; apoyar y fortalecer proyectos productivos autogestionarios y de emprendimiento social colectivo, y regular las Empresas Sociales Cooperativas y las Cooperativas de Trabajadores. En este trabajo hemos analizado las principales características de la ESS griega, principalmente en relación con otros modelos europeos; y los distintos tipos de empresas que integra, subrayando las diferencias entre ellas y sus principales características frente a otras instituciones próximas como las cooperativas sociales o las empresas sociales. Por último, presentamos un análisis cuantitativo y cualitativo de la implantación de la ESS en Grecia, de sus magnitudes, su organización y las principales medidas de promoción por parte de los poderes públicos.

Palabras clave: Legislación; Emprendimiento social; Grecia; Derecho Comparado; Economía.

Claves Econlit: L26; L31; O57; P13.

[en] The greek social and solidarity economy. Legal framework, entities and main characteristics

Abstract. On October 31, 2016, the Greek Parliament approved Law 4430/2016 on Social and Solidarity Economy (ESS) in order to disseminate this alternative form of organization of economic activity; support and strengthen self-managed productive projects and collective social entrepreneurship, and regulate Cooperative Social Enterprises and Workers Cooperatives. In this work we have analyzed the main characteristics of the Greek ESS, mainly in relation to other European models; and the different types of companies it integrates, highlighting the differences between them and their main characteristics compared to other nearby institutions such as social cooperatives or social enterprises. Finally we present a quantitative and qualitative analysis of the implementation of the ESS in Greece, its magnitudes, its organization and the main promotion measures by the public authorities.

Keywords: Legislation; Social entrepreneurship; Greece; Comparative law; Economics.

Sumario. 1. Introducción. 2. El concepto de economía social y solidaria en la Ley 4430/2016. 3. Las entidades de la economía social y solidaria en Grecia y su régimen jurídico. 4. El marco jurídico de la cooperativa en la legislación griega. 5. Las cooperativas en Grecia. Particularidades de su régimen jurídico. 6. Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada. 7. Las empresas sociales

¹ Universitat de València, España
Dirección de correo electrónico: fajardo@uv.es

² Universitat de València, España
Dirección de correo electrónico: mafrant@alumni.uv.es

cooperativas. 8. Las cooperativas de trabajadores. 9. Otras entidades que pueden ser calificadas como entidades de la economía social y solidaria. 10. La economía social y solidaria en cifras. 11. La Administración Pública y las entidades de la economía social y solidaria. Medidas de apoyo. 12. La organización de las entidades de economía social y solidaria en Grecia. 13. El modelo de economía social y solidaria griega desde una perspectiva europea. 14. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Fajardo García, G. y Frantzeskaki, M. (2017) La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 49-88. DOI: 10.5209/REVE.58135.

1. Introducción

El pasado 31 de octubre de 2016, el Parlamento de Grecia aprobó la Ley 4430/2016 de Economía Social y Solidaria, y de desarrollo de sus entidades (Diario n° 205 de 31.10.2016). Dicha Ley nace con el propósito general de crear un marco legal para la economía social como forma alternativa de organización de las actividades económicas, y en particular con el objetivo de:

- a) difundir la economía social y solidaria en todas las áreas posibles de la actividad económica (art. 1.2 a);
- b) apoyar y fortalecer los proyectos productivos autogestionarios y el emprendimiento social colectivo (art. 1.2 b), y
- c) regular aspectos relacionados con la constitución, funcionamiento y supervisión administrativa de las entidades de la economía social y solidaria (art. 1.3).

No es la primera vez que Grecia aprueba una ley sobre la economía social, ya que con anterioridad había aprobado la Ley 4019/2011 de 30 de septiembre, titulada “Economía Social y Emprendimiento Social”. Esta ley se limitó a definir la economía social (art.1), y a regular el Registro General de la Economía Social y el Organismo de coordinación de las políticas de desarrollo de la Economía Social (arts. 14 y 15), como instituciones encargadas de su control y promoción. El resto de sus disposiciones (arts. 2 a 13) se dedicaron a regular la Empresa Social Cooperativa (ESC), como tipo de entidad de la economía social. Cabe destacar que a pesar de su mención en el título de la Ley, ésta no define qué entiende por emprendimiento social ni establece ninguna norma que aluda al mismo.

La Ley 4430/2016 ha derogado la anterior Ley 4019/2011 y ha cambiado su denominación de “economía social y emprendimiento social”, a “economía social y solidaria”, lo que podría hacernos pensar que su orientación va a ser distinta; sin embargo pensamos que no, que la referencia a la “economía solidaria” se hace en todo caso, como concreción de la expresión “emprendimiento social”³, y

³ Puede llegarse a esta conclusión porque en la Ley 4430/2016 desaparece del título la referencia al emprendimiento social, pero éste no está ausente en esta ocasión en la ley, es más, uno de los objetivos explícitos de la Ley es “apoyar y fortalecer ... el emprendimiento social colectivo” (art. 1). Por otra parte, pensamos que la utilización de la expresión “economía solidaria” aporta en estos momentos más claridad que el término “emprendimiento social” que es objeto de diversas acepciones, algunas incluso alejadas de la economía social, como emprendimiento colectivo (por un grupo de personas), emprendimiento individual en actividades de utilidad social o empresa social, término que a su vez está en fase de concreción. Además por si quedara alguna duda, el término emprendimiento social se complementa con el adjetivo “colectivo”, es decir,

principalmente, a la vista de la asimilación que las instituciones europeas están haciendo entre este término y el de empresa social.⁴

La nueva Ley también ha ampliado el ámbito de las entidades de la economía social (art. 3) y ha establecido diversas medidas de apoyo (arts. 4 a 13). En cuanto a la regulación de la Empresa Social Cooperativa (ESC) establece un nuevo régimen (arts. 14 a 23) y regula por vez primera las Cooperativas de Trabajadores (art. 25 a 33). La segunda y tercera parte de la Ley (arts. 36 a 73) se centra en aspectos administrativos relacionados con las competencias en la materia del Ministerio de Trabajo, Seguridad Social y Solidaridad Social, y del Organismo de Empleo, respectivamente.

El marco jurídico de la economía social y solidaria no se contiene sólo en la Ley 4430/2016, pero sí es esta Ley la que en estos momentos define esta categoría, señala su ámbito y su régimen común; razón por la cual esta Ley constituye el eje central sobre el que va a girar nuestro estudio.

Con el presente trabajo queremos, en primer lugar, exponer y analizar desde una perspectiva principalmente europea el proceso de construcción del marco jurídico de la Economía Social y Solidaria en Grecia, y de las entidades que lo conforman; sus referentes y principales características. También queremos constatar y reflejar cual es el nivel de implantación que han tenido estas entidades en Grecia, cómo están organizadas y cuáles son las principales medidas de apoyo de que son beneficiarias. Concluiremos el estudio con una valoración global sobre el modelo de economía social griega en el contexto europeo.

2. El concepto de Economía Social y Solidaria en la ley 4430/2016

La Economía Social se define por vez primera en Grecia con la Ley 4019/2011, que la identifica con *“el conjunto de actividades económicas, de mediación y producción, y actividades sociales, que pueden ser realizadas por personas*

realizado por un grupo de personas. También en Francia, como destaca Duverger (2016: 9) ha tenido lugar una evolución desde el concepto de emprendimiento social que surge en 2006 con la creación del Colectivo para el Desarrollo del Emprendimiento Social (CODES), hasta el concepto de economía solidaria.

⁴ Véase entre otras las siguientes normas: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 25 de octubre de 2011, titulada «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales (Social Business Initiative)» (COM(2011)682), y la Resolución del Parlamento Europeo, de 20 de noviembre de 2012, sobre la misma (2012/2004(INI)); Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Espíritu empresarial social y las empresas sociales” de 26-27 de octubre de 2011 (DOUE C 24 de 28.1.2012); Reglamento (UE) N° 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (DOUE L 115 de 25.4.2013); Reglamento (UE) N° 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, relativo a un Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social («EaSI») y por el que se modifica la Decisión n° 283/2010/UE, por la que se establece un instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social (DOUE L 347 de 20.12.2013), o Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo (2014/2236(INI)). Esta última identifica incluso el emprendimiento social con las “empresas de economía social y solidaria” o “empresas sociales y solidarias”, que describe como empresas, que pueden tener ánimo lucrativo pero, su principal objetivo es la realización de su objeto social, como crear empleo para colectivos vulnerables, prestar servicios a sus miembros o, más en general, causar un impacto social y medioambiental positivo, y que reinvierten sus beneficios principalmente para alcanzar esos objetivos.

jurídicas o colectivos de personas, cuyo objetivo es perseguir intereses comunes y atender fines de interés general social” (art. 1).⁵

Según esta ley podrían inscribirse en el Registro General de la Economía Social, las Empresas Sociales Cooperativas (ESC) reguladas en la misma ley; las Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada (CSRL) reguladas por la Ley 2716/1999, y ciertas Cooperativas Urbanas (o cooperativas civiles) de la Ley 1667/1986 (art. 14) si sus actividades económicas se circunscribían a las descritas en la Ley, esto es: a) la integración económica y social de personas individuales pertenecientes a grupos sociales vulnerables; b) la producción y suministro de bienes y servicios de asistencia social para ciertos grupos de población como los mayores, niños, discapacitados o enfermos crónicos; y c) la producción de bienes y provisión de servicios destinados a cubrir necesidades de colectividades (cultura, medio ambiente, ecología, educación, servicios de bienestar social, promoción de productos locales, actividades tradicionales y artesanía) que también promueven el interés local y colectivo, el desarrollo del empleo, la mejora de la cohesión social y el fortalecimiento del desarrollo local o regional (art. 2.2).

En definitiva, para la Ley 4019/2011 serían entidades de la economía social sólo las cooperativas y no todas. Por ello, dicho concepto fue criticado por la doctrina, por restrictivo y discordante con la tradición teórica europea sobre economía social y la realidad histórica griega (Nasioulas, 2011:7). Este autor identifica la economía social como un espacio en constante adaptación entre el sector público y el privado, que comprende organizaciones privadas, formalmente constituidas, independientes del Estado, sin ánimo de lucro y gobernadas democráticamente, y que tienen por objetivo principal atender a sus miembros y a la sociedad; y por ello, defiende la incorporación bajo esta categoría de economía social, de las asociaciones, fondos mutuales, cooperativas y fundaciones.

La Ley 4430/2016 centra su atención en la “Economía Social y Solidaria” y la define como “*conjunto de actividades económicas caracterizadas por una forma alternativa de organización de las relaciones de producción, distribución, consumo y reinversión basada en los principios de democracia, igualdad, solidaridad, cooperación y respeto, al ser humano y al medio ambiente*” (art. 2.1).

La primera diferencia que puede destacarse comparando este concepto con el concepto de economía social previsto en la Ley de 2011 reside en el cambio del criterio definidor de esta categoría, que ya no se centra en la finalidad perseguida por la organización, sino en los principios que rigen su organización y funcionamiento, principios que simplemente se enumeran: democracia, igualdad, solidaridad y colaboración y respeto por el medio ambiente y el ser humano⁶.

⁵ Este concepto guarda muchas semejanzas con el concepto de economía social aprobado unos meses antes en España y que la define como un conjunto de actividades económicas que llevan a cabo entidades que persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general, económico o social, o ambos (art. 2 Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social). En términos similares también se pronuncia la Ley 30/2013 de 8 de mayo, de Bases de la Economía Social de Portugal (art.2), o la Ley 219/2015, de 23 de julio, de Economía Social de Rumanía (art.2).

⁶ Cabe destacar que la Ley española de Economía Social conjuga ambos criterios a la hora de identificar la economía social: actividades llevadas a cabo por entidades que persiguen determinados fines (bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos) y además se rigen por ciertos principios.

En nuestra opinión, los conceptos de “economía social”, y “economía social y solidaria”, presentes en estas leyes no definen realidades diferentes, sino que reflejan perspectivas distintas de una misma realidad. El tema ha sido y sigue siendo objeto de debate en diversos ámbitos políticos y académicos. Por simplificar podríamos decir que hay un concepto tradicional de economía social que tiene como modelo de organización las asociaciones, cooperativas, mutualidades y fundaciones; y un concepto más moderno de economía social, que integra además otras organizaciones, cualquiera que sea su forma jurídica, siempre que cumplan los principios de la economía social⁷.

El concepto de economía solidaria comienza a difundirse en Europa en los años 90 asociado al de economía alternativa y con un enfoque práctico. Por una parte, se crea en 1990 la Red Europea de Economía Alternativa y Solidaria (REEAS) y en 2009 se aprueba la Carta de los Principios de la Economía Solidaria⁸. Por otra, el Parlamento Europeo en su Resolución sobre la Economía Alternativa y Solidaria de 6 de mayo de 1994, identifica ésta con iniciativas de ciudadanos que estaban surgiendo y que se basaban en la innovación y la solidaridad. Estas iniciativas – según dice- crean puestos de trabajo estables en la producción de bienes y servicios útiles, social y ecológicamente, en ámbitos muy diversos, como la vivienda, cultura, sanidad, condiciones de vida, turismo, artesanía, comercio, transportes, agricultura, protección del patrimonio natural, finanzas, energías renovables, comunicación, reciclaje de residuos, nuevas tecnologías, formación; y todo ello gracias a la colaboración de instituciones locales, colectividades territoriales, empresas tradicionales; y a la actuación de las redes de voluntarios⁹.

⁷ En 2002, las organizaciones representativas de las entidades de economía social europeas, agrupadas en la Conferencia Europea Permanente CMAF (actual Social Economy Europe), acordaron como principios representativos de esas entidades los siguientes: a) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; b) Adhesión voluntaria y abierta; c) Control democrático ejercido por sus miembros (no afecta a las fundaciones, puesto que no tienen socios); d) Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general; e) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; f) Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos, y g) Utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general, (<http://www.socialeconomy.eu.org/who-see>). Estos principios han sido reconocidos por las instituciones europeas y por diversas legislaciones como señas de identidad de las empresas de economía social. Así, el Parlamento Europeo, en su Resolución de 19 de febrero de 2009 (DOUE 25.03.2010) sobre la Economía social, señala que “Las empresas de la economía social se definen por las características y los valores que comparten: - la primacía de la persona y el objeto social sobre el capital; - la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; - la conjunción de los intereses de los miembros y del interés general; - el control democrático por parte de los miembros; - la adhesión voluntaria y abierta; - la autonomía de gestión y la independencia de los poderes públicos; - la movilización de lo esencial de los excedentes para la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general” (Consideraciones generales nº 8 y 9). Estos principios se encuentran incorporados como rasgos característicos de las entidades de economía social en las leyes de España (5/2011); Portugal (30/2013) o Rumanía (219/2015).

⁸ Esta Carta, actualizada en 2011, define la economía solidaria como un enfoque de la actividad económica, una manera de vivir, y más concretamente, como “una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, que se propone como una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades individuales y globales y aspira a consolidarse como un instrumento de transformación social”. La economía solidaria se rige por valores universales como la equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa; y sus principios son: a) Principio de equidad; b) Principio de trabajo; c) Principio de sostenibilidad ambiental; d) Principio de cooperación; e) Principio “sin fines lucrativos” y f) Principio de compromiso con el entorno. Disponible en: http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf.

⁹ Publicado en el DOCE N° C 205, de 27 de julio de 1994.

Con el tiempo ha tenido lugar un acercamiento entre ambas perspectivas que comparten raíces históricas y filosóficas y como puede verse, la mayoría de valores y principios fundamentales. El principal motivo de distanciamiento es el rechazo que suscita la forma jurídica como criterio de inclusión en la economía social, a la vista de experiencias en las que el modelo de empresa no responde a las características que teóricamente le corresponderían¹⁰. Ese acercamiento queda reflejado en el uso de la expresión economía social y solidaria que integra ambas percepciones, y que es utilizada tanto por las organizaciones,¹¹ como por algunas leyes recientes, como es el caso de México¹², Francia¹³ o Grecia.

En cualquier caso, la Ley centra su atención de inmediato, desde el artículo 3, en la identificación de las entidades que califica como entidades de la economía social y solidaria (EESS).

3. Las entidades de la economía social y solidaria en Grecia y su régimen jurídico

La Ley 4430/2016 identifica las entidades de la economía social y solidaria a través de un doble criterio, por su forma o calificación jurídica y por cumplir ciertas condiciones.

- a) Por su forma o calificación jurídica, son entidades de la economía social y solidaria, las que se constituyan como Empresas Sociales Cooperativas (ESC), Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada (CSRL) o Cooperativas de Trabajadores (CT) (artículo 3. 1, a, b y c).
- b) También pueden considerarse entidades de la economía social y solidaria, aquellas personas jurídicas, y en especial, las cooperativas agrarias y urbanas, y las sociedades civiles, que cumplan determinadas condiciones (art. 3.1. d). Esas condiciones que analizaremos posteriormente (apartado nº 9) son: que sus actividades reporten un beneficio común o social; apliquen un sistema democrático en la toma de decisiones; no distribuyan beneficios entre sus miembros (a excepción de los trabajadores); la horquilla salarial no supere tres veces el salario mínimo; cooperen con otras entidades de la economía social y solidaria y no dependan directa ni indirectamente de entidades públicas.

Las entidades de la economía social y solidaria serán objeto de un análisis más detallado a continuación, pero conviene destacar ya que al margen de las diversas

¹⁰ Juan Carlos Pérez de Mendiguren cita como ejemplo el proceso de internacionalización de las cooperativas de Mondragón; las cooperativas empresariales brasileñas; y los diversos procesos de desnaturalización de cooperativas o mutualidades (Pérez de Mendiguren, 2014, 57).

¹¹ Así, en 2001 con ocasión del 2º Encuentro internacional sobre la globalización de la solidaridad, celebrado en Quebec, se creó RIPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria), como red que vincula a las redes de economía social y solidaria de todas las regiones del planeta. Desde entonces periódicamente RIPESS organiza encuentros con el fin de crear un nexo para el aprendizaje, el intercambio de información y la colaboración entre las diversas iniciativas de ESS. El último encuentro ha tenido lugar precisamente en Atenas (Grecia), del 9 al 11 de junio de 2017 durante el 4º Congreso Europeo sobre economía social y solidaria.

¹² Ley General de Economía Social y Solidaria de 23 de noviembre de 2011, de México.

¹³ Ley nº 856 relativa a la Economía Social y Solidaria de 31 de julio de 2014, de Francia.

formas jurídicas y tipos de organización contempladas, el legislador establece un común régimen jurídico para todas ellas, que tiene como eje central la limitación del lucro y la protección de los trabajadores.

1º) Las entidades de la economía social y solidaria no se conciben como entidades lucrativas y sólo se permite el reparto de los beneficios entre los miembros que sean trabajadores. Como excepción, las cooperativas urbanas calificadas como entidades de la economía social y solidaria, podrán distribuir los excedentes que sean resultado de los intercambios entre socios y cooperativa, siempre que exista separación de resultados (art. 3.2) ¹⁴.

2º) Un especial interés por la protección de los trabajadores se aprecia también en otras dos normas de aplicación a todas las entidades de la economía social. Por una parte, el art. 3.3, que si bien admite el trabajo de los voluntarios en apoyo de las actividades de estas entidades, exige que estén claramente identificados en el registro de voluntarios de la entidad. Esta es una norma que pretende aportar transparencia a las relaciones de trabajo voluntario. Y por otra parte, el art. 3.4 que ordena destinar para pago de los trabajadores, por lo menos, un importe equivalente al 25% de los ingresos habidos en el ejercicio económico precedente, siempre que, dichos ingresos hubieran superado en un 300% el salario mínimo interprofesional previsto en la ley para un trabajador en jornada completa. Esta norma pretende asegurar a los trabajadores de la empresa una mínima participación en los resultados de su actividad.

Volviendo a las entidades que la Ley identifica como entidades de la economía social y solidaria, se observa, por una parte, que se consideran como tales en todo caso, tanto en la Ley de 2016 como en la anterior de 2011 a las empresas sociales cooperativas (ESC) y a las cooperativas sociales de responsabilidad limitada (CSRL). A esta lista, la actual Ley ha añadido una nueva forma jurídica: las cooperativas de trabajadores (CT), que son reguladas por vez primera en dicha Ley. Además de las anteriores, podrán considerarse entidades de la economía social y solidaria cualquier otra entidad con personalidad jurídica que cumpla las condiciones señaladas en el artículo 3.1.d, y entre ellas destaca la ley las cooperativas agrarias y las urbanas. Puede decirse por tanto, que la cooperativa es la forma jurídica que mejor identifica a las entidades de la economía social y solidaria en Grecia.

Esta conclusión exige que, antes de analizar las distintas entidades de la economía social y solidaria, hagamos también una breve referencia al marco jurídico de las cooperativas en la legislación griega y a sus principales características.

¹⁴ Esa actividad de intercambio sería la que en la legislación española se identifica como “actividad cooperativizada”, y que para conocer sus resultados debe separarse de otros resultados extracooperativos que puede obtener la cooperativa, de operaciones con terceros o de actividades extraordinarias.

4. El marco jurídico de la cooperativa en la legislación griega

La cooperativa es una forma de organización empresarial con larga tradición en Grecia¹⁵, y que además es reconocida y promovida expresamente en su Constitución¹⁶.

La Constitución helena de 1975 reconoce y ordena la promoción de las cooperativas. En particular su artículo 12.4, en referencia a las cooperativas agrícolas y urbanas de cualquier género señala que se auto-gestionarán de conformidad con la ley y sus estatutos, y estarán bajo la protección y supervisión del Estado, quien estará “obligado a velar por su desarrollo”¹⁷. Esta norma no sólo reconoce la capacidad de autogestión de las cooperativas sino que, como ha señalado la doctrina, refleja que son valiosos actores para la economía nacional (Nasioulas, 2012, 153).

El artículo 12.5 de la Constitución por su parte, permite el establecimiento por ley de cooperativas de adscripción obligatoria que se propongan objetivos de utilidad o de interés público, así como la explotación colectiva de tierras agrícolas o cualquier otra fuente de riqueza económica, siempre que se garantice la igualdad de trato de todos los partícipes¹⁸.

Las cooperativas (*Sinetairimós*) han tenido desde su origen su propia normativa, diferenciada de la de las sociedades civiles y mercantiles reguladas por el Código Civil y por el Código Mercantil, respectivamente.

Las cooperativas se regulan por vez primera en Grecia con la Ley 602/1914, de 31 de diciembre de Cooperativa, aunque esta ley limitaba su alcance principalmente a las cooperativas agrarias (Karafolas, 2009, 97).

Las cooperativas agrarias son el sector cooperativo más importante de Grecia y siempre han contado con una normativa propia al margen de la regulación del resto del sector cooperativo. Así, a la anterior Ley 602/1914 le sucedió la Ley 921/1979 primera ley que distinguió las cooperativas por tipos, y que fue modificada más tarde tras la entrada de Grecia en la Unión Europea por la Ley 1257/1982 con el fin de restablecer el funcionamiento democrático de las organizaciones cooperativas. La regulación de las cooperativas agrarias en Grecia ha estado siempre muy influenciada por los distintos gobiernos, y ello ha dado lugar a un elevado número de reformas legales. La Ley de Cooperativas Agrarias 2169/1993 fue modificada por la Ley 2181/1994, Ley 2538/1997 o Ley 2810/2000¹⁹. La última reforma, con la Ley 4015/2011, introdujo importantes medidas dirigidas, como se ha calificado, a mercantilizar la cooperativa agraria, que fueron ampliamente criticadas por la

¹⁵ Montolio (2000, 307) cita como vestigio remoto de las mismas las “hetairias” de la Grecia Clásica, que eran una especie de sociedades de socorros mutuos o asociaciones de autoayuda cuyos integrantes se comprometían a protegerse recíprocamente en casos de indigencia, enfermedad o fallecimiento.

¹⁶ Como en Italia (art. 45 Constitución de 1948); Portugal (Constitución de 1976) o España (art. 129.2 Constitución de 1978), cuyas constituciones también reconocen y ordenan la promoción de las cooperativas.

¹⁷ En el mismo sentido, su antecesora, la Constitución de 1952, en su art. 109 señalaba que: “Las cooperativas agrarias y urbanas están protegidas por el Estado, que es el responsable de su desarrollo”.

¹⁸ Esta norma es un claro reflejo del intervencionismo del Estado en el sector agrario, como ha puesto de manifiesto la doctrina en sucesivas ocasiones (Maraveyas 1992: 223 o Karafolas, 2009: 99).

¹⁹ Como dice Karafolas (ibídem), citando a Patronis, en la evolución de la conformación del marco jurídico que regula a las cooperativas agrarias en Grecia pueden distinguirse seis periodos caracterizados por la influencia del Estado sobre el movimiento cooperativo.

doctrina²⁰. El nuevo Parlamento griego elegido en 2015 ha vuelto a modificar la legislación aplicable a las cooperativas agrarias con la aprobación de la Ley 4384/2016, haciendo desaparecer las citadas amenazas.

Durante los años ochenta se reorganiza ampliamente el sector cooperativo griego y se aprueban importantes disposiciones²¹. Entre ellas, el Decreto 17/1984 que regula las cooperativas de viviendas; la Ley 1541/1985 de Cooperativas de Mujeres Agrícolas, y la Ley 1667/1986, de 5 de diciembre, general de cooperativas, que será de aplicación a todos los otros sectores cooperativos.

Especial atención merece el sector del crédito cooperativo. La Ley 2076/1992 sobre constitución y ejercicio de actividades por instituciones de crédito reconoce por vez primera que la actividad crediticia pueda ser prestada por cooperativas. Poco después, el Decreto del Gobernador del Banco de Grecia 2258/1993, limita el ámbito de actuación y supervisión de las instituciones de crédito constituidas bajo la forma de cooperativa de crédito (conforme a la Ley general de cooperativas 1667/1986), y marca la distinción entre cooperativas de crédito, que se siguen regulando por esta ley, y bancos cooperativos, a los que se les reconoce como entidades de crédito y pasan a regularse por la Ley 2076/1992. A partir de 1994 se crearon numerosas cooperativas de crédito que posteriormente, gracias a ayudas recibidas de la Unión Europea se han convertido en bancos cooperativos. A finales de 2014 habían registrados 10 bancos cooperativos y 5 cooperativas de crédito (KARAFOLAS, 2016:113-115).

En 1999, tras la estela de la celebrada Ley italiana de Cooperativas Sociales (Ley 381/1991) dedicada a la prestación de servicios sociales o a la reinserción de personas desfavorecidas, el Parlamento griego aprobó la Ley 2716/1999 de 17 de mayo, de desarrollo de los servicios de salud mental, cuyo artículo 12 dedica a las Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada (CSRL), como modelo de centro de salud.

Con la ley 4019/2011 de Economía Social y Emprendimiento Social, no sólo se reconoce y se promueve esta forma de entender la economía, sino que también se regulan por vez primera las Empresas Sociales Cooperativas. Estas son cooperativas urbanas con fines sociales, y pueden ser de distintas clases (de inserción, de asistencia social o de fines colectivos y productivos).

En 2016, Grecia ha llevado a cabo una importante renovación de la legislación cooperativa. Por una parte, con la Ley 4430/2016 de 31 de octubre de Economía Social y Solidaria, que no sólo define esta categoría y establece un mínimo marco jurídico común como hemos visto, sino que reforma la regulación de las empresas sociales cooperativas (contenida hasta el momento en la Ley 4019/2011), y regula por vez primera las cooperativas de trabajadores. Por otra parte, con la Ley 4384/2016, de 26 de abril, de cooperativas agrarias y formas asociativas de organización en el medio rural, se da una nueva regulación a las cooperativas agrarias.

²⁰ Douvitsa (2016) destaca principalmente la elevación a 30.000 euros del capital mínimo requerido para constituir una cooperativa agraria, y la desaparición forzada de las cooperativas de segundo grado, en favor de su fusión o transformación en sociedades de capital.

²¹ Montolio (2000: 307) destaca la influencia que en ese momento tuvieron los movimientos cooperativos europeos en el despegue del cooperativismo griego del consumo y de la vivienda.

A la vista de este marco jurídico cabe concluir que la legislación cooperativa griega se conforma de una ley general para las cooperativas (Ley 1667/1986) y diversas normas especiales que afectan a determinadas categorías: cooperativas agrarias, cooperativas de viviendas, cooperativas sociales, empresas sociales cooperativas y cooperativas de trabajadores.

La Ley 1667/1986, de 5 de diciembre (LC), puede ser considerada una ley general²² porque es de aplicación a todas las cooperativas que no dispongan de un régimen especial, y además, es de aplicación con carácter supletorio a dicho régimen especial.

5. Las cooperativas en Grecia. Particularidades de su régimen jurídico

La Ley 1667/1986 define la cooperativa como una unión voluntaria de personas que mediante la cooperación llevan a cabo actividades económicas para el desarrollo económico, social y cultural de sus miembros y la mejora de su calidad de vida, generalmente en el marco de una empresa común (art. 1.1 LC). Es una definición que pone el acento en la finalidad mutualista de la cooperativa: mejorar las condiciones de vida de sus miembros mediante una empresa común, coherente con la identidad cooperativa internacionalmente aceptada²³.

Esta definición legal se complementa con una descripción de las actividades que se consideran propias de las cooperativas: a) La organización común de la producción; b) La provisión de bienes para cubrir las necesidades profesionales, de primera necesidad y otras, de sus miembros; c) La prestación a sus miembros de ayuda técnica u organizativa para el incremento o mejora de su producción; d) La transformación o comercialización de los productos de los socios; e) La concesión de préstamos, garantías, seguros u otros servicios económicos a sus miembros; f) la formación profesional, cooperativa y cultural; g) La satisfacción de necesidades sociales y culturales. Aún siendo actividades muy generales, sorprende que estas se enumeren en lugar de haber optado por un criterio de determinación amplio como en la legislación española²⁴.

La Ley 1667/1986 establece el régimen general de la cooperativa²⁵; y en aquellas materias que no son objeto de regulación en la misma, se aplicará supletoriamente las disposiciones del Derecho Mercantil y del Derecho Civil según

²² Aunque hay que reconocer que no es pacífico en la doctrina su reconocimiento como ley general (Douvitsa, 2016:2).

²³ Como reconoce la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa (Manchester, 1995) y la Organización Internacional del Trabajo (Recomendación de la OIT n° 193/2002 sobre la promoción de las cooperativas): una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

²⁴ Según la Ley 27/1999 de Cooperativas “Cualquier actividad económica lícita podrá ser organizada y desarrollada mediante una sociedad constituida al amparo de la presente Ley” (art. 1.2).

²⁵ Las materias que regula esta ley son: la constitución de la cooperativa (art. 1.3 LC); la capacidad para ser miembro de la misma, su ingreso y baja (art. 2 LC); los órganos sociales de la cooperativa (arts. 5 a 8); su régimen económico (arts. 3 y 4 LC); la contabilidad, gestión económica y distribución de los resultados (art. 9 LC); la disolución de la cooperativa y las modificaciones estructurales (arts. 10 y 16 LC); la declaración de quiebra en caso de insolvencia de la cooperativa (art. 11 LC); el asociacionismo cooperativo (art. 12 LC); las relaciones con la Administración Pública (art. 13LC) y las normas especiales en materia fiscal (art. 18 LC).

corresponda (art. 17.1 LC). Por otra parte, las competencias en materia de desarrollo y control de las cooperativas corresponden al Ministerio de Economía Nacional, en cuya sede se establece un Servicio de Cooperativas (art. 13.1).

Algunas características de las cooperativas, a la vista de su régimen jurídico, que merecen destacarse son, entre otras, las siguientes:

- a) En relación con su constitución, ésta requiere el acuerdo de al menos 15 personas (o 100 si se trata de una cooperativa de consumo).
- b) En cuanto a la condición de miembro de la cooperativa, sus derechos y obligaciones, cabe comenzar señalando que cada cooperativista debe aportar una cuota obligatoria a la cooperativa que es igual para todos (art. 3.2); pero los estatutos pueden permitir la adquisición por cada cooperativista de hasta cinco cuotas voluntarias además de la obligatoria. Y tratándose de cooperativas de consumidores, los estatutos podrán permitir la adquisición por parte de cada cooperativista de hasta cien cuotas voluntarias, y podrán fijar sin limitación el número de cuotas voluntarias que pueden adquirir las personas jurídicas de derecho público. El valor de cada cuota voluntaria será igual que el de la obligatoria (art. 3.3). Los miembros pueden hacer aportaciones diferentes a la cooperativa pero ello no influye en su derecho de voto, ya que todos participan en la asamblea con un solo voto. La situación es diferente cuando nos referimos a la participación de los miembros en los beneficios y en la liquidación de la cooperativa, ya que ésta participación va a depender de su aportación a la cooperativa (art. 4.2).
- c) Cada nuevo cooperativista vendrá obligado a abonar, aparte del importe de su aportación inicial, otra contribución a los recursos netos de la cooperativa, determinada en función del balance del último ejercicio, que se contabilizará en un fondo especial (art. 4.3).
- d) Los cooperativistas son responsables de la totalidad de las deudas de la cooperativa frente a terceros, ya sea ilimitadamente (cooperativas de responsabilidad ilimitada) ya sea por una cantidad determinada de dinero que fijen los estatutos (cooperativa de responsabilidad limitada) que será igual o múltiplo del valor de la aportación realizada a la cooperativa. Esta responsabilidad prescribe al año desde la baja del cooperativista o después de una situación de quiebra o de liquidación de la cooperativa (art. 4.4). Por otra parte, en caso de insolvencia de la cooperativa, si sus recursos fueran insuficientes para cubrir sus deudas vencidas, o cuando su pasivo exceda al activo en un tercio, el consejo de administración convocará a la asamblea para que decida aprobar la imposición de una contribución extraordinaria a cada cooperativista, en proporción a la cuantía de sus aportaciones (art. 11.1).
- e) Los beneficios son distribuibles entre los miembros después de atender las reservas ordinarias, especiales o extraordinarias. Para la constitución de la reserva ordinaria se retendrá por lo menos una décima parte de los beneficios netos del ejercicio. La retención no será obligatoria cuando la cuantía del fondo haya alcanzado el montante de las aportaciones de los cooperativistas. Si los estatutos no disponen otra cosa, la mitad de estos beneficios se distribuirán de acuerdo con las aportaciones de los

cooperativistas y la otra mitad de acuerdo con su participación porcentual en las operaciones de la cooperativa (art. 9.4)²⁶.

6. Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada

Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada constituyen según la Ley 4430/2016, un modelo de entidad de economía social y solidaria.

Estas cooperativas se regulan principalmente por la Ley 2716/1999 de 17 de mayo, de desarrollo de los servicios de salud mental²⁷. En concreto, su capítulo tercero dedicado a las Unidades de Salud Mental, contempla la existencia de centros de salud privados, lucrativos y no lucrativos (art. 11), y otros con forma de cooperativa social de responsabilidad limitada (art. 12).

Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada son personas jurídicas de derecho privado organizadas como centros de salud mental bajo la supervisión del Ministerio de Salud. Estas cooperativas tienen por objetivo la integración social, económica y laboral de las personas con problemas psicosociales graves; contribuir a su terapia, y a su autosuficiencia económica (art.12.1).

En cuanto a su objeto social, pueden ser de producción, consumo, comerciales, de proveedores, de transporte, turísticas, de construcción, de crédito, de desarrollo, sociales, de educación y culturales; y pueden desarrollar cualquier actividad económica: agraria, ganadera, pesquera, apícola, forestal, industrial, hostelera, de pequeña industria, artesana, comercial, de servicios y de desarrollo social (art. 12.2). La diversidad de actividades que pueden desarrollar estas cooperativas es amplia, pero, por el contrario, en cada sector de salud mental solo puede constituirse una cooperativa de esta naturaleza²⁸.

Los miembros principales de las cooperativas sociales de responsabilidad limitada son personas físicas, mayores de 15 años²⁹ que, a causa de su trastorno psíquico tienen la necesidad de terapia, tal y como se define por la Comisión del sector de salud mental, independientemente de la categoría diagnóstica, del nivel de enfermedad o de su domicilio. Estos miembros deben constituir al menos el 35% del total. También pueden ser miembros de estas cooperativas los trabajadores del sector de la salud mental, incluso del sistema de salud nacional, siempre que no representen más del 45% de los miembros; y otras personas como Municipios, Comunidades u otras personas físicas o jurídicas del derecho público o privado, si

²⁶ Como decía Montolio (2000: 313) esta norma refleja la conexión entre la ley griega y la ley alemana de cooperativas. En efecto, la Ley alemana de Cooperativas de 1 de mayo de 1889, contempla la distribución de los beneficios, en el primer ejercicio, en proporción a las cantidades desembolsadas por los socios para satisfacer su parte social, y en los ejercicios siguientes, en proporción al haber social de cada socio. Este incorporará además los beneficios al activo y las pérdidas al pasivo en el momento del cierre del ejercicio social anterior (art. 19.1). Este criterio de distribución puede ser modificado estatutariamente pero en ningún caso podrán distribuirse beneficios en tanto no se haya restablecido el haber social que hubiera resultado minorado en razón de pérdidas (art. 19.2).

²⁷ Con carácter supletorio se les aplica también la Ley de Cooperativas 1667/1986 y el art. 12 de la Ley 3842/2010 de Restauración de la equidad tributaria y lucha contra la evasión fiscal.

²⁸ Los sectores de salud mental se constituyen, según el art. 3 de la Ley 2716/1999, según criterios geográficos y de población.

²⁹ Téngase en cuenta que en Grecia la capacidad jurídica plena de las personas se adquiere a los 18 años (art. 127 de Código Civil).

está previsto en los estatutos de la cooperativa, y específicamente los hospitales y personas jurídicas de derecho privado que hayan constituido entidades de salud mental. Estos miembros no pueden superar el 20% del total.

La consideración de las CSRL como centros de salud, que no son ni públicos ni privados, y la posibilidad de integrar ampliamente entre sus miembros a entidades públicas y a trabajadores del sistema nacional de salud (hasta el 45% de los miembros) refleja una característica propia del sistema griego, que permite que existan entidades jurídicas que se describen como de derecho mixto (público-privado) y que son frecuentes entre las profesionales médicas y jurídicas (Tsobanoglou, 2012: 119).

Los miembros principales de una cooperativa social de responsabilidad limitada son —como hemos visto— personas que debido a su trastorno psíquico tienen necesidad de terapia, pero además de usuarios de los servicios de la cooperativa, estos miembros pueden también trabajar en la misma, porque, otro de los objetivos perseguidos por este tipo de cooperativa es contribuir a la autosuficiencia económica de estas personas y su inserción laboral. Como dice el art. 12.5, pueden prestar su trabajo y ser remunerados dependiendo de su productividad y tiempo de trabajo, según prevean las normas internas de funcionamiento de la cooperativa.

Las cooperativas sociales, emergen en Europa a partir de los años setenta para atender necesidades insatisfechas principalmente en los campos de la provisión de servicios sociales y de la integración laboral³⁰. Se regulan por vez primera en Italia con la Ley Nacional de Cooperativas Sociales, nº 381 de 8 de noviembre de 1991³¹ que las define como cooperativas que persiguen el interés general de la comunidad a la promoción humana y a la integración social de los ciudadanos a través de la gestión de servicios socio-sanitarios y educativos, o a través del desarrollo de actividades diversas (agrícolas, industriales, comerciales o de servicios) dirigidas a la inserción laboral de personas desfavorecidas³².

³⁰ Como se ha dicho en ocasiones, la regulación de las cooperativas sociales así como del voluntariado, ponen de manifiesto que el Estado no se considera capaz de atender las necesidades comunitarias en ciertas áreas como las del bienestar social, y se dirige al sector privado legitimando y promoviendo su intervención; y se elige la forma jurídica de cooperativa porque combina adecuadamente fines prevalentemente mutualistas con fines de interés general y con un moderado ánimo de lucro de carácter instrumental (Lolli, 2009: 75).

³¹ Esta ley tuvo su precedente en la Ley Regional de Cooperación de Solidaridad Social de la Región Autónoma Trentino-Alto Adige, nº 24 de 22 de octubre de 1988; y tampoco debe olvidarse el papel jugado por la antigua ley inglesa sobre Industrial and Provident Societies, que ha favorecido no solo el desarrollo de la experiencia cooperativa en ese país sino también, otras experiencias orientadas for the benefit of the community, y que han dado lugar entre otras, a entidades que tienen como fin integrar a través del trabajo a personas desfavorecidas (Snaith, 1984: 32 y 2009: 24-25).

³² La cooperativa social tal y como fue concebida en Italia sirvió de referencia a otros países como Grecia, que regularon figuras similares bajo esa misma denominación o parecida: Cooperativas de solidaridad sociale en Portugal (Ley 16 julio 1999, art. 106); Société coopérative d'intérêt collectif en Francia (ley 7 julio 2001) o Cooperativa social en Polonia (Ley 27 abril 2006). Dada la extensión de esta figura y su interés para otros países, CICOPA, la organización sectorial de la Alianza Cooperativa Internacional para las cooperativas de producción industrial, artesanal y de servicios (www.cicopa.coop), realizó un estudio para determinar cuáles son las normas comunes presentes en todas las cooperativas sociales. Los resultados se hicieron públicos con ocasión de su Asamblea general celebrada en 2011 en Cancún (México). Esas normas comunes serían las siguientes: A) Tienen como propósito explícito prestar servicios de interés general. Según CICOPA la “inserción laboral” que es un objetivo clave en muchas cooperativas sociales, “debe considerarse como un servicio de interés general a todos los efectos, más allá de los bienes o servicios que ellas produzcan”. B) Son independientes del sector público y de otras entidades, sin perjuicio de su condición de beneficiarias de ayudas públicas. No obstante se recomienda evitar depender prevalentemente de subsidios públicos regulares para desempeñar sus funciones de base. C) Tienen una estructura de gobernanza con múltiples grupos de

A partir de esta posible doble finalidad, se diferencian varios modelos de cooperativas sociales: cooperativas de gestión de servicios socio-sanitarios y educativos, anteriormente denominadas cooperativas de solidaridad social (Dabormida, 1992: 9); cooperativas de desarrollo de actividades diversas orientadas a la inserción laboral de personas desfavorecidas, y cooperativas que reúnan ambos objetivos.³³

Mucho se debatió en su momento sobre la necesidad de regular este modelo empresarial, cuyo objeto social era desarrollado hasta el momento por sociedades ordinarias en el primer caso y por cooperativas de producción y trabajo en el segundo.³⁴ Pero la principal novedad que plantea este nuevo modelo a nuestro entender afecta a la naturaleza jurídica de la cooperativa, ya que al permitir que los beneficiarios de la actividad cooperativa no sean, ni en exclusiva ni prevalentemente los propios socios sino la comunidad, parece perseguir antes un interés general que el interés común de sus miembros, como es lo propio en una cooperativa.³⁵ Esta peculiar naturaleza de la cooperativa social hace que sean consideradas por algunos autores: formas híbridas próximas a las asociaciones de bienestar social (Münkner, 2016: 60).

Las cooperativas sociales griegas se diferencian del modelo italiano, por una parte, porque sus miembros deben participar directamente en la actividad cooperativa, como usuarios o como trabajadores; y por otra, porque sólo contemplan como personas desfavorecidas y potenciales miembros usuarios de éstas cooperativas, a los enfermos mentales³⁶.

interés (multi-stakeholder) como trabajadores, usuarios, autoridades locales, y diversos tipos de personas morales, etc. Esa estructura de gobernanza basada en múltiples grupos de interés se considera un aporte innovador de estas cooperativas al desarrollo de sistemas de gestión democráticos y participativos, en respuesta a su misión de interés general. D) Los socios trabajadores tienen una representación sustancial en la cooperativa. Su representación debería ser según esta organización superior a un tercio de los votos en cada una de las estructuras de gobernanza, y en el caso de cooperativas sociales de integración laboral, el 51% de los socios deberían ser trabajadores (desfavorecidos o no) y el 51% de los trabajadores deberían ser socios. Además todas las normas de la Declaración Mundial sobre Cooperativismo de Trabajo Asociado deberían aplicarse a los socios trabajadores

(http://www.cicopa.coop/IMG/pdf/Declaration_approved_by_ICA_ES-2.pdf), y E) No distribuyen excedentes o lo hacen limitadamente, como corresponde a su misión de interés general.

³³ En este caso es posible constituirse e inscribirse en el Registro como cooperativa social de ambas clases, siempre que al interior de la cooperativa se dote de autonomía económica y organizativa a la sección que gestiona los servicios socio-asistenciales, sanitarios y educativos. Así lo prevé expresamente la normativa que regula el Registro de Cooperativas Sociales (Ley de 4 de febrero de 1994 n° 7 que aprueba las Normas para la promoción y desarrollo de la cooperación social en la Regione della Emilia-Romagna).

³⁴ Como algún autor reseñó en su momento, la principal aportación de la nueva ley parecía ser las ventajas fiscales y tributarias que establecía (Buonocore, 1992: 251).

³⁵ Así en las cooperativas cuyo objeto social es la gestión de servicios socio-sanitarios y educativos, no se exige la condición de asociado ni a los usuarios ni a los prestadores de los servicios. La Ley italiana solo alude a la posibilidad de que existan: socios voluntarios, siempre que su número no exceda del 50% del total de socios de la cooperativa (art. 2), y socios personas jurídicas, públicas o privadas (art. 11). En el caso de las cooperativas del modelo b), además de admitir como socios a voluntarios y personas jurídicas, deberán existir socios que sean personas desfavorecidas que trabajen en la cooperativa (art. 4.2) y que representen al menos el 30% de los trabajadores de la cooperativa.

³⁶ La Ley italiana contempla como personas desfavorecidas y potencialmente beneficiarias de una cooperativa social, los discapacitados físicos, psíquicos y sensoriales, antiguos pacientes de instituciones psiquiátricas y sujetos a tratamiento psiquiátrico, toxico-dependientes, alcohólicos, menores de edad laboral en situación de dificultades familiares, condenados admitidos a medidas alternativas a la detención, y otras personas así consideradas por disposición legal (art. 4).

Como vimos, los miembros de las cooperativas sociales griegas han de ser personas desfavorecidas, en un porcentaje mínimo del 35% del total de miembros, pero también pueden ser miembros de las mismas, los trabajadores de salud mental, sean remunerados o no (art. 12.5b), sin que superen el 45% del total de miembros, y otras entidades, principalmente titulares de hospitales y centros de salud, sin superar en este caso el 20% del total de miembros. La Ley delimita la composición interna de los diversos colectivos que pueden integrar la cooperativa con el fin de garantizar una presencia ponderada de los mismos y mínima de los socios desfavorecidos. Ahora bien, la ley no limita el porcentaje de beneficiarios no socios de la actividad cooperativa (usuarios o trabajadores no socios), por lo que podemos decir que la cooperativa social en Grecia permite conjugar los intereses comunes de sus miembros y el interés general³⁷.

En cuanto al régimen jurídico de estas cooperativas cabe destacar las siguientes particularidades:

- a) En cuanto a su constitución, si se trata de una cooperativa de usuarios no estará sometida al requisito previsto en la Ley de Cooperativas de 1986, que exige la presencia mínima de 100 usuarios (art. 12.3). Por otra parte, la constitución de estas cooperativas, cualquiera que sea su objeto social, está sometida a la autorización del Ministerio de Salud, a la vista de las necesidades, teniendo en cuenta las unidades de salud mental existentes en la región, la opinión del sector, etc. (art. 12.3).
- b) El límite máximo de cuotas voluntarias por miembro es de cinco como en las demás cooperativas, pero en esta ocasión se exceptúan de este límite además de las personas jurídicas de derecho público, las de derecho privado de carácter no lucrativo (estén en el sector público o privado), las cuales podrán adquirir estas cuotas hasta el límite que se indique estatutariamente (art. 12.7).
- c) En cuanto a las aportaciones de los nuevos socios, rige lo previsto en la Ley de Cooperativas de 1986, pero los estatutos sociales pueden prever para los socios usuarios y los socios trabajadores “una aportación menor o simbólica”.
- d) En materia de responsabilidad de los miembros por las deudas de la cooperativa frente a terceros, la ley limita la misma a la cuota aportada, no dando opción a que se establezca estatutariamente otro sistema (art. 12.8).
- e) El consejo de administración de la cooperativa social debe reflejar su plural composición, así el art. 12.9 exige que se componga de 7 miembros elegidos por la asamblea general, dos de ellos han de ser cooperativistas usuarios que no hayan sido declarados judicialmente incapacitados, y el resto cooperativistas de las otras categorías. Los primeros no podrán ser elegidos presidente, secretario o tesorero de dicho órgano, ni formar parte del consejo de vigilancia de la cooperativa (art. 12.10).
- f) Las cooperativas sociales se financian con subvenciones del presupuesto ordinario del Estado o del programa de inversiones públicas si se trata de

³⁷ Debe recordarse que uno de los principios que caracterizan a la economía social según la organización que representa a las entidades europeas de la economía social (Social Economy Europe) es precisamente: “La conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general de la sociedad”. Disponible en <http://www.socialeconomy.eu.org/who-see>.

programas cofinanciados con la Unión Europea u organismos internacionales; programas de desarrollo de la Unión Europea u organismos internacionales; legados, donaciones, y concesiones de uso de bienes; ingresos procedentes de su actividad empresarial y con sus recursos propios, constituidos por las aportaciones de los cooperativistas y las reservas (legal, extraordinaria y especiales).

- g) A la reserva legal debe destinarse al menos el 5% de los ingresos netos del ejercicio (frente al 10% que exige la Ley de 1986). Las subvenciones recibidas del Presupuesto ordinario del Estado o del Programa de inversiones públicas formarán parte de la reserva especial, y en caso de disolución de la cooperativa, esta reserva no será distribuible entre sus miembros, sino que deberá destinarse a objetivos similares a los propios de esta cooperativa (art. 12.12). El resto del haber social será repartible entre los socios conforme establece la ley general de cooperativas.

7. Las empresas sociales cooperativas

Las empresas sociales cooperativas (ESC) son también entidades de economía social y solidaria según la Ley 4430/2016. Estas empresas se reconocieron y regularon por vez primera en Grecia con la Ley 4019/2011 de Economía social y Emprendimiento Social, derogada tras la aprobación de la vigente Ley de Economía Social y Solidaria. Esta dedica sus arts. 14 a 23 a regular este tipo de empresa, sus clases, constitución y funcionamiento, relaciones con sus miembros y con los trabajadores no miembros; sus órganos sociales, régimen económico, disolución, liquidación y reactivación de la empresa.

La empresa social cooperativa es una cooperativa urbana de las reguladas por la Ley 1667/1986 (anteriormente vista), que tiene como objetivo el beneficio común y social (art. 14.1). La Ley entiende por beneficio común atender las necesidades de los miembros de la empresa de forma conjunta, mediante relaciones iguales de producción, creando puestos de trabajo estables y dignos, y conciliando la vida personal, familiar y profesional (art. 2. 2º). El beneficio social por el contrario, implica atender necesidades sociales de carácter local o de mayor ámbito, aprovechando la innovación social, a través de actividades de “desarrollo sostenible”, prestando “servicios sociales de interés general” o realizando actividades de inserción social (art. 2. 3º).

La constitución de las empresas sociales cooperativas requiere de su inscripción en el Registro General de Entidades de Economía Social y Solidaria, momento en el cual adquieren personalidad jurídica y capacidad de obrar (art. 15).

La ley distingue dos categorías de empresas sociales cooperativas: las de inserción y las de bienestar común y social.

7.1. Empresas sociales cooperativas de inserción

Las empresas sociales cooperativas de inserción se caracterizan por hacer posible la participación en igualdad de condiciones en la vida social y económica, de personas que pertenecen a determinados grupos desfavorecidos. Las ESC de

inserción pueden ser a su vez de tres tipos, según la condición de la persona que se quiere insertar en la vida económica y social:

- a) Empresas sociales cooperativas de inserción de grupos vulnerables. La ley identifica como vulnerables aquellos grupos de población cuya inserción en la vida económica y social está obstaculizada por razones psíquicas o físicas o a causa de su comportamiento ilegal. A estos grupos pertenecen: a) las personas con discapacidad de cualquier tipo (físicas, psíquicas, mental, sensorial) y b) las personas con problemas de adicción o ex adicción a sustancias psicotrópicas; c) Los menores de edad con comportamiento ilegal y los reclusos y ex reclusos (art. 2.8). Un 30% como mínimo de los miembros trabajadores de estas empresas deben pertenecer a esta categoría y su participación debe tener la duración que determinen los estatutos. En el caso de que no se cumpla ese porcentaje, la empresa tendrá que incorporar nuevos miembros o emplear trabajadores, de ese grupo social en un plazo de tres meses o de lo contrario, deberá transformarse en una empresa de bienestar común y social.
- b) Empresas sociales cooperativas de inserción de grupos especiales. Como especiales se definen aquellos grupos de población que están en una posición minoritaria en relación con su integración normal en el mercado laboral a causa de razones económicas, sociales y culturales. A este grupo pertenecen: a) las víctimas de violencia doméstica; b) las víctimas de tráfico ilegal de personas; c) los sin techo; d) las personas que viven en condiciones de pobreza; e) los inmigrantes económicos; f) los refugiados y aquellos que solicitan asilo por el tiempo que esperan la respuesta a su solicitud; g) los titulares de familias mono-parentales; h) las personas con especialidades culturales, i) las personas en paro de larga duración hasta 25 años y mayores de 50 años (art. 2.8). Un 50% de los miembros y trabajadores de estas empresas tienen que pertenecer obligatoriamente a esta categoría.
- c) Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada reguladas por la Ley 2716/1999, que se califiquen como empresas sociales cooperativas de inserción. Estas cooperativas, como vimos en el apartado anterior, están integradas por personas mayores de 15 años que a causa de su trastorno psíquico tienen la necesidad de terapia, pero que, también pueden trabajar en el mismo, ya que la CSRL tiene como objetivo, además de la provisión de servicios sociales, la inserción laboral de los enfermos.

7.2. Empresas sociales cooperativas de bienestar común y social

Las empresas sociales cooperativas de bienestar común y social son aquellas que realizan actividades de desarrollo sostenible o bien, prestan servicios sociales de interés general.

- a) Las ESC de bienestar común son aquellas que sirven de forma conjunta las necesidades de sus miembros a través de la formación de relaciones iguales de producción, la creación de puestos de trabajo estables y dignos, o la conciliación de la vida personal, familiar y profesional (art. 2.2).
- b) Las ESC de bienestar social, por el contrario, son aquellas que atienden las necesidades sociales de carácter local o de mayor ámbito, aprovechando

la innovación social,³⁸ y a través de actividades de “desarrollo sostenible”, o prestando “servicios sociales de interés general” o de inserción social (art. 2.3).

Las actividades que llevan a cabo estas empresas, sean de interés colectivo o general, son actividades de desarrollo sostenible o bien, consisten en la prestación de servicios de interés general. La Ley describe las actividades de desarrollo sostenible como actividades económicas, comerciales o de intercambio, que promueven la sostenibilidad del medio ambiente; la igualdad social y económica, así como la igualdad de género; protegen y desarrollan los bienes comunes y promueven la conciliación entre generaciones y culturas, poniendo énfasis en las especialidades de las sociedades locales. La ley completa esta definición enumerando una serie de actividades que pueden considerarse de desarrollo sostenible³⁹. Por su parte, los servicios sociales de interés general se definen como aquellos que siendo accesibles para todos, promueven la calidad de vida y prestan protección social a grupos concretos de la población (personas mayores, bebés, niños, personas discapacitadas y personas con enfermedades crónicas), en materias como la educación, la salud, la vivienda, la alimentación social (comedores de caridad), la caridad infantil, la caridad a largo plazo y los servicios de ayuda social; todo ello sin menoscabar las obligaciones generales del Estado a la hora de aplicar su política social (art. 2.6).

Así mismo, la ley establece un régimen jurídico común para todas las empresas sociales cooperativas cualquiera que sea su finalidad o actividad desarrollada. Algunos de los rasgos más destacables de este régimen jurídico son:

- a) Se limita la presencia de miembros personas jurídicas a un tercio del total de los miembros de la cooperativa, pero no se admiten miembros que sean personas de derecho público. Excepcionalmente se admite su presencia en las ESC de inserción de grupos vulnerables siempre que lo autorice la entidad pública de control (art. 14.5).
- b) Las empresas sociales cooperativas no sólo han de ser independientes de los poderes públicos, sino que no deben depender en exceso de fondos

³⁸ Se entiende por innovación social, la producción de bienes y servicios diseñados para satisfacer las necesidades sociales, conciliar la producción y el consumo, armonizar la oferta y la demanda y configurar un nuevo tipo de relaciones sociales basado en la colectividad y la igualdad y no en la competencia (art. 2.4).

³⁹ La ley considera actividades sostenibles entre otras las siguientes: a) La protección del medio ambiente; b) La agricultura sostenible, poniendo énfasis en el mantenimiento y promoción de las variedades autóctonas en peligro de extinción, y la evitación de organismos genéticamente modificados; c) La agricultura y ganadería local que contribuye al desarrollo de las relaciones comerciales entre productores y consumidores, y contribuye al acceso a los bienes de primera necesidad especialmente para los grupos de población económicamente vulnerables, a través de su prestación directa (sin intermediarios); d) El comercio justo y solidario; e) La producción de energía a través de fuentes renovables y el desarrollo de la tecnología que reduce el consumo de energía; f) La reducción de producción de basura a nivel local con la participación de los ciudadanos a través del reciclaje, la reutilización y reparación de los residuos, a través del rediseño de la forma de producción y distribución de los productos; g) La construcción y mantenimiento de infraestructuras y de energía a través de la cooperación democrática con las sociedades locales; h) El desarrollo de habilidades y la transferencia de conocimiento; i) Turismo alternativo y de baja intensidad; j) La planificación y distribución de productos digitales innovadores y cualquier forma de tecnología que promueva la producción en base igual y común; k) La producción, transformación y promoción o mantenimiento de la herencia productiva o cultural local; l) La producción y promoción de la creación cultural independiente; m) La mejora ambiental de los asentamientos y zonas residenciales, o n) La gestión de los bienes inmuebles con criterios sociales y ambientales (art. 2.5).

públicos; por ello la Ley establece que el porcentaje máximo de ingresos (antes de impuestos) de las actividades de estas empresas provenientes de personas de derecho público no pueden superar el 65% del total de los ingresos, calculado en un periodo de tres años. Esta norma se exceptúa en relación con las ESC de inserción de grupos vulnerables.

- c) Para constituir una empresa social cooperativa se requiere de cinco personas físicas o jurídicas y de siete si se trata de una ESC de inserción. En todo caso, un miembro de una empresa social cooperativa no puede ser miembro a su vez de otra con idéntica actividad social.
- d) Los miembros de la empresa social cooperativa también pueden ser trabajadores de la misma y tener una relación laboral, con todos los derechos y obligaciones previstos en la legislación laboral y de seguridad social (art. 17.8); pero se advierte expresamente que la mera participación de una persona física como miembro de una empresa social cooperativa no le confiere la facultad o derecho a trabajar, ni genera obligaciones de carácter fiscal ni frente a la seguridad social para la cooperativa (art. 14.7). Por último, se limita el número de trabajadores no miembros, los cuales no puede exceder del 40% del total de trabajadores de la empresa, y excepcionalmente por razones puntuales y urgentes, del 50% (art. 18).
- e) El capital de estas empresas se divide en cuotas, cada miembro debe tener una cuota igual y obligatoria de importe no inferior a 100 euros. Además, como es propio en las cooperativas, los estatutos pueden prever la adquisición por los miembros de hasta cinco cuotas voluntarias que no darán derecho a voto.
- f) La admisión de nuevos miembros se realiza conforme con la legislación general cooperativa. Cada nuevo cooperativista vendrá obligado a abonar, aparte del importe de su aportación inicial, otra contribución a los recursos netos de la cooperativa, determinada en función del balance del último ejercicio, que se contabilizará en un fondo especial.
- g) La cuota cooperativa obligatoria sólo puede ser transferida si lo aprueba la asamblea general u órgano de administración, y sólo puede transferirse a un nuevo miembro. Las cuotas cooperativas voluntarias, que no confieren derecho de voto, si pueden ser transferidas a otros miembros si lo prevén los estatutos.
- h) Los miembros de la empresa tienen derecho a causar baja en cualquier momento y a recuperar en el plazo de tres meses desde la aprobación de las cuentas del ejercicio el valor de su cuota cooperativa. En ningún caso el miembro puede recuperar más de tres veces el valor de ingreso de su cuota cooperativa (art. 17.4). La expulsión de un miembro sólo puede tener lugar si concurre una justa causa prevista en los estatutos y lo acuerda la Asamblea General por mayoría de los 3/5 de los votos.
- i) Los órganos de la ESC son la Asamblea General y el Consejo de Administración. Los miembros que integran éste son nombrados por la Asamblea en un número impar, de cómo mínimo tres, y su cargo no es remunerado. Si la empresa tiene sólo cinco miembros, éstos podrán elegir en su sustitución un administrador que se haga cargo de todas las responsabilidades del Consejo de Administración (art. 20).

- j) Los beneficios obtenidos por estas empresas no son distribuibles entre los miembros, salvo que sean trabajadores. Los beneficios deben destinarse en un 5% a la reserva legal; en un 35% a los trabajadores (miembros o no), y el resto a la creación de nuevos puestos de trabajo y a la expansión de las actividades productivas⁴⁰ (art. 21). Como excepción, cabe recordar que el art. 3.2 de la Ley 4430/2016 permite a las entidades que sean cooperativas urbanas distribuir los excedentes que sean resultado de las operaciones de intercambio entre la cooperativa y sus miembros, entre éstos, siempre que la cooperativa mantenga separados estos resultados.
- k) Por las obligaciones de la empresa responde ésta exclusivamente con su patrimonio, pero por las obligaciones contraídas con el Estado responde conjunta y solidariamente con el administrador o presidente del consejo de administración quien, en su caso tendrá derecho a repetir contra los demás miembros de la empresa, los cuales por este tipo de deudas responden ilimitadamente (art.16.5).
- l) El caso de liquidación, si tras el pago de las deudas queda activo podrá devolverse a los miembros sus cuotas cooperativas, de manera total o parcialmente, si aquél es insuficiente.

La expresión “empresa social” ha cobrado interés en Europa en los últimos años, varios Estados han regulado esta figura y desde las instituciones se ha promovido tanto su reconocimiento como su fomento; sin embargo, no existe en estos momentos entre la doctrina un concepto comúnmente aceptado de empresa social.⁴¹

La primera vez que en el ámbito europeo se regulan las empresas sociales en el sentido empleado en la legislación griega es en Italia, con la Ley 118/2005, de 13 de junio de empresas sociales⁴². Esta ley define la empresa social en su artículo primero como una organización privada⁴³ sin ánimo de lucro,⁴⁴ que ejerce de forma

⁴⁰ Si la Asamblea General lo decide con el voto de al menos los 2/3 de sus miembros, ese porcentaje del 35% de los beneficios podrá también destinarse a crear nuevos puestos de trabajo y a la expansión de las actividades productivas, en lugar de a la retribución de los trabajadores.

⁴¹ Monzón y Herrero (2016: 310).

⁴² Esta ley definía la empresa social y señalaba sus principales características, pero delegaba en el Gobierno su regulación; la cual se completó con la aprobación del Decreto Legislativo nº 155/2006, de 24 de marzo que desarrolla su régimen jurídico.

⁴³ La empresa social no tiene una forma jurídica concreta, por lo que podría ser calificada como tal una cooperativa, una sociedad de capital, una asociación o una fundación (Fici, 2009: 98-99); y no puede estar controlada por el Estado ni por empresas privadas con fines lucrativos (art. 1) por lo que también puede decirse de ella que es independiente.

⁴⁴ Su naturaleza no lucrativa se manifiesta, por una parte, en que la empresa debe destinar los beneficios y excedentes al desarrollo de la actividad estatutaria o al incremento del patrimonio; y por otra, en que se prohíbe distribuir directa o indirectamente tanto los beneficios o excedentes, como los fondos y reservas, en favor de administradores, socios, partícipes, trabajadores o colaboradores. Esta prohibición supone entre otras cosas que no puede abonarse a los trabajadores remuneraciones superiores a aquellas previstas normalmente en contratos o convenios colectivos por igual cualificación laboral; ni a los administradores remuneraciones que superen un 20% las previstas para otros administradores de empresas que operan en los mismos o análogos sectores y condiciones; ni por último, pueden remunerarse los instrumentos financieros, distintos a las acciones o cuotas, con más de cinco puntos por encima del interés legal. Esta limitación no es aplicable a la financiación facilitada por entidades bancarias o financieras autorizadas (art. 3).

estable y principal⁴⁵ una actividad económica de producción o de intermediación de bienes y servicios de utilidad social⁴⁶, con fines de interés general⁴⁷. Pero también pueden adquirir la calificación de empresa social, las organizaciones que desarrollan su actividad empresarial con fines de inserción laboral, de personas desfavorecidas o discapacitadas⁴⁸ (art. 2.2).

Como vemos, la legislación italiana identificó como empresa social dos modelos de organizaciones: las que suministran principalmente bienes y servicios de utilidad social y las que cualquiera que sea su actividad pretenden la inserción laboral de personas desfavorecidas o discapacitadas. Estas últimas también conocidas como empresas sociales de integración social (*WISE, Work Integration Social Enterprise*), se habían desarrollado y regulado previamente en países como Finlandia o Lituania⁴⁹. La regulación de la empresa social italiana guarda gran similitud con la regulación de la cooperativa social, pero a diferencia de ésta no se exige ninguna forma jurídica determinada.⁵⁰

En Grecia en cambio, se aprecian diferencias notables entre las cooperativas sociales de responsabilidad limitada y las empresas sociales cooperativas, tanto por lo que hace a sus beneficiarios, como a su régimen jurídico. Así, si bien la CSRL tiene por objetivo la integración social, económica y laboral de determinadas personas, y la atención a sus necesidades en materia de salud, actividades que son propias de las ESC de inserción y de las ESC de bienestar (que prestan servicios sociales en materia de salud); aquellas sólo tienen como beneficiarios a personas que a causa de su trastorno psíquico necesitan atención terapéutica; mientras que, las ESC pueden alcanzar a más colectivos y personas como beneficiarias de su actividad (tanto en la inserción como en la prestación de servicios). Por otra parte, también el régimen jurídico de ambas entidades es muy diferente, a pesar de que ambas son cooperativas, las ESC pueden constituirse con un menor número de miembros⁵¹; no precisan autorización para su constitución, y la presencia de personas jurídicas es menos relevante,⁵² así como las ayudas públicas⁵³; el acceso

⁴⁵ La actividad económica de producción o distribución de bienes o servicios de utilidad social debe ser la principal de la empresa social, sus ingresos deben representar al menos, el 70% de los ingresos totales de la organización (art. 2.3).

⁴⁶ La propia ley determina qué bienes o servicios pueden considerarse de utilidad social por su pertenencia a los siguientes sectores: asistencia social y sanitaria, educación y formación, protección del medio ambiente y del ecosistema, mejora del patrimonio cultural, turismo social, formación universitaria y post-universitaria, la investigación y prestación de servicios culturales, educación extraescolar y servicios instrumentales a las empresa social (art. 2.1).

⁴⁷ La finalidad de interés general de la empresa social exige que los bienes y servicios prestados sean de utilidad social, y no benefician sólo a los socios, asociados o partícipes de la entidad.

⁴⁸ Estas personas trabajadoras deben representar al menos el 30% de los trabajadores empleados por cualquier concepto en la empresa (art. 2.4).

⁴⁹ En Finlandia con la Ley 1351/2003, de 30 de diciembre, de Empresa Social, y en Lituania con la Ley IX-2251/2004, de 1 de junio, de Empresas sociales, modificada más tarde por la Ley XI-1771/2011, de 1 de diciembre.

⁵⁰ Un análisis comparativo de ambas figuras puede seguirse en la obra coordinada por Roelants (2009) y más recientemente en Fici (2012).

⁵¹ Las CSRL necesitan 15 miembros para poder constituirse, sean usuarios o trabajadores, mientras que las ESC pueden constituirse con 5, o 7 si es una ESC de inserción.

⁵² Así como en la CSRL pueden participar personas jurídicas de derecho público y derecho privado (sin ánimo de lucro) y disponer de más aportaciones que las personas físicas, en las ESC no pueden superar un tercio del total de miembros, y no se admiten personas de derecho público, salvo en el caso de ESC de inserción de grupos vulnerables.

de nuevos socios puede ser menos gravoso en una CSRL que en una ESC⁵⁴, y por último, ambas entidades se distancian del régimen general de la cooperativa en materia de responsabilidad⁵⁵, y en materia de distribución del patrimonio en caso de disolución de la cooperativa⁵⁶, aunque también mantienen importantes diferencias entre sí en estas materias.

Tras la aprobación de la Ley italiana de empresa social son diversos los países en Europa que han regulado con esa u otra denominación modelos empresariales similares⁵⁷. Por ello, en 2011 la Comisión Europea al aprobar la Comunicación conocida como *Social Business Initiative*, reclamaba entre otras acciones, que se elaborara un mapa de las empresas sociales en Europa y se señalaran sus características y marco jurídico aplicable⁵⁸. En respuesta a esta iniciativa, en 2013 la Comisión Europea puso en marcha un estudio en los 28 países de la Unión Europea, más Suiza, que fue concluido y publicado en 2015, con el título de “Mapa de las empresas sociales en Europa”⁵⁹. Ese estudio puso de manifiesto la presencia de empresas sociales en 19 de dichos Estados⁶⁰, las formas jurídicas mayoritariamente utilizadas por estas empresas eran las asociaciones, fundaciones y cooperativas, pero también sociedades mercantiles, y todas ellas debían cumplir

⁵³ La SCRL se financia principalmente con subvenciones, legados, donaciones, etc., mientras que a la ESC se le limita el porcentaje máximo de ingresos que puede recibir procedentes de fondos públicos.

⁵⁴ En la ESC se aplica el régimen general y por tanto el nuevo socio además de abonar la cuota obligatoria, debe abonar otra que se calcula conforme a los recursos netos de la cooperativa según el último balance aprobado, y se destina a un fondo especial; mientras que en la SCRL, los estatutos pueden prever, para los socios usuarios y trabajadores, que la aportación sea incluso simbólica.

⁵⁵ La ley general de cooperativas contempla la responsabilidad ilimitada de los miembros por las deudas sociales, y una posible responsabilidad opcional limitada al valor de su aportación o múltiplo de éste; pero también se contempla que tenga que hacerse una contribución extraordinaria en caso de insolvencia de la cooperativa si la asamblea así lo acuerda. En cambio en la CSRL y en la ESC, la responsabilidad de los miembros por las deudas sociales se limita a su aportación, pero en la última, por las obligaciones asumidas contra el Estado se extiende la responsabilidad subsidiaria a todos los miembros ilimitadamente.

⁵⁶ La ley general como vimos, contempla la distribución del patrimonio social de la cooperativa, entre sus miembros, en caso de liquidación; mientras que en la SCRL se excluye de ese reparto la reserva especial generada con los programas de inversión pública, y en la ESC sólo se declara repartible entre los miembros la cuota cooperativa de cada uno (si lo permitiera el haber social restante tras el pago de las deudas de la cooperativa).

⁵⁷ Este es el caso del Reino Unido (Ley 1788/2005, de 30 de junio, de Sociedades de Interés Comunitario); Eslovaquia (Ley de 1 de septiembre de 2008 de modificación de la Ley 5/2004, de Servicios de empleo); Eslovenia (Ley 20/2011, de 7 de marzo de Emprendimiento Social); Dinamarca (Ley 711/2014, de 25 de junio, de Registro de Empresas Sociales) o Luxemburgo (Ley de 12 de diciembre de 2016 de Creación de Empresas con Impacto Social).

⁵⁸ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 25 de octubre de 2011, titulada «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales (Social Business Initiative)» (COM(2011)682).

⁵⁹ European Commission (2015) A Map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Este estudio se integra por un Informe de síntesis, un resumen ejecutivo y los Informes de los 29 Estados. Disponible en: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=es&catId=89&newsId=2149>.

⁶⁰ La empresa social tiene presencia en Bélgica, Croacia, Dinamarca, España, Eslovenia, Eslovaquia, Francia, Finlandia, Grecia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido y República Checa. En España son empresas sociales según este informe: las Cooperativas de iniciativa social, las Empresas de inserción y los Centros especiales de empleo (Chaves, R; Fajardo, G; Capdevilla, J; y Álvarez, N. (2015). Country Report Spain. European Commission).

similares condiciones legales mínimas para ser calificadas como empresas sociales⁶¹.

Paralelamente, el Parlamento y el Comité Económico y Social Europeo se han ido pronunciando en favor del fomento de las empresas sociales y de su financiación⁶². De todos estos pronunciamientos interesa destacar el Reglamento 1296/2013, del Parlamento Europeo relativo al Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación (conocido como Programa “EaSI”), porque ofrece una definición de empresa social que ha sido adoptada posteriormente por las demás instituciones europeas⁶³. Según este Reglamento, una empresa social es una empresa que, independientemente de su forma jurídica presenta las siguientes características:

- a) de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento constitutivo de la empresa, tiene como objetivo primordial la consecución de impactos sociales mensurables y positivos en lugar de generar beneficios para sus propietarios, socios y accionistas, y que:
 - i) ofrece servicios o bienes con un elevado rendimiento social, y/o
 - ii) emplea un método de producción de bienes o servicios que, represente su objetivo social;
- b) utiliza sus beneficios, en primer lugar, para la consecución de su objetivo primordial, y ha implantado procedimientos y normas predefinidos que regulan cualquier reparto de beneficios a los accionistas y propietarios, con el fin de garantizar que dicho reparto no vaya en detrimento de su objetivo primordial; y
- c) está gestionada de forma empresarial, transparente y sujeta a rendición de cuentas, en especial, fomentando la participación de los empleados, los clientes o los interesados afectados por su actividad empresarial.

El informe correspondiente al mapa de las empresas sociales en Grecia considera que estas características están presentes en tres modelos de empresa: las empresas sociales cooperativas, las cooperativas sociales de responsabilidad limitada, y las cooperativas agro-turísticas de mujeres reguladas por la ley 1541/1985⁶⁴. En todo caso cabe destacar que en Grecia la empresa social, cualquiera que sea el tipo adoptado tienen como base la forma jurídica cooperativa.

⁶¹ Estas condiciones mínimas comunes de la empresa social son: a) Debe ejercer una actividad económica; b) Debe perseguir un objetivo social explícito y prioritario que beneficie a la sociedad; c) Debe tener límites en la distribución de beneficios y/o activos de forma que se priorice el objetivo social sobre la obtención de ganancias; d) Debe ser independiente de la organización del Estado y de otras organizaciones tradicionales con ánimo de lucro, y e) Debe tener una gobernabilidad inclusiva, esto es, caracterizada por procesos participativos y/o democráticos de toma de decisión.

⁶² Puede citarse entre otros pronunciamientos: el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Espíritu empresarial social y las empresas sociales” de 26-27 de octubre de 2011 (DOUE C 24 de 28.1.2012); el Reglamento (UE) N° 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (DOUE L 115 de 25.4.2013); el Reglamento (UE) N° 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, relativo a un Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social («EaSI») y por el que se modifica la Decisión n° 283/2010/UE, por la que se establece un instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social (DOUE L 347 de 20.12.2013), o la Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo (2014/2236(INI)).

⁶³ Conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa (SOC 711/EMPL 464, Bruselas, 7 de diciembre de 2015).

⁶⁴ Manoudi, A; Balourdos, D. y Marini, F. (2015). Country Report: Greece. European Commission.

8. Las cooperativas de trabajadores

Las cooperativas de trabajadores son también entidades calificables como pertenecientes a la economía social y solidaria. Se regulan por vez primera en la Ley 4430/2016, de 3 de octubre, concretamente en los artículos 24 a 34, y se definen como cooperativas urbanas que tienen como objetivo el bienestar común, y cuyos miembros son exclusivamente personas físicas que trabajan para ganarse la vida produciendo conjuntamente bienes y servicios para terceros. No se exige expresamente dedicación plena del trabajador, pero sí se prohíbe que un miembro de una cooperativa de trabajadores pueda serlo de otra (art. 24).

La constitución de una cooperativa de trabajadores requiere de su inscripción en el Registro General de Entidades de la Economía Social y Solidaria, momento en el cual adquiere personalidad jurídica y capacidad de obrar (art. 25).

El régimen jurídico de la cooperativa de trabajadores es más próximo al de la empresa social cooperativa que acabamos de ver, que al régimen general de la cooperativa (Ley 1667/1986), probablemente por ser coetáneos. Entre los aspectos más destacables del régimen jurídico de estas cooperativas podemos señalar los siguientes:

- a) La constitución de una cooperativa de trabajo requiere de la presencia al menos de tres miembros. Este límite facilita la constitución de cooperativas, frente al régimen general que exige 15 o 100 (miembros usuarios), o la ESC que marca el límite en 5 (o 7 si es una ESC de inserción).
- b) En cuanto al capital social, al igual que la ESC el capital social está dividido en cuotas cooperativas y cada miembro tendrá al menos una cuota obligatoria cuyo importe no podrá ser inferior a 100 euros. Pero en cambio, se permite que los estatutos puedan determinar un mayor número de cuotas por socio, que será el mismo para todos. También los estatutos pueden prever la adquisición de hasta tres cuotas voluntarias sin derecho a voto (frente a las cinco cuotas voluntarias que puede tener un miembro de la ESC). El régimen de los nuevos socios será como en la ESC, el previsto con carácter general en la Ley 1667/1986.
- c) Por las obligaciones de la cooperativa responde ésta exclusivamente, y con todo su patrimonio; pero como en el caso de la ESC, por las obligaciones contraídas con el Estado responde conjunta y solidariamente con el administrador o presidente del consejo de administración quien, en su caso tendrá derecho a repetir contra los demás miembros de la cooperativa, los cuales por este tipo de deudas responden ilimitadamente (art. 26.5).
- d) Las condiciones de trabajo de los miembros y el sistema de su remuneración, estarán determinados en los estatutos y demás disposiciones aprobadas por la Asamblea General; los miembros de la cooperativa estarán registrados y asegurados como autónomos conforme a la Ley 4387/2016 (art. 39.1º, 2º, 3, y 9º; y art. 41.2º); y por último, el coste del seguro será abonado por la cooperativa y será deducible fiscalmente (art. 26.6).
- e) La cooperativa de trabajo puede contratar también trabajadores en relación laboral y alta en la Seguridad Social, lo cual no les convierte en miembros de la cooperativa. Pero el número de los trabajadores no miembros no puede exceder del 25% de los miembros, porcentaje que podrá

ascender al 50% del total de los trabajadores en momentos puntuales por necesidades estacionales de emergencia, siempre que lo autorice el Departamento del Registro y no exceda de 6 meses por año (art. 28).

- f) Por último, prevé la ley la posibilidad de que tanto en la cooperativa de trabajo como en la empresa social cooperativa existan trabajadores que pertenezcan a grupos de población vulnerables y que por ello reciban asistencia social, beneficios de reintegración o cualquier forma de prestación o pensión. En estos casos, estas prestaciones serán compatibles con el cobro de la remuneración que por su trabajo les corresponda en la cooperativa (art. 34).
- g) La cuota cooperativa obligatoria aportada por el miembro sólo puede ser transferida si lo aprueba la asamblea general u órgano de administración, pero sólo puede transferirse a un nuevo miembro, mientras que las cuotas cooperativas voluntarias, que no confieren derecho de voto, pueden ser transferidas a otros miembros si lo prevén los estatutos (art. 27.4).
- h) Como vimos en el caso de la empresa social cooperativa, también en la cooperativa de trabajo el miembro tiene derecho a causar baja en cualquier momento y a recuperar en el plazo de tres meses desde la aprobación de las cuentas del ejercicio, el valor de su cuota cooperativa. En ningún caso el miembro puede recuperar más de tres veces el valor de ingreso de su cuota cooperativa (art. 27.3). La expulsión de un miembro sólo puede tener lugar si concurre una justa causa prevista en los estatutos y así lo acuerda la Asamblea General por mayoría de los 2/3 de los votos (frente a los 3/5 de los votos previstos para la ESC).
- i) En cuanto a los órganos de la cooperativa, también en este caso, si los miembros de la cooperativa son sólo tres personas pueden elegir un administrador que se haga cargo de todas las responsabilidades del Consejo de Administración (art. 30).
- j) Los beneficios de la cooperativa de trabajo deben destinarse en un 5% a la reserva legal; en un 35% a los trabajadores, y el resto a la creación de nuevos puestos de trabajo y a la expansión de las actividades productivas; pero si la Asamblea General lo decide, con el voto favorable de al menos los 2/3 de sus miembros, podrá destinarse también a este fin el anterior porcentaje inicialmente previsto para retribuir a los trabajadores (art. 31).
- k) Por último, en caso de liquidación, si tras el pago de las deudas queda activo, al igual que en la ESC podrá devolverse a los miembros sus cuotas cooperativas, de manera total o parcialmente, si aquél es insuficiente.

9. Otras entidades que pueden ser calificadas como entidades de la economía social y solidaria

Por último, al definir las entidades de la economía social y solidaria, y tras mencionar a las empresas sociales cooperativas, las cooperativas sociales de responsabilidad limitada y las cooperativas de trabajadores, la ley hace referencia a cualquier otra entidad con personalidad jurídica, especialmente las Cooperativas Agrarias de la Ley 4384/2016; las Cooperativas Urbanas de la Ley 1667/1986, y

las Sociedades Civiles de los artículos 741 y siguientes del Código Civil que cumplan ciertas condiciones.

La Ley amplía la calificación de EESS a cualquier entidad con personalidad jurídica, y no sólo a cooperativas urbanas como en la Ley precedente (Ley 4019/2011), que cumpla ciertas condiciones. Pero hace especial referencia a determinadas formas jurídicas, posiblemente porque su régimen jurídico es más compatible con las condiciones que se exigen; este sería el caso de las cooperativas agrarias⁶⁵, de las cooperativas urbanas y de las sociedades civiles⁶⁶.

Las condiciones que se deben cumplir por estas entidades para ser calificadas como entidades de la economía social y solidaria, son:

- a) Que desarrollen actividades que son de *beneficio colectivo y social*⁶⁷.
- b) Que provean información y participación a sus miembros y apliquen el sistema democrático de toma de decisiones según el principio de una persona un voto, independientemente de la aportación realizada por cada miembro.
- c) Que sus estatutos contemplen limitaciones en la distribución de resultados:
 - i. Un 5% de los beneficios debe destinarse a formar el fondo de reserva.
 - ii. Un 35% para los trabajadores de la entidad, excepto si los dos tercios de los miembros de la AG deciden justificadamente dar este porcentaje al punto ss.
 - iii. El resto ha de ser para crear nuevos puestos de trabajo y ampliar su actividad productiva.

Como excepción, cabe recordar que el art. 3.2 de la Ley 4430/2016 permite a las entidades que sean “cooperativas urbanas” distribuir los excedentes que sean resultado de las operaciones de intercambio entre la cooperativa y sus miembros, entre éstos, siempre que la cooperativa mantenga separados estos resultados. Por la misma razón, deberían ser distribuibles los excedentes en las “cooperativas agrarias” en favor de los miembros que los han generado, sin embargo, no se ha hecho expresa previsión de ello en esta ley.

⁶⁵ La Ley 4384/2016, de 26 de abril de Cooperativas agrarias, formas de organización colectiva de las zonas rurales y otras disposiciones (Diario del Gobierno de la República Helénica n° 78 de 26.04.2016) , identifica como cooperativa agraria aquella asociación de personas creada de manera voluntaria y que persigue con la ayuda mutua y la solidaridad de sus miembros, el desarrollo y promoción social, económica, colectiva y cultural, a través de una forma de negocio de propiedad conjunta y de gestión democrática. También se consideran cooperativas agrarias y se someten al régimen de esta ley, las cooperativas de pescadores, agricultores, pastores, apicultores, avicultores, de agroturismo, agro-artesanía y otras cooperativas que desarrollan su actividad en el sector de la economía rural. Se exceptúan de la aplicación de esta ley las cooperativas forestales y sus asociaciones (art. 1.1).

⁶⁶ Las Sociedades Civiles se regulan en el Código Civil de 1946; concretamente su capítulo XXIV (artículos 741 a 784) se dedica a la Sociedad (Etería), que define como un contrato por el que dos o más personas se comprometen mediante la realización de aportaciones comunes a perseguir un objetivo común y especialmente económico (art. 741 Código Civil). Cabe destacar cómo, a diferencia del derecho español (art. 1665 del Código Civil de 1889), la sociedad civil no viene caracterizada por su finalidad lucrativa.

⁶⁷ Según el art. 2, párrafos 2 y 3 de la Ley 4430/2016, el beneficio colectivo significa servir de forma conjunta las necesidades de los miembros de la ESS a través de la formación de relaciones iguales de producción, la creación de puestos de trabajo estables y dignos, y la conciliación de la vida personal, familiar y profesional. El beneficio social, en cambio, significa servir las necesidades sociales de carácter local o más amplias, mediante la innovación social, a través de actividades de “desarrollo sostenible” o prestación de “servicios sociales de interés general” o de inserción social.

- d) Que apliquen un sistema de remuneración según el cual, el máximo salario neto no puede superar más de tres veces el mínimo, excepto si los dos tercios de los miembros de la asamblea general lo deciden de otra manera. Esta obligación es aplicable también a cualquier otra forma de organización creada por las entidades de la economía social y solidaria. También debe recordarse en este punto la necesidad de garantizar a los trabajadores de la empresa una remuneración mínima en atención a los ingresos habidos, como exige el artículo 3.4 de la Ley 4430/2016⁶⁸.
- e) Que tengan por objetivo el fortalecimiento de sus actividades económicas y la maximización del beneficio social producido mediante la cooperación horizontal por igual con otras entidades de la economía social y solidaria.
- f) Que no estén constituidas ni dirigidas, directa o indirectamente, por personas jurídicas de derecho público.

Estas condiciones difícilmente podrían ser atendidas desde otras formas jurídicas como la asociación o sociedad mercantil⁶⁹; en el primer caso por no ser una forma apta para el desarrollo de actividades económicas y en el segundo, por las exigencias que impone el principio de gestión democrática (un hombre, un voto) al margen de la aportación realizada, o la prohibición de distribuir beneficios a los aportantes de capital.

10. La economía social y solidaria en cifras

La economía social y solidaria en Grecia representa apenas el 2% del PIB griego (según las cifras de 2015).

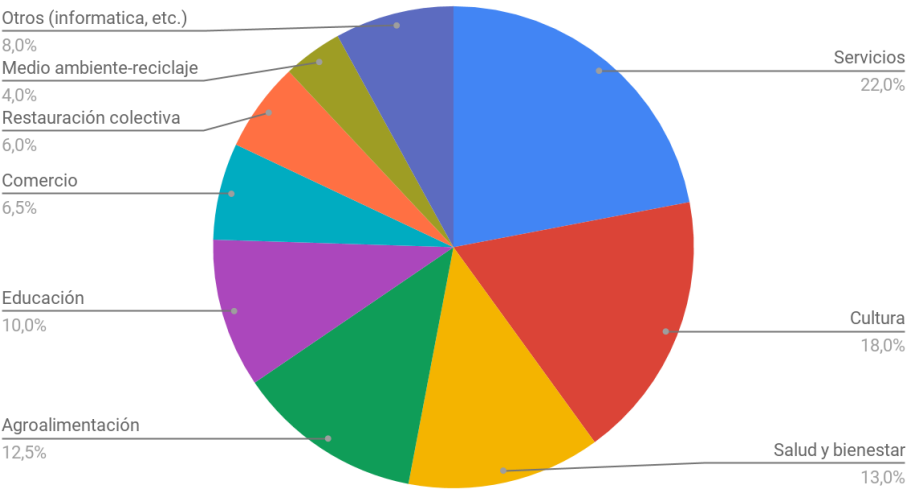
Los datos muestran que en el año 2016, de las más de 1.000 entidades de ESS inscritas en el Registro General de Entidades de Economía Social y Solidaria, solamente 283 están en vigor presentando su informe anual de actividad. De las entidades activas inscritas en el Registro, aproximadamente el 22% son empresas que operan en el sector de servicios, el 18% en el sector cultural, el 12,5% en el sector agroalimentario y el 10% en educación. Además, un 13% opera en el sector de salud y bienestar, un 6,5% en el comercio, un 4% en el sector medioambiental y reciclaje y un 6% en la restauración colectiva. El resto opera en sectores relacionados con la informática, los deportes, etc.

⁶⁸ El art. 3.4 ordena destinar para pago de los trabajadores, por lo menos, un importe equivalente al 25% de los ingresos habidos en el ejercicio económico precedente, siempre que, dichos ingresos hubieran superado en un 300% el salario mínimo interprofesional previsto en la ley para un trabajador en jornada completa.

⁶⁹ Las asociaciones (Somatia) se rigen por la Ley 281/1914 de Asociaciones, y se definen como uniones de personas físicas (siete como mínimo) que ponen en común sus conocimientos y actividades para la realización de fines sin ánimo de lucro, con independientes del Estado y conforme a la ley y la moral (art. 1). Las sociedades mercantiles por el contrario, se caracterizan por que sus socios tienen como propósito comercializar conjuntamente bajo una denominación comercial (art. 20 del Código Mercantil) y adoptan alguna de las siguientes estructuras: sociedad colectiva, sociedad comanditaria (simple y por acciones), sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima. Las sociedades colectivas y comanditarias se regulan en el Código Mercantil (artículos 19 a 48); las sociedades anónimas (Anonymos Eteria) en la Ley 2190/1920, y las sociedades de responsabilidad limitada (Eteria periorismenis efthinis) en la Ley 3190/1955.

Gráfico. 1. Actividades de las entidades de ESS.

Actividades de las entidades de ESS



Fuente: Elaboración propia con datos del Registro De Economía Social y Solidaria (Enero 2017)

La mayoría de las entidades de ESS se encuentran en las periferias de las ciudades de mayor población de Grecia: 494 en Attica (Atenas) y 170 en Macedonia central (Salónica). En Salónica se encuentra también el primer supermercado cooperativo sin fines lucrativos “Bios Coop”, una cooperativa de consumidores establecida en la misma ciudad donde se creó la primera cooperativa de consumidores en 1962 y actualmente extinguida: “El Consumidor – CONSUM.”

Con respecto a su tamaño y número de miembros, puede decirse que las entidades de ESS son de pequeño y mediano tamaño. Indicativamente, el 96% de las entidades tienen menos de 20 miembros; un 3% tiene entre 20 y 50 miembros; y el 1% restante, agrupa de 72 hasta 163 miembros. Cabe mencionar que la cuota cooperativa en la mayoría de las entidades (76%) está entre 100 y 500 euros.

Tabla. 1. Número de entidades por periferia.

Periferia	Número de Entidades
Macedonia – Tracia del Este	64
Attica	494
Egeo septentrional	23

Grecia occidental	56
Macedonia occidental	10
Epiro	20
Islas Jónicas	19
Tesalia	99
Macedonia central	170
Creta	66
Egeo meridional	62
Peloponeso	77
Grecia central	41

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Economía Social y Solidaria (Enero 2017)

Un importante impulso y nueva dinámica en la economía social y solidaria dio la aprobación y aplicación de la nueva Ley 4430/2016. De los datos disponibles del Ministerio de Trabajo se puede observar que en los cuatro primeros meses de aplicación de la Ley se han presentado en el Registro de Economía Social y Solidaria 205 nuevas solicitudes de inscripción de empresas sociales cooperativas, cooperativas de trabajadores y otras entidades de la economía social y solidaria. En otras palabras, cada mes, se crean 50 nuevos proyectos sociales cooperativos.

Tabla. 2. Número de cada tipo de entidades y sus socios.

Tipo de Entidad	Número	Número de socios
Empresa Social Cooperativa (Koin.S.Ep)	1167	8482
ESC de Propósito Colectivo y Productivo	1012	8128
ESC de Integración	37	324
ESC de Atención Social	3	30
Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada (Koi.S.P.E)	18	876

Otras Entidades de Economía Social (AFKO)	16	217
Total	1201	9629

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Economía Social y Solidaria (Enero 2017)

11. La Administración Pública y las entidades de la economía social y solidaria. Medidas de apoyo

Gracias a su impacto social positivo, el Estado proporciona apoyo a las empresas de ESS a través de instrumentos financieros especiales, incentivos fiscales y medidas de apoyo.

La Ley 4430/2016 de ESS en Grecia, en su artículo 5 prevé la participación de las entidades de ESS en las medidas de apoyo. En concreto, las EESS tendrán acceso al Fondo de la Economía social y al Fondo Nacional de Emprendimiento y Desarrollo. En este punto, cabe señalar que el Fondo de Economía Social aún no se ha puesto en marcha. Aparte de los Fondos, las EESS pueden acogerse a los programas de apoyo al emprendimiento que lleva a cabo el Organismo de Empleo y las organizaciones territoriales públicas (municipales y provinciales). Estas pueden ceder a las EESS bienes raíces y de otra naturaleza, para apoyar sus actividades de interés común y social. Por ejemplo, un municipio puede ceder el uso de una plaza a una empresa social cooperativa para organizar una actividad de interés social.

De acuerdo con el artículo 6 de la nueva ley, las EESS pueden participar en contratos-programa para el diseño y ejecución de proyectos y programas de interés social, mencionados en sus fines estatutarios, teniendo como contraparte tanto al Estado u organismos del sector público en general, como a gobiernos locales (municipal y provincial). Estas entidades pueden ser financiadas por el Programa de Inversión Pública para la ejecución de contratos-programa, a través de programas cofinanciados por la Unión Europea o programas financiados exclusivamente por fondos nacionales, regionales, o recursos aportados por las entidades contratantes. Es más, en su artículo 7, la ley 4430/2016 prevé la cooperación de las EESS con fines económicos y considera el resultado de dicha cooperación en sí mismo como entidad de la economía social.

A las entidades de la economía social, se les aplica criterios mucho más favorables para su inclusión en los programas de inversión, tales como el Acuerdo de Colaboración para el Marco de Desarrollo (griego: ΕΣΠΑ, ESPA). Recientemente, desde el Ministerio de Trabajo se ha anunciado la asignación a la economía social de ayudas por importe de 161 millones de euros. De esta cantidad, 79 millones provienen de los Programas Operativos Regionales y el resto de programas sectoriales de otros ministerios, como el Programa de Desarrollo Rural y Pesca del Ministerio de Desarrollo Rural y Alimentación. Con respecto a los programas de la Unión Europea, las EESS pueden participar en el Acuerdo de Colaboración para el Marco de Desarrollo (ACMD) 2014-2020 de la Unión

Europea (ESPA). Se trata del plan estratégico básico para el desarrollo del país, que cuenta con la ayuda de importantes recursos derivados de los Fondos Estructurales y de Inversión de la Unión Europea. Este programa, ESPA 2014-2020, consta de 20 programas de los cuales 7 son sectoriales y 13 son periféricos. La ayuda total asciende a 25.565.001.720,00€ resultado del Gasto Público Nacional y de la Unión Europea. Dentro de este Acuerdo se encuentra el Programa Operativo “Competitividad, Emprendimiento, Innovación 2014-2020”, que incluye cuatro medidas-programas bajo los nombres: "Mejora de las micro y pequeñas empresas para desarrollar sus habilidades en los nuevos mercados"; "Fortalecimiento de las PYMEs en el sector turístico para su modernización y mejora de la calidad de su servicio"; "Emprendimiento neófito" y "Fortalecimiento del auto-empleo de los graduados de la educación superior". La ayuda total de este programa específico asciende a 370 mil euros.

En relación con los incentivos fiscales, hasta el 35% de los beneficios antes de impuestos, se consideran ingresos brutos del trabajo asalariado y no lucro de la actividad empresarial. Por lo tanto, la cantidad que pagan las EESS a sus trabajadores es gravado a la escala de los empleados. Además, la ley 4430/2016 establece una tarifa de comerciantes⁷⁰ reducida de 500 euros para las Empresas Sociales Cooperativas y las Cooperativas de Trabajadores, y excluye del pago a aquellas entidades cuya actividad no supere los 5 años de funcionamiento.

12. La organización de las entidades de economía social y solidaria en Grecia

No existe en Grecia una entidad representativa a nivel nacional de las entidades de economía social y solidaria. Cabe señalar no obstante, una iniciativa reciente puesta en marcha para la creación de una red nacional de proyectos cooperativos en Economía Social y Solidaria, denominada: Iniciativa de Cooperación para la Economía Social y Solidaria (en griego: ΠΠΩ.Σ.Κ.ΑΛ.Ο, PROSKALO), y que está en estos momentos en fase de constitución.⁷¹

Sí existen en cambio, organizaciones representativas de las entidades de economía social y solidaria a nivel territorial, sectorial o por categorías jurídica. Entre otros puede citarse: la Red de los Proyectos Cooperativos de Atenas (kolektives.org)⁷²; la Coordinadora de Empresas Sociales Cooperativas

⁷⁰ Impuesto mínimo a pagar por los comerciantes y autónomos con bajos ingresos.

⁷¹ Esta iniciativa está respaldada por 23 proyectos cooperativos que tienen por objetivo promover la Economía Social y Solidaria en el país. En la reunión celebrada el pasado 11 de junio de 2017 en Atenas, durante el 4º Congreso de Economía Social y Solidaria - Univeresse, se aprobó una Declaración por la que se comprometen a crear la Red Nacional de Proyectos Cooperativos de Economía Social y Solidaria como un espacio para que: grupos y proyectos con una visión común se reúnan y se relacionen; se refuerce la cooperación y las sinergias entre ellos con el fin de mejorar el mercado de la ESS; formen grupos de trabajo sobre temas relacionados con la ESS; contribuyan al fortalecimiento de la voz de la ESS y la formulación de políticas; mejoren la visibilidad del ecosistema de la ESS y contribuyan a la difusión de la ESS como opción. También se prevé la adopción de una forma jurídica flexible para la red, de forma que permita la participación de los diversos movimientos de la ESS.

⁷² Esta red se creó en verano de 2012 por iniciativa de los proyectos autogestionados que se han creado en los últimos años en la ciudad de Atenas. Esta Red tiene como objetivos: a) el apoyo mutuo entre los proyectos que conforman la red y la formación de un mercado interno solidario; b) la difusión de la idea del cooperativismo en la sociedad y la prestación de apoyo a los colectivos que desean iniciar ese proyecto, y c) la

(Koin.S.Ep)⁷³, o la Federación Panhelénica de Cooperativas sociales de Responsabilidad Limitada (P.O.Koi.S.P.E)⁷⁴.

Y por último deben destacarse las tradicionales organizaciones representativas de las cooperativas como es la Confederación Nacional de Cooperativas Agrícolas (PASEGES)⁷⁵; la Asociación de Bancos Cooperativos de Grecia⁷⁶ o KAPA, la red de Solidaridad Social y Desarrollo Regional⁷⁷.

13. El modelo de economía social y solidaria griega desde una perspectiva europea

El reconocimiento de la ES en Grecia comienza como hemos visto en 2011, pero de forma muy limitada: se define la economía social en atención a sus fines; se regulan los servicios administrativos de registro y promoción de la economía social; se crea una nueva figura jurídica (empresa social cooperativa), y se delimita de forma estricta las entidades de la economía social (concepto que sólo alcanza a determinadas cooperativas).

La Ley 4430/2016 supone una mejora notable del marco normativo de la ESS como ha reconocido la doctrina, a pesar de que todavía señalen algunas deficiencias⁷⁸. Entre los aspectos más notables de esta ley pueden señalarse: por una parte, las claras y sólidas definiciones que incorpora de “beneficio común” y “beneficio social”; “actividades de desarrollo sostenible” o “servicios sociales de interés general”; por otra, la creación de una nueva figura jurídica (cooperativa de trabajadores), y por último, la ampliación del ámbito de las entidades de la economía social y solidaria (aunque sigue centrado en la cooperativa).

Si comparamos la ley griega con las otras leyes que en torno a la economía social se han aprobado en los últimos años en Europa, lo primero que llama la atención es la denominación de su objeto: la economía social y solidaria, lo que la aproximaría a la ley francesa 2014-856 de igual denominación⁷⁹.

participación coordinada en la lucha por una transformación social más amplia, en conexión directa con el movimiento obrero y el movimiento de la ESS.

⁷³ Esta organización fue creada en 2014 por empresas sociales cooperativas sin fines lucrativos, organizadas por trabajadores en paro que intentan dentro de la crisis asegurar su supervivencia diaria con dignidad, y al mismo tiempo proyectando otra forma colectiva de vivir, trabajar y crear. Hasta la actualidad la Coordinación agrupa un total 22 entidades miembros de toda Grecia.

⁷⁴ Federación que representa a nivel nacional a las 23 Cooperativas sociales de Responsabilidad Limitada que existen en Grecia (Koi.S.P.E, CRRL) y que tiene por objetivo entre otros: la promoción del emprendimiento social y el apoyo a las personas pertenecientes a grupos de población socialmente vulnerables, para encontrar soluciones en el ámbito de la integración profesional y la rehabilitación.

⁷⁵ Esta confederación fue fundada en 1935 con el fin de apoyar, promover y fomentar las actividades de las cooperativas agrarias griegas, a las que a su vez representa a nivel nacional e internacional.

⁷⁶ Esta asociación, fundada en 1995, representa a las entidades de crédito cooperativo griegas, y cuenta con 14 miembros, de los cuales nueve son bancos cooperativos y cinco son cooperativas de crédito.

⁷⁷ <http://www.diktio-kapa.dos.gr/>.

⁷⁸ Nasioulas (2016) o Douvitsa (2016).

⁷⁹ Ley 2014-856 de 31 de julio de 2014 relativa a la Economía Social y Solidaria (JORF 176, de 1 de agosto).

A diferencia del continente americano donde se han utilizado denominaciones diversas⁸⁰, en Europa todas las leyes aprobadas compartían la denominación de economía social, e incorporaban como entidades de la economía social a las cooperativas, asociaciones, fundaciones y mutualidades y otras entidades que respetasen los principios de la economía social, tal y como han sido formulados por las organizaciones representativas de la economía social en Europa, y ratificado por las instituciones europeas como ya vimos (nota al pie nº 7)⁸¹.

Puede decirse por tanto que los países europeos que han regulado la economía social han adoptado un concepto amplio de la misma, no limitado a determinadas formas jurídicas, como recomiendan las instituciones europeas.

La aprobación de la ley francesa de economía social y solidaria en 2014, ha puesto fin a esa tendencia y ha marcado diferencias respecto de las demás leyes en varios aspectos.

- 1) Por una parte, la denominación de economía social y solidaria, se ha justificado porque en Francia el concepto de economía social se utiliza para identificar exclusivamente a las formas jurídicas tradicionales (cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones), y no contempla por tanto otras realidades que también se consideran parte de la economía social en otros países. Estas otras realidades sólo han podido adquirir reconocimiento y fomento a través de su inclusión en el concepto de economía solidaria. Como en su día justificó el Informe FRÉMEAUX sobre la evaluación de la aportación de la economía social y solidaria,⁸² la noción de economía social y solidaria es fruto de la convergencia de dos movimientos. El primero, que reúne bajo el término de economía social a las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, porque comparten ciertos principios (libre adhesión, objeto social destinado a satisfacer a sus miembros y asociados, gobernanza democrática y no lucro o estrictamente limitado). El segundo, reconocido bajo la noción de economía solidaria, y nacido como respuesta a la crisis, se ha materializado en iniciativas orientadas a ofrecer empleo a desempleados de larga duración (inserción por la actividad económica, micro-crédito, cooperativas de actividad y empleo); a promover formas de intercambio más justo (comercio justo) o a desarrollar producciones más sostenibles (energías renovables, agricultura biológica y de canal corto de comercialización). El término economía social y solidaria reagrupa por tanto a organizaciones definidas por su estatuto (fin no lucrativo y gestión

⁸⁰ Así, la Ley de Economía Solidaria de 1998, en Colombia; la Ley de Economía Popular y Solidaria de 2011, en Ecuador; la Ley de Economía Social y Solidaria de 2012, de México, o la Ley de Economía Social de 2013 de Quebec (Canadá).

⁸¹ En Rumanía la Ley de Economía Social 219/2015 no menciona expresamente qué entidades conforman la economía social o son empresas sociales, que es cómo las denomina, simplemente exige que cumplan los principios de la economía social, que describe ampliamente, y regula una nueva empresa social: la empresa de inserción social. A pesar de este silencio se consideran empresas sociales entre otras: las sociedades cooperativas, incluidas las cooperativas de crédito, la asociaciones y fundaciones, las viviendas de ayuda mutua, o las sociedades agrarias (Rusandu, 2016).

⁸² Informe encargado por el Ministro francés de Economía Social y Solidaria Benoît Hamon, en febrero de 2013, sobre la aportación de valor de la ESS al producto interior bruto y su contribución al bienestar individual y colectivo. Este informe toma como referencia el proyecto de ley marco de economía social y solidaria que debía someterse a debate en el Parlamento en octubre de dicho año. Disponible en: <https://www.economie.gouv.fr/files/rapport-fremeaux-ess.pdf>.

democrática) y/o por lo que hacen (objeto social que genera una utilidad social específica en el ámbito económico, social o medioambiental).

- 2) La ley francesa considera entidades de la ESS, por una parte a las cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones; y por otra, a las sociedades comerciales en cuyos estatutos se establezca: que su fin no es sólo la distribución de beneficios; que su gobernanza prevea la información y participación, no sólo vinculada a la aportación de capital, de sus asociados, trabajadores y partes interesadas en los objetivos de la empresa; que los beneficios sean mayoritariamente destinados al desarrollo de su actividad (un 20% al menos a la creación de una reserva obligatoria denominada “Fondo de desarrollo” y el 50% a reservas obligatorias); que persigan una utilidad social (apoyar a personas en situación vulnerable; contribuir a la lucha contra las exclusiones y desigualdades sanitarias, sociales, económicas y culturales, a la educación de la ciudadanía, a la preservación y desarrollo de las relaciones sociales o al mantenimiento o reforzamiento de la cohesión territorial; contribuir al desarrollo sostenible en sus dimensiones económicas, sociales, medioambientales y participativa, a la transición energética o a la solidaridad internacional).
- 3) La Ley francesa de ESS no recoge los principios de la economía social generalmente aceptados en Europa. En el caso de las entidades de economía social puede decirse que se presume su cumplimiento, pero no en relación con las sociedades comerciales que integran la economía solidaria. De estas interesa principalmente que persigan una utilidad social, que destinen a la misma la mayor parte de los beneficios y que informen y den participación a sus miembros, trabajadores y personas interesadas en su objeto social.

La Ley griega de economía social y solidaria, a pesar de compartir su denominación con la ley francesa difiere notablemente de ésta, y también difiere de las demás leyes de economía social aprobadas en Europa. Podríamos decir que la ley griega se diferencia por las siguientes razones:

- 1) La ley griega no reconoce a ninguna entidad como perteneciente a la ESS estrictamente por razón de su forma jurídica. Ni siquiera las formas jurídicas que regula la propia ley (ESC y CT) serán consideradas si no cumplen los requisitos que establece: no distribuir beneficios (o exclusivamente en favor de los trabajadores) (art. 3.2); garantizar a los trabajadores de la empresa una participación en los resultados (art. 3.4), reducir la brecha laboral de forma que el salario máximo no supere en tres veces el mínimo (art. 3.1 dd).
- 2) La ley tampoco incorpora los principios de la economía social reconocidos por las instituciones europeas, sino que alude a los principios de “democracia, igualdad, solidaridad, cooperación y respeto al ser humano y al medio ambiente”. Estos valores (más que principios) se corresponden en buena medida con los valores que se atribuye a la economía solidaria.⁸³

⁸³ RIPESS, la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria, en su Carta sostiene que la economía social y solidaria está basada en valores humanos y principios de solidaridad, y entre sus valores cita: Humanismo, Democracia, Solidaridad, Desarrollo Sostenible (del medio ambiente) o Igualdad.
http://www.riposs.org/wp-content/uploads/2013/06/DOC3_global_vision_RIPESS_Chart_ES.pdf.

- 3) Esta ley se propone como objetivo “*crear un marco legal para la economía social como forma alternativa de organización de las actividades económicas*” y en particular con el objetivo de: ...b) *apoyar y fortalecer los proyectos productivos autogestionarios y el emprendimiento social colectivo*” (art. 1.2 b). La finalidad de la ley es transformadora. Concibe la economía social como una economía “alternativa” o modelo alternativo de empresa, y prioriza los proyectos autogestionarios y el emprendimiento colectivo (asimilable, como ya vimos a la economía solidaria). Teniendo en cuenta estos objetivos y las normas exigidas a las entidades para ser calificadas como entidades de la ESS, podría pensarse que esta ley se orienta hacia la economía solidaria más que a la economía social como es entendida en los demás países. Enciso y Retolaza (2004: 29) definen las entidades de la economía solidaria en Europa como: “*conglomerado que aúna –de forma difusa– organizaciones de voluntarios, asociaciones, cooperativas, fundaciones, y todo tipo de organizaciones más o menos estructuradas, las cuales se caracterizan fundamentalmente por la ausencia de ánimo de lucro y por su independencia, tanto del Estado como de las organizaciones el mercado. Dicho conglomerado está generando unas nuevas pautas de gestión económica, que podríamos calificar de alternativas, por cuanto que intentan dar respuesta no sólo a las carencias en el modelo de bienestar social europeo, sino también –e incluso principalmente– a los procesos de desigualdad y exclusión generados por la lógica predominante en la economía capitalista de libre mercado.*”
- 4) La referencia a la economía social y solidaria en la ley griega parece coincidir con el sentido que se le atribuye por parte de RIPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria). Para esta organización, la ESS es “*la vía de un cambio transformador*”, “*es una alternativa al capitalismo y a sistemas económicos autoritarios controlados por el Estado*”; “*La ESS anhela transformar el sistema social y económico incluyendo los sectores públicos y privados, así como el tercer sector*”; “*En la ESS no se trata sólo de reducir la pobreza, sino también de superar las desigualdades*”, “*La autogestión y propiedad colectiva en el lugar de trabajo y en la comunidad son conceptos centrales de la economía solidaria*”. Según esta organización hay al menos dos concepciones de la economía social, una que reclama la misma legitimidad que los sectores público y privado, y otra perspectiva más radical que considera la economía social como un paso hacia una transformación más fundamental del sistema económico. RIPESS aclara, que recientemente usa el término de “*economía social solidaria*” para abarcar tanto a la economía solidaria como a los elementos más radicales de la economía social.⁸⁴
- 5) La doctrina distingue dos grandes concepciones de la economía solidaria una europea y otra iberoamericana. Según Monzón y Chaves (2012) ambas

⁸⁴ RIPESS (2015). Visión global de la economía social solidaria: convergencias y contrastes en los conceptos, definiciones y marcos conceptuales (Febrero 2015) pp. 10 (Disponible en: http://www.ripest.org/wp-content/uploads/2015/02/RIPESS_Vision-Global_ESP1.pdf). Y comentando este cambio de denominación, véase el documento de Ivon Poirier “Economía Social Solidaria y sus conceptos cercanos” en: http://base.socioeco.org/docs/economie_solidaria_y_sus_conceptos_cercanos-poirier-julio-2014.pdf.

comparten el objetivo de producir bienes sociales o preferentes para sus miembros o para la sociedad, esto es, bienes esenciales para una vida digna, y que por tanto deberían estar a disposición de toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. Por ello, señalan, cuando el gobierno se muestra incapaz de proveer a toda la población de estos bienes y servicios, es la propia sociedad civil la que se auto-organiza para satisfacer sus necesidades. En Europa, la economía solidaria se vincula con las empresas cuyo objeto es la formación e integración de personas excluidas del mercado laboral; las organizaciones de cooperación al desarrollo, o las empresas que prestan servicios y dan trabajo a personas discapacitadas (Enciso y Medina, 2004). En Iberoamérica, la economía solidaria se vincula más con la transformación social, y con una economía alternativa a la neoliberal, que dé respuestas ante todo a la pobreza, el subdesarrollo y la exclusión social (Monzón y Chaves, 2012). Pero esta distinción es cada vez menos relevante, la globalización y sobre todo la crisis y las políticas de austeridad implantadas en países europeos, como años antes en países de Latinoamérica, han aproximado realidades, y la necesidad de compartir experiencias e iniciativas surgidas desde la sociedad civil para hacer frente a la pobreza y la exclusión, a la vez que se lucha por un mundo más humano y más sostenible. La propia existencia de RIPESS como organización intercontinental es un buen ejemplo de cómo los valores y objetivos que propugna son compartidos en todas las regiones.

- 6) La situación de Grecia en estos años de prolongada y aguda crisis económica, ha creado el caldo de cultivo idóneo para que surjan grupos organizados de ayuda mutua y redes de solidaridad. Basta con leer los titulares de los periódicos para darse cuenta de la transformación social que se ha estado produciendo en Grecia como reacción a las políticas aplicadas por la Troika: iniciativas de autogestión para atender las necesidades básicas, para proteger los bienes comunes o para salvar las empresas⁸⁵. Debe tenerse en cuenta esta realidad social para entender el sentido de la ley que comentamos y en particular el sentido de la expresión economía social y solidaria que utiliza.
- 7) La ley griega de ESS se presenta por tanto como un instrumento para la transformación social, y ofrece diversas formas de organización que permitan desarrollar proyectos productivos autogestionados y emprendimientos solidarios, y para ello ha optado como fórmula idónea por la cooperativa, porque la misma permite llevar a cabo proyectos de autogestión, de cooperación, de ayuda mutua e incluso de solidaridad,

⁸⁵ El artículo firmado por Insurgenta ISKRA el 13 de noviembre de 2014, en el periódico Diagonal, señalaba la creación de redes de solidaridad en Grecia como respuesta de la ciudadanía a la austeridad, y explicaba como los ciudadanos se habían organizado colectivamente para hacer frente a las necesidades (<https://www.diagonalperiodico.net/global/24664-transformando-crisis-krisis.html>). Poco después, Bernardo Gutiérrez en El Diario.es, publicaba como titulares: “Ante las políticas de austeridad, los mecanismos de autogestión se multiplican en la sociedad griega. Incluso asuntos con histórica participación del Estado, como la salud o el agua, están siendo repensados desde la sociedad civil y la gestión comunitaria. La economía cooperativa, las redes de solidaridad y las práctica alrededor de los bienes comunes viven un momento dorado en el país helénico”. Disponible en: (http://www.eldiario.es/internacional/Grecia-auto_gestion-anarquismo-economia_solidaria-movimientos_autonomos-procomun_0_338067068.html).

gracias a los nuevos modelos cooperativos que persiguen el bienestar social (o interés general). Además, la cooperativa por su estructura jurídica garantiza tanto la gestión democrática, (entendida como un hombre un voto, más que como el deber de informar a todos los interesados), como la ausencia de ánimo de lucro (entendida como no reparto de beneficios, más que como reinversión de la mayor parte de los beneficios); a diferencia de las sociedades mercantiles. Aquí reside en buena medida la diferencia entre empresa social y empresa de economía social y solidaria.

- 8) Esta conclusión, no justifica que no pueda ampliarse más allá el perímetro de las entidades de economía social y solidaria en Grecia. Como dice Nasioulas (2016:16), posiblemente también debería abarcar a las organizaciones sin ánimo de lucro, fondos mutuales, o fundaciones de beneficencia, pues de lo contrario quedarán excluidas de las medidas de promoción previstas.
- 9) Por último, cabe decir por tanto que la ley griega sólo contempla el emprendimiento social como solidario, excluyendo la idea que relaciona emprendimiento social con empresa social y que parece estar presente en la Ley francesa, donde a las sociedades mercantiles que integran la ESS no se les exige realmente gestión democrática, ni ausencia de ánimo de lucro, ni control de la brecha salarial. La empresa solidaria en Francia y Grecia a la vista de su regulación legal, comparten principalmente que sus actividades son de utilidad social, pero en un caso es un negocio con fin social (*social business*) y en el otro una palanca para transformar la sociedad.

14. Referencias bibliográficas

- Buonocore, V. (1992) Un nuovo tipo di cooperativa? A proposito della nuova legge sulle cooperative sociali, *Rivista della cooperazione*, nº 2, p. 42.
- Chaves, R.; Fajardo, G.; Capdevilla, J. y Alvarez, N. (2014) *A Map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Report Spain*. European Commission.
- Dabormida, R. (1992) Un nuovo tipo di impresa mutualistica: la cooperativa sociale. *Le Società*, nº 1, pp. 9-14.
- Douvitsa, I. (2016) Greek cooperative legislation during the post-crisis years: Between companization and socialization. *ICA Research International Conference*. Almeria, Spain 24-27 May 2016. Disponible en: https://ica2016almeria.exordo.com/files/papers/201/final_draft/Greek_cooperative_legislation_during_the_post-crisis_years_-_Between_companization_and_socialization.pdf
- Duverger, T. (2016) Les transformations institutionnelles de l'économie sociale e solidaire en France des années 1960 à nos jours. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, nº 54. *Economie sociale et solidaire: ses écosystèmes*.
- Enciso, M. y Retolaza, J.L. (2004) Concepto de economía solidaria. *La economía solidaria y su inserción en la formación universitaria*. Universidad de Deusto, Bilbao, pp. 19-45.
- Enciso, M. y Medina, M. (2004) Relevancia de la economía solidaria. *La economía solidaria y su inserción en la formación universitaria*. Universidad de Deusto, Bilbao, pp. 19-45.
- Fici, A. (2012) *Imprese cooperative e sociali. Evoluzione normativa, profili sistematici e questioni applicative*. G. Giappichelli Editore. Torino.

- Fici, A. (2009) Cooperatives and social enterprises: comparative and legal profile. *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and normative framework*. Ed by Bruno Roelants, CECOP Publications.
- Fici, A. (2012) *Imprese cooperative e sociali. Evoluzione normativa, profili sistematici e questioni applicative*. G. Giappichelli Editore. Collana L'Economia Sociale. Torino.
- Frémeaux, Ph. (2013) *L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire*. Disponible en : <https://www.economie.gouv.fr/files/rapport-fremeaux-ess.pdf>.
- Karafolas, S. y Katarachia, A. (2009) Legislative framework on agriculture and credit cooperatives in Greece. *Droit Comparé des Coopératives Européennes*, (Dir: David Hiez). Larcier, pp. 95-114.
- Karafolas, S. (2016) The Greek Cooperative Credit System, *Credit Cooperative Institutions in European Countries*. Springer, pp. 111-126.
- Lolli, R. (2009) Social Cooperatives in the Context of Recent Italian Regulations, *Droit Comparé des Coopératives Européennes*, (Dir: David Hiez). Larcier, pp. 73-94.
- Manoudi, A.; Balourdos, D. y Marini, F. (2014) *A Map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Report: Greece*. European Commission
- Maraveyas, N. (1992) La agricultura griega en el proceso de integración europea. *Revista de Estudios Agrosociales*, nº 162 p. 223 ss. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- Montolio, J.M. (2000) Grecia. *Legislación cooperativa en la Unión Europea*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 307-328.
- Monzon, J.L. y Chaves, R. (2012) EESC/CIRIEC. *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- Monzon, J.L. y Herrero, M. (2016) Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 87, pp. 295-326.
- Münkner, H. (2016) How co-operatives are social co-operatives?. *CES Cooperativismo e Economia Social*. nº 38, Curso 2015-2016, Vigo, pp. 33-75.
- Nasioulas, I. (2011) Greek Social Economy at the crossroads Law 4019/2011 and the institutionalization challenge. *Working Paper. CIRIEC* nº 2011/10.
- Nasioulas, I. (2012) Social Cooperatives in Greece. Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship. *IRSR. International Review of Social Research*, vol 2, pp. 151-171.
- Nasioulas, I. (2016) The Greek Law 4430/2016 on Social and Solidarity Economy Breakthroughs and Backdrops. *The Social Economy Institute*, nº 2.
- Papageorgiou, K.L. (2010) *Cooperativas agrarias en la Europa Central y del Sur. Siglo XIX y XX*. Conferencia pronunciada en la Academia de Atenas, el 10-11 Junio 2010. Disponible en: <http://keine-diad.academyofathens.gr>.
- Pérez, J.C. (2014) Debates conceptuales y aspectos organizativos de la Economía Solidaria: el caso de REAS Euskadi. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco. Disponible en: http://www.economiasolidaria.org/files/TESIS_J.C_Pz_de_Mendiguren.pdf
- Roelants, B. (2009) *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and normative framework*. Ed by Bruno Roelants, CECOP Publications.
- Rusandu, O. (2016) The Romanian Social Economy Law. Disponible en: <http://nfri.bg/documents/2016/3-Te%20Romanian%20Social%20Economy%20Law.pptx>
- Snaith, I. (1984) *The Law for Co-operatives*, London.

- Snaith, I. (2009) Co-operative Law in the UK: The Current Reforms and the Prospects, *Droit compare des cooperatives europeennes* (Dir: David HIEZ), Larcier, Bruxelles, pp. 15-36.
- Tsobanoglou, G.O. (2012) Barriers to participation in the social economy in Greece. *Oñati Socio-Legal Series*, v.2, n° 2- *Cooperatives and Collective Enterprises in the Social Economy*, pp.104-129.
- Πανελλήνια Συσνομοσπονδία Ενώσεων Αγροτικών Συνεταιρισμών (ΠΑΣΕΓΕΣ).
Disponible en: <http://www.paseges.gr/el>
- PROSKALO in english. Disponible en: <http://www.proskalo.net/p/proskalo-cooperation-initiative-for.html>
- Αντωναπούλου: 50 αιτήσεις τον μήνα για την Κ.α.λ.Ο. | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2017).
Disponible en:
<http://koinsep.org/%ce%b1%ce%bd%cf%84%cf%89%ce%bd%ce%bf%cf%80%ce%bf%cf%8d%ce%bb%ce%bf%cf%85-50-%ce%b1%ce%b9%cf%84%ce%ae%cf%83%ce%b5%ce%b9%cf%82-%cf%84%ce%bf%ce%bd-%ce%bc%ce%ae%ce%bd%ce%b1-%ce%b3%ce%b9%ce%b1-%cf%84/>
- Αντωναπούλου: Περισσότερες από 150 επιχειρήσεις στην «κοινωνική οικονομία» | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2017). Disponible en:
<http://koinsep.org/%ce%b1%ce%bd%cf%84%cf%89%ce%bd%ce%bf%cf%80%ce%bf%cf%8d%ce%bb%ce%bf%cf%85-%cf%80%ce%b5%cf%81%ce%b9%cf%83%cf%83%cf%8c%cf%84%ce%b5%cf%81%ce%b5%cf%82-%ce%b1%cf%80%cf%8c-150-%ce%b5%cf%80%ce%b9%cf%87%ce%b5/>
- Δημοσίευση των εφαρμοστικών διατάξεων για τον νόμο 4430/2016 περί κοινωνικής οικονομίας | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2017). Disponible en: <http://koinsep.org/%ce%b4%ce%b7%ce%bc%ce%bf%cf%83%ce%af%ce%b5%cf%85%cf%83%ce%b7-%cf%84%cf%89%ce%bd-%ce%b5%cf%86%ce%b1%cf%81%ce%bc%ce%bf%cf%83%cf%84%ce%b9%ce%ba%cf%8e%ce%bd-%ce%b4%ce%b9%ce%b1%cf%84%ce%ac%ce%be%ce%b5/>
- Δικτύωση συνεργατικών επιχειρημάτων αθήνας | kolektives.org. Disponible en: <http://kolektives.org>
- Η κοινωνική οικονομία ως διέξοδος επιβίωσης. (2015). Recuperado d Disponible en: <http://www.efsyn.gr/arthro/i-koinoniki-oikonomia-os-diexodos-epiviosis>
- Κατατέθηκαν 205 νέες αιτήσεις στο μητρώο κοινωνικής οικονομίας. Disponible en: <http://www.enikonomia.gr/economy/155405,katatethikan-205-nees-aitiseis-sto-mitroo-koinonikis-oikonomias.html>
- Κοινωνική οικονομία υποδείγματα που δείχνουν τον «άλλο δρόμο» | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2016). Disponible en:
<http://koinsep.org/%ce%ba%ce%bf%ce%b9%ce%bd%cf%89%ce%bd%ce%b9%ce%ba%ce%ae-%ce%b9%ce%b9%ce%ba%ce%bf%ce%bd%ce%bf%ce%bc%ce%af%ce%b1-%cf%85%cf%80%ce%bf%ce%b4%ce%b5%ce%af%ce%b3%ce%bc%ce%b1%cf%84%ce%b1-%cf%80%ce%bf%cf%85/>
- Πανελλήνια ομοσπονδία κοινωνικών συνεταιρισμών περιορισμένης ευθύνης. Disponible en: <http://pokoispse.gr/>
- Προγράμματα εσπα 2014 - 2020. Disponible en: <http://www.socialactivism.gr/index.php/programmata-epidotiseis/1253-προγραμματα-εσπα-2014-2020>
- Συντονισμός ΚοινΣεπ. Disponible en: <http://syn-koinsep.org/>

Τα νέα προγράμματα του ΕΣΠΑ – ποιοι μπορούν να επωφεληθούν – πότε και πώς υποβάλλονται | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2016). Disponible en:

<http://koinsep.org/%cf%84%ce%b1-%ce%bd%ce%ad%ce%b1-%cf%80%cf%81%ce%bf%ce%b3%cf%81%ce%ac%ce%bc%ce%bc%ce%b1%cf%84%ce%b1-%cf%84%ce%bf%cf%85-%ce%b5%cf%83%cf%80%ce%b1-%cf%80%ce%bf%ce%b9%ce%bf%ce%b9-%ce%bc%cf%80/>

Το ποσό των 161 εκ θα διαθέσει η κυβέρνηση για την κοινωνική οικονομία | ΔΙΚΤΥΟ - κοιν.Σ.επ. (2017). Disponible en:

<http://koinsep.org/%cf%84%ce%bf-%cf%80%ce%bf%cf%83%cf%8c-%cf%84%cf%89%ce%bd-161-%ce%b5%ce%ba-%ce%b8%ce%b1-%ce%b4%ce%b9%ce%b1%ce%b8%ce%ad%cf%83%ce%b5%ce%b9-%ce%b7-%ce%ba%cf%85%ce%b2%ce%ad%cf%81%ce%bd%ce%b7%cf%83%ce%b7/>

Φορολογικά κίνητρα για ΚΑΛΟ. (2016). Disponible en:
<http://www.efsyn.gr/arthro/forologika-kinitra-gia-kalo>

La participación de las cooperativas en el desarrollo urbano sostenible

Carmen Esther Falcón Pérez¹ y Juana Fuentes Perdomo²

Recibido: 9 de marzo de 2017 / Aceptado: 2 de junio de 2017

Resumen. El desarrollo urbano bajo parámetros sostenibles indudablemente incide en la calidad de vida de los ciudadanos. Tradicionalmente, el ordenamiento urbanístico español ha focalizado sus esfuerzos en el crecimiento exponencial de la ciudad, contribuyendo al desarrollo de la construcción de viviendas. Pero este enfoque ha experimentado un cambio sustancial en la última década, hacia un modelo de planificación urbana que promueva los procesos de rehabilitación y regeneración en la ciudad ya consolidada, minimizando el crecimiento disperso, en consonancia con las exigencias europeas en materia de desarrollo sostenible.

Si se consideran las condiciones físicas de multitud de edificios y barrios de nuestro país, con deficiencias importantes de habitabilidad y consumo energético, problemas de accesibilidad y carencia de servicios, la rehabilitación urbana constituye, en la actualidad, una necesidad inexcusable. En este trabajo se analiza la importancia de los procesos de rehabilitación urbana en las ciudades, cuáles son las fuentes de financiación pública que impulsan estos proyectos y cómo las cooperativas pueden protagonizar un papel relevante en este ámbito. Los desafíos que plantea la rehabilitación urbana demandan una respuesta desde las fórmulas cooperativas, que contribuyen a la cohesión económica, social y territorial en el marco de un desarrollo urbano sostenible.

Palabras clave: Cooperativas de vivienda; Normativa urbanística; Rehabilitación urbana; Desarrollo sostenible; Captación de fondos públicos.

Claves Econlit: K32; P13; O18; Q01.

[en] Participation of cooperatives in sustainable urban development

Abstract. Urban development under sustainable parameters undoubtedly affects the citizens quality of life. Traditionally, Spanish urban planning has focused its efforts on the exponential growth of the city, contributing to the development of housing construction. But this approach has undergone a substantial change in the last decade, towards an urban planning model that promotes rehabilitation and regeneration processes in the already consolidated city, minimizing dispersed growth, in line with European demands for sustainable development.

Considering the physical conditions of a multitude of buildings and neighborhoods in our country, with significant deficiencies in habitability and energy consumption, problems of accessibility and lack of services, urban rehabilitation is now an inexcusable necessity.

This paper analyzes the importance of urban rehabilitation processes in cities, which are the sources of public funding that drive these projects and how cooperatives can play a relevant role in this area. The challenges of urban rehabilitation require a response from cooperatives, which contribute to economic, social and territorial cohesion within the framework of a sustainable urban development.

¹ Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España
Dirección de correo electrónico: esther.falcon@ulpgc.es

² Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España
Dirección de correo electrónico: juana.fuentes@ulpgc.es

Keywords: Housing cooperatives; Urban law; Urban rehabilitation; Sustainable development; Public funds.

Sumario. 1. Introducción. 2. Promoviendo el desarrollo sostenible desde la legislación urbanística. 3. Agentes económicos partícipes en la rehabilitación urbana. 4. Recursos financieros para la rehabilitación urbana: una apuesta pública. 5. Cooperativas de viviendas en la rehabilitación urbana. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Falcón Pérez, C.E. y Fuentes Perdomo, J. (2017) La participación de las cooperativas en el desarrollo urbano sostenible. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 89-108. DOI: 10.5209/REVE.57063.

1. Introducción

La rehabilitación urbana es importante para la economía europea y para la calidad de vida de los ciudadanos pues promueve el bienestar social de los mismos. En este sentido, es preciso considerar el marco legal definido por la Unión Europea ya que los gobiernos europeos advierten que, con toda probabilidad, el 80% de los ciudadanos europeos viviremos en ciudades o en suburbios en el 2020. De ahí que, tanto el entorno en el que viviremos como la calidad de vida de los ciudadanos dependan, directamente, del desarrollo urbano sostenible que lleven a cabo los estados miembros (The Seventh Environment Action Programme and the Sustainable City, 2014).

En consecuencia, existen iniciativas europeas que persiguen promover y financiar la rehabilitación y renovación urbana, aportando fondos para promover la renovación energética o la rehabilitación de áreas urbanas degradadas, tales como la Directiva Europea 2010/31, de 19 de mayo de 2010 relativa a la eficiencia energética de los edificios y la Directiva Europea 2012/27, de 25 de octubre de 2012 relativa a la eficiencia energética. Estas propuestas se sustentan sobre la base de la eco-eficiencia, la cohesión social y un progreso cívico en las ciudades europeas, garantizando a los ciudadanos un bienestar social y una calidad de vida no sólo para el presente sino también, y más importante, para las generaciones futuras (Strategy EUROPE 2020).

En España existen alrededor de 6 millones de viviendas que fueron construidas hace más de 50 años, resaltando además, la existencia de barrios degradados y viviendas en estado precario (Ministerio de Fomento y Vivienda, 2013). Por tanto, en nuestro país, es necesario e imprescindible promover la rehabilitación urbana a diferentes escalas, pues abarca a varios niveles.

Tradicionalmente, la planificación urbanística española se ha basado en la producción de nueva ciudad. En 2013, el peso real de rehabilitación en España alcanzaba, aproximadamente, el 31% del sector constructor, bastante más bajo que el resto de países europeos, alrededor del 41% (Euroconstruct, 2013). Sin embargo, actualmente la legislación urbanística española ha optado por impulsar la rehabilitación, renovación y regeneración urbana con el fin de reducir el consumo energético, disminuir la emisión de contaminantes y promover la eficiencia energética; en definitiva, contribuir a mejorar el entorno y las condiciones de vida en los edificios.

La renovación urbanística, en determinadas áreas urbanas, conlleva la participación activa de los ciudadanos y de las administraciones públicas, siendo preciso responder a cuestiones como: quiénes aportarán los recursos financieros, quiénes deben soportar el coste de la rehabilitación o cuáles son las necesidades del barrio a rehabilitar (Rubio, 2015).

Uno de los elementos claves en la rehabilitación urbana es la implicación de los residentes, puesto que deben tomar parte en los cambios a realizar y en las mejoras de su vecindario (González, Moreno y Grupo SC6, 2015; Cervero y Hernández, 2015).

Por tanto y con este escenario, creemos conveniente estudiar qué figura económica podría desarrollar estos proyectos de rehabilitación urbana, que no persiga beneficios, que todos sus esfuerzos estén destinados a conseguir un objetivo común y en la que sus miembros tengan una participación activa. Las iniciativas cooperativas producen una cohesión urbana en los barrios (Blokland, 2003; Kennett y Forrest, 2006), y son asociaciones con métodos participativos de planificación y acción colectiva (Forrest y Kearns, 2001; Somerville, 2007; Cameron, Gilroy y Miciukiewicz, 2009). Las sociedades cooperativas contribuyen a la cohesión social (Lang y Novy, 2014), por lo que entendemos que esta figura económica podría ser la más idónea para desarrollar la rehabilitación urbana.

Tradicionalmente, las cooperativas españolas han participado en el sector de la construcción suministrando viviendas nuevas a sus miembros, convirtiéndolos en propietarios de dichas residencias. A diferencia de otros países europeos, en muy pocas ocasiones las cooperativas de viviendas son constituidas para la edificación de viviendas para alquiler o para otros usos (Etxezarreta y Merino, 2014).

Este trabajo tiene por objetivo analizar la importancia de la rehabilitación urbana en las ciudades y cuál podría ser el papel de las cooperativas en la ejecución de los procesos a realizar, tales como: mejora de edificios y vivienda respecto a la accesibilidad, un tema de especial preocupación en España debido a la gran obsolescencia de los edificios. Además, se analiza las fuentes de financiación públicas vinculadas a la realización de estos procesos.

Para ello, emplearemos como metodología una recopilación teórica de la normativa urbanística más relevante, enfocada a la rehabilitación urbana, así como la legislación de cooperativas, que sean de aplicación a nivel estatal, y estudiando proyectos de regeneración urbana realizados en ciudades españolas, con el fin de obtener evidencias sobre qué figura económica está gestionando la rehabilitación, cuál es el papel de las cooperativas en estos proyectos de rehabilitación urbana y cómo pueden hacer realidad dichos proyectos. Dada las condiciones físicas de las edificaciones en España, se presenta un reto, redirigir las cooperativas hacia la renovación urbana, por lo que un nuevo mercado se abre para estas organizaciones. Por tanto, es imprescindible analizar la normativa urbanística española que legisla el desarrollo urbano sostenible, los agentes económicos que, habitualmente, participan en la materialización de los procesos de rehabilitación urbana, las fuentes de financiación que promueven dichos procesos para, finalmente, concretar el estudio en las cooperativas, como figura económica idónea.

2. Promoviendo el desarrollo sostenible desde la legislación urbanística

El urbanismo cumple una necesidad pública y social, lo que explica la fuerte regulación a que está sometido. La materia prima fundamental, el suelo, es un recurso natural, escaso, no renovable, y además, satisface una necesidad básica, dotar de una vivienda digna a los ciudadanos.

Tradicionalmente, la legislación urbanística española ha focalizado sus esfuerzos en la creación de nueva ciudad, con el fin de incrementar la oferta de suelo y, consecuentemente, las viviendas para la ciudadanía. Desde la Ley de Suelo de 1956³, pasando por el Texto Refundido de la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana de 1992, hasta la Ley de Suelo de 1998⁴, el legislador español favoreció el desarrollo de nuevas ciudades mediante políticas de expansión urbanística, sin prestar atención alguna a la rehabilitación o regeneración urbana de la ciudad ya consolidada.

Fruto de dichas legislaciones y en opinión de Fernández (2006: 9) “el sector de la construcción creció en 2005, en una loca dinámica constructora-destructora, basada en la expansión irrefrenable urbano-metropolitana externa (en nuevos enclaves), y la fuerte destrucción-reestructuración interna (en la ciudad ya construida)”.

Dichas normativas han contribuido, en cierta medida, a la especulación del terreno, puesto que permitía incrementar el valor del bien mucho antes de que las operaciones urbanísticas se hubieran realizado, ya que se valoraba el terreno en función de los aprovechamientos urbanísticos⁵ dispuestos en el planeamiento, aunque todavía no se hubiese ejecutado la urbanización y, por lo tanto, los aprovechamientos no fuesen más que una expectativa futura de poder obtener plusvalías urbanísticas; se constituía, por tanto, un rendimiento económico potencial pero que en ningún caso se había realizado (Falcón, 2015). En opinión de Parejo (2014:2314), la legislación urbanística se centró “en el ciclo urbanización-edificación y al servicio de la explotación de esa riqueza bajo criterios mercantil-financieros para fabricar-comercializar ciudad (entendida como mera suma/combinación de productos/ofertas inmobiliarias)”.

Dado los problemas que estas legislaciones ocasionaron, se produjo un importante cambio con la promulgación del Texto Refundido de la Ley de Suelo, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio (TRLR'08). El legislador pretende eliminar posibles revalorizaciones de suelo pues “la clasificación ha contribuido históricamente a la inflación de los valores de suelo [...] y, por ende, ha fomentado también las prácticas especulativas, contra las que deberíamos luchar por imperativo legal” (Exposición de Motivos del TRLR'08).

En esta misma línea se manifiesta la Constitución Española (1978), en su artículo 47, cuando expone “todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones

³ Primera ley de suelo promulgada en España.

⁴ Esta normativa ha sido catalogada como la ley que provocó un crecimiento exponencial de las urbanizaciones y edificaciones y una fuerte especulación de suelo (Menéndez, 2016).

⁵ El aprovechamiento urbanístico es el rendimiento que se puede dar al suelo en función de los usos que confiera al mismo el planeamiento urbanístico, es decir, el rendimiento físico otorgable al terreno, lo que lleva aparejado su rendimiento económico.

necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos”.

Por tanto, es en el año 2008 cuando el urbanismo español dejaba claro, en la exposición de motivos del TRLS’08, que no abandona el desarrollo de nuevas ciudades, puesto que el crecimiento urbano sigue siendo necesario; sin embargo, y siguiendo los parámetros establecidos por la Unión Europea⁶, con el fin de responder a los requerimientos de un desarrollo sostenible, propone minimizar un crecimiento disperso de la ciudad y apostar por la regeneración de la ciudad ya existente.

Solo en ese momento existe una preocupación real por el legislador español en cambiar la línea de actuación que nos había venido caracterizando desde la primera legislación urbanística que se promulgó. Ahora bien, la cuestión que nos planteamos es por qué ese momento es el más idóneo para reconducir la creación de nueva ciudad hacia la rehabilitación o renovación de la ciudad consolidada. Consideramos de interés mencionar algunos argumentos al respecto.

La liberalización de suelo que provocó la Ley de Suelo de 1998, la burbuja inmobiliaria y el desenfreno urbanístico ha provocado que “España posea actualmente, si no se reactiva la demanda, suelo capaz de acoger nuevos crecimientos urbanísticos para los próximos cuarenta y cinco años” (Exposición de Motivos del TRLS’08).

Por otra parte, también nuestro país tiene un importante stock de vivienda nueva vacía, en torno a 515.000 unidades, a finales de 2015, (Ministerio de Fomento, 2016a). Estos datos propician que la reconversión del sector constructor e inmobiliario, motor de la economía de cualquier país e importante generador de empleo, no se pueda basar en la construcción de nueva ciudad, sino en reconvertir la ciudad ya existente, que en los últimos años se había dejado al margen pues imperaba la creación de nueva ciudad (Rubio, 2015; Tejedor, 2015; Cervero y Hernández, 2015).

En un escenario económico marcado por una fuerte crisis económica⁷, se promulga la Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (LRRR’13), buscando un desarrollo sostenible en la ordenación del territorio y la recuperación económica de unos sectores vitales, constructor e inmobiliario. Esta ley no define explícitamente las diversas actuaciones a realizar; sin embargo, y en opinión de De La Cruz (2014: 31) “no resulta difícil concluir que enmarca en el término *rehabilitación*, la actividad que mejora el estado de conservación de los edificios, su accesibilidad y la eficiencia energética; y en *regeneración y renovación urbanas* las operaciones complejas que exceden del ámbito de los edificios, para alcanzar también a los espacios públicos. En este último supuesto, las actuaciones podrían proyectarse alcanzando barrios o zonas enteras de las ciudades”.

⁶ Basados en la Estrategia Territorial Europea.

⁷ Creemos conveniente mencionar la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible que hace hincapié en la necesidad de un modelo energético sostenible basado en la eficiencia económica y en la sostenibilidad ambiental.

Posteriormente, se dicta el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (TRLSRU'15), legislación actualmente en vigor, que aúna el TRLS'08 y la LRRR'13.

En este sentido, el TRLSRU'15 garantiza para todo el territorio español (artículo 1):

“La igualdad en el ejercicio de los derechos y en el cumplimiento de los deberes constitucionales, relacionados con el suelo.

Un desarrollo sostenible, competitivo y eficiente del medio urbano, mediante el impulso y el fomento de las actuaciones que conducen a la rehabilitación de los edificios y a la regeneración y renovación de los tejidos urbanos existentes, cuando sean necesarias para asegurar a los ciudadanos una adecuada calidad de vida y la efectividad de su derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada”.

Si bien no es objeto de estudio en este trabajo, ya que nos centramos en la rehabilitación de áreas metropolitanas, creemos conveniente mencionar el importante papel que juega la rehabilitación, regeneración y renovación en un sector crucial para España, el sector turístico, pues también precisa de dichas actividades de rehabilitación, teniendo en cuenta que la actividad turística representa en torno a un 12% del PIB y que es una actividad consolidada en nuestro país.

A continuación analizamos los agentes económicos que participan habitualmente en los proyectos de rehabilitación urbana, con el fin de estudiar si las cooperativas podrían intervenir en tales procesos.

3. Agentes económicos partícipes en la rehabilitación urbana

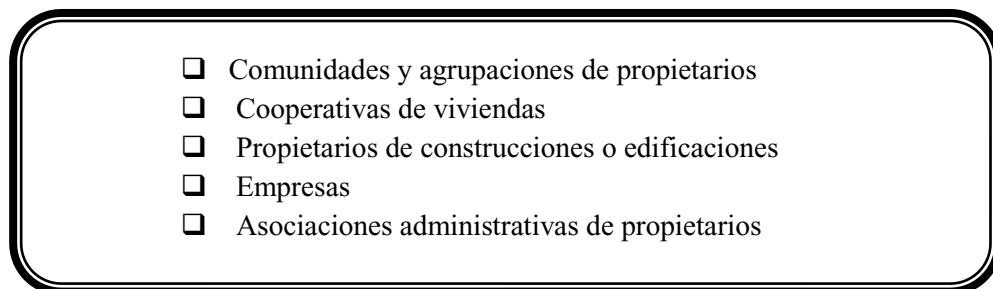
En la ejecución de todo proceso de urbanización o actuación sobre el terreno, como es la rehabilitación urbana, es habitual que participen un número importante de agentes económicos, dada las propias particularidades del proceso a realizar. Así, es precisa la participación de agentes esenciales tales como: las administraciones públicas competentes (ayuntamientos), empresas públicas dependientes, propietarios de las viviendas a rehabilitar, comunidad de propietarios de edificios, empresas constructoras o inmobiliarias que ejecutan dicho proceso, etc. Por tanto, se pone de manifiesto una necesaria relación entre los agentes económicos en torno al proyecto de rehabilitación urbana, siendo además importante conocer la cuantía económica que implica desarrollar dicho proyecto y cómo se va a financiar el mismo.

En opinión de Moya (2014:79), la dificultad de llevar a cabo la rehabilitación “radica en encontrar el equilibrio en la imprescindible colaboración de la Administración con el sector privado, para lo cual hace falta además de buenas leyes buena gestión”.

En la medida que los proyectos de rehabilitación urbana son reglados en el ordenamiento urbanístico, el TRLSRU'15 establece qué agentes económicos pueden participar en actuaciones de rehabilitación, teniendo todas ellas en común

que pueden intervenir en el mercado inmobiliario con plena capacidad jurídica. Dichos agentes se muestran en la figura 1, pasando a analizar cada uno de ellos.

Figura. 1. Agentes económicos que participan en la rehabilitación



Fuente: Artículo 9 del TRLSRU'15

- Comunidad de propietarios

La comunidad de propietarios puede considerarse como una figura adecuada para llevar a cabo la rehabilitación urbana. Esta agrupación, sin personalidad jurídica propia, tiene como finalidad principal mantener y conservar las zonas comunes de los edificios y también solventar pequeños problemas o desavenencias entre los propietarios. Son agrupaciones ya constituidas en las que, de forma obligatoria, deben participar todos los vecinos por vivir en comunidad, siendo preciso considerar la legislación más relevante por las que son regidas, como el Código Civil de 1889, la Ley 8/1999 de Propiedad Horizontal y el TRLSRU'15.

Esta figura económica podría ser la idónea para hacer realidad proyectos de rehabilitación urbanística pues conoce de primera mano los problemas que sufren los residentes y presenta una vinculación directa con cada una de las necesidades a cubrir, tales como: aislamiento térmico, instalación de ascensores, accesibilidad a la vivienda sin barreras físicas, etc., recabando estas necesidades el presidente de la comunidad de vecinos para poder solventarlos.

No obstante, la gestión eficiente de la rehabilitación urbana o edificatoria podría superar a la comunidad de propietarios, señalando cuestiones como: solicitar licencia o permisos a la administración pública, requerir ayudas públicas para sufragar los gastos, gestionar la contratación de empresas que ejecuten la rehabilitación, controlar que las actividades presupuestadas coincidan con las finalmente realizadas, en términos técnicos (cantidad de material empleado, calidad de material, horas de trabajo utilizado...), y en términos económicos (coste de material, precio pactado para la realización de cada actividad...).

Es de señalar que la obtención de ayudas públicas para la financiación de estos proyectos es laboriosa para las comunidades de propietarios, como pondremos de manifiesto posteriormente.

Obviamente, puede ser gestionado por la comunidad de propietarios, pero en muchas ocasiones el representante o presidente de la comunidad es asignado de forma rotatoria, que desempeña, habitualmente, su labor profesional fuera de la

comunidad, o bien que esté constituidos por personas de avanza edad con escasos recursos económicos, pues en la mayoría de los casos los barrios degradados o edificios a rehabilitar son edificaciones obsoletas, en ocasiones en barrios marginados, o áreas urbanas vulnerables⁸. A pesar de lo expuesto, es posible que pueda ser desarrollado por la comunidad pero necesita las implicaciones de un movimiento vecinal muy importante con una alta implicación de la participación ciudadana.

- Cooperativas de viviendas

Es importante que las cooperativas de viviendas sean consideradas por la normativa urbanística puesto que promueve la utilización de esta figura económica ya que tiene el respaldo de una normativa específica pues regula el suelo, por tanto las capacita para realizar la rehabilitación urbana, dedicándole en este trabajo a esta figura posteriormente un mayor estudio.

- Propietarios de construcción o edificación

Los propios propietarios de las edificaciones o construcciones, de forma independiente o a título individual, pueden llevar a cabo la rehabilitación urbana bien de forma directa o mediante la contratación de empresas que se dediquen a ello, figura económica que también es obvio debe proponer la normativa urbanística.

Indiscutiblemente, los propietarios de las edificaciones pueden realizar la rehabilitación pues los problemas a solucionar les influyen directamente en su calidad de vida. Ahora bien, y bajo nuestro punto de vista, el propietario de la edificación podrá incurrir en rehabilitar y costear la rehabilitación de su vivienda, no consideramos que sea factible la rehabilitación del edificio completo, salvo acuerdo con el resto de propietarios para acometer la mejora del edificio.

- Empresas

Las empresas que participan activamente en este sector son las constructoras o inmobiliarias, que en los últimos años han sufrido directamente las causas del estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis económica, por lo que la rehabilitación, reconstruir la ciudad ya hecha, implica una reconversión de un sector fundamental, sabiendo que es un importante motor de la economía.

- Asociaciones administrativas de propietarios

Por último, las asociaciones administrativas de propietarios son agrupaciones de propietarios que poseen personalidad jurídica propia y naturaleza administrativa. Estas organizaciones dependen de la administración actuante que aprueba sus estatutos. Se constituyen con el fin de hacer realidad la rehabilitación y siempre trabajan bajo el control de la administración actuante.

Estas asociaciones se regirán por lo dispuesto en la legislación de ordenación territorial y urbanística, en relación con las Entidades Urbanísticas de Conservación.

⁸ El Ministerio de Fomento (2011) emplea como indicadores básicos para considerar un área urbana vulnerable: la tasa de paro, el nivel de renta, la tasa de población analfabeta o sin estudios, la carencia de servicios básicos y la tasa de inmigración.

4. Recursos financieros para la rehabilitación urbana: una apuesta pública

Es fundamental, en primer lugar, determinar qué tipo de actuación urbanística se va a llevar a cabo; así, la rehabilitación urbana se puede realizar a escala individual, o por zonas, lo que implica la regeneración de barrios o conjunto de barrios degradados.

A nivel individual los propietarios de los inmuebles deben cumplir con el deber de conservar y mantener el edificio en condiciones óptimas, atendiendo a las obligaciones establecidas en los artículos 15 y 17 del TRLSRU'15. En caso de no cumplir con el deber de conservar, la administración actuante puede imponer una sanción o multa, tal y como establece la normativa urbanística⁹.

La rehabilitación por zonas o barrios es más importante, agrupa a un mayor número de propietarios, y supone las actividades típicas de reforma interior o regeneración urbana.

El gobierno español regula dichas áreas de rehabilitación, incluyéndolas en el marco de los planes de vivienda. Este hecho es fundamental pues da un respaldo económico, impulsando la realización de las actividades de rehabilitación (Rubio, 2014).

Es obvia la preocupación de las autoridades públicas por incentivar las actividades de rehabilitación, pues constituye un problema grave, dado que “el porcentaje que representa la rehabilitación en España en relación con el total de la construcción es uno de los más bajos de la zona euro, suponiendo en España en 2013 un 31% del total del sector, porcentaje que ha incrementado desde el 23% registrado en 2007 pero que no debe considerarse como un incremento absoluto, ya que es sólo consecuencia de la bajada de la inversión de nueva construcción. Estando en todo caso la cifra alejada de la media europea situada en torno al 41% y de algunos países como Alemania donde la rehabilitación representa más del 56% de la actividad de la construcción” (Ministerio de Fomento, 2013).

De hecho, el organismo competente “comparte y apoya el objetivo de la Nueva Agenda Urbana de la prosperidad urbana sostenible, las ciudades deben configurarse como motor del cambio económico, social y ambiental, y deben contribuir a la generación de empleo desde su propio diseño y gestión” (Ministerio de Fomento, 2016b).

Concretamente, el Ministerio de Fomento promulga el Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016 (Plan Estatal 2013-2016). Este plan, actualmente vigente, apuesta por promover el acceso a la vivienda en régimen de alquiler y por la regeneración urbana. Por tanto, cambia de orientación con respecto a los planes anteriores que fomentaban la adquisición de viviendas.

⁹ El artículo 15.4 del TRLSRU'15 dispone que “la Administración competente podrá imponer, en cualquier momento, la realización de obras para el cumplimiento del deber legal de conservación, de conformidad con lo dispuesto en la legislación estatal y autonómica aplicables. El acto firme de aprobación de la orden administrativa de ejecución que corresponda, determinará la afección real directa e inmediata, por determinación legal, del inmueble, al cumplimiento de la obligación del deber de conservación. Dicha afección real se hará constar, mediante nota marginal, en el Registro de la Propiedad, con referencia expresa a su carácter de garantía real y con el mismo régimen de preferencia y prioridad establecido para la afección real, al pago de cargas de urbanización en las actuaciones de transformación urbanística”.

El Plan Estatal 2013-2016 se estructura en los siguientes programas que constituye sus objetivos:

- Subsidiación de préstamos convenidos.
- Ayuda al alquiler de vivienda.
- Fomento del parque público de vivienda de alquiler.
- Fomento de la rehabilitación edificatoria.
- Fomento de la regeneración y renovación urbanas.
- Apoyo a la implantación del informe de evaluación de los edificios.
- Fomento de ciudades sostenibles y competitivas.
- Apoyo a la implantación y gestión del Plan.

Para cada uno de estos programas el Plan Estatal define cuáles son las actividades que reciben subvención, cuáles son los beneficiarios y cuál es el importe de las ayudas, sabiendo que la gestión de las ayudas corresponde a las Comunidades Autónomas que deberán presentar un Informe de Evaluación Anual al Ministerio de Fomento.

Dado el objeto de este trabajo, nos centramos en el programa de fomento de la rehabilitación edificatoria y el programa de fomento a la regeneración y renovación urbana, mostrando la tabla 1 los principales aspectos a tener en cuenta, en ambos programas:

Tabla. 1. Programas de fomento a la rehabilitación y renovación

Programas	Fomento de la rehabilitación edificatoria	Fomento de la regeneración y renovación urbanas
Objeto de la ayuda	Obras y trabajos de conservación, energía eléctrica y accesibilidad: • Instalaciones y equipos propios • Espacios y elementos privativos propios finalizados antes de 1981, que, al menos, el 70% de su superficie construida sobre rasante tenga uso residencial de vivienda y constituyan el domicilio habitual de sus propietarios o arrendatarios. • Edificios con graves daños estructurales • Se destinen al alquiler al menos 10 años después de recibir la ayuda.	Realización conjunta de obras de rehabilitación en edificios y viviendas, urbanización, reurbanización de espacios públicos, y sustitución de edificios demolidos.
Beneficiarios	Comunidad de propietarios, agrupaciones de comunidades de propietarios y propietarios únicos de	Administraciones públicas, comunidad de propietarios,

	viviendas. Si se destina a alquiler, además pueden ser administraciones públicas y organismos de derecho público.	agrupaciones de comunidades de propietarios y propietarios únicos e viviendas y consorcios y entes asociativos de gestión.
Importe máximo de la ayuda	Máxima por edificio: el 35% del coste subvencionable de la actuación (excepcionalmente en accesibilidad, y sólo en la partida correspondiente a la accesibilidad, se podrá llegar hasta el 50%).	35% del coste subvencionable de la actuación. Será compatible con otras ayudas públicas, pero no con el programa de rehabilitación edificatoria.

Fuente: Elaboración propia a partir del Plan Estatal, 2013-2016

Como se puede apreciar en la tabla 1, en ambos programas se define cuál es objeto de la ayuda, quiénes son los beneficiarios y, por último, cuál es el importe subvencionable, destacando que las comunidades de propietarios o agrupaciones de propietarios están considerados los principales beneficiarios de las subvenciones. De hecho, los beneficiarios “dejan de ser los propietarios, individualmente considerados en su condición de propietarios de las viviendas, para ceder ese papel a las comunidades de propietarios, las agrupaciones de comunidades de propietarios y otros agentes de similares características, algo que, sin duda, agilizará la gestión. La especial naturaleza de estas subvenciones requiere que este Real Decreto, como normativa reguladora propia de las mismas, establezca limitaciones a la excepción prevista por el artículo 13.2¹⁰ de la Ley 38/2003, de 17

¹⁰ Este artículo expone que “no podrán obtener la condición de beneficiario o entidad colaboradora de las subvenciones reguladas en esta ley las personas o entidades en quienes concurra alguna de las circunstancias siguientes, salvo que por la naturaleza de la subvención se exceptúe por su normativa reguladora:

a) Haber sido condenadas mediante sentencia firme a la pena de pérdida de la posibilidad de obtener subvenciones o ayudas públicas o por delitos de prevaricación, cohecho, malversación de caudales públicos, tráfico de influencias, fraudes y exacciones ilegales o delitos urbanísticos.

b) Haber solicitado la declaración de concurso voluntario, haber sido declarados insolventes en cualquier procedimiento, hallarse declarados en concurso, salvo que en éste haya adquirido la eficacia un convenio, estar sujetos a intervención judicial o haber sido inhabilitados conforme a la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, sin que haya concluido el período de inhabilitación fijado en la sentencia de calificación del concurso.

c) Haber dado lugar, por causa de la que hubiesen sido declarados culpables, a la resolución firme de cualquier contrato celebrado con la Administración.

d) Estar incurso la persona física, los administradores de las sociedades mercantiles o aquellos que ostenten la representación legal de otras personas jurídicas, en alguno de los supuestos de la Ley 3/2015, de 30 de marzo, reguladora del ejercicio del alto cargo de la Administración General del Estado, de la Ley 53/1984, de 26 de diciembre, de incompatibilidades del Personal al Servicio de las Administraciones Públicas, o tratarse de cualquiera de los cargos electivos regulados en la Ley Orgánica 5/1985, de 19 de junio, del Régimen Electoral General, en los términos establecidos en la misma o en la normativa autonómica que regule estas materias.

de noviembre, General de Subvenciones, con carácter general” (Exposición de Motivos, Plan Estatal 2013-2016).

Por tanto, como principal aspecto a considerar es que la comunidad de propietarios es la que, en principio, recibe y gestiona la subvención. Ello implica que los propietarios que conforman la comunidad deben estar de acuerdo en las actividades a rehabilitar y que todos los propietarios no tengan alguna de las limitaciones contenidas en el artículo 13.2 de la Ley de Subvenciones 2003. De lo contrario, si existe algún propietario con limitaciones, por ejemplo, no estar al corriente con las obligaciones tributarias, “no se atribuirá a dicho propietario la parte proporcional que le correspondería de la ayuda recibida, que se prorrateará entre los restantes miembros de la comunidad o agrupación” (artículo 22.2 Plan Estatal 2013-2016) y, por tanto, este propietario debe costear su parte correspondiente de las obras de rehabilitación.

Además de este Plan Estatal, y en consonancia con las líneas estratégicas de la Unión Europea en pro del desarrollo sostenible, y en particular en lo referido a la mejora de la eficiencia energética de los edificios se promulga la Resolución de 28 de abril de 2015, del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, por la que se publica la Resolución de 24 de marzo de 2015, del Consejo de Administración por las que se modifican las bases reguladoras y convocatorias del programa de ayudas para la rehabilitación energética de edificios existentes del sector residencial (uso, vivienda y hotelero), comúnmente denominado PAREER-CRECE’2015, programa de carácter más específico, que creemos oportuno analizar.

Este programa se destina a “incentivar y promover la realización de actuaciones de reforma que favorezcan la reducción de dióxido de carbono, mediante el ahorro energético, la mejora de la eficiencia energética y el aprovechamiento de las energías renovables en los edificios existentes, con independencia de su uso y de la naturaleza jurídica de sus titulares” (Apartado Primero del PAREER-CRECE’2015).

Consideramos especialmente significativo que el propio texto del referido programa PAREER-CRECE’2015) señala que su objetivo general busca contribuir a alcanzar los objetivos de la Directiva 2012/27/UE, y su transposición a la legislación española, el Plan Nacional de Acción de Eficiencia Energética 2014-2020, a la vez que se crearán oportunidades de crecimiento y empleo en distintos sectores económicos, en especial en el sector de la construcción, favoreciendo la

e) No hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias o frente a la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes, en la forma que se determine reglamentariamente.

f) Tener la residencia fiscal en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal.

g) No hallarse al corriente de pago de obligaciones por reintegro de subvenciones en los términos que reglamentariamente se determinen.

h) Haber sido sancionado mediante resolución firme con la pérdida de la posibilidad de obtener subvenciones conforme a ésta u otras leyes que así lo establezcan.

i) No podrán acceder a la condición de beneficiarios las agrupaciones previstas en el artículo 11.3, párrafo segundo cuando concurra alguna de las prohibiciones anteriores en cualquiera de sus miembros.

j) Las prohibiciones de obtener subvenciones afectarán también a aquellas empresas de las que, por razón de las personas que las rigen o de otras circunstancias, pueda presumirse que son continuación o que derivan, por transformación, fusión o sucesión, de otras empresas en las que hubiesen concurrido aquéllas”.

regeneración urbana, y contribuyendo a la cohesión económica, territorial y social del territorio nacional.

En esta línea de apoyar y promover la rehabilitación urbana y mejorar la eficiencia energética, además de las ayudas directas provenientes de los fondos estructurales europeos, o los planes nacionales, o de de las comunidades autónomas y ayuntamientos, también se han articulado otras medidas de carácter indirecto, como la deducción fiscal de los costes de rehabilitación o mejoras en la accesibilidad, o la facultad que se le ha concedido a los ayuntamientos de rebajar los tipos del IBI a las viviendas eficientes en términos de consumo energético.

Como es obvio, estas son unas medidas estrictamente financieras, para incentivar a los residentes a invertir recursos en procesos que pueden ser costosos, que conllevan molestias y en ocasiones, incluso, trasladarse temporalmente de alojamiento mientras duren los trabajos de mejora y rehabilitación. La iniciativa ha de partir del propietario de la vivienda que desee acometer la rehabilitación.

5. Cooperativas de viviendas en la rehabilitación urbana

Las cooperativas de viviendas constituyen una fórmula extendida por todo el mundo para proporcionar alojamiento a millones de personas. Sin embargo, existen múltiples diferencias entre los distintos países, como consecuencia de las diversas tradiciones, marcos legales, capacidad financiera y las necesidades alojativas de distintos colectivos, por lo que el término cooperativa de vivienda tiene distinta connotaciones en los distintos países. En el caso español, presenta ciertas peculiaridades y diferencias con la actuación desarrollada por las cooperativas de viviendas en otras partes del mundo.

Las cooperativas de viviendas tienen una amplia presencia internacional, y pueden adoptar muy diversas modalidades¹¹; siguiendo a Fajardo (2014) pueden clasificarse en:

- cooperativas de autoconstrucción, en las que los socios ponen en común su trabajo para la construcción de las viviendas;
- cooperativas que construyen viviendas para adjudicarlas en propiedad a los socios, y que se disuelven una vez adjudicada la propiedad individual a cada socio;
- cooperativas que adjudican la propiedad individual a los socios, pero que no se disuelven, sino que continúan para administrar los elementos comunes que son propiedad de la cooperativa y prestar servicios a los socios;
- cooperativas que conservan la propiedad de las viviendas y ceden su uso a los socios, que son copropietarios del conjunto edificado y que acceden al uso y disfrute individual de la vivienda;
- cooperativas que administran elementos comunes a las viviendas y prestan servicios de interés a los socios;
- cooperativas de usuarios y arrendatarios de viviendas, que asocian no a los propietarios de las viviendas, sino a los arrendatarios de las mismas, que habitualmente son de propiedad pública;

¹¹ Puede verse al respecto Morón (1994), Gómez (2004) y Lambea (2012).

- cooperativas que construyen o administran residencias para jóvenes, o mayores, o determinados colectivos que requieren modelos de alojamiento adaptados a sus necesidades, que normalmente incluye amplias zonas comunes y servicios;
- cooperativas de crédito a la construcción, cuyo objeto es proporcionar créditos para la construcción o rehabilitación de las viviendas de sus socios; y
- cooperativas para la rehabilitación de viviendas, que son cooperativas que se constituyen por parte de los propietarios de las viviendas, que se agrupan en cooperativa para gestionar conjuntamente la rehabilitación.

Así pues, el término cooperativa de viviendas presenta distintas acepciones en los distintos países del mundo. La regulación española contempla una amplia variedad de actividades que pueden constituir el objeto de las cooperativas de viviendas, ya sea proporcionar alojamiento o instalaciones, o prestar servicios complementarios, o actividades de rehabilitación edificatoria. En el caso de proporcionar viviendas y locales, la legislación también contempla que la propiedad o el uso y disfrute de las viviendas y locales podrán ser cedidos a los socios mediante cualquier título legal, y se establece que en el caso que la cooperativa retenga la propiedad de las viviendas o locales, serán los estatutos de la cooperativa los que establecerán las normas sobre el uso y disfrute por parte de los socios.

No obstante, en la práctica, las cooperativas de vivienda españolas habitualmente se han constituido para la promoción de viviendas que, a la finalización de la construcción, se entregan en propiedad individual a los socios, tras lo que se disuelven.

Las cooperativas de vivienda españolas están sujetas a la normativa fiscal propia establecida en la legislación tributaria para las sociedades cooperativas (Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen fiscal de las cooperativas), que contempla ciertas particularidades para las sociedades cooperativas en general, y en particular a las denominadas cooperativas fiscalmente protegidas, que disfrutan de ciertas ventajas fiscales.

En el caso de las cooperativas de viviendas, se encuadran en la categoría de fiscalmente protegidas, estableciéndose la exención de algunos impuestos (como el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados) o bonificaciones en impuestos locales (como el impuesto sobre actividades económicas), o tipos impositivos reducidos en el impuesto sobre sociedades.

Estas medidas fiscales incentivadoras de las cooperativas responden al mandato constitucional de promover las sociedades cooperativas y, en el caso de las cooperativas de viviendas, de facilitar el derecho a una vivienda digna. En este sentido, Gutiérrez (2016) destaca que las cooperativas de viviendas cumplen una función social, por lo que deberían recibir un mejor trato fiscal.

Siguiendo a Fajardo (2014), las cooperativas de viviendas presentan diversas ventajas económicas, jurídicas y sociales, a sus socios para el acceso a una vivienda.

En primer lugar, una ventaja estrictamente económica, en la construcción inmobiliaria bajo la fórmula cooperativa, pues supone una reducción del coste de la

vivienda para el socio de la cooperativa, incluyendo ciertas ventajas fiscales como ya se había mencionado. Pero fundamentalmente porque el socio se ahorra el beneficio que obtendría el promotor inmobiliario, eludiendo el componente especulativo del proceso inmobiliario¹².

Desde el punto de vista jurídico, se destaca la limitación de la responsabilidad de la cooperativa y de los socios por las deudas de la cooperativa contraídas para el cumplimiento del objeto social¹³.

También habría que destacar el elemento social, al ser una fórmula asociativa que agrupa a un conjunto de personas con unas necesidades individuales, que se integran en un proyecto común, que promueve la colaboración y cooperación. Al ser los socios los futuros residentes de la vivienda tienen mayores posibilidades de controlar el proceso de construcción, velar por la seguridad y calidad, y tomar decisiones de manera democrática, con mayor información y transparencia. En este sentido, coincidimos con Fajardo (2012) al destacar que, si la cooperativa supera la fase de adjudicación de las viviendas y perdura en el tiempo, los socios tendrán más oportunidades de poder seguir atendiendo cooperativamente sus necesidades de distintos servicios, como guarderías, comercios o mantenimiento de jardines, por citar sólo unos ejemplos. Por su parte, Merino (2013:108) destaca que “en el hecho del mantenimiento de la cooperativa para la gestión de los bienes comunes podemos observar otras ventajas como una más cómoda toma de decisiones en el seno de la sociedad, al regir los principios mayoritarios –y nunca la unanimidad– recogidos en las leyes que regulan las sociedades cooperativas (tan solo se apreciarían y en casos tasados mayorías reforzadas), una adecuada política fiscal al encontrarnos con una empresa en el mercado y no con una comunidad de propietarios”.

Hasta la fecha, las cooperativas han participado básicamente en el sector constructor- inmobiliario en España basándose en la construcción de vivienda nueva, generalmente para su adjudicación en régimen de propiedad, no siendo habitual la construcción de viviendas para alquilar, como ocurre en el resto de la Unión Europea. A lo largo del tiempo, las cooperativas de viviendas españolas han atendido las necesidades de alojamiento de diversos colectivos, facilitando el acceso a una vivienda a personas con menores recursos económicos. Según datos del sector¹⁴, el cooperativismo de viviendas en España ha producido más de 1,5 millones de viviendas a través de múltiples desarrollos inmobiliarios de autopromoción en obra nueva. Así, la fórmula cooperativa ha demostrado su capacidad de dar respuesta a una necesidad humana básica por medio de la acción colectiva.

No obstante, también ha de tenerse en cuenta los posibles inconvenientes del uso de la figura cooperativa en el ámbito de la vivienda. Así, refiere Serra (2011:3) que “durante los últimos años esta figura ha sufrido ciertas desviaciones en su propia esencia (en el mutualismo o ayuda mutua de los socios que la caracteriza) al

¹² En sentido similar señala Serra (2011:1): “Desde el punto de vista económico, la construcción inmobiliaria mediante esta fórmula presenta indudables ventajas, ya que se reduce el coste de la vivienda incluyendo beneficios fiscales y sirve como instrumento para evitar la especulación inmobiliaria”.

¹³ Los socios responden de las deudas contraídas por la cooperativa hasta el límite de las aportaciones al capital social que hubiesen suscritos, aunque los socios están obligados a sufragar el coste real de sus viviendas.

¹⁴ www.fcvcam.org.

ir asumiendo un progresivo protagonismo los gestores (externos) profesionales de cooperativas, que se comportan, en algunos casos, como auténticos promotores inmobiliarios, al tomar la iniciativa de todo el proceso de edificación, captando a los terceros como socios, desvinculándolos de la toma de relevantes decisiones en tal proceso, movidos, además, por el ánimo de obtención de beneficios”.

En el actual escenario, nosotros planteamos en este trabajo si la fórmula cooperativa puede ser una respuesta a los desafíos que plantea la rehabilitación y regeneración urbana. Así, señala Gómez (2010:460) “la sociedad cooperativa puede ser un partícipe muy activo, especialmente en tiempo de crisis, en la gestión y el mantenimiento del tejido urbano existente o recuperación de la ciudad conformada”. En este sentido, Lambea (2015) se refiere a países como Francia o Portugal, que tienen previsto en su marco legal la realización de proyectos de rehabilitación en régimen cooperativo. Por su parte, Pilot (2014) destaca las exitosas experiencias de rehabilitación de viviendas en Italia, llevadas a cabo por cooperativas. Las experiencias son numerosas, especialmente en lo relativo a la mejora de la eficiencia energética de los edificios, mejoras en el aislamiento térmico y modernización de instalaciones eléctricas, calefacción y refrigeración. También se han llevado a cabo proyectos de reconversión de áreas industriales en áreas de uso comercial y de ocio, y acondicionamiento de vías para ciclistas y peatones, por señalar algunos ejemplos de iniciativas desarrolladas por cooperativas. En el caso de Italia, ha de señalarse que la legislación fiscal apoya las actividades de rehabilitación de edificios y de mejora de la eficiencia energética, estableciendo unas significativas deducciones en el impuesto sobre la renta personal de los gastos realizados (Pilot, 2014).

Diversas experiencias del uso de la figura cooperativa en la rehabilitación urbana en distintas partes del mundo se analizan en el trabajo de Rosa, Márquez, García y García (2016), en el que se destaca que, aunque no es un fórmula muy extendida, presenta unas ventajas claras al constituir “una plataforma que recupera los valores de la solidaridad vecinal, el respeto al medio ambiente y la construcción de entornos saludables y accesibles”.

En España, diferentes proyectos de rehabilitación urbanística han sido llevados a cabo, fundamentalmente promovidos por las administraciones públicas, en el marco de las ayudas concedidas por el plan nacional, con el apoyo de las comunidades autónomas y los ayuntamientos.

Un ejemplo muy ilustrativo es la rehabilitación urbanística realizada en Ciudad de Los Ángeles, barrio situado en las afueras de Madrid. Como Morcillo, Arjona y Martín (2016) puntualizan, en este barrio existe un importante movimiento vecinal, con un significativo apoyo por parte de los residentes en la zona. De hecho, de ellos partió la iniciativa para conseguir involucrar a la administración pública en el proyecto de rehabilitación del barrio. Este movimiento vecinal juega un papel fundamental, pues permite coordinar las acciones entre la administración pública y los residentes.

Como podemos observar, un elemento clave en la rehabilitación urbana es la implicación de los residentes, pues participan en los cambios y en la mejora de su barrio (González et al., 2015; Cervero y Hernández, 2015).

Diversos estudios ponen de manifiesto que las iniciativas cooperativas contribuyen a la cohesión urbana en los barrios (Blokland, 2003; Kennett y Forrest,

2006), y son asociaciones con métodos participativos de planificación y acción colectiva (Forrest y Kearns, 2001; Somerville, 2007; Cameron et al., 2009). La utilización de las diversas fórmulas cooperativas favorece la cohesión social (Lang y Novy, 2014), y pueden ser la respuesta a la exclusión social y suponer una mayor implicación de la participación ciudadana en la búsqueda de la mejora en la vida de los barrios (Bianchi, 2016). Las cooperativas se consideran “un instrumento para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable” (Puentes y Velasco, 2009:124), por lo que podemos plantear en este trabajo si estos impactos de las cooperativas pueden facilitar los procesos de rehabilitación urbana en nuestro país.

Así pues, teniendo en cuenta que en los procesos de rehabilitación urbana el elemento social, la acción colectiva y la toma de decisiones en común adquiere un papel tan significativo, podría constituir un “campo de acción” para las cooperativas, como ocurre en otras partes del mundo.

En este sentido, la Plataforma de Vivienda Cooperativa (2014) señala que las cooperativas son la mejor solución para realizar la rehabilitación urbana, destacando experiencias de rehabilitación de edificios en Madrid y en Barcelona bajo el régimen de cooperativas y cómo las asociaciones muestran confianza en que las cooperativas pueden hacer realidad los proyectos de rehabilitación urbanística.

También las asociaciones de cooperativas están jugando un papel fundamental en esta actividad, apostando firmemente por la rehabilitación urbana. La Confederación de cooperativas de vivienda de España (CONCOVI) es la única organización de ámbito estatal que agrupa a las cooperativas de viviendas a través de sus federaciones, uniones territoriales o individualmente, por lo que puede afirmarse que es la organización encargada de representar al sector de las cooperativas de viviendas. Este organismo en la actualidad está dedicando especial atención a la rehabilitación, y se han firmado diversos convenios de colaboración con las comunidades autónomas de Madrid, Andalucía, Valencia y Castilla-León, y acuerdos con los ayuntamientos correspondientes, precisamente para colaborar desde la fórmula cooperativa en los procesos de rehabilitación y regeneración urbana (CONCOVI, 2016).

6. Conclusiones

Frente a la inexcusable necesidad de llevar a cabo los procesos de rehabilitación y regeneración urbana en muchos barrios y comunidades de nuestro país, la legislación urbanística española claramente ha apostado por un cambio de modelo en la planificación urbana, enfocándola hacia la recuperación de la ciudad ya hecha. Este planteamiento está en línea con las directrices europeas orientadas hacia el desarrollo sostenible en el ámbito urbano. Así, se ha producido un cambio legislativo y también económico, ya que los poderes públicos proporcionan apoyo financiero, concediendo subvenciones para acometer los diversos proyectos de rehabilitación.

En este contexto, son diversos los agentes económicos llamados a participar en la rehabilitación urbana, comunidad de propietarios, asociación administrativa de

propietarios, empresas; si bien, consideramos que las cooperativas pueden realizar una importante contribución a la calidad de vida de los ciudadanos, mejorando la eficiencia energética de los edificios y posibilitando una mayor cohesión vecinal.

El uso de la fórmula cooperativa puede ser una ventaja para llevar a cabo los procesos de rehabilitación urbana, pues la cooperativa, como organización, puede ocuparse de la obtención de las diversas ayudas públicas de las distintas administraciones, de la captación de otros recursos financieros, de las cuestiones de carácter administrativo, como licencias y permisos, solicitud de subvenciones, contratación y control de los proyectos y obras de rehabilitación, etc., de manera conjunta, y no cada individuo de manera independiente o bien mediante la comunidad de propietarios; en definitiva, la cooperativa se hace cargo de la gestión eficiente del proceso de rehabilitación.

Así, los vecinos del inmueble pueden tener un mayor control y una mayor seguridad a la hora de acometer la rehabilitación de su edificio o su barrio; tienen mayores oportunidades de lograr financiación y de compartir conocimientos e información y transmitir buenas prácticas del uso del inmueble tras el proceso de rehabilitación, lo que en última instancia repercute no sólo en la calidad de vida de los afectados directamente por la rehabilitación, sino en el entorno, un menor consumo de los recursos energéticos y un medio ambiente menos contaminado.

Tradicionalmente las cooperativas de viviendas españolas han desarrollado su actividad principalmente en el sector constructor, promoviendo vivienda nueva para adjudicarla en propiedad a sus cooperativistas, y demostrando su eficacia en este sector. Por el contrario, las cooperativas de viviendas europeas también desarrollan otras actividades, tales como la promoción de viviendas en régimen de alquiler, o la promoción de vivienda nueva en que la cooperativa ostenta la propiedad jurídica, o la participación en proyectos de rehabilitación urbana, con buenos resultados.

El comportamiento de las cooperativas españolas unido a la escasa rehabilitación urbanística que ha caracterizado nuestro país, ponen de manifiesto su escasa participación en los proyectos de rehabilitación analizados. No obstante, se vislumbran perspectivas de cambio, con una apuesta firme por la rehabilitación urbanística desde un punto de vista legal y económico. Por ello, la rehabilitación urbana presenta unos desafíos que las cooperativas pueden afrontar, pues contribuyen a la cohesión económica, social y territorial en el marco de un desarrollo sostenible.

7. Referencias bibliográficas

- Bianchi, M. (2016) How communities can regenerate urban contexts. The case study of Hackney Co-operative Development. *Euricse Working Papers*, N° 87/16.
- Blokland, T. (2003) *Urban bonds: social relationships in an inner city neighbourhood*. Cambrigde. Polity Press.
- Cameron, S., Gilroy, R. y Miciukiewicz, K. (2009) Housing, Neighbourhood and Health: Research Review Social Polis Survey Paper, EF3. Newcastle University, School of Architecture. Planning and Landscape.

- Cervero, N. y Hernández, L. (2015) Urban remodeling, transformation and renovation. Three ways of intervening on twentieth century social housing. *Informes de la Construcción*, Nº16, pp. 1-11.
- CONCOVI (2016) Noticias. VC Viviendas cooperativas. Revista de la Confederación de cooperativas de viviendas de España, Nº 143, pp. 1-4.
- De La Cruz, A. (2014) La Ley 8/2013 de 26 de junio de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, Nº179, pp. 29-40.
- Etxezarreta, A. y Merino, S. (2014) Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 113, pp. 92-119. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43382.
- EUROCONSTRUCT SUMMARY REPORT (2013).
- Fajardo, G. (2012) Marco jurídico del cooperativismo de vivienda. *Jornadas sobre Cooperativismo de Vivienda, Universidad de Valencia*.
- Fajardo, G. (2014) *Las cooperativas de vivienda en la Comunidad Valenciana. Constitución y funcionamiento*, CIRIEC España, Valencia.
- Falcón, C.E. (2015) Método de actualización de rentas en la valoración de suelo: determinación de las magnitudes económicas. *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, Nº 298, pp. 17-46.
- Fernández, R. (2006) *El tsunami urbanizador español y mundial: sobre sus causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria*. Virus Editorial. Barcelona.
- Forrest, R. y Kearns, A. (2001) Social cohesion, social capital and the neighbourhood. *Urban Studies*, Nº 38, pp. 2125-2144.
- Gómez, P. (2004) Las sociedades cooperativas de vivienda. Especial referencia al País Vasco. *Cuadernos de gestión*, Nº2, pp. 63-74.
- Gómez, M.F. (2010) Sostenibilidad urbana y cooperativismo. En ALFONSO SANCHEZ, R. Economía Social y Economía Sostenible. Pamplona; Aranzadi, pp. 453-479.
- González, F.J.; Moreno, S.; GRUPO SC6 (2015) Thinking of cooperatives for urban regeneration. *Informes de la Construcción*, vol.67, Extra-1 Nº 6, pp. 1-3.
- Gutiérrez, M. (2016) Función social de las cooperativas de viviendas. *Inmueble: Revista del Sector Inmobiliario*, Nº 161, pp. 22-25.
- Kennett, P. y Forrest, R. (2006) The neighbourhood in a European context. *Urban Studies*, Nº 43, pp. 713-718.
- Lambea, A. (2012) *Cooperativas de viviendas. Promoción, construcción y adjudicación al socio cooperativo*. Tercera edición. Granada; Comares.
- Lambea, A. (2015) Rehabilitación, regeneración y renovación urbana. Experiencias novedosas en cooperativas de viviendas: rehabilitación y mediación. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 26, pp. 121-156.
- Lang, R. y Novy, A. (2014) Cooperative housing and social cohesion: The role of linking social capital. *European Planning Studies*, Vol. 22, Nº 8, pp. 1744-1764.
- Menéndez, A. (2016) Rehabilitación urbana y mejora de la eficiencia energética de los edificios, VIII Congreso Internacional de Ordenación del Territorio. Fuerteventura, pp. 1156-1182.
- Merino, S. (2013) La cooperativa de viviendas como administradora de bienes comunes. *Revista Vasca de Economía Social*, Nº 9, pp. 101-110.
- MINISTERIO DE FOMENTO DE ESPAÑA (2011) Análisis urbanístico de barrios vulnerables. Sobre la vulnerabilidad urbana.
- MINISTERIO DE FOMENTO DE ESPAÑA (2013) Plan de Infraestructuras, Transporte y Vivienda PITVI (2012-2024).

- MINISTERIO DE FOMENTO DE ESPAÑA (2016a) Informe del stock de vivienda nueva.
- MINISTERIO DE FOMENTO DE ESPAÑA (2016b) Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible (Habitat III), octubre, Quito (Ecuador).
- Morcillo, D; Arjona, C. y Martín, N. (2016) Recuperando la periferia: la rehabilitación energética de Ciudad de los Ángeles en Madrid. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, N° 187, pp. 57-76.
- Morón, P. (1994) Las cooperativas de viviendas según su origen. Consideraciones generales. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 60, pp. 145-156.
- Moya, L. (2014) Reflexiones sobre aspectos físicos de la Ley 8/2013 de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, N°179, pp. 75-79.
- Parejo, L. (2014) Urbanismo y medio urbano bajo el signo del desarrollo sostenible. *Revista Vasca de Administración Pública*, N° 99-100, pp. 2313-2331.
- Pilot, L. (2014) Experiencia italiana de rehabilitación de viviendas cooperativas, Jornadas sobre Cooperativismo de Vivienda, Universidad de Valencia.
- PLATAFORMA VIVIENDA COOPERATIVA (2014) El cooperativismo de viviendas se constituye como la mejor solución al problema de la vivienda y de la rehabilitación residencial en España. Jornadas sobre Cooperativismo de Vivienda, Universidad de Valencia.
- Puentes, R. y Velasco, 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*, N° 99, pp. 104-129.
- Rosa, C.J.; Márquez, M.J.; García, A.E.; García, M.R. (2016) Cooperativas vecinales. Una aproximación a la gestión colaborativa en rehabilitación y conservación de barriadas. *WPS Review International on Sustainable Housing and Urban Renewal*, N° 3, vol. 1, pp. 7-21.
- Rubio De Val, J. (2014) Nuevas iniciativas locales sobre rehabilitación urbana en el marco de la nueva Ley 8/2013: una nueva lectura de la ciudad construida. Hacia nuevos modelos de gestión. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, N° 179, pp. 109-125.
- Rubio De Val, J. (2015) The potencial of the new legal framework to promote urban renewal and regeneration at the regional and local levels. *Informes de la Construcción*, vol.67, Extra-1 N° 6, pp. 4-19.
- Serra, A. (2011) Las cooperativas de viviendas como forma de acceso a la vivienda: ventajas e inconvenientes. *LandAS International Journal of Land Law & Agricultural Science*, N° 5, pp. 2-11.
- Somerville, P. (2007) Co-operative identity. *Journal of Cooperative Studies*, N° 40, Vol. 1, pp. 5-17.
- Strategy EUROPE 2020, approved by the European Council on 17 June 2010 following the Commission Communication EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth dated 3 March 2010 (COM(2010)2020), and the renewed EU Sustainable development Strategy, adopted by the European Council on 15/16 June, 2006.
- Tejedor, J. (2015) A new legal framework for the city: Returning to the traditional city. *Informes de la Construcción*, vol.67, Extra-1 N°6, pp. 1-12.
- The Seventh Environment Action Programme and the sustainable city.107th plenary session, 25-26 June, 2014.

Modelos influyentes en las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia

Luz Patricia Pardo Martínez¹ y María Victoria Huertas de Mora²

Recibido: 10 de junio de 2016 / Aceptado: 17 de septiembre de 2017

Resumen. El estudio sobre las “modelos influyentes de las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia”, permite determinar las prácticas que han asegurado la viabilidad y permanencia de dichas organizaciones, porque han facilitado el desarrollo socio económico de sus miembros, así como el mejor estar en las comunidades donde actúan. Igualmente, permite identificar el o los modelos referentes internacionales para estas organizaciones y su grado de influencia.

La metodología empleada fue el método comparativo con estudio de caso, el cual brinda la posibilidad de análisis y reflexión de las prácticas de las organizaciones objeto de estudio; abordando la comparación de los modelos influyentes, tipificados a nivel tanto nacional como internacional y que en alguna época fueron referentes para las organizaciones cooperativas en Colombia, en sus prácticas de ahorro y crédito. Plantea al lector los procesos, los desarrollos y las prácticas que se mostraron determinantes para la estabilidad de las organizaciones cooperativas de ahorro y crédito en cada uno de los momentos históricos, demarcando su alcance.

Palabras clave: Modelos influyentes; Cooperativas ahorro y crédito; Desarrollo; Social.

Claves Econlit: P130; G10; G21.

[en] Influential models in the cooperatives of savings and credits in Colombia

Abstract. This study on the "influential models of cooperatives in Colombia", aims to identify the practices that have insured the viability and permanence of such organizations, because they have facilitated the development of their Social and Economic as well as that of the communities where they operate Members. Identify models or International references that have been concerning these organizations and their degree of influence.

The methodology used was the comparative case study method, which provided the opportunity for analysis and reflection of the organizations under study; addressing comparing the influential models between established at national and international level, which at one time were related to cooperative organizations in Colombia, in their practices of savings and credit, raises the reader processes, developments and practices they were decisive for the stability of cooperative savings and credit organizations in each of the historical moments, demarcating their scope marking reach.

Keywords: Influential models; Cooperatives credit union; Social development.

¹ Universidad Cooperativa de Colombia
Dirección de correo electrónico: luz.pardo@campusucc.edu.co

² Universidad Cooperativa de Colombia
Dirección de correo electrónico: marivihuertas@yahoo.com

Sumario. 1. Introducción. 2. La doctrina cooperativa. 3. Los modelos – referentes internacionales. 4. El cómo del modelo nacional en Colombia. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Pardo Martínez, L.P. y Huertas de Mora, M.V. (2017) Modelos influyentes en las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 109-133. DOI: 10.5209/REVE.58134.

1. Introducción

Más allá de las dificultades que supuso la crisis de la economía colombiana de los años 90 del siglo XX y que afectó fundamentalmente a las organizaciones cooperativas de ahorro y crédito, se identifican tres temas importantes que son del interés investigativo para superar el nivel que, a veces especulativamente, caracteriza su tratamiento.

En primer lugar, se muestra el interés de los investigadores por rescatar el fundamento central de la organización cooperativa en sus conceptos básicos en cuanto a que un miembro es: asociado, dueño, usuario y autogestor organizacional; que permiten entender estas relaciones, a veces polémicas y antagónicas, de la organización cooperativa, en nuestro caso de estudio, la de ahorro y crédito. Refiere este tema a la doctrina cooperativa.

En segundo lugar, como un aporte al análisis y reflexión del mismo grupo estudiado y desde una mirada de los modelos influyentes, se aborda la pregunta ¿Cuál ha sido la incidencia de referentes internacionales en las diversas prácticas de ahorro y crédito en las cooperativas de Colombia?.

En tercer lugar, tres momentos diferentes pero complementarios son del interés de los investigadores y hacen referencia a:

- Una comparación entre los modelos internacionales influyentes en el cooperativismo de Colombia y las prácticas de ahorro y crédito de las organizaciones cooperativas colombianas, identificando semejanzas y diferencias.
- Las Prácticas de ahorro y crédito más representativas como incidentes en el desarrollo y estabilidad de las organizaciones cooperativas colombianas.
- Las acciones y prácticas priorizadas por las organizaciones cooperativas de ahorro y crédito, seleccionadas como sujetos de estudio, que se observan orientadas a contribuir eficazmente en el desarrollo de sus asociados, sus intenciones de incidir en las comunidades donde actúan y la claridad para proponerse como un sistema sólido y solvente en su actividad y como forma para redistribución de la riqueza.

Las preguntas que orientan estas inquietudes investigativas, en cuanto al desarrollo social y doctrinal de las cooperativas son: ¿Cuál ha sido la incidencia de las diversas prácticas de ahorro y crédito en las cooperativas de Colombia? Y ¿Cuales han sido los factores críticos que han tenido efecto en su doctrina y eventualmente han hecho modificar sus prácticas como cooperativas del ahorro y el crédito?

El artículo que se presenta a continuación es producto de una investigación del grupo ARTE SOLIDARIO sobre las prácticas de las cooperativas de ahorro y crédito y los modelos influyentes en Colombia.

1.1. Justificación

Cualquier movimiento socioeconómico de importancia está respaldado por un modelo definido, que a su vez se asienta sobre principios doctrinales y valores construidos en un proceso de interacciones sociales que lo ponen a prueba, y en muchos casos, lo moldean y lo consolidan. El movimiento cooperativo no es una excepción; de hecho, lo que actualmente enarbola el sistema cooperativo (base del sistema solidario en Colombia) es justamente lo que más identidad y orgullo le ha prodigado históricamente y le ha permitido sostenerse en medio de avatares y crisis que los otros sistemas con los que cohabita le generan.

Como avance en el análisis y reflexión de la evolución de los modelos administrativos que se van perfilando y los alcances de lo doctrinal, el trabajo responde a enriquecer el fundamento y rol de las cooperativas en Colombia, tanto en su dimensión académica como en aquella de institución auxiliar del cooperativismo, la economía social y solidaria, porque estaría aportando en la construcción analítica y teórica al sector.

Diversos son los problemas que resuelve la investigación entre los que se cuentan:

Diversidad de imaginarios de lo que es “la cooperativa” y de las diferentes figuras jurídicas reconocidas en Colombia.

Las opciones y oportunidades que las cooperativas brindan para el desarrollo humano.

Apropiación de los postulados cooperativos y de solidaridad en discursos desarticulados y ausentes de rigor conceptual.

Los hallazgos y resultados del trabajo propuesto benefician directamente a las cooperativas de ahorro y crédito. Además puede brindar orientación a las demás organizaciones solidarias, que al identificar sus procesos y desarrollos organizacionales; podrán reconocer el sustancial cambio de rumbo que se viene presentado en los distintos tipos de cooperativas junto con sus implicaciones.

1.2. Objetivo general

Identificar Los modelos que han influido históricamente en el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia y su incidencia en la gestión administrativa del sector cooperativo.

1.3. Objetivos específicos

Identificar las formas de aplicación doctrinal reflejada en la gestión administrativa, en sendos casos de estudio, cooperativas de ahorro y crédito.

Comparar los procesos, estructuras y métodos organizativos de las entidades estudiadas, estableciendo las diferencias y semejanzas con el marco auto-referencial propuesto.

Analizar las dinámicas administrativas y las transformaciones que históricamente han venido dándose en Colombia desde la perspectiva doctrinal cooperativa.

1.4. Metodología

El método comparativo encierra el propósito de su acción en la interpretación del quehacer humano; en este particular se refiere a la esfera cooperativa con el objeto de comprender la incidencia de los modelos en la gestión administrativa del sector en Colombia.

Para responder a esta crucial pregunta, la primera categoría de análisis abordada, se trabaja mediante rastreo documental. Las siguientes categorías de análisis y reflexión se elaboran a partir del método comparativo, orientado a identificar los factores o variables decisivos, que como lo define Rosselló “el método como el conjunto homogéneo de acontecimientos, cuya importancia pedagógica, medida en función del tiempo, se estanca, crece o disminuye” (Rosselló 1974:23).

Hoy, extrapolado a nuestra situación de análisis, encierran la esencia de los procesos humanos y otros secundarios que se van descubriendo a medida que avanza la investigación; y que aplicados al presente trabajo hacen referencia a:

El sujeto de comparación: refiere a los modelos organizacionales de las entidades solidarias del subsector financiero y de ahorro y crédito.

El área de comparación: siendo las mismas organizaciones en su caracterización y las regiones de influencia.

El carácter de comparación: que se hace clara por explicativa y por comparativa aplicada a semejanzas y diferencias.

Para por último el sentido de la comparación: identificando la dinámica enfocada a transformaciones.

El estudio de caso complementa el método comparativo, su interés se orientó a saber *por qué* el objeto es tal como está. Este conocimiento ayudó a resumir todo lo que es sabido acerca las prácticas de ahorro y crédito de las organizaciones cooperativas, ayuda a verlo en su contexto y en una perspectiva histórica, desde diversos factores tales como: los elementos heredados, las experiencias, lo que los dirigentes cooperativos han aprendido. En concordancia con el planteamiento anterior, se adopta igualmente los procedimientos seguidos por Ingrid (Muller de Ceballos, 1992:10) quién plantea en sus trabajos el detalle en la aplicación de la metodología comparativa.

El método, es el comparativo, tanto histórico como de concesiones ideológicas y de situaciones sociales y políticas, que son por su naturaleza interpolares las primeras y temporales las segundas.

En cuanto a la comparación histórica es claro que se refiere a las épocas, desde una mirada retrospectiva. Por método comparativo se entiende literalmente el de la comparación de dos o más entes (hechos, personas, normas) entendiéndolos y contraponiéndolos para determinar, fenomenológicamente, esto es, por descripción comparativa de sus modos de ser, la situación humana que subyace en el fondo, esto es, la que le sirve de fundamento, teniendo en cuenta: los elementos heredados, las experiencias, lo que los dirigentes cooperativos han aprendido.

Como complemento necesario que brinda la oportunidad de triangulación en la validación de los hechos registrados y datos recogidos, se apela a estudios de caso, seleccionados de entre muchos adelantados, aquellos que tipifican las diferentes caracterizaciones en las organizaciones estudiadas.

2. La doctrina cooperativa

Esta primera categoría de análisis aborda de manera muy resumida el origen y doctrina en cuanto a la forma organización cooperativa, siendo ella identificada fundamentalmente como una forma social con acciones y actividades organizacionales, desde una perspectiva concreta frente a la Justicia.

“Es una fórmula que permite al ser humano poder desarrollar su proyecto no solo de trabajo sino el vital, en cooperación con otras personas.” (Aldecoa, 2009, p:25)

Muy pertinente es citar a Marco Antonio Mansilla, quien en su obra escrita como aporte a la celebración de los 40 años de CORFINCORA nos dice:

“La cooperativa es una empresa de democracia económica que presenta unos rasgos en la propiedad, el trabajo, la acumulación, la gestión y el reparto diferente, no capitalista, de la riqueza” (Mansilla, 2002, p: 159).

La categoría, a los efectos del presente trabajo, da por sentadas las especificidades de su carácter en lo asociativo y de la calidad y finalidad de medio, que se asigna al capital en la propuesta cooperativa. Igualmente, no redundando en lo correspondiente a su forma jurídica que la hace ser de una parte organización social y a la vez empresa.

Se aborda el tema desde otros tres grandes conceptos que conforman paradigmas de tendencia y que permiten estructurar formas cooperativas, correspondan o no, a figuras jurídicas específicamente identificadas como tales, por las leyes y procesos de reconocimiento en fiscalidad. Ellos son:

1. Un primer paradigma, enuncia que la cooperativa se configura para la solución de aquellas necesidades muy apremiantes de los miembros del colectivo en su carácter de consumidores o lo que se conoce como productores y auto consumidores –pro-sumidores-, y se puede identificar como “Soberanía del Consumidor”. Son esencialmente cooperativas conformadas por consumidores y en consecuencia esa será la línea que sigan las decisiones sobre bienes y servicios a ofrecer a sus asociados.

Este paradigma pretende organizar el consumo y a los consumidores. Las estrategias para lograrlo se resumen en lograr coordinar volúmenes significativos de demanda, que permitan a la organización eliminar intermediarios comerciales en busca de apropiar, en forma asociativa, el valor generado a lo largo de la cadena de intercambios – intermediación- vía costos marginales, precios mejorados y oportunidades de suministro. De otra parte y además, busca eliminar la usura en la financiación de las operaciones, razón que justifica el porqué desde sus inicios, la cooperativa propone ventas al contado.

2. Un segundo paradigma y tendencia refiere a estrategias aplicadas. Esta tendencia propone construir un “sistema autónomo”, compuesto por núcleos locales de organizaciones cooperativas; especializadas en centros urbanos, barrios,

zonas o por actividades específicas; y en las áreas rurales se proponen cooperativas multiactivas o integrales que atiendan con suministro de bienes, organicen producción, comercialización u otros servicios, al tenor de las necesidades de las poblaciones, con vista a desarrollo en región. Al respecto de esto último, los entonces líderes cooperativos reconocidos como autores y oráculos del sector proponen:

“Se recomienda la fundación de cooperativas de funciones múltiples, dado el éxito obtenido en varios países latinoamericanos, especialmente Colombia y teniendo en cuenta la escasez general de recursos financieros y técnicos, señalando especialmente para cada clase de instituciones los servicios de crédito, producción y consumo, habitacionales y servicios especiales.” (Jaramillo G. Francisco de P., Serrano Uribe Rymel y Uribe García Carlos (2005:156 p).

3. Un tercer paradigma, enuncia a la cooperativa como medio para la apropiación de los puntos de valor en el circuito o cadena de valor económico, según se trate de una actividad o se extienda a una industria. La propuesta se basa en retener, para el conjunto y en equidad, el beneficio empresarial agregado en desarrollo de aquellas actividades económicas que, según su objeto social, han sido asumidas en cada una de las cooperativas.

Esta propuesta, aunque parece similar paradigma al que se pregona en la propuesta de cooperativa multiactiva, la diferencia está en que cada actividad o proceso cooperativizado, es una organización con responsabilidades concretas frente a sus asociados y frente a la cadena de valor con la cual se identifica y que, sin perder su autonomía e identidad como tal, se compromete en alianzas, muchas veces tácitas.

Los tres presupuestos descritos, conforman un esquema bastante complejo de “Justicia Conmutativa” vía precios-costos y “justicia distributiva en equidad” que se traduce en mejores ingresos para los asociados y están expresados en retorno de excedentes a asociados o se da mediante formas de costos y precios por retorno, aseguramiento con fondos y reservas que garanticen cada vez mejores niveles de vida para los asociados y sus familias, a través de beneficios colectivos de ayuda mutua; o, como muchas veces se da, mediante la confluencia de todas las anteriores.

“Modelo de desarrollo humano, con responsabilidad en lo local, comunitario y social”. Este paradigma resulta de la coyuntura de globalización que se vive en el mundo y que se da como una propuesta de “Sistema Integrado” en lo local con lo regional e internacional”. (Informe; 2005:12)

La dimensión macro social y económica se propone como una Integración vertical y horizontal. Vertical en lo interno u organizacional y horizontal en el sistema de cadena de valor que se propone. El esquema de funcionamiento permite la apropiación de los valores generados por la macro injerencia, por los desarrollos tecnológicos logrados, aprehendidos y apropiados en conjunto y, por la presencia o no, en mercados ampliados, los cuales a veces son benéficos y a veces perjudiciales.

El paradigma doctrinal involucra complejizar la Justicia conmutativa vía una real *participación en macro decisiones y apropiación* del manejo colectivo de costos marginales, de tecnología e innovaciones en cadena; todo ello, sin descuidar lo microeconómico de pertinencia local.

La Justicia Distributiva a su vez, se da por *apropiación individual y colectiva* de los beneficios, no solo cooperativos habidos en su propia gestión, sino también, de aquellos de gestión integrada al intervenir en mercados ampliados. Que por la sinergia que se desata entre asociados-familias-sociedad, tiene efectos de extensión a la comunidad y a la sociedad.

“La realidad pone en evidencia que, en el ámbito internacional, los principales grupos financieros están dando cada vez un mayor protagonismo a las políticas de responsabilidad social y medioambiental y que éstas son también cada vez más apreciadas por empleados, clientes, inversores y la sociedad en general (Lozano et al., 2005). Y detrás de estas políticas, existe una idea general de que las actuaciones socialmente responsables de las Cajas de Ahorros, no sólo son buenas en sí mismas, sino que se trata de una inversión estratégica que beneficia a las instituciones” (Seguí 2012:159)

En esta categorización de macro tendencias subyacen conceptos fundamentales como son:

Una conciencia de grupo entre las personas, un sentido de fraternidad y solidaridad, una búsqueda de la justicia en la práctica social y empresarial que aplica un enfoque más profundo de cooperación – aquella de la cooperación cooperativa- reconocer al acto cooperativo como diferente al acto comercial. Cogestión cooperada, la Cooperativa y el beneficio, en este sentido se puede asumir;

La cooperativa, como forma organización actuante en una economía, sea ésta de mercado o estatal, tiene y deriva valor que no deviene tanto de su doctrina por sí misma, en tanto como cualquier empresa, comparte la urgencia de brindar solución a las necesidades de amplios grupos sociales; siendo la diferencia frente a ellas, su *método y forma de hacer empresarial*.

Lucro: es el equivalente a *búsqueda de maximización de utilidades con adicional apropiación de beneficios empresariales para el inversionista*. *No lucro*: es aquella intencionalidad de no lucrarse del capital invertido, que a su vez *genera el concepto de excedentes y beneficios, los que son apropiados para y por el colectivo*. En nuestro caso, son los excedentes y beneficios derivados de actos cooperativos y de actividades cooperativas- que la cooperativa adelanta con sus asociados y, a través de ellos y sus familias, con la comunidad.

“Un nuevo modo de hacer economía, o sea el establecimiento de una racionalidad económica especial, distinta, alternativa, que da lugar: a nuevas formas basadas en la solidaridad y el trabajo; a nuevas formas de distribución que articulan relaciones de intercambio justas con relaciones de comensalidad, cooperación, reciprocidad y mutualismo; a nuevas formas de consumo que integran las necesidades comunitarias y sociales a una matriz de necesidades fundamentales para el desarrollo integral del hombre y la sociedad; y a un nuevo modo de acumulación, centrado en los conocimientos, las capacidades de trabajo, la creatividad social, la vida comunitaria y los valores humanos, capaz de asegurar un desarrollo sustentable social y ambientalmente” (Razeto, 2002:5)

La Cooperativa propone un concepto de desarrollo humano, que se concibe como integral, complejo y solo alcanzable en plenitud por medio de: asociatividad, cooperación, puesta en común de recursos, esfuerzos y gestión cooperada y democrática, que supera el mero tecnicismo del crecimiento o el enriquecimiento

individual y permite la apropiación colectiva de los beneficios empresariales extendidos a los sociales y a las responsabilidades de sostenibilidad generacional.

3. Los modelos – referentes internacionales

La práctica cooperativa en la modalidad de ahorro y crédito ha tenido en Colombia la influencia de sistemas o movimientos de gran importancia en el ámbito mundial. Entre ellos los que destacan son: El gran movimiento de Cajas Populares Desjardins de la Provincia de Québec (Canadá) de principios del siglo XX y que continúa en su vigencia como referente obligado; las Uniones de Crédito Norteamericanas (Credit Union) y las Cajas Raiffeisen de Alemania, entre varios. Estos movimientos fueron emulados en determinadas modalidades, métodos y formas de operación en Cooperativas que se crearon en Colombia y de manera especial, a partir del trabajo que realizó la Unión Cooperativa Nacional de Ahorro y Crédito – UCONAL - desde el año 1.959, gracias a la cual se le dio gran impulso a esta forma especializada de Cooperativa y ubicó al subsector de Ahorro y Crédito en una posición de liderazgo e importancia relevante dentro del cooperativismo colombiano.

Se observa simultáneamente que, las otras organizaciones de integración, en esta u otras épocas, sin demeritar el esfuerzo hecho por cada una, no tuvieron o han tenido la misma visión, pedagogía, acogida, musculo operativo o empuje. Por ello, otros renglones de desarrollo en donde el cooperativismo ha aportado significativos avances en otras latitudes, en Colombia no se presentan como experiencia de impacto.

En su devenir, la práctica del ahorro y el crédito en las organizaciones cooperativas tuvo grandes y notorias realizaciones, como también algunas desviaciones doctrinarias y métodos o procedimientos que menoscabaron su autenticidad y su solidez social y empresarial.

Las cifras de crecimiento en número de organizaciones, de asociados vinculados, de operaciones e incidencia en los rubros de ahorro y de crédito popular se muestran muy significativas para los años 60's en los cuales ya existe Uconal, y se crea Coopdesarrollo como entidades complementarias en servicios a los trabajadores organizados, sean en sus propias cooperativas promovidas o a través de otras tales como sindicatos y juntas de vecinos, crean un sistema de red nacional de vinculados a través de afiliación a estas dos organizaciones de segundo grado.

Los años 70's son particularmente florecientes; la sistemática formación de cuadros de dirigencia y la implementación de métodos y protocolos de operación para aseguramiento de riesgos y para el manejo del ahorro y el crédito otorgado, aun siendo con sus propios asociados; rinde sus frutos. Temas como el manejo del efectivo, márgenes de reserva, estudios de crédito bajo métodos de cálculo de riesgos de deudor y de empresa responsable de descuentos por nómina, procedimientos de verificación y disciplinas de verificación de los destinos finales de crédito, fueron algunos de los protocolos que la red respetaba y acataba, so pena de ser sancionado o reconvenido al tenor de estatutos y reglamentos previamente acordados.

El análisis del entorno y de la estructura de la organización sirve como herramienta para definir las estrategias de desarrollo. Este es un proceso en el que intervienen distintas personas, organizaciones y entidades; contribuyendo a reflexionar en decisiones estratégicas a lo largo de la existencia de la cooperativa. Se observan diversos métodos tales como: La reingeniería, la planeación estratégica, la elaboración de planes de desarrollo o de calidad total, entre los más destacados, que son seguidos por las cooperativas para plantearse su proyección y desarrollos futuros.

Los Modelos retomados por las cooperativas, se conciben a partir de una alianza estratégica entre referente y emulador, que trae beneficios en la medida que se realicen intercambios de una manera transparente y con equidad, para las partes que intervienen en el acto.

Realizar alianzas con otras cooperativas que tengan experiencias significativas o que hayan obtenido trascendencia reconocida en el sector, para luego transformar, adaptar y aplicar de acuerdo a las necesidades particulares, es una constante observada entre las cooperativas participantes en la investigación.

Es así como dichos intercambios y acuerdos permiten extender buenas prácticas y establecer parámetros de control de riesgos, cuando el proceso de integración es fuerte y técnicamente orientado.

No obstante, las circunstancias de prosperidad y éxito mostrados en crecimientos o por acogida tanto en comunidades y esferas de gobiernos locales y regionales, relaja la disciplina y se pasa a un sistema de integración débil, muy centralizado y político, que se caracteriza por insuficiente o inadecuado autocontrol y a la vez, afectado por escasa o ineficaz supervisión gubernamental.

Las situaciones de riesgo madurados y crisis no se hacen esperar, dando lugar a intervenciones de autoridades nacionales, que derivan en procesos de ajuste, transformación, liquidación, escisión, fusión o incorporación de cooperativas, con emisión de la norma -Ley 454 de 1998- que fuera una emitida por urgencia y para justificar jurídicamente la intervención de sus organizaciones más incidentes por cobertura, aquellas de grado superior, entre las cuales se cuentan los tres bancos cooperativos que habían sido creados en virtud de la norma que, en su momento brindó al movimiento esta posibilidad, la Ley 079 de 1.988.

Pero igualmente, hacen tendencia por simulación de modas o malas prácticas derivadas de una integración con politización de las acciones dirigenciales y gerenciales. Este último *modus operandi* promueve la figuración y el querer ser lo que no se es, por ejemplo, aplicar como bancos comerciales en operaciones de alto riesgo; ampliar bases de asociados sin previo estudio de sus reales incidencias, adelantar operación de nuevos productos con serias falencias en soportes técnicos, desconocimiento del mercado y de sus circunstancias cambiantes; todo por la aspiración de figuración y resonancia mediática.

La serie de cuadros que se presentan a continuación, contienen una síntesis de los referentes conceptuales encontrados en el recorrido histórico del estudio, para los periodos de: finales de siglo XIX, siglo XX y el siglo XXI en los 13 primeros años.

Ellos permiten una rápida mirada a las teorías o propuestas más significativas tomadas en cuenta por los promotores de las organizaciones cooperativas al momento de creación o en desarrollo de acciones decisivas para las organizaciones

y, también para aquellos actores que hoy, siguen reconociendo igualmente esos mismos referentes, quienes expresan su valor como incidentes para decisiones y comparaciones en el subsector de ahorro y crédito o financiero cooperativo.

Las estructuras e incluso los significados, como veremos más adelante, se ha visto modificados en su etimología y también en las prácticas emuladas, en consecuencia. Algunas de ellas han sido factores de una incidencia representativa en lo que hace a su naturaleza inicial, mostrando algunas tendencias impactantes.

Los cuadros, que se presentan a continuación son una construcción propia, que desde una perspectiva histórica y a manera de síntesis ofrecen un abordaje de cinco referentes conceptuales importantes: 1 Siglo XIX Primera mitad. 2 Siglo XIX segunda Mitad –Expansión. 3 Antecedentes Referentes conceptuales 3 Siglo XX Primera mitad. 4 Siglo XX Segunda mitad y 5. Siglo XXI Primeros 15 años en cada uno de estos cuadros se trabajan 4 aspectos centrales a saber: entorno general, mundo cooperativo, mapa de experiencias y los referentes conceptuales según la época en que acontecieron los hechos.

Tabla. 1. Referentes conceptuales 1. Siglo XIX Primera mitad.

FINALES DEL SIGLO XIX				
	Entorno general	Mundo Cooperativo	Mapa de experiencias cooperativas	Referentes conceptuales
	Transformación de la vida feudal a comercio intensivo. Paso previo al paradigma del capital ampliado y de las finanzas. Se observan prácticas en toda Europa destinadas a paliar efectos de las nuevas formas de producción derivadas de la revolución industrial, que a la postre, responden a anhelos de necesidad humana y dan forma a la revolución francesa.	Aparecen algunas prácticas cooperativas y se originan como expresión del resentimiento y respuesta humanista frente a los cambios sustanciales que hicieron la división <i>entre el ser hombre y su trabajo</i>, que le son propias a esta era de revolución industrial y producción masiva de bienes.	Estas nuevas formas de organización económica irrumpen con velocidad económica y geopolítica en: Inglaterra, Alemania, Francia e Italia. En simultáneo, las gentes acogen formas de organización y atención de necesidades en cooperación y mediante formas de mutuas ayudas.	El trabajo de laicos y clérigos concluye en la emisión de la Encíclica Rerum Novarum del Papa León XIII (León XIII, 1.891) documento que se constituye en obligada lectura, fuente de reflexión para creyentes y no creyentes y marca un hito para la humanidad. Su mensaje se centra en fortalecer las organizaciones de los trabajadores, de los empresarios, de los campesinos, pondera los resultados ya evidentes y positivos en sindicatos, asociaciones, cooperativas, gremios de campesinos, que propone una práctica en democracia social y económica para beneficio de sus miembros. Estas nuevas organizaciones se sustentan en la Encíclica y observan principios de equidad, justicia, esfuerzo propio y colectivo, de hermandad y solidaridad, bajo un concepto universal de respeto a la dignidad de toda persona.

Tabla. 2. Referentes conceptuales 2. Siglo XIX segunda Mitad –Expansión-.

FINALES DEL SIGLO XIX				
	Entorno general	Mundo Cooperativo	Mapa de cooperativas	Referentes conceptuales
	Todas las experiencias de capitales en sus prácticas organizacionales se trasladan de los núcleos de poder a sus zonas de influencia. Los movimientos sociales a su vez, se extienden con gran rapidez auspiciados por instituciones y personas, se inspiran en fuentes de un nuevo humanismo.	Presencia sustantiva de la Iglesia Católica e iglesias cristianas protestantes posteriores a la reforma. Sus laicos se dedican a la tarea de organizar a los trabajadores de fábricas nacies, a aprendices de talleres, a miembros de las comunidades rurales y a los vecinos de las barriadas en las ciudades. La corriente del socialismo científico, radical y opositor a la naciente ola capitalista, también ven en esta forma de organización una muy oportuna para promover sus tesis de reivindicaciones y nueva sociedad.	Se extiende desde Europa y sus colonias de Canadá y Estados Unidos de una parte y desde Sur Asia de otra. La práctica cooperativa llega a Canadá y desde ésta a los Estados Unidos y a América Latina en el mundo de Occidente. En Europa del Este a medio siglo se observan en Rusia y la zona de medio oriente.	El mapa de tendencias en prácticas cooperativas para ésta época es el siguiente: • Consumo: Inglaterra, Francia, Italia, Suecia, Rusia y otras Europa Este. • Trabajo y Producción en sus diversas actividades, así: a) Industrial- artesanal: Francia, Inglaterra b) Trabajo y producción campesina y rural: Francia, Alemania, Canadá, Estados Unidos c) Ahorro y Crédito: Prestamos a artesanos y campesinos: Canadá d) Ahorro y Crédito ampliado a todos los actores económicos: Alemania, Francia, Canadá.

Tabla. 3. Antecedentes Referentes conceptuales 3. Siglo XX Primera mitad.

SIGLO XX				
	Entorno general	Mundo Cooperativo	Mapa cooperativo	Referentes conceptuales
Primera Mitad	Este Siglo muestra dos etapas muy definidas por preguerra y posguerras mundiales. Las colonias se independizan de los imperios europeos y se da un desarrollo acelerado de la investigación aplicada. La segunda mitad con la guerra fría y el gran desarrollo del capitalismo en todo el planeta. La caída del muro de Berlín dibuja la nueva era del modelo neoliberal, como único dominante, que	Se identifica por discusión de conceptos, teorías e ideologías. Discusión entre socialistas utópicos, capitalistas a ultranza y moderados, de una parte, frente a socialistas científicos y su propuesta de estado colectivo y comunista, de otra. Ideologías que, en sus discursos y práctica económica llevan al mundo a dos guerras mundiales y a una división de norte sur, este y oeste. Se posiciona el concepto de sector privado y sector público; se trabaja sobre los supuestos de paliar los resultados indeseados de la libertad de mercados – que sigue siendo mirado como la	América Latina aparece en el contexto internacional cooperativo, promovido por estrategias educativas que se estructuran desde Canadá y posteriormente desde Estados Unidos. A partir de la noción del Estado Nación. La idea toma mayor fuerza por la debilidad estructural de los países latinoamericanos y antiguos protectorados; la estrategia es proveer de recursos a las gentes que no los tienen, con manejo de créditos pequeños- hoy conocido como microfinanzas - y de ahí su inclinación a la conformación y fortalecimiento de las cooperativas de ahorro y crédito a nivel de las localidades pequeñas - rurales, entre grupos de trabajadores de unidades fabriles que en su mayoría están organizados en sindicatos.	Todos, menos los capitalistas puros, ven la forma cooperativa como posible y positiva al desarrollo humano. Para los capitalistas puros la cooperación entre los pobres es solo un mecanismo de retención de brotes indeseados. Se promueve la percepción de que las cooperativas “son de pobres y para los más pobres” y una ideal estrategia de organizar y manipular grupos disidentes, marginales o marginados. Las cooperativas se convierten en herramienta para canalizar las acciones de los estados, y en operadores de políticas públicas para redistribuir la riqueza marginal que se pierde en las dinámicas de los mercados cada vez más ampliados. Es una forma que conserva lo antiguo

	ahora cuenta con inimaginables adelantos en ciencia, comunicaciones y tecnología digital. Impera el poder y es global.	panacea aún hasta hoy.	Esta tendencia deriva en un enfoque de un Estado Benefactor y promotor de organizaciones sociales y cooperativas que complementen su actuar.	en su esencia y aprovecha lo nuevo participando de los mercados, en un entorno nacional-proteccionista, pro capitalista o anticapitalista, según de donde venga la promotora e independientemente de lo ideológico, en un contexto político de potencia e imperio. sea éste -capitalista o socialista.
--	--	-------------------------------	---	---

Tabla. 4. Referentes conceptuales 4. Siglo XX Segunda mitad.

SIGLO XX				
	Entorno general	Mundo Cooperativo	Mapa cooperativo	Referentes conceptuales
Segunda Mitad	La segunda mitad del siglo, marcada por la 2ª post guerra, la caída del Imperio Alemán y los acuerdos entre los actores aliados y ganadores. Se definen mecanismos internacionales que potenciarán al capitalismo con gran dinamismo y aparecen teóricos de la administración	Surgen organismos internacionales para la diplomacia, representación y negociación de los Estados – Nación. En réplica aparecen aquellos organizados por movimientos sindicales, sociales y cooperativos. OIT, ACI con alcance mundial para lo laboral y cooperativo en general. Además WOCCU y COLAC especializados de cooperativas de Ahorro y Crédito, con alcances mundial y latinoamericano; con homólogos en los otros continentes. Los enfoques son diversos, respetan los	Las cooperativas Europeas y Canadienses, así como aquellas de la naciente URSS son replicadas y multiplican por todo el mundo llegando a todas las latitudes. Muestran múltiples formas de adaptación. La aparición de los conceptos de Estado de	Dos ideólogos y autores son citados como especialmente influyentes, en varios documentos y por los autores de El Cooperativismo Mundial (Pineda et al, 1998): P.C Plockboy: Holandés (1659) propone respetar la propiedad privada, organizar lo económico y social por grupos homogéneos de artes u oficios, agricultores, pastores, artesanos, marinos, maestros de artes o de las ciencias. Jhon Bellers, Inglés (1654- 1725): complementa la propuesta de Plockboy y sugiere colonias de trabajo, dando primacía a éste por encima del dinero, porque es el trabajo el factor definitorio y generador de riqueza. Estos dos autores marcan tendencia. La cooperativa va a considerar como una de sus funciones económicas: eliminar los intermediarios y dar viabilidad a una forma de democracia económica y a la vez social de participación de todos los miembros. Estas ideas calan hondo en los seguidores, se ponen en práctica y son base de experiencia sistematizada que con el tiempo se plasma en los principios cooperativos hoy conocidos. A partir de estas enseñanzas y tendencia incidente, no existe una vertiente única. Otros autores representativos y que han sido inspiración de los cooperadores, tales como Robert Owen, Charles Fourier, William King, Felipe Buchez, Louis Blanc, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Franz Hermman Schulze-Delitzsch, entre los más nombrados, son reconocidos como constructores de doctrina y teoría con sus prácticas iniciales. Seguidos por los más cercanos al siglo XX como Luiggi

y los negocios. La competencia y el mercado reclaman innovación, tecnología y eficiencia. La explotación del trabajo como recurso es una regla sin discusión. Las ciencias sociales y las especialidades de psicología y sociología se ponen a los servicios del manejo del consumidor y para el logro de la máxima potenciación de la mano de obra.	valores universales del cooperativismo, la esencia empresarial y social, pero empiezan a dar matices. El promover y fortalecer la forma cooperativa se argumenta como obligación del Estado y se crean instancias y dependencias. Los empresarios privados se presentan en colectivos y hacen su propuesta socio-empresarial. La cooperativa bajo conceptos de libertad, iniciativa privada, responsabilidad y autonomía de las empresas; y, opuesta en principios, intereses y formas de actuar frente a la capitalista o estatista. Surgen las Sociedades anónimas y las asociaciones de personas.	derecho y Estado social de derecho, concretan fuertes tendencias a hacer de la juridicidad el faro y hace de las legislaciones, legisladores, los entes de control y vigilancia y de sus funcionarios, unos actores preponderantes y definitorios. En todos los puntos del planeta aparecen formas cooperativa.	Luzzati en Italia o Desjardins y Coady en Canadá, para nombrar algunos que por su destacada acción formativa de líderes y movimientos con un número representativo de alumnos, son los que en el siglo XX distribuyen sus tesis a lo largo y ancho de nuestras tierras. Las discusiones y reflexiones sobre la práctica vivida, celosamente custodiada por la Alianza Cooperativa Internacional “Declaración sobre la Identidad Cooperativa” aprobada por el XXXI Congreso de la ACI, (ACI, 1995) y es recreada e ilustrativa en “Identidad Cooperativa” (MacPherson, 1997). Los enfoques son diversos, los más relevantes hacen referencia a las consideraciones del papel del Estado y al rol de los particulares como empresarios, que fundamentalmente y en las naciones del tercer mundo giran alrededor de simular el concepto de Estado benefactor de influencia europea y de aprovechar una cooperación colaborante. El Estado prácticamente asume la conducción, define reglas y a través de sus funcionarios imponen prácticas. También se hacen presentes quienes defienden y argumentan conceptos de libertad, iniciativa privada, responsabilidad y autonomía como características de las empresas y de los empresarios. En casi todas las legislaciones nacionales se introduce el concepto de acto cooperativo diferente al acto comercial y en consecuencia se desarrolla una legislación cooperativa. Al finalizar el siglo se expande la propuesta de reconocer una Economía Solidaria en Latinoamérica y el mundo hispanoparlante lo acepta como concepto que aparejado con aquel de Economía Social acuñado en la posguerra y en los nuevos Estados de Bienestar de este final de siglo. Es la tendencia que orienta la política pública.
---	---	--	--

Tabla. 5. Referentes conceptuales 5. Siglo XXI Primeros 15 años.

SIGLO XXI				
	Entorno general	Mundo Cooperativo	Mapa cooperativo	Referentes conceptuales
Primeros 15 años	El siglo XXI inicia con una humanidad preocupada, más no ocupada, por tres de los más grandes problemas que amenazan a la humanidad, todos consecuencia del error de creer que el modelo del beneficio máximo y la mano invisible del mercado subsanan todos sus efectos y consecuencias, <i>indeseadas e imposibles de prever- dicen algunos- y necesarias- dicen los más recalcitrantes.</i>	Los movimientos cooperativos muestran interés hacia tendencias de desarrollo y sostenibilidad del planeta.	Los actores más destacados y dinámicos en ésta primera década son: Japón, Sur Asia y	Se replican modelos de organización social y cooperación Europeos, con un concepto nuevo de desarrollo y calidad (cooperativas de consumidores, y producción agrícola- minera).
	Dichos problemas son: • Extrema pobreza de millones de seres humanos con hambrunas y	Sus estructuras empresariales se ven permeadas, muchas veces por imposiciones gubernamentales, con las nuevas tendencias de Responsabilidad organizacional y asumen programas en ese sentido. La nueva tendencia en una	Países de la Unión Inglesa U.K.: Australia, Nueva Zelanda, Canadá. En casi todos los países de América Latina los actores cooperativos se ven golpeados por las reiteradas crisis. Las cooperativas siendo las primeras afectadas se ven denigradas y pierden confianza; se da amplia promoción negativa desde	Se propone una organización y sistema de economía integrada en la cual las Cooperativas son la base económica empresarial, a la que se unen organizaciones de servicios, asociaciones, sindicatos, organizaciones civiles no gubernamentales - ONG's-, organizaciones sociales de mercado libre –OSML-, colectividades y actores organizados sean de trabajo no pago, u otros grupos minoritarios que reclaman derechos. Surge la perspectiva y enfoque de

	falta de agua para muchos; • Crisis económica – financieras cada vez más recurrentes, con sus secuelas de desempleo con seria desestabilización y desequilibrio económico. • .El cambio climático.	nomenclatura de Economía Solidaria es aquella de organizar redes y alianzas. Sobre estas nuevas experiencias apenas se comienza a trabajar, no son muy claros sus beneficios reales en tanto tampoco han sido validados los resultados de las que se mencionan como experiencias exitosas.	los mismos que las usan y del Estado. Se observa aprovechada por aquellos que proponen una nueva estructura de bienestar popular basada en una política pública de beneficios por derecho. Las nuevas formas son de una heterogeneidad muy amplia. Fundaciones corporaciones, asociaciones, redes, etc. Sin ánimo de lucro.	nueva economía social para la globalidad y que asegure condiciones de: Desarrollo local sostenible (sistema de cooperativas integradas en red con las demás organizaciones locales) Desarrollo económico comunitario (Consejos cooperativos comunitarios) Unión de cooperativas de consumidores, para participar en mercados ampliados. Redes de seguridad alimentaria, consumos responsables y desarrollo sostenible. Igualmente en el panorama mundial se crea la Red de Interrelación Mundial para la OGM y OMC en las cuales participan como actores Japón, Canadá y los países miembros de la Union Kingdom –UK- (Inglaterra- Australia- Nueva Zelanda y antiguas colonias inglesas).
--	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia

4. El cómo del modelo nacional en Colombia

Es importante resaltar en este punto del presente texto, que la búsqueda del *cómo en el modelo nacional colombiano* es abordada por las suscritas autoras, tomando aquellos trabajos que, habiendo sido orientados bajo la misma línea de investigación, preceden al presente, como base de datos inicial, desde la cual se plantea un avance de profundización.

Es así cómo, para refrendar la información lograda en la revisión documental e histórica de los textos y documentos estudiados, el trabajo de campo en la presente investigación, toma las actas de trabajo de campo y trabajos finales elaborados por los estudiantes de la Universidad Cooperativa de Colombia³, las que seleccionadas de la base de trabajos en plataforma, ubicado en el repositorio de trabajos de clase, permiten la escogencia de 340 que cumplen a cabalidad parámetros y protocolos en cuanto a: homogeneidad en la información, calidad en el trabajo de recolección de dicha información, validez de fuente entrevistada, y suficiencia en la información solicitada.

El primer análisis de esta muestra así seleccionada da como resultado una identificación de tipificación de modelos de cooperativas dentro de aquellas que siendo de ahorro y crédito o financieras⁴ muestra una diferenciación en su modelo organizacional, sin que ello signifique necesariamente que dejen de serlo.

Bajo dicha tipificación finalmente se seleccionan a: Coofinal, Beneficiar, Cooptenjo, Coopprofesionales, Coopprofesores, Coopbelen, Coomeva financiera y Confiar, como objetos de estudio - tipificado- para adelantar un nuevo trabajo de campo, como estudio de caso a profundidad y como nueva fuente de información y opinión del cómo se ha forjado el modelo colombiano, según la versión y desde sus actores entrevistados.

4.1. Hallazgos y resultados

Los hallazgos y resultados se sintetizan a continuación y hacen evidente las incidencias de los diversos referentes conceptuales internacionales antes mencionados y que fueron encontrados en una muy juiciosa revisión documental.

Actores referentes:

El hallazgo más evidente del presente trabajo de profundización, tratándose de las cooperativas de ahorro y crédito, -se aclara que no ocurre así o en general en otros sectores de actividad económica, cooperativa por supuesto, como puede ser en el transporte o la producción y trabajo-, todos los actores entrevistados reconocen la

³ Todos los pensum de todas las carreras, tanto profesionales como en tecnologías, ofrecidos a los estudiantes de la Universidad Cooperativa de Colombia, y matriculados entre los años 2009 y 2012 inclusive, contienen 6 asignaturas de economía social, solidaria y cooperativa. En dichos cursos se exige un trabajo final. Para el caso, dichos trabajos finales fueron insumos que aportaron a las línea de investigación sobre la temática y que para estos periodos consistió en hacer el levantamiento de existencia y situación de las cooperativas en cada territorio (18 sedes a nivel nacional), bajo una misma orientación metodológica – estudio de caso- y según técnica unificada con suministro de un solo formato y herramientas predeterminadas por las investigadoras.

⁴ Clasificación por diferenciación en su actividad, según la ley 454 de 1998.

importancia y valor de haber tenido en cuenta orientaciones de los siguientes organismos internacionales:

- La Iglesia Católica, como promotor inicial y fuente filosófica desde los postulados desde su Doctrina Social de Iglesia. Se hacen presentes en los relatos nombres tales como: el Pro Marco Fidel Reyes, Francisco Mejía S.J. y muchos otros, miembros de la Compañía de Jesús -padres Jesuitas- y curas párrocos –miembros de la Iglesia Diocesana- cuyos nombres quedaron anónimos, pero que a su vez dieron abrigo en sus parroquias a las pequeñas cooperativas que se iniciaban.
- Woccu⁵-(por sus siglas en ingles) Consejo Mundial de Cooperativas y su Secretaría de Educación, especialmente en la etapa posterior a 1990, para las experiencias de insertar el microcrédito como una oferta de servicios específica y sistematizada, y las prácticas en red Sumared y Sugiro a nivel nacional, que hace una mirada hacia un mercado internacional.
- Entre las ONG⁶s internacionales destaca Acción International, como ente asesor en la implementación de metodologías de manejo de microcréditos. Nueva modalidad de acción para llegar a lo que se conoce como estrategia de bancarización de las clases populares y vulnerables, por parte del sistema financiero reconocido como tal, en la legislación tanto nacional como internacional.
- En relación con formación de cuadros – líderes o promotores y educación para la cooperación, destaca la gran influencia de la Escuela de Antigonish, Universidad San Francisco Javier (no Jesuítica) de Canadá. Esta escuela de formación se menciona como formadora de los líderes y lideresas de primera generación al inicio del siglo XX, destaca varios y entre ellos: Rymel Serrano Uribe y su hermano, los cuatro Hermanos Niño Rodríguez y sus hermanas, Carlos Uribe Garzón, Los hermanos Espinosa y varios líderes muy destacados vinculados con organizaciones sindicales tales como UTC y CGT, la gran mayoría, aunque igualmente se mencionan vinculados a la CTC, todos ellos activos en los años 50's.

Por último y como actor internacional referente, muy reciente pero de gran significancia por la coyuntura en el momento en el que se hace obligatoria para las cooperativas la observancia de las normas que propone al sistema financiero, aparecen los modelos de Basilea. Estos aunque modelos bancarios, a partir de los efectos de crisis reiteradas, se hacen imperativos a todo actor financiero en el mercado nacional colombiano, incluidas las cooperativas a partir del año que cierra en 1.999.

⁵ “El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU) es la asociación gremial y agencia de desarrollo para el sistema internacional de cooperativas de ahorro y crédito. WOCCU promueve el crecimiento sustentable de las cooperativas de ahorro y crédito y otras cooperativas financieras en todo el mundo a fin de facultar a las personas para que mejoren su calidad de vida a través del acceso a servicios financieros asequibles y de alta calidad. WOCCU realiza esfuerzos de defensa activa en representación del sistema global de cooperativas de ahorro y crédito ante organizaciones internacionales y trabaja con gobiernos nacionales para mejorar la legislación y la regulación. (www. woccu:2009).

⁶ ONG,s refiere a Organizaciones sin ánimo de lucro o con dicho ánimo pero dedicadas a actividades destinadas al servicios social, que no siendo gubernamentales, tampoco ejercen la actividad comercial de los productos o servicios que ofrecen y lo hacen generalmente a grupos u otras entidades en necesidad.

Incidencia de modelos y prácticas referentes

La experiencia más significativa por sus repercusiones en el desarrollo del sector tiene que ver con las prácticas de Ahorro y Crédito en las Organizaciones Cooperativas; el análisis se centró en la influencia que han tenido los modelos referentes para estas organizaciones.

Los modelos y prácticas mencionados como positivos para las cooperativas, según lo expresado por los participantes en el estudio, y que se reconocen como benéficos para ser emulados y sostenidos o incluso fortalecidos son los siguientes:

- UCONAL, como experiencia gremial y organización conformada por líderes formados en la Escuela de Antigonish, que a su vez sigue el modelo de estructura operativo-funcional de las Credit Union de Cuna Mutual, Estados Unidos, como fuente del modelo original de Ahorro y Crédito de Colombia.
- Esta influencia se registra especialmente por ser fuente de sustento teórico, metodológico y de buenas prácticas de gestión, formación y capacitación para desarrollo de técnicas, competencias funcionales y en temas especializados como orientación de prácticas pertinentes y referente de lo que era prudente en desarrollo de la actividad de crédito o financiera y lo que no era dado hacer por riesgoso e inapropiado.
- Estas prácticas, son mencionadas como fundamentales, ya que permitieron el muy reconocido crecimiento e incidencia social positiva de las cooperativas, hasta los años 80 del siglo pasado.
- Como entidades complementarias u homólogas a la anterior, pero con idéntica influencia internacional, se mencionan los modelos Coopdesarrollo, Ascoop, Indesco, Esacoop y la hoy Confecoop, que igualmente emulan o siguen los rastros de Uconal, ofreciendo formación en gestión cooperativa, capacitación para desarrollo de técnicas, competencias funcionales y en temas especializados para implementación de procesos propios de cada actividad; en tanto ellas ofrecen sus servicios de manera general a todo tipo de cooperativas.
- Modelo de Fondo de Garantía para Cooperativas para prevenir y cubrir riesgos de volatilidad para beneficio y protección de los ahorradores del sistema cooperativo. Dicho modelo y fondo sugerido en los protocolos Basilea para todo el sistema financiero mundial, se concreta en Colombia para las cooperativas en la figura - FOGACOOOP-.
- Modelo para desarrollo de sistemas de monitoreo y alerta temprana como es el -PERLAS- , con medición de sanidad de las estructuras de operación y balances. Es un modelo que trabajado como prueba piloto entre el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU) y 10 cooperativas colombianas de común acuerdo, permite gestionar un acuerdo entre La Superintendencia de la Economía Solidaria y la Organización Mundial de Cooperativas -WOCCU- que implementa esta herramienta a nivel de todos los actores cooperativos de ahorro y crédito o financieros cooperativos.
- El Grupo Cooperativo de Mondragón, España, igualmente es mencionado como referente para un intento de cooperativismo de Ahorro y Crédito que pueda impulsar proyectos de producción local.

- Por último se mencionan a las Entidades Dancoop, Dansocial y Supersolidaria, del Gobierno Nacional, como receptoras obligadas de las políticas internacionales de control, en este caso como lo es la normatividad de Basilea. Estos agentes de Estado, son entes responsables de la normatividad general del sector cooperativo, quienes junto con algunas Universidades, han permitido avances y dedican su actuar a temas normativos, de control y supervisión fiscal, contable y de gestión.

Modelos desde la propuesta nacional colombiana:

Desde la tipificación que permite la selección de los casos de estudio a profundidad para el presente trabajo se puede inferir el cómo el modelo colombiano se va conformando.

- Se destaca como modelo “sui generis” el de los fondos sociales acumulables que hace Coomeva, hoy convertida en varias empresas, en su mayoría sociedades anónimas que han absorbido las diversas actividades de la original Coomeva y que al momento de la entrevista solo actúa como tal, Coomeva Financiera.

La cooperativa siendo originalmente multiactiva, se reestructura a especializada de ahorro y crédito, pasa posteriormente a cooperativa financiera y finalmente, traslada sus activos a un banco comercial bajo figura de sociedad anónima, cuyas acciones se mencionan de propiedad de la cooperativa, nuevamente multiactivas en la que se convierte. En esta última figura la actividad financiera ha sido instrumento de manejo descentralizado y aislado de la gestión cooperativa y es el banco el que maneja los fondos sociales como un activo de riesgo.

Este es un modelo, que muestra mucha influencia en sus homólogas para los años 2009 y siguientes, es un referente entre las cooperativas de gran tamaño, ejemplo Juriscoop y otras similares, que bajo control de la Superintendencia Financiera, se ven alentadas por este ente de control que ve en la conversión de estas a sociedades anónimas, la simplificación de su acción fiscalizadora por homologación con los demás entes bancarios y de crédito que vigila.

De otra parte, se reconocen como experiencias especiales las de Cooptenjo y Coopbelen, que se destacan como modelos propios.

El primero tipifica como de una cooperativa localizada en región de poblaciones rurales. Con su gestión descentralizada de servicios en oficinas ubicadas en pequeñas poblaciones de Cundinamarca.

El segundo caso, destaca como modelo de cooperativa de barrio con sentido servicio localizado en una zona y perfil urbano popular.

Estas tres cooperativas forman un grupo de cooperativas que siendo originalmente de tipo cerrado, o sea de empresa, abren sus puertas a todo tipo de personas y se amplían tanto en números de oficinas al público y en consecuencia en asociados y finalmente terminan siendo actores de mercado.

- Coopprofesionales y Coopprofesores son unas cooperativas tipificadas como modelo de la nueva generación. Son cooperativas cuya vida activa es relativamente reciente, o si alguna presenta una fecha de creación antigua,

estuvo inactiva y vuelve a reactivarse para los años finales de 1980 y su actividad fuerte es en los años 90's y 2000.

Como se puede observar es variada la referencia de utilización de los modelos internacionales. Quizás el rasgo común está dado por que cada cooperativa ha utilizado el modelo que más se ajusta a su propia realidad y procesos, con las adaptaciones del caso; es decir, ningún modelo se ha seguido ciegamente, sino que obedece a las necesidades de desarrollo de cada organización e incluso a sus particularidades, referidas siempre a las circunstancias y a las relaciones con las regiones.

5. Conclusiones

A partir de la interpretación, análisis y valoración de los disímiles estudios realizados sobre el cooperativismo, desde sus orígenes, hasta la actualidad y de la identificación de sus fundamentos teóricos y metodológicos, presentes en la identidad cooperativa; desde la Globalización Neoliberal sus tendencias e impacto sobre el cooperativismo y los retos que este enfrenta; además de su confrontación con los estudios de caso tipificado abordados en el presente trabajo se pueden extraer las siguientes conclusiones:

El rasgo importante para destacar es que las cooperativas no han tenido como parámetro el mismo modelo siempre, sino que según el momento histórico vivido les ha llevado a producir transformaciones, que traen consigo cambios en el modelo utilizado.

Es en la práctica de adaptar los modelos, los métodos y las técnicas a las particularidades y condiciones regionales, culturales e incluso políticas que presionan su entorno y se ven abocadas a definir su identidad, han evolucionado y van definiendo el ser de las cooperativas en Colombia.

Las experiencias y casos tipificados estudiados, permiten concluir que siendo consustancial en las cooperativas con identidad, independientemente del modelo funcional que hayan asumido como propio, ellas se constituyen en formas reales y muy prácticas para contribuir a ser una concreta alternativa a la Globalización Neoliberal en Latinoamérica, si y solo si, se toman en cuenta fundamentos de la identidad cooperativa tales como: Realización real de la unión de fuerzas económicas y Funcionalidad como economías colectivas.

La dimensión internacional de competencia y concentración, exige y presenta una oportunidad única a las cooperativas. Una cooperativa se convierte en experta en generar espacios donde cada uno de sus múltiples asociados (partícipes) preserva la genuina democracia cooperativa

La necesidad de trabajar con creatividad, autonomía, y con activa participación en un proceso continuo de aprendizaje y altamente comprometido con su medio social, es el ideal para una forma de trabajo cooperativo

1. El desarrollo de estrategias organizacionales para encauzar la participación.
2. Trabajo en equipo.
3. Procesos de formación colectivo.

4. La cooperación entre las diferentes cooperativas tanto locales, regionales y nacionales.
5. Alianzas estratégicas.
6. Definiciones doctrinales de conjunto

Todas las cooperativas sujetas a estudio y señaladas como cooperativas con identidad evidente, vienen cumpliendo un papel protagónico en los manejos y temas mencionados.

Parece ser correcto inferir que lo que hace la eficacia de una cooperativa es la fidelidad a tener como referentes de decisión sus principios y ejemplos de buenas prácticas, más que emular un modelo en específico.

De igual manera se puede concluir que las acciones y prácticas prioritarias de las organizaciones cooperativas de ahorro y crédito se orientan a: incentivar el desarrollo de sus asociados, incidir en las comunidades donde actúan y a propender por un sistema sólido económico y organizativo que se presenta a la sociedad colombiana con una agenda de participación activa, aunque esta aparece marginal en la economía nacional.

En referencia a establecer una comparación entre los modelos nacionales influyentes en el cooperativismo de Colombia y las prácticas de ahorro y crédito de las organizaciones cooperativas colombianas, se pudo identificar; semejanzas y diferencias con incidencias con lo doctrinal, social, organizacional, empresarial y del entorno.

Los factores críticos observados y que han tenido efectos devastadores unos, positivos otros son esencialmente los siguientes: el reconocimiento de la identidad de las cooperativas y la conciencia de su propia naturaleza. A partir de ello, toda cooperativa que tenga claros sus derroteros, ha desarrollado estrategias propias y acordes con el contexto de las comunidades donde se hacen presentes.

Cada uno de los estudios de caso permiten evidenciar el desarrollo positivo de la gestión en general y de beneficio social que se materializa en brindar oportunidades de mejora en la calidad de vida de los asociados, sus familias y del entorno en donde actúan, aportando a la construcción de un proyecto nacional.

6. Referencias bibliográficas

- ACI. Congreso (1980) Las cooperativas en el año 2000. Moscu.
- Aldecoa (2009) La esencia de las cooperativas, Una apuesta por la Justicia. Puerto Rico, Texto de informe. p:25.
- Arango, M. (2005) Manual de cooperativismo y economía solidaria. Editorial Universidad Cooperativa de Colombia. Medellín.
- Colombia, Congreso de la Republica. Ley 79, Actualización de la legislación cooperativa, De las actividades financieras y de los bancos cooperativos. Bogota D.C.: Diario Oficial numero 38.648, del 10 de enero de 1989.
- Colombia, Congreso de la Republica. Decreto 1111, Por el cual se reglamenta el capitulo XI de la Ley 79 de 1988 y se dictan normas para el ejercicio de la actividad financiera por parte de las entidades cooperativas. Bogotá D.C.: 1989.
- Colombia, Congreso de la Republica. Ley 454, Marco conceptual que regula la economía solidaria. Bogota D.C.: Diario Oficial numero 43.357, de 6 de agosto de 1998.

- Colombia, Congreso de la Republica. Ley 795, Disposiciones que modifican el estatuto orgánico del sistema financiero. Bogotá D.C.: Diario Oficial numero 45.064 de 15 de enero de 2003.
- Coopetrol. Cooimpresos, 1ª Ed. 280 p.
- Jaramillo, F., Serrano, R. y Uribe, C. (2005) Conversatorio sobre la "Utopía" Cooperativa. Promoviendo la doctrina y autenticidad; Bogotá; 1ª Ed. Fundequidad, 156 p.
- Mansilla, M. A. (2002) Por una empresa de democracia económica, Corfincora 40 años, Graficoop, Bogotá.
- Müller de Ceballos, I. (1992) La Lucha por la Cultura II. Universidad Pedagógica Nacional CIUP Bogotá.
- Padilla, M. R. y Atehortúa, A. L. (2005) Crisis del Cooperativismo financiero en Colombia, 1996-1998; Bogotá; Universidad Pedagógica Nacional, *Colciencias*, 1ª ed. 151 P.
- Pardo, L. P.; Serrano, R. y Jaramillo, G. (2006) Estado del arte del sector solidario en Colombia. Universidad Cooperativa de Colombia. Medellín.
- Razeto, L. (2002). Ponencia presentada en el II Foro Social Mundial de Porto Alegre, en el Seminario sobre la Economía de Solidaridad. En <http://www.economiasolidaria.net>. Acceso: 12/07/2015.
- Rosselló, P. (1974) La teoría de las corrientes educativas, Promoción cultural Barcelona, España.
- Seguí, A. (2012) Cajas de ahorros: un modelo de compromiso con la sociedad. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 107, pp. p.155-185. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38744.
- Uribe, C. (1998) Crisis ideológica del Cooperativismo a la luz del pensamiento de Alexander Fraser Lailaw; Bogotá: Ediciones Guadalupe, Fondo Nacional Universitario, 1ª ed. 181 p. <http://www.woccu.org/about>. 26 de febrero de 2009.

Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social. ¿Un derecho debilitado?

José María Pérez de Uralde¹

Recibido: 1 de febrero de 2017 / Aceptado: 19 de octubre de 2017

Resumen. La entrada en vigor de la Ley 5/2011, de Economía Social, debería haber contribuido a facilitar cierta elaboración científico-jurídica entorno a un posible Derecho de la Economía Social. Sin embargo, la parquedad de su texto, su falta de aplicación, la ausencia absoluta de desarrollo reglamentario y una reforma errónea, impiden tal pretensión. La inconsistente construcción técnica de esta Ley, su inaplicación radical, la falta de desarrollo reglamentario mínimo y una muy discutible reforma la configuran en términos de ineficiencia, aproximándola a un tipo de producción jurídica carente de efectos prácticos. La confusión de rangos normativos, el proceloso y confuso proceso deslegalizador al que es sometida, la indeterminación material y de fuentes, la inseguridad jurídica que todo ello propicia y, sobre todo, su flagrante y nocivo incumplimiento, la sitúan al borde mismo del llamado “Derecho blando” y/o del “Derecho imperfecto”, donde desaparecen las características más determinantes que otorga la llamada “fuerza de Ley”. La Economía Social merece otro trato legal que permita consolidar puntos de partida que alienten la construcción de un sistemático Derecho de la Economía Social, basado en la homologación de conceptos referenciales y permita culminar una construcción holística realmente necesaria.

Palabras clave: Preámbulo; Reglamento; Deslegalización; Jerarquía normativa; Seguridad jurídica; Incumplimiento.

Claves Econlit: K290; K300; K390; K420; L380.

[en] Application, development and reform of Law 5/2011 of Social Economy. A weak right?

Abstract. The entry into force of Law 5/2011, of Social Economy, should have contributed to facilitate some scientific-legal elaboration around a possible Law of the Social Economy. However, the paucity of its text, its lack of application, the absolute absence of regulatory development and an erroneous reform, preclude such a claim. The inconsistent technical construction of this Law, its radical inapplicability, the lack of minimum regulatory development and a very debatable reform shape it in terms of inefficiency, approaching a type of legal production lacking practical effects. The confusion of normative ranges, the protracted and confused process of delegitimation to which it is subjected, the material and indeterminacy of sources, the legal insecurity that all this propitiates and, above all, its flagrant and harmful non-fulfillment, place it at the very edge of the so-called "Soft law" and / or "imperfect law", where the most determining characteristics of the so-called "force of law" disappear. The Social Economy deserves another legal treatment that allows to consolidate starting

¹ Abogado

Dirección de correo electrónico: puralde@telefonica.net

points that encourage the construction of a systematic Social Economy Law, based on the homologation of referential concepts and allows to culminate a holistic construction really necessary.

Keywords: Preamble; Regulation; Legalization; Legal hierarchy; Legal certainty; Non-compliance.

Sumario. 1. Introducción. 2. Aplicación de la Ley 5/2011 de Economía Social a partir de 2015. 3. Desarrollo reglamentario de la Ley 5/2011 de Economía Social. 4. Reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social. 5. La regulación legal de la Economía Social. Entre la Ley formal y el “derecho blando”. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Pérez de Uralde, J.M. (2017) Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social. ¿Un derecho debilitado?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 134-158. DOI: 10.5209/REVE.58136.

1. Introducción

La Economía Social (ES), entendida como el conjunto de entidades y empresas que realizando actividad económica se constituyen con base en los principios específicos institucionalizados legalmente según prescribe el artículo 4 de la Ley 5/2011 de Economía Social (en adelante LES)², viene precisando, especialmente desde la aprobación de esta norma, de un suficiente tratamiento unitario que asegure una visión teórica de conjunto. Hasta la entrada en vigor de la LES las normas jurídicas afectantes a las entidades de ES se han caracterizado por carecer de puntos de referencia directos que las vinculen a un concepto holístico inclusivo y definitorio. Sin embargo, es una realidad incuestionable que la producción científica sobre la materia es amplia, rigurosa e integradora desde hace mucho tiempo. La aparición de una Ley que tiene por objeto declarado en su artículo 1 el establecimiento de “*un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social...*” podía permitir articular una elaboración sistemática que diera coherencia al conjunto de realidades jurídicas existentes. Partiendo del impulso básico de la Constitución de 1978 (artículo 129.2) se ha abogado por favorecer una función heurística que permita incluso diseñar un sistema jurídico específico (Cano López, 2002; Sánchez Pachón, 2008)) ya que como concepto identificador de esta realidad no ha tenido reflejo hasta ahora en la legislación española (Paz Canalejo, 2012). Sistema que ha de elaborarse y completarse a partir del análisis e interpretación de la propia legislación de ES vigente y que permita superar la situación inconexa que caracteriza a las normas que regulan las distintas figuras de la ES (Cano López, 2007; Paniagua, M y Jiménez, J, 2014).

Es un hecho que la ES se forma a partir de heterogéneas figuras jurídicas que, sin embargo, coinciden en una serie de principios constitutivos que la propia LES especifica (Fajardo García, 2012). La existencia de una Ley que dota de “*marco jurídico*” al sector fue, sin duda, una buena noticia también para los partidarios de una teoría jurídica de la ES. La falta de aplicación efectiva de esta norma, la ausencia de desarrollo reglamentario y una malograda reforma hacen, lamentablemente, que no sea de demasiada utilidad a tales fines. Por otro lado, suele ser frecuente encontrar en la doctrina referencias muy críticas con respecto a

² BOE número 76, de 30 de marzo de 2011.

las específicas regulaciones sectoriales. Por ejemplo, en cooperativas Paz Canalejo (2007), Paniagua y Jiménez (2014) o con respecto a las empresas de inserción Cano López (2011). Ello podría consolidar también un criterio que ponga en duda que se esté fomentando a la ES mediante una legislación adecuada.

La utilidad de una Ley que propicie un marco jurídico común debería reflejar criterios de homogeneidad y cierta homologación general que permita acabar con tales defectos. La LES no está sirviendo para mucho en ese sentido. Al contrario más bien, ya que puede estar generando riesgos jurídicos en cuanto a su aplicación. En palabras de Ollero Tasser (2003) *“Las normas no nos acaban de transmitir su mensaje hasta que cobran existencia entrando en correspondencia con hechos concretos”*. El mensaje de la LES está por conocerse.

El presente trabajo pretende demostrar, al menos indiciariamente y sobre la base de la trayectoria seguida efectivamente desde su entrada en vigor, que la norma jurídica que de manera expresa regula la ES española adolece, fundamentalmente, de una mínima efectividad. Asignar a esta Ley 5/2011 el concepto de *“fuerza de Ley”* resulta muy difícil y, por ello, podemos calificarla de Ley *“débil”* o, en terminología doctrinal, como parte del *“derecho blando”* (soft law), y, también, de ese grupo de normas que conforman el denominado, por carecer de consecuencias o efectos su inaplicación, *“derecho imperfecto”*.

Para ello, se analiza la Ley 5/2011 a partir de tres parámetros específicos: su aplicación real y efectiva; su desarrollo reglamentario y su reciente reforma. Tres aspectos que permiten contrastar la efectividad de una norma que pretende ser el *“marco jurídico”* de un sector, la ES, tan importante en el ámbito económico como esencial en el desarrollo social.

2. Aplicación de la Ley 5/2011 de Economía Social a partir de 2015

La LES ha permanecido, tras cinco años de vigencia, sin ser apenas aplicada ni desarrollada (Pérez De Uralde, 2014). No pueden considerarse, en puridad, como aplicaciones de la Ley las referidas a materias ajenas al objeto de la norma y que fueron incorporadas al texto a través de la muy nociva técnica legislativa consistente en incardinar *“normas intrusas”* aprovechando la oportunidad del rango legal (Paz Canalejo, 2012; Pérez De Uralde, 2012)³. Si valdría considerar aplicación lo dispuesto en la Disposición transitoria segunda en relación a las cooperativas de vivienda en cuanto materia propia de la ES, consistente en una medida anticrisis que favorece el alquiler y venta a terceros de viviendas en régimen cooperativo.

Puede hablarse, por fin, de aplicación de la LES, con notable retraso según las previsiones temporales de la propia Ley (más de 4 años), al ejecutarse algunas de las medidas contempladas en su Disposición adicional séptima⁴. El programa de

³ En concreto: la disposición adicional sexta sobre “Ejercicio de actividades sanitarias por titulados universitarios de Licenciado en Psicología o Graduado en el ámbito de la Psicología” y la Disposición final tercera sobre “Modificación del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio.”

⁴ Disposición adicional séptima de la Ley 5/2011: “Programa de impulso de las entidades de economía social.

impulso previsto en dicha Disposición adicional se ha pretendido concretar por parte del Ministerio de Empleo y Seguridad Social a través del documento titulado *“Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016”*, de fecha 20 de julio de 2015⁵. Lo que nos interesa destacar de este Programa es que, entre otras medidas, se establecen dos de las previstas en la antecitada disposición adicional séptima. En concreto, el Eje 2 del Programa lleva por enunciado *“Revisión y actualización del marco jurídico con el objeto de eliminar las limitaciones a las entidades de la economía social, simplificar trámites y armonizar regímenes”*. Sin embargo, ninguna de las medidas incorporadas a este Eje parece responder al mandato de la primera medida señalada por la LES sobre revisión de la normativa para eliminar las limitaciones de las entidades de la ES de forma que puedan operar en cualquier actividad económica sin trabas legales injustificadas.⁶

Sí se ha desarrollado la medida segunda prevista en la Disposición adicional séptima relativa a la actualización y revisión de la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales, mediante la aprobación de la Ley 44/2015, de 14 de octubre de Sociedades Laborales y Participadas.⁷ No es objeto del presente trabajo el estudio de esta Ley 44/2015; sin embargo no es fácil evitar algún pronunciamiento crítico con respecto a la calidad técnica de esta norma ya que consideramos que puede incumbir al propósito de este trabajo (García Ruíz, 2016). Coincidimos de plano con Olavarría Iglesia (2015) en criticar con rotundidad la regulación que se ha efectuado de las llamadas *“sociedades participadas”*. Señala este autor que *“la extrema ambigüedad e indeterminación de la regulación de las sociedades participadas en la nueva Ley puede suponer un serio peligro de dilución de las sociedades laborales en una categoría -las sociedades participadas- que, dados los términos en que viene reconocida, podría estar el margen de la Economía Social, al caer en dicha categoría sociedades que poco o muy poco tienen que ver con las*

El Gobierno aprobará en el plazo de seis meses desde la entrada en vigor de esta Ley, un programa de impulso de las entidades de economía social, con especial atención a las de singular arraigo en su entorno y a las que generen empleo en los sectores más desfavorecidos. Este programa entre otras reflejará las siguientes medidas:

1.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, revisará la normativa necesaria para eliminar las limitaciones de las entidades de la economía social, de forma que estas puedan operar en cualquier actividad económica sin trabas injustificadas.

2.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, remitirá a las Cortes un proyecto de ley que actualice y revise la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.

3.º Previa consulta con las entidades que realizan acción social revisará la normativa de desarrollo de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, que les es de aplicación, con el objeto de simplificar los procedimientos regulados en la misma.”

⁵ La Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y la Responsabilidad Social de las Empresas, dependiente de la Secretaría de Estado de Empleo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España dio a conocer con fecha de 20 de julio de 2015 el Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016. Estructurado en cuatro objetivos y siete ejes incluye 32 medidas de diferente signo y alcance. Web del Ministerio.

⁶ Las medidas concretas incluidas en el Eje 2 del Programa son: - Desarrollo de la Ley de Economía Social; - Modernización de la normativa de las Sociedades Laborales; - Implantación del “Documento Único Electrónico” en el ámbito de la economía social y - elaboración del “Catálogo de entidades de la Economía Social”.

⁷ BOE número 247, de 15 de octubre de 2015. Aunque ciertamente los trabajos relativos al proyecto de Ley estaban prácticamente ultimados antes de la publicación del Programa de Fomento e Impulso de julio de 2015.

características propias de aquellas". Estamos totalmente de acuerdo. La definición que el artículo 19 de esta Ley hace de las "*sociedades participadas*" incluye la determinación de que serán consideradas como tales "*las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que no alcancen los requisitos establecidos en el capítulo I*". Este capítulo regula el régimen jurídico de las sociedades laborales, por lo que puede llegar a pensarse que éstas no son "*sociedades participadas*"⁸. A la confusión contribuye el Preámbulo de la Ley ya que incluye a las sociedades laborales dentro de las "*sociedades participadas*". Como hemos de ver más adelante, nos encontramos ante una forma de legislar para la ES que navega entre lo difuso y las declaraciones tan categóricas como inefectivas.

No se ha abordado la medida tercera incluida en la disposición adicional relativa a la revisión de la Ley General de Subvenciones. Además, el texto mismo del Programa de Fomento e Impulso nos sirve de guía sobre otros aspectos de la LES que están pendientes de ejecutar, en concreto, y dentro del ya citado Eje 2, el "*Desarrollo de la Ley de Economía Social*", con la reforma del Consejo para el Fomento de la Economía Social⁹ y la elaboración del "*Catálogo de entidades de la Economía Social*"¹⁰. Dos importantes mandatos legales que siguen sin afrontarse.

En relación a las dos medidas adoptadas hasta la fecha en aplicación de la LES, y dejando el tema del retraso sufrido, no podemos eludir un comentario sobre un insistente y relevante defecto de forma que se viene consolidando en la aplicación tanto de las medidas derivadas de la Disposición adicional séptima como en cualquiera otra que se adopta en relación con la materia de la ES. Nos referimos al incumplimiento sistemático del artículo de la Ley que regula el Consejo para el Fomento de la Economía Social relativo a su intervención con carácter previo a la formalización de cualquiera de las medidas (más adelante nos detendremos en ello). En ese sentido, el incumplimiento de la LES también se muestra con evidencia con respecto al apartado 4 de su artículo 8 en lo que se refiere a la colaboración con las CCAA¹¹.

3. Desarrollo reglamentario de la Ley 5/2011 de Economía Social

La Ley sigue sin desarrollo reglamentario alguno a pesar de la habilitación general (Disposición final segunda) y del mandato específico sobre la reforma y régimen transitorio del Consejo para el Fomento de la Economía Social del actual artículo 13 (antes artículo 9). Esta realidad puede generar dos tipos de valoraciones, ambas poco favorables. Por un lado, una de carácter general centrada en la deficiencia técnica de la Ley como una causa directa que dificulta su desarrollo reglamentario.

⁸ En ese sentido, puede situarse la posición de Calvo Ortega y Calvo Vergez (2016) cuando, refiriéndose al artículo 129.2 de la Constitución, concluyen que "En definitiva, cooperativas y sociedades laborales son entidades de economía social que no están pensadas como mecanismos jurídicos de participación y sí como empresas propiedad de los mismos trabajadores."

⁹ Actual artículo 13 de la LES tras su reforma (antiguo artículo 9)

¹⁰ Artículo 6 de la LES.

¹¹ Textualmente: "4. En el desarrollo de las actividades de fomento de la economía social se respetarán las competencias de las Comunidades Autónomas. Desde la Administración General del Estado se impulsarán los mecanismos de cooperación y colaboración necesarios con las Administraciones Autonómicas para el desarrollo de las actividades de fomento de la economía social."

Otra, sobre la apariencia de que el objeto de la Ley sea considerado poco relevante por parte de quien está llamado esencialmente a aplicarla: las administraciones públicas, referidas éstas en términos generales y a todos los niveles, tanto desde el punto de vista jerárquico como competencial, aunque la aplicación directa de la LES se concentra en la Administración central y las CCAA. Recalcando que la responsabilidad más contundente recae en el Gobierno central dado el carácter estatal de la LES (artículo 97 CE).

En cuanto a la primera consecuencia, la dogmática jurídica viene señalando, desde hace décadas, posturas muy críticas con respecto a la progresiva pérdida de calidad en la elaboración de las leyes, acosadas por actuaciones legislativas que muchas veces son deudoras de una posición de real sumisión al “*verdadero poder legislativo*” (Pendas García. 1989. García de Enterría, 1999). Sin embargo, no creemos que en este caso se de esta patología de sumisión habida cuenta, por un lado, el grado de consenso que suscitó en la totalidad de los grupos parlamentarios, no siendo, por tanto, fruto de imposición del grupo mayoritario que apoyaba al gobierno en el momento de aprobarse la Ley. Consenso que ahora parece flaquear precisamente en el ámbito autonómico¹².

Además, como veremos, es ésta una norma que con aquiescencia general dejó la puerta totalmente abierta a su desarrollo reglamentario por parte de la Administración. El dato cierto es que tal amplitud a favor del ejecutivo no ha sido utilizada de ningún modo tras cinco años de vigencia formal de la Ley. La Administración ha renunciado en este tiempo al ejercicio de la potestad reglamentaria y a la colaboración y cooperación con el resto de las administraciones para el desarrollo de la Ley.

La llamada “*potestad reglamentaria*” atribuida en exclusiva a la Administración Pública (García de Enterría-Fernández, 1995) consiste en la capacidad de dictar normas con rango inferior a la Ley a cargo del gobierno central y también de los gobiernos autonómicos. Es, en palabras de Santamaría Pastor

¹² Es el caso de la aprobación de la Ley 6/2016, de 4 de mayo, de la economía social de Galicia (DOG núm. 93, de 18 de mayo de 2016; BOE núm. 147 de 18 de junio de 2016.) aprobada con el apoyo exclusivo del grupo popular y en contra del resto de grupos parlamentarios (Pleno del 26 de abril de 2016; BOPG núm. 639, de 28 de abril de 2016).

Resulta también llamativa la posición del Parlamento Vasco en el Pleno celebrado el 5 de mayo de 2016 al tratarse varias proposiciones no de Ley sobre la creación del Consejo Vasco de la Economía Social o sobre la elaboración de un catálogo vasco de entidades de ES. Ambas propuestas fueron rechazadas sobre la base del incumplimiento que sobre tales materias viene asumiendo el gobierno central a pesar de los mandatos de la LES, y también, la falta de necesidad de adoptar tales medidas. En tal sentido, el incumplimiento de la LES está causando también radical desapego del resto de las administraciones hacia un texto legal caracterizado por su indolencia, contribuyendo aún más con ello a su ineficacia. El caso del Parlamento Vasco resulta especialmente claro al rechazar la posibilidad de crear el catálogo de entidades de ES a pesar de ser un mandato legal recogido en el artículo 6 de la LES que establece textualmente que “El Ministerio de Trabajo e Inmigración (hoy de Empleo y Seguridad Social), previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, y en coordinación con las Comunidades Autónomas, elaborará y mantendrá actualizado un catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social, teniendo en cuenta los principios establecidos en la presente ley y de forma coordinada con los catálogos existentes en el ámbito autonómico. Los catálogos de entidades de economía social deberán ser públicos. La publicidad se hará efectiva por medios electrónicos.” Una mayoría de parlamentarios vascos rechazó la propuesta de promover la creación del citado catálogo aludiendo no solo al hecho de que estaba pendiente el del gobierno central, sino también con el argumento de que en el caso vasco no es necesario hacerlo. (Pleno del 5/5/2016. Boletín Oficial del Parlamento Vasco de 13/5/2016. Transcripción del Pleno páginas 177 y ss. Web: www.legebiltzarra.eus).

(2004), “...un ámbito literalmente inmenso : un gigantesco almacén en el que se deposita no menos del 98 por 100 de las disposiciones que integran el sistema normativo, en el que las normas presentan una variedad extraordinaria, poco menos que aberrante y, en que, sobre todo, los principios clásicos del Estado de Derecho poseen una eficacia ciertamente disminuida...”. Se constituye, por tanto, en una capacidad sin duda muy atractiva ya que otorga un gran poder regulatorio directo y expansivo. Es cierto que es una potestad que depende de una Ley habilitante ya que, salvo algunas excepciones referidas al funcionamiento interno de la Administración, no hay reglamento sin Ley, pero la tendencia que se constata es que las habilitaciones son genéricas y sin límites. Para autores como Paz Canalejo (2012) en relación a la LES, y a pesar de tales peligros, la potestad reglamentaria pudiera haber sido una oportunidad para solventar los graves problemas que plantea su redacción. La consideración de la LES por parte de este autor como una Ley “...de carácter minimalista” sitúa su desarrollo reglamentario en un plano muy relevante. En ese sentido, la intervención preceptiva del Consejo para el Fomento de la Economía Social serviría de contrapeso y control previo en evitación de extralimitaciones o errores nuevos. Las necesidades de desarrollo de la LES son amplias y no sólo en el ámbito de facilitar concreción y vías de articulación práctica de la Ley, sino que deviene imprescindible para su interpretación. Por ello, podríamos decir que una labor de desarrollo resulta útil, aunque, sin embargo, dicha actuación está inédita. Se constata, pues, una radical falta de interés por parte de las administraciones por ejercer en este caso tal capacidad, que tiene atribuida expresa y ampliamente. Tal constatación no debe entenderse como la apuesta por nuestra parte a favor de un ejercicio reglamentario masivo de la LES, sino simple y llanamente como un hecho que demuestra la ausencia absoluta de tal intervención en las materias que se entienden como necesarias. En todo caso, el reglamento ha de concebirse siempre como una norma que está destinada a permitir una correcta aplicación de la Ley, pero cuyo contenido ha de ser el estrictamente “*indispensable*” para realizar tal función sin agredir el sistema de fuentes y la jerarquía normativa (Sentencias del Tribunal Supremo: 18/6/1982; 28/7/1991).

Como ya hemos señalado, la LES hace referencia expresa a esa potestad reglamentaria en dos ocasiones: el actual artículo 13.5 (antes 9.5) en relación con la regulación del Consejo para el Fomento de la Economía Social y la Disposición final segunda que establece la cláusula habilitadora general en favor del Gobierno “...para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para la aplicación y desarrollo de la Ley en el ámbito de sus competencias”. Siendo cierto que la Ley es el límite es también verdad que habilitaciones tan genéricas, facilitadas por la propia Ley y, por tanto, cumpliendo sin posibilidad de reproche la legalidad, adquieren un carácter peligrosamente amplio en leyes tan poco explícitas, claras e imperativas como la LES. La elaboración de estos reglamentos ejecutivos, artículo 5.1. h) de la Ley de Gobierno¹³, dota de una capacidad (Muñoz Machado, 1975) que siendo tan enorme resulta ajena al control del poder legislativo parlamentario, estando integrada tranquilamente en ese “*dominio reservado y doméstico de la*

¹³ Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno. BOE núm. 285 de 29 de noviembre de 1997. Modificada por última vez por la Ley 30/2003, de 13 de octubre de Medidas para incorporar la valoración de impacto de género en las disposiciones normativas que elabora el Gobierno. BOE núm. 246 de 14 de octubre de 2003.

Administración” en palabras de Santamaría Pastor (2004). Aunque, paradójicamente y como hemos dicho, tales peligros parece que no asedian a la LES ya que no se ha iniciado ningún tipo de desarrollo reglamentario a pesar de la amplia habilitación que se otorga al Gobierno.

Si seguimos con detenimiento el texto de la LES advertimos la necesidad de que un gran número de preceptos precisarían de desarrollo reglamentario (por no decir todos). Y esta necesidad adquiere su preocupante relevancia no solamente porque estaría destinada a desarrollar el detalle de una Ley *“minimalista”*, sino porque, en la mayoría de los casos, se hace imprescindible para *aclarar, definir, completar, dar certidumbre, superar carencias y lagunas, precisar e interpretar conceptos, explicar, orientar* (palabras todas ellas de Paz Canalejo, 2012). Es decir, afirmamos nosotros, cumplir la finalidad propia de una Ley.

En ese sentido, debemos recordar principios básicos que definen a la norma por excelencia, la Ley, en palabras de García de Enterría y Fernández (1995), como *“...la única norma originaria que decide desde sí misma y por sí misma”*. Siguiendo a estos autores se perfila un concepto metajurídico de la Ley que acentúa su legitimidad última en la voluntad de la comunidad, en la *“voluntad general”*, y ello frente al reglamento como *“ocurrencia de los funcionarios”* que se materializa en una *“norma secundaria, subalterna, inferior y complementaria de la Ley”*¹⁴. Pero cuando el reglamento se vuelve imprescindible incluso para poder entender la Ley y supera ese estatus subalterno se quiebra el orden jerárquico y se degrada la consideración de la propia Ley. En estos casos serán los reglamentos los que sirvan de referencia real en la materia, supliendo a la Ley y superando ese carácter residual y limitado que, en teoría, la propia Ley les debería asignar. Además, esta constante deslegalización lo que hace es trasladar la capacidad de innovación precisamente al reglamento que, como vemos en este caso, puede ser capaz de derogar leyes formales (García de Enterría-Fernández, 1995).

Uno de los incumplimientos más llamativos de la LES es precisamente el que se refiere a la Disposición transitoria primera¹⁵. Ya se ha señalado la relevancia que tiene la puesta en marcha del Consejo para el Fomento de la Economía Social conforme a la nueva estructura que plantea la propia Ley en su artículo 13 (antes 9). El papel de este Consejo en el ámbito de la relación con la Administración pública, en su sentido más amplio, es muy importante y a nuestro modo de ver lo es más en su condición de órgano consultivo. No olvidemos que la Ley establece el mandato de su preceptiva consulta en varias ocasiones¹⁶. Tan relevante función se preservó frente a la necesidad de la reforma del reglamento del Consejo a través de la citada Disposición transitoria, haciendo conservar la vigencia del Consejo para el Fomento ya existente y regulado por lo dispuesto en la disposición adicional de la

¹⁴ Esto es, la constatación del principio de jerarquía normativa del artículo 9.3 de la Constitución.

¹⁵ La Disposición transitoria primera de la LES establece: “Régimen transitorio aplicable del Consejo para el Fomento de la Economía Social”.

Hasta la entrada en vigor del desarrollo reglamentario previsto en el artículo 9.5 de esta Ley, el Consejo para el Fomento de la Economía Social se regirá por lo dispuesto en la disposición adicional segunda de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.”

¹⁶ En el artículo 6, en relación con la elaboración del Catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social. Artículo 13.2 (antes 9.2) sobre las funciones del propio Consejo para el Fomento de la Economía Social. Disposición adicional primera sobre información estadística. Disposición adicional séptima sobre las medidas del Programa de impulso de las entidades de economía social.

Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Pero lo destacable, insistimos, es que no sólo no se ha procedido en estos años a dictar el nuevo reglamento del Consejo sino que la Disposición transitoria tampoco ha entrado en funcionamiento habida cuenta que el Consejo no ha desempeñado ninguna de sus funciones en los años que lleva la LES vigente. La última vez que fue convocado fue precisamente para dictaminar sobre el proyecto de la LES. Los niveles de incumplimiento de la Ley en este punto son tan contundentes que ni siquiera se le oyó con respecto a la propia reforma de la LES. Algo sin duda obligado. Por mucho que en su Preámbulo (apartado III) la Ley 31/2015 que reforma la LES se señale que se ha consultado a *“las asociaciones intersectoriales representativas...de la economía social...”*, ello no evita que se esté incumpliendo la LES de manera directa e injustificable. Debemos recordar que el apartado a) del párrafo 2 del artículo 13 (antes, 9) establece como una de las funciones del Consejo para el Fomento de la Economía Social *“Informar y colaborar en la elaboración de proyectos sobre cualquier disposición legal o reglamentaria que afecten a entidades de la economía social”*. No cabe discusión alguna sobre que la reforma de la LES debe incluirse entre el tipo de disposiciones que exige esta intervención previa del Consejo para el Fomento de la Economía Social. Lo cierto es que el precepto no se ha cumplido por la propia LES frente a su reforma, lo que la sitúa en el mundo del despropósito jurídico y a las puertas mismas de su invalidez. Lo mismo le ocurre a las medidas y normas ahora aprobadas en aplicación de la LES, como veremos más adelante.¹⁷

Por ello es relevante, en el sentido del análisis que planteamos, la reciente reforma de la Ley ya que consideramos, dados los términos en que se ha producido, como algo especialmente negativo. Eso intentaremos demostrar a continuación sobre la base de que tal reforma complica su coherencia, añade inestabilidad normativa y genera inseguridad jurídica. La acción legislativa de su reforma, oculta en otra norma de las denominadas de *“medidas”*, a las que tan acostumbrado se nos tiene, se hace, no lo olvidemos, sobre una Ley *“petrificada”* en su aplicación, sin recorrido alguno, cuya quietud se ve alterada por la incorporación de varios preceptos que resultan innecesarios a la materia regulada en la Ley y que son más propios, ahora sí, del ámbito reglamentario.

4. Reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social

Por medio de la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social se reforma la LES¹⁸. Es la primera reforma que afecta a esta Ley, añadiéndole varios artículos¹⁹. Es una reforma que cumple el mandato del Real Decreto-Ley 8/2014, de 4 de julio de medidas urgentes anticrisis y a favor del autoempleo, ratificado posteriormente por el artículo 121 de la Ley 18/2014, de 15 de octubre de aprobación de nuevas medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia. La reforma

¹⁷ Nos referimos a la parte de la Disposición adicional séptima que se ha cumplido: aprobación de la Ley de sociedades laborales y participadas dentro del Programa de Fomento e Impulso de 20 de julio de 2015.

¹⁸ BOE nº 217, de 10 de septiembre de 2015

¹⁹ Texto consolidado de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, a 10 de septiembre de 2015.

que incorpora la Ley 31/2015, de 9 de septiembre y que afecta a la LES parece tener como causa la necesidad de sistematizar la regulación vigente en materia de incentivos y medidas, reuniéndolas en un solo texto. Sin embargo, tal propósito parece quedar eclipsado de nuevo al articularlo a través de una norma que se dedica a modificar otras de distinto tipo, alejándose de una real sistematización y creando confusión e inseguridad. No olvidemos, por lo demás, que la mayoría de estas regulaciones en cascada que abocan a la reforma de la LES forman parte de las citadas “*leyes de medidas*” que, por lo general, adquieren la forma de Decretos-leyes, esto es, normas jurídicas que no han seguido los trámites normales que aseguran una intervención parlamentaria plena.

Esta Ley de reforma aporta de entrada una curiosidad en su preámbulo, concretamente en el apartado II, al justificar los cambios en la LES y también, con el mismo argumento, en la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo, sobre que la “*aplicación en la práctica de sus preceptos ha demostrado la existencia de diversos aspectos cuya regulación es ineficaz o susceptible de mejora o desarrollo*”. Desde luego, si se parte del dato irrefutable de que la LES ha tardado mucho en aplicarse mínimamente y no se ha desarrollado reglamentariamente en absoluto, sólo podemos concluir, con perplejidad indisimulada, que tal necesidad de retoque y mejora no queda justificada de ningún modo en esta operación. El valor de los preámbulos de las leyes es menor ya que aunque forma parte integrante de las normas no alcanzan naturaleza normativa, ni pueden considerarse genuina motivación y su valor interpretativo suele ser limitado (Ezquiaga, 1988; Díez-Picazo, 1992;)²⁰. Pero esta parte inicial de la mayoría de las leyes, también en algunos reglamentos, no deja de tener algún valor. En palabras de Díez-Picazo “*Los preámbulos, por consiguiente, únicamente pueden ser configurados hoy en día como un mecanismo que facilita la efectividad de la responsabilidad política difusa del Parlamento ante los ciudadanos...Ciertamente es que se trata de un modesto instrumento; mas no por ello debe ser despreciado, sobre todo, si se tiene presente que nada es poco en la labor de racionalización del ejercicio del poder y en la, tampoco desdeñable, tarea de favorecer la buena técnica legislativa.*” Para otros autores (Bonachela Mesas, 2011) los preámbulos incorporan cierta función pedagógica. Por ello, que lo señalado en el preámbulo no concuerde con el texto normativo posterior también define de algún modo la responsabilidad del legislador y la plasmación de una mala técnica legislativa. Hubiera sido útil explicitar mínimamente qué aspectos de la LES han resultado ineficaces y por qué y cuáles son susceptibles de mejora o desarrollo. La reforma no introduce mejoras del texto ni sustituye supuestos aspectos ineficaces, ni

²⁰ Este criterio sobre el valor de los preámbulos se ha generalizado en la doctrina y el propio Tribunal Constitucional lo ha concretado en distintas ocasiones (Sentencias: 36/81, de 12 de diciembre, 132/1989, de 18 de julio, 150/1990, de 4 de octubre y 212/1996, de 22 de enero. O la destacada sentencia 31/2010, de 28 de junio relativa al recurso de inconstitucionalidad frente al Estatuto de Cataluña), doctrina que no niega cierto valor interpretativo a los preámbulos en el sentido de que incluso pueden servir para asentar una valoración de inconstitucionalidad al vincularlo con los artículos específicos posteriores de la Ley. De ese modo, el valor interpretativo que el preámbulo incorpora, si bien se presenta como liviano, a veces puede resultar útil. Así lo demuestra, por ejemplo, la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, ratificada por el Tribunal Supremo, número 77/2009, de 27 de enero, por la que el preámbulo sirve para interpretar el articulado de la Ley de manera concreta cuando éste se plasmaba bajo un concepto jurídico indeterminado. Por tanto, cierto valor interpretativo puede advertirse.

practica el desarrollo de la norma. Ello impide conocer con una mínima certeza cuál ha sido la verdadera *ratio legis* de tal reforma. Lo que si es cierto es que la reforma aplicada no hace a la Ley más eficaz, al contrario. No la mejora en absoluto, más bien entorpece su capacidad de desplegar algunas potencialidades.

La Ley 31/2015, de 9 de septiembre, en lo que afecta a la LES, introduce las modificaciones a través de su artículo tercero y lo hace de un modo técnicamente perfectible ya que incorpora una serie de preceptos que llaman a la confusión permanente, a la incoherencia interna y abocan a la inseguridad jurídica. Gran parte de esas modificaciones son cuestiones de orden práctico que bien pudieran haberse regulado mediante simples decretos al ser medidas coyunturales, muy concretas o propias de una norma distinta a la LES. Como advertía ya en 1995 Calvo Charro es necesario que la Ley “...se vea liberada de detalles y regulaciones accesorias, técnicas, coyunturales o pobres en contenido decisional político; cediendo tal labor a la potestad reglamentaria del Gobierno”. Además, el formato empleado introduce también un inequívoco componente de falta de homogeneidad fruto de una desconexión directa entre los elementos que configuran el texto inicial de la LES y estos añadidos introducidos por la reforma.

Bien es verdad que la posición preponderante que asumen en general las Leyes en cuanto a rango en el sistema de fuentes hace que pueda aplicarse el aserto de que quien puede lo más puede lo menos. En ese sentido, a las leyes no les está vedada la posibilidad de regular materias que anteriormente han sido atribuidas a los reglamentos ya que no se contempla la reserva material en favor de éstos. Por ello, no es infrecuente que se produzca la elevación del rango y su congelación en materias que antes estaban deslegalizadas.²¹ Pero lo que sucede con la LES es una contradicción difícil de asimilar y que consiste en que aquello que sí debiera ser regulado por la potestad reglamentaria no se hace y, por contra, lo que hasta ahora estaba deslegalizado se eleva de rango, pero momentáneamente ya que se añade un elemento aún más extraño, como veremos a continuación, estableciendo materias que en la reforma asumen rango legal al tiempo que se permite su modificación a través de la potestad reglamentaria. Este confusionismo de rangos normativos no favorece una consideración favorable de la LES. Como señalan García de Enterría y Fernández (1995) el reglamento es una “*norma secundaria, subalterna, inferior y complementaria de la Ley, obra de la Administración*”. La técnica legislativa que se viene aplicando en este caso, con la LES, consigue confundir y equiparar a la Ley con el reglamento, hasta el punto de no poder distinguir en algunos supuestos qué es una cosa y qué es la otra desde el punto de vista material. Eso no se produce solamente en la reforma operada en la LES sino que viene siendo algo frecuente en otras normas integradas en el ámbito de las entidades de la ES (Paniagua, 2013)²². Hay que preguntarse hasta qué punto se están respetando realmente los principios de jerarquía normativa y seguridad jurídica que consagra la Constitución en su artículo 9.3. O si este proceder, por extensión, asume el criterio de la “*legislación adecuada*” que contiene el artículo 129.2 del texto constitucional.

²¹ El Tribunal Constitucional se ha pronunciado en este sentido en varias ocasiones. A modo de ejemplo las sentencias: 5/1981, de 13 de febrero. FJ 21b); 73/2000, de 14 de marzo. FJ 15; 104/2000, de 13 de abril. FJ9 ó 120/2014, de 17 de julio. FJ 8.

²² Paniagua Zurera, refiriéndose a la reforma de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.

4.1. Modificación del artículo 5 de la LES

El apartado Uno del referido artículo tercero modifica la LES en su artículo 5, añadiéndole un apartado 4. Se refiere a la declaración como *“entidades prestadoras de Servicios de Interés Económico General, los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción, constituidas y calificadas como tales según su normativa reguladora. Asimismo, podrá extenderse esta declaración a cualesquiera otras entidades de la economía social que tengan por objeto igualmente la inserción laboral de colectivos en riesgo de exclusión, conforme a lo que se establezca reglamentariamente.”* No puede oponerse ningún argumento a la declaración que se hace a favor de los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción como *“entidades prestadoras de Servicios de Interés Económico General”*. Al contrario, es una determinación útil. Sin embargo, lo que no se compadece bien con una correcta sistemática normativa es el juego permanente de rangos del que adolece este apartado 4. Por un lado, congela en rango legal la declaración en favor de los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción, pero el propio texto abre tal posibilidad al resto de entidades de la ES *“conforme a lo que se establezca reglamentariamente”*. No se entiende bien que para unas figuras se empleó la Ley mientras que para otras valga con el reglamento.

Esta distinción de rango normativo puede suponer la creación de situaciones de inseguridad jurídica que podrían plantearse, antes o después, con posibles consecuencias conflictivas. No puede sino calificarse de foco de confusión de fuentes y de materias objeto de distinto tratamiento y con origen en competencias normativas también diferentes que resulta muy difícil de explicar desde un análisis de técnica jurídica. No cabe duda de que esta declaración como entidades prestadoras de servicios de Interés General tiene la finalidad de cumplir con las determinaciones que en la regulación de la Unión Europea sobre contratación pública se han venido dictando. En efecto, la Directiva 2014/23/UE sobre contratos públicos de concesión, introduce la necesidad de atender criterios sociales, cláusulas sociales, en la adjudicación de contratos, estableciendo en su artículo 24 la posibilidad de concesiones *“reservadas”* a entidades de empleo protegido. Pero no limita a éstas tal posibilidad, sino que determina expresamente la consideración de las entidades y empresas de la ES como *“operadores económicos”* a los efectos de las normas de contratación pública. Por tanto, puede pensarse que una distinción en el rango a la hora de tratar unas y otras no es lo más adecuado. Por su parte la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, coincidiendo en lo que se refiere a las cláusulas sociales (artículo 67), establece la posibilidad de contratación *“reservada”* a entidades de empleo protegido (artículo 20) pero ampliando el espectro en cuanto a contratos sobre determinados servicios sociales *“reservados”* a empresas y entidades con características propias de la ES (artículo 77). La Directiva 2014/25/UE sobre contratación pública en sectores de agua, energía, los transportes y los servicios postales también determina la posibilidad de contratos *“reservados”* a entidades de empleo protegido (artículo 38).

Entendemos que si bien las determinaciones constantes en estas directivas comunitarias se refieren a las empresas y entidades de empleo protegido, también se extienden, como hemos señalado antes, a otras empresas y entidades de la ES. Hubiera sido una gran oportunidad equiparar en la Ley española a todas las figuras

sin tener que ser testigos de este innecesario baile de rangos. El conflicto del que hablamos hace un momento se hace más posible precisamente con respecto al artículo cuarto de la Ley 31/2015, que incluye la reforma de la LES, ya que introduce una modificación de la disposición adicional quinta del Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre. Esta disposición hace referencia a los “*contratos reservados*”²³ en favor de Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción, pero no al resto de la ES. Lo que sin duda puede consolidar una prelación entre unas y las otras basada en esta determinación de la Ley de Contratos del Sector Público y la diferencia de tratamiento normativo, de rango, que la reforma de la LES establece. Recordemos que la LES abre la posibilidad al resto de entidades de ES mediante la potestad reglamentaria frente a la Ley de Contratos del Sector Público que lo limita a las antecitadas dos figuras de empleo protegido. Otra vez reglamento frente a Ley. Ley frente a Ley. En definitiva, más dosis de confusión.

Lo cierto es que no tiene ningún sentido forzar de este modo el sistema de fuentes, introduciendo la sensación de que las leyes han perdido su relevancia pues daría lo mismo uno que otro tipo de norma ya que ambas, la Ley y el reglamento, son de obligado cumplimiento general. El conflicto, como decimos, está servido.

4.2. Modificación del artículo 9 de la LES. “Incentivos a la incorporación de trabajadores a entidades de la economía social”

El apartado Dos de este artículo Tercero que establece la reforma de la LES, traslada el entonces vigente artículo 9, por el que se regula el Consejo para el Fomento de la Economía Social, al 13. En este reformulado artículo 9 se regulan bonificaciones aplicables a las entidades de ES en cuotas empresariales y de la Seguridad Social. De entrada, no entendemos que estas medidas coyunturales se hayan plasmado con rango de Ley. Es innecesario, pues se establecen medidas que incluyen cálculos precisos y cifras al céntimo que al ser congeladas en este rango legal precisarían para su alteración o simplemente acomodación a las circunstancias que puedan sobrevenir, un procedimiento legislativo de modificación de la Ley (o no, como descubriremos). Con ello, se le somete a un

²³ Esta Disposición adicional quinta queda redactada como sigue: “Contratos reservados.

1. Mediante Acuerdo del Consejo de Ministros o a través del órgano competente en el ámbito de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales, se fijarán porcentajes mínimos de reserva del derecho a participar en los procedimientos de adjudicación de determinados contratos o determinados lotes de los mismos a Centros Especiales de Empleo y a empresas de inserción reguladas en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción, que cumplan con los requisitos establecidos en dicha normativa para tener esta consideración, o un porcentaje mínimo de reserva de la ejecución de estos contratos en el marco de programas de empleo protegido, a condición de que el menos el 30 por ciento de los empleados de los Centros Especiales de Empleo, de las empresas de inserción o de los programas sean trabajadores con discapacidad o en riesgo de exclusión social.

En el referido Acuerdo del Consejo de Ministros o a través del órgano competente en el ámbito de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales, se fijarán las condiciones mínimas para garantizar el cumplimiento de lo establecido en el párrafo anterior.

2. En el anuncio de licitación deberá hacerse referencia a la presente disposición.”

desgaste impropio y muy nocivo para una norma que se aplica con dificultad y no se desarrolla reglamentariamente. Esta acción añade más confusión e inseguridad. Recordemos que medidas similares a las que se incorporan a la Ley en el terreno de las bonificaciones en cuotas a la Seguridad Social y sobre cobro de prestaciones han sido vehiculizadas en muchas de las ocasiones a través de reales decretos²⁴. Es lógico hacerlo así ya que la evolución de los parámetros económicos o del empleo o el paro son constantes, a veces cíclicos y otras poco predecibles. Tales coyunturas entran de lleno en el ámbito de las llamadas “medidas” de política económica y social que difícilmente pueden formar parte de contenidos de normas que se definen por su propósito de permanencia y generalidad. Las leyes deberán establecer, como emanación directa y soberana del poder legislativo, los límites o principios que enmarquen tales medidas pero no necesariamente el detalle pormenorizado de las mismas²⁵. Y menos aún con la nociva estrategia de reformar o derogar varias leyes al mismo tiempo mediante la aprobación de “leyes de medidas” que convierten el universo normativo en un insufrible pozo de confusión e inseguridad o, en palabras de Paniagua (2013) en un “frondoso bosque legal”. Como ejemplo de lo que decimos puede señalarse el apartado 2 de este nuevo artículo 9.²⁶

4.3. Nuevo artículo 10. “Capitalización de la prestación por desempleo a los beneficiarios de prestaciones cuando pretendan incorporarse como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales.”

En similares términos críticos, o con mayor razón si cabe, hemos de referirnos al nuevo artículo 10 de la reformada LES. A los efectos del análisis que estamos realizando no abordamos las medidas concretas que se incorporan ya que no son objeto de nuestro estudio. La crítica que afloramos se refiere a la cuestión sobre la necesidad de incluir estas medidas en la Ley, y más en concreto, en esta Ley. Como en el caso del artículo 9, ya señalado antes, creemos que es un error. Pero el grueso

²⁴ Se pueden señalar precedentes concretos en sentido de lo que decimos:

.- Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio por el que se regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, como medida de fomento del empleo.

.- Real Decreto 1975/2008, de 28 de noviembre, sobre las medidas urgentes a adoptar en materia económica, fiscal, de empleo y de acceso a la vivienda.

.- Real Decreto 1.300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales.

²⁵ En la propuesta de borrador de texto legal sobre la LES elaborada por la Comisión de Expertos designada por el Gobierno, se incluía en el ámbito del desarrollo de las políticas de fomento de la ES referencias genéricas, no pormenorizadas, relativas a medidas como exenciones, reducciones o bonificaciones tanto en las cotizaciones a la Seguridad Social como en el ámbito tributario (artículo 10 de la propuesta, apartados c) y d)). Es lo más correcto. Lo que no se hizo fue detallar en el texto las medidas posibles. En todo caso, la propuesta no fue incluida en el texto final.

²⁶ El artículo 9.2 dice textualmente: “En relación al apartado 1.a), se aplicará lo establecido en la sección I del capítulo I de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo, salvo lo establecido en su artículo 6.2.

En lo no previsto en el apartado 1.b), se aplicará lo establecido en la sección I del título I de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo, en cuanto a los requisitos que han de cumplir los beneficiarios, las exclusiones en la aplicación de las bonificaciones, cuantía máxima, incompatibilidades o reintegro de beneficios”.

Si se permite el comentario, el texto nos recuerda alguno de los más ingeniosos diálogos de los hermanos Marx.

de la oposición a esta actuación se centra, como antes, en la confusión de rangos normativos. Comienza el artículo 10, en su apartado 1, sometiéndonos a una nueva aventura interpretativa al vincularse con un Real Decreto (RD 1044/1985, de 19 de junio) que ya reguló la materia de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único. Textualmente dice que se “...mantendrá lo previsto en...” dicho Real Decreto, incluidas “...las modificaciones incorporadas por normas posteriores, en lo que no se oponga a las reglas siguientes...”. Más confusión, incoherencia y, como consecuencia, inseguridad jurídica (sobre todo teniendo en cuenta la pretendida intención sistematizadora que el Preámbulo anuncia). Lo que se nos está insinuando por la propia LES es que la materia regulada por este nuevo artículo es propia del reglamento pero que para este caso se eleva el rango y que esta materia regulada es volátil, sujeta a constantes reformas, precisamente por referirse a medidas coyunturales como ya se ha dicho y que no son propias de una Ley con voluntad de permanencia. El rango legal en este caso es prácticamente irrelevante.

Pero vuelve a producirse la mareante y desagradable sensación de “*montaña rusa*” que invade esta reforma al señalarse en el apartado 2 de este nuevo artículo 10 que “*El Gobierno podrá modificar, mediante real decreto, lo establecido en el apartado 1 anterior*”. Por tanto, se modifica la LES para incorporar una regulación de contenido menor atribuyéndole un rango formal de Ley que puede alterarse por simple decreto. Es decir, un proceso deslegalizador que transita por el absurdo y que, volviendo a utilizar palabras de Paniagua (2013) hace que el jurista se mueva “*entre la sorpresa y el estupor*”.

4.4. Nuevo artículo 11. “Bonificaciones de cuotas de Seguridad Social para los socios trabajadores o socios de trabajo de las sociedades cooperativas, en período de descanso por maternidad, adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural o suspensión por paternidad.”

Sin ánimo de ser exhaustivo podemos hacer las mismas consideraciones anteriores con respecto al nuevo artículo 11 que incorpora la reforma. Sin negar la necesidad de las medidas, seguimos considerándolas mal ubicadas.

4.5. Nuevo artículo 12 “Pago único de la prestación por cese de actividad”

Lo mismo ocurre con el nuevo artículo 12. Simplemente haremos una breve consideración, en concordancia con lo dicho hasta ahora, a lo establecido en el apartado 8 de este artículo²⁷ ya que vuelve a mezclar, creemos que equiparándolos, el texto con rango de Ley con lo que se establece por Real Decreto, en desarrollo de una tercera Ley dedicada al establecimiento de un sistema específico para los trabajadores autónomos que, como todo el mundo sabe, hoy por hoy no forman *per sé* parte de la ES. Más confusión.

²⁷ El apartado 8 del artículo 12, señala: “La no afectación de la cantidad percibida a la realización de la actividad para la que se haya concedido será considerada pago indebido a los efectos previstos en el artículo 31 del real Decreto 1541/2011, de 31 de octubre, por el que se desarrolla la Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos. A estos efectos, se entenderá, salvo prueba en contrario, que no ha existido afectación cuando el trabajador, en el plazo de un mes, no haya acreditado los extremos indicados en el apartado 4 de este artículo”.

4.6. Nuevo artículo 13 y modificación de la disposición final primera

Para finalizar este apartado señalamos que la reforma establece, como se ha dicho ya, que la materia regulada en el anterior artículo 9 pasa al 13 sin alteración alguna en su literalidad. La reforma se completa con una nueva referencia en la Disposición final primera relativa al título competencial al considerar los nuevos artículos 9,10,11 y 12 legislación básica por ser materia afectante a la regulación básica y régimen económico de la Seguridad Social.

De lo visto hasta ahora puede avanzarse alguna conclusión sobre que además del incumplimiento de la LES se añaden su procelosa deslegalización y, al tiempo, la congelación del rango legal de materias propias del reglamento (a veces ambas cosas a la vez). Proceso deslegalizador que no se concreta en un desarrollo reglamentario específico y en el que las atribuciones de rango quedan sometidas al albur de posibles decisiones reglamentarias. Tal sinuosidad aboca a la LES a ser considerada como una ley conflictiva, por su escasa capacidad de producir efectos y consecuencias directamente y por su imprecisión.

Siguiendo a Santamaría Pastor (2004) la *“fuerza de la Ley”* se concreta, en el marco del Ordenamiento Jurídico, en tres aspectos generales: a) su capacidad de innovación sobre el conjunto del sistema normativo, al tener la posibilidad de modificar o derogar normas de igual o inferior rango; b) cierta resistencia pasiva a la innovación si no es por otra norma de igual o superior rango y competencia. Reconociendo la existencia de leyes afectadas por procesos deslegalizadores que hacen perder esa característica resistencia a la modificación y c) el principio por el que los poderes del Estado en ningún caso podrían dejar de aplicarla. Si proyectamos estos tres parámetros sobre la LES de un modo directo y riguroso no podemos dejar sentado que se cumplan. Por un lado, porque esa capacidad de innovación entendida como la capacidad de derogar o modificar normas anteriores es prácticamente nula. Precisamente una de las señas de identidad de la LES es que no produce alteración alguna en el sistema normativo ya que expresamente consolida el respeto a las regulaciones preexistentes en la materia que regula (art. 1)²⁸. Ello se confirmaría en la inexistencia de ningún tipo de disposición derogatoria. Aunque la reforma que comentamos nos vuelve a introducir en un brumoso espacio donde se atribuyen posibles efectos derogatorios precisamente en el ámbito de futuros reglamentos que mantendrían su vigencia incluso sobre la propia Ley.

En segundo lugar, la resistencia pasiva a la innovación ya vemos que tampoco puede predicarse de esta Ley, esencialmente por dos razones: una, porque ya ha sido reformada sin apenas haberse comenzado a aplicar y, dos, porque es una Ley con una exigua capacidad de resistencia al cambio. El fenómeno de la *“deslegalización”*, por el cual una norma con rango de Ley pierde su resistencia a

²⁸ Artículo 1. “Objeto. La presente Ley tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que le son propios”. Teniendo en cuenta lo que señalaba Fajardo (2009), sin duda se ha perdido una ocasión indiscutible para haber abordado reformas de leyes sectoriales o regular cuestiones pendientes en el ámbito de la ES.

sucesivas alteraciones, ya que parte de ella puede ser regulada por normas reglamentarias, se convierte en la característica que define a la LES.

La deslegalización se proyecta esencialmente sobre la capacidad normativa de la Administración pública que asume una tarea que abandona el espacio propio del legislador parlamentario. El papel que la Administración ha adquirido en cuanto al desarrollo de esta capacidad viene siendo ampliamente criticado por la doctrina ya que la creación de normas jurídicas se está materializando en un proceso que se sitúa extramuros de la labor propia del poder legislativo. En el caso de la LES este proceso deslegalizador se advierte ya desde el principio (Paz Canalejo, 2012) y se ha concretado con esta primera reforma que sufre, tal y como venimos señalando.

Ello se confirma con el *“cambio de sitio”* que ha afectado a la regulación del Consejo para el Fomento de la Economía Social. No ya por esta alteración digamos geográfica sino por lo que supone de agria metáfora sobre el desvalor que la LES viene adquiriendo como consecuencia de su nulo cumplimiento. Ya se ha dicho (Pérez De Uralde, 2014) que en este tema del Consejo para el Fomento de la Economía Social el grado de vulneración de la norma es ya inaceptable (si es que el resto puede o debe aceptarse).

Y un tercer rasgo es la imposibilidad de que los poderes del Estado puedan dejar de aplicarla. Como ya se ha señalado antes con cierta reiteración, la aplicación de la LES ha resultado muy tardía y limitada y su directa vulneración o incumplimiento es evidente en varios de sus mandatos. Siendo esto así podría afirmarse que de facto la Ley carece de las características propias que invisten el concepto de *“fuerza de Ley”*, lo que supone una evidencia especialmente lamentable y nos permite ir avanzando las calificaciones de *“ley blanda”* y *“norma imperfecta”*.

5. La regulación legal de la Economía Social. Entre la Ley formal y el “derecho blando”

Llegados a este punto consideramos obligado afrontar cierta recopilación de argumentos y evidencias para intentar explicar algunas aparentes contradicciones que hemos provocado. Hemos intentado describir una realidad sustentada en el derecho positivo, la LES, que ha de proyectarse sobre un proceso valorativo de la norma que intentamos concretar en atención a su devenir vital.

Hasta ahora hemos constatado que, además de una falta de aplicación de la LES, se define una característica muy marcada en ella que podemos situar dentro de un proceso de deslegalización (regulación mediante reglamentos) con clara proyección de futuro. Al tiempo, denunciemos una falta de desarrollo reglamentario. Esta contradicción, que ciertamente es más aparente que real, merece ser convenientemente explicada.

La falta de desarrollo reglamentario es una crítica inevitable ya que se produce sobre un mandato legal expreso de la propia LES en su artículo 13 (antes 9). También porque su efectivo cumplimiento hubiera permitido que en algunas materias la ley hubiera podido desplegar algunas potencialidades prácticas (efectiva intervención del Consejo para el Fomento de la Economía Social y elaboración del catálogo de entidades). Sin embargo, el hecho de que la LES

precise de desarrollo sobre mandatos concretos y esto sea lisa y llanamente incumplido nos sitúa frente a una anomalía de indudable trascendencia en la valoración de la norma en su conjunto, tanto desde un prisma estrictamente dogmático como socio-político. El primero es el que ahora nos ocupa. Por ello, no cabe sino afirmar que la LES precisa de un desarrollo reglamentario que regule de una vez el nuevo Consejo para el Fomento de la Economía Social y el Catálogo de Entidades. Son dos materias imprescindibles para el cumplimiento de la norma ya que su puesta en marcha dará valor real a la efectividad de la LES, mientras que su incumplimiento insistente la seguirán debilitando y degradando. Debilitando porque la puesta en funcionamiento de estas dos cuestiones ayudará a consolidar una ES con presencia y voz institucional y con cobertura formal para aquellas decisiones y normativas que precisara de su concurso (Consejo) o de su existencia (Catálogo)²⁹. Y degradando porque tal incumplimiento flagrante de un mandato legal la condiciona en su efectividad y en su consideración como tal norma. Por tanto, ese desarrollo mínimo es imprescindible y urgente.

La realidad nos demuestra que la LES no acaba de desplegar ningún efecto, que su peso específico es muy débil. En ese sentido, la reciente reforma de la LES que hemos comentado, lejos de resolver ese tipo de problemas de falta de efectividad incurre, a nuestro modo de ver, en todo lo contrario. A la LES se le incorporan elementos realmente innecesarios a su configuración como norma con rango de Ley y se hace, además, con un permanente juego de referencias cruzadas hacia otras normas, pasadas, presentes y futuras, de distinto rango que, como ya hemos señalado, acaban en un claro proceso deslegalizador donde es el reglamento el que adquiere la verdadera preponderancia. Al día de hoy, la LES está en manos de “posibles” desarrollos reglamentarios en materias que la reforma presenta con rango formal de Ley, operándose un resultado final que deslegaliza formalmente y reduce el carácter imperativo de su contenido, lo que ya se viene advirtiendo en cuanto a otras leyes sobre entidades de la ES (Paniagua, 2013).

Nuestra opinión es que el desarrollo reglamentario es imprescindible e inderogable, lo repetimos, en relación a los mandatos de la propia Ley y quizá sobre otras materias específicas. Pero que la reforma efectuada en los términos que hemos descrito es una deslegalización encubierta que en nada ayuda a una consideración positiva de la LES. Esta reforma ultima un proceso que tras la incomprensible falta de aplicación la viene a colocar en los lindes mismos de la ineficiencia más absoluta. Se apuntan rasgos que la sitúan fuera del concepto material y formal de norma “*con fuerza de Ley*” y dentro, quizá, de otra categoría. Una Ley sin valor de Ley. Una “*Ley blanda*”. Recordemos que incluso los desarrollos o efectos prácticos de los mandatos contenidos en la Disposición adicional séptima se articulan por medio de un instrumento denominado

²⁹ Hay que tener muy en cuenta lo que establece la Disposición adicional primera de la Ley 5/2011 sobre la trascendental cuestión de la información estadística de las entidades de la ES: “El Ministerio de Trabajo e Inmigración adoptará, en colaboración y coordinación con los departamentos ministeriales y las Administraciones que pudieran tener competencia en materia registral de las entidades de la economía social, y previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, las medidas necesarias para garantizar una información estadística de dichas entidades así como de sus organizaciones de representación, periódicamente actualizada y ajustada en su clasificación al catálogo previsto en el artículo 6 de esta Ley.” Sin Consejo y sin catálogo esta Disposición forma parte del nada digno club de las normas incumplidas.

“Programa de impulso de las entidades de la economía social” que formalmente carece de valor normativo. Quizá toda la LES sea en realidad un “programa de impulso y fomento de la Economía social” que se inscribiría, sin duda, en lo que se ha considerado como “derecho blando” o “soft law”.

Desde un prisma estrictamente teórico, y también estrictamente formal, el denominado “derecho blando” se constituye por actuaciones y pronunciamientos con base jurídica que carecen de carácter imperativo u obligatorio, pero que se incorporan de una u otra manera al sistema de fuentes (Sarmiento, 2006). Por ello, se ha venido señalando como derecho “suave” o “débil” frente al derecho “fuerte” que incorpora consecuencias cuando se produce su incumplimiento. Su origen moderno surge en el ámbito del Derecho Internacional, fundamentalmente de las organizaciones internacionales que con frecuencia dictan resoluciones normativas que carecen de fuerza vinculante y de efectos jurídicos directos. Como señala Alarcón García (2010) “Bajo este término se recogen actos o instrumentos jurídicos sin carácter obligatorio para incardinarlos en el sistema de fuentes, tales como recomendaciones, resoluciones, instrucciones, planes, circulares, normas técnicas, cartas de servicios, códigos de conducta o de buen gobierno, entre otros, cuyo elemento común es el de causar dificultades al intérprete del derecho”. Por tanto, además de la nota característica de tener cierta relevancia jurídica pero no efectos vinculantes, constituye un espacio jurídico proclive a causar problemas de interpretación.

Una estricta concepción teórica de este tipo de producción del Derecho impide considerar a las leyes formales como parte del mismo. Por definición, como hemos indicado antes, una Ley formal es la demostración más clara de la fortaleza legislativa. Sin embargo, ya algunos autores vienen señalando posibilidades en cuanto a que tal dicotomía, Ley formal versus norma no imperativa, no siempre es tan sólida. Se mencionan en tal sentido aquéllas normas que se componen tanto de reglas taxativas y obligatorias como de determinaciones principales cuyo cumplimiento es susceptible de no estar determinado por la propia norma, siendo considerado como “mandatos de optimización”. El cumplimiento de estos mandatos resulta indeterminable, graduable según las circunstancias tanto reales como jurídicas (Atienza y Ruiz, 1996 ; Alexy, 2001).

Con respecto a estas normas de “derecho blando”, Sarmiento (2006) se refiere a aquéllas que teniendo carácter formal de leyes responden a ese perfil regulador de “principios” más que de “reglas”. Nos habla de las “Leyes manifiesto”, “...sin contenido normativo definido como consecuencia de su indeterminación, pero que cuentan con una indudable categoría de “hard law” “ (derecho fuerte). Por ello, podríamos hablar de un “tertium genus” que se mueve entre uno y otro concepto teórico y cuya especial caracterización es la indeterminación, tan impropia de una Ley formal, y la falta de consecuencias por su inaplicación, también ajeno al concepto de Ley.

Si proyectamos estas propuestas al contenido de la LES, tanto a su falta de aplicación como de desarrollo y, también, a la deficiente reforma que ha padecido, podemos asumir que los perfiles que nos ofrece pueden coincidir en gran medida con este concepto que define este tipo de Ley formal pero preponderantemente declarativa. Una Ley de principios, con grandes dosis de indeterminación, con una indudable necesidad de mejora técnica y que no parece ofrecer nada más allá de

una declaración de principios y, eso sí, la constatación de que por fin la ES es una realidad también en el plano legal. Lo que siendo crucial queda minimizado por su incapacidad de desplegar efectos³⁰.

La LES es una Ley de fomento e impulso que en su mayor parte carece de determinaciones de “*derecho fuerte*” y que se mueve también en el ámbito de los “*principios*” y los pronunciamientos que carecen de efectos directos. No cabe duda de que en materia de ES se está produciendo una exagerada tendencia a combinar las características del “*derecho blando*” y el “*fuerte*”. Se vuelven demasiado declarativas y no siempre es posible pensar en una fácil aplicación³¹. Si a ello sumamos la realidad que hemos descrito anteriormente sobre su escasa aplicación en los pocos mandatos que contiene, su absoluta falta de desarrollo reglamentario y el nefasto galimatías de rangos legales que su reforma propicia, solo podemos concluir que difícilmente se aprecia la presencia de “*fuera de Ley*”. Que resulta muy complicado hablar de “*derecho fuerte*”. Quizá se mantiene la LES en un espacio que reúne las características de ambos tipos de normas jurídicas, esto es, la formalidad de la Ley y la falta de efectos. Recordemos que ya en el Derecho Romano se conocía esta forma de legislar como “*lex imperfecta*” (Betancourt, 2007) o “*norma imperfecta*” en términos contemporáneos.

Un elemento que ayuda a mantener esta tesis por nuestra parte podemos referirlo a que entre los instrumentos jurídicos que en el marco del Derecho Público se pueden incluir en la categoría de “*derecho blando*” se incluyen los llamados “*Programas*” que aprueba la Administración. Instrumentos que con una clara finalidad regulatoria, ya que por lo general pueden promover o provocar desarrollos normativos y actos administrativos de aplicación, no son normas jurídicas en sentido estricto. No son leyes ni reglamentos. Como señala el artículo 24 de la ya citada Ley de Gobierno las formas que revisten las decisiones del Ejecutivo de la Nación son: Reales Decretos Legislativos; Reales Decretos Leyes; Reales Decretos del Presidente del Gobierno; Reales Decretos del Consejo de Ministros; Acuerdos del Consejo de Ministros que no deban adoptar la forma de Real Decreto; Ordenes del Ministro competente, según la materia, sobre acuerdos de las Comisiones Delegadas del Gobierno y Órdenes Ministeriales correspondientes a los Ministros.

Como ya hemos señalado, la LES incorpora la figura del Programa de Impulso en su disposición adicional séptima incluyendo medidas directamente efectivas en aplicación de la LES (vid nota 3) y que del mentado Programa pueden derivarse producciones normativas con rango de Ley o con efectos sobre leyes vigentes. Es curioso que el instrumento que supone un mecanismo de efectividad de la LES corresponda a ese mundo nebuloso del “*derecho blando*”. El acto formal que activa el Programa de Impulso no tiene la calidad de norma jurídica pues no se incluye en ninguna de las formas que la Ley de Gobierno (artículo 24) considera

³⁰ El mismo Sarmiento nos indica un precedente en este sentido en la Ley 51/2003, de 2 de diciembre de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y señala que “A lo largo de su articulado, las disposiciones cuentan, con antecedentes y consecuentes indeterminados, a lo que debe sumarse la inexistencia de sanciones en caso de incumplimiento”. Y como muestra de la indeterminación de las normas de esta Ley señala el articulado que regula las “Medidas de fomento y defensa”.

³¹ En cierta medida sucede lo mismo con la Ley 43/2015, de 9 de octubre del Tercer Sector de Acción Social, donde la parte meramente declarativa se superpone sobre cualquier otro aspecto.

como tales. Ni siquiera cabría hablar de un “*reglamento impropio*” ya que carece del refrendo formal del Gobierno, entendido este en sentido estricto, en el sentido que la Ley atribuye a la capacidad de ejercer la potestad reglamentaria (Tribunal Supremo: 6/11/1984; 23/2/1993; 13/10/2011; 4/11/2011 y 14/11/2011). Es más, surge de una decisión que contraviene directamente lo que la LES prescribe en su Disposición adicional séptima. Esta disposición señala que será el Gobierno quien apruebe el Programa de impulso y eso no se ha hecho así (artículo 1 y 7 a 10 de la Ley de Gobierno). Es un simple acto político ajeno a cualquier proceso de elaboración de normas administrativas y sin cobertura presupuestaria que nos vuelve a colocar en medio de ese frondoso bosque donde la indefinición de conceptos, la indeterminación de fuentes y la confusión de rangos jurídicos nos impide ver algún árbol con claridad.

El gran problema que genera este “*derecho blando*” radica precisamente en el ámbito de las fuentes, situadas extramuros de la capacidad y competencia del legislador parlamentario e incluso al margen de los procedimientos de elaboración de las normas reglamentarias. En este caso, la aprobación de este Programa se constituiría en un “*acto debido*” que el Gobierno tiene la obligación de cumplimentar (Calvo Charro, 1995) y de hacerlo, además, previo conocimiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social (actual artículo 13.5 de la LES), órgano al que también corresponde su seguimiento y evaluación según el propio Programa establece. Todo ello sencillamente se ha incumplido. Se trata de un serio problema de control de los procesos de aprobación de las normas y decisiones administrativas, de las dificultades casi insalvables de su acceso a la judicialización o de su posición en el conjunto del ordenamiento jurídico. En definitiva, un serio problema de indeterminación e inseguridad jurídica (Iglesias Vila, 2006).

6. Conclusiones

No cabe duda de que la aprobación y entrada en vigor de la Ley 5/2011 de ES ha supuesto un avance mayúsculo en lo que supone el reconocimiento institucional de la ES. Además, el establecimiento de los criterios básicos que identifican los rasgos esenciales de este sector, ya a nivel de Ley formal, aporta una muy necesaria seguridad jurídica, tan reiteradamente reclamada. El problema se concentra, por tanto, no especialmente en el texto de la norma que pudiera considerarse mejorable, sino en algo más dañino: su permanente estado de inocuidad.

Como señalábamos al inicio, la actual legislación relativa a entidades de la ES carece de los suficientes elementos comunes que permitan definir una teoría jurídica propia para la ES. La LES, a pesar de atribuirse la instauración de “*un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social*”, no ha servido a tal propósito. La producción legislativa posterior a esta Ley apenas hace referencia a tal “*marco común*” o a su importancia o relevancia. Tal situación se ve agravada por la escasa aplicación efectiva de la LES, su nulo desarrollo reglamentario y su reciente reforma.

La LES ha permanecido durante más de cuatro años sin ser aplicada. Es a partir de 2015 cuando en cierta medida se ejecutan algunos de sus mandatos. Pero lo cierto es que algunas relevantes cuestiones siguen “*congeladas*” o , como el tema

de la actividad del Consejo para el Fomento de la Economía Social, directamente incumplidas.

Ningún desarrollo reglamentario se ha llevado a cabo a pesar de los mandatos de la LES en tal sentido. Estamos ante una Ley de mínimos que precisaría de algún soporte reglamentario para conseguir una cierta eficacia. Pero ni tan siquiera lo más necesario ha sido abordado.

En el año 2015 la LES es reformada. Tal reforma incorpora algunas medidas más propias de decretos que de una Ley. Son medidas coyunturales, ligadas a las concretas situaciones de crisis económica, desempleo, cotizaciones, etc... Además, la reforma introduce un lamentable alarde de confusión de rangos legales que, a la larga, pueden propiciar un incontrolado proceso de deslegalización de la propia LES, sobre todo teniendo en cuenta la anulación, por vía de hecho, de la capacidad de intervención del Consejo para el Fomento de la Economía Social. Esta reforma induce a la indeterminación y garantiza la inseguridad jurídica, lo que reduce, y esto es lo verdaderamente importante, la efectividad de la LES y su consideración como norma jurídica.

Es cierto que este modo de legislar se está produciendo de manera frecuente en muchos otros ámbitos y que no es una característica propia de la ES, pero la ES precisa de instrumentos normativos más determinantes. Esta Ley 5/2011 es fruto de un proceso previo de varios años tanto en el área del trabajo científico como en el desarrollado por la Subcomisión para el fomento de la economía social, constituida en el seno de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados, de 26 de mayo de 2011 (Boletín Oficial de las Cortes Generales. Congreso de los Diputados de 2 de junio de 2011; nº 581) y también del Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social realizada por varios expertos a petición del Ministerio de Trabajo e Inmigración (2010). Por ello, el resultado de estos precedentes no puede concluir en unos defectos de aplicación, desarrollo y reforma como los que hemos constatado.

El análisis efectuado sobre la aplicación, desarrollo y reforma de la LES, así como sobre su estructura y contenido nos acerca a la conclusión de que es una Ley con grandes defectos que la sitúan cerca de los conceptos de “*derecho blando*” y de “*norma imperfecta*”, lo que no resulta apropiado a las necesidades y relevancia de un sector como el que representa la ES.

7. Referencias bibliográficas

- Alarcon, G. (2010) El soft law y nuestro sistema de fuentes. Libro homenaje del profesor Álvaro Rodríguez Bereijo.
- Alexy, R. (2001) Teoría de los derechos fundamentales. CEPC, Madrid.
- Atienza, M. (1989) Contribución a una teoría de la legislación. Doxa. *Cuadernos de filosofía del derecho*, Nº 6, pp. 385-404.
- Atienza, M. y Ruíz, J. (1996) Las piezas del Derecho. Teoría de los enunciados jurídicos. Barcelona.
- Bentancourt, F. (2007) Derecho Romano Clásico. 3ª Edición. Editorial de la Universidad de Sevilla.

- Barreiro, G. y Estañ, M. C. (2004) La nueva regulación legal del régimen especial de Trabajadores Autónomos. Consejo General de Colegios Oficiales de Graduados Sociales de España.
- Bonachela, M. (2011) Los preámbulos de los Estatutos de Autonomía entre la técnica legislativa y su trascendencia constitucional. *Revista Teoría y Realidad Constitucional*, Nº 27, pp. 377-422.
- Calvo, R. y Calvo, J. (2016) Las políticas sociales de la transición. Ediciones Cinca-Colección Estudios. Serie fiscal. Madrid.
- Calvo, M. (1995) Naturaleza jurídica del ejercicio de la potestad reglamentaria y consecuencias de la pasividad administrativa. *Revista de Administración Pública*, Nº 137, pp. 239- 272.
- Cano, A. (2002) Teoría jurídica de la Economía Social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de Economía Social. Consejo Económico y Social. Madrid.
- Cano, A. (2007) El Derecho de la Economía Social: entre la Constitución y el mercado, la equidad y la eficiencia. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 18, pp. 53-72.
- Cano, A. (2011) Entorno al concepto y caracterización jurídica de la empresa (rectius: sociedad) de inserción. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 22, pp. 43-74.
- Del Toro, M. (2006) El fenómeno del soft law y las nuevas perspectivas del derecho internacional. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, pp. 513-549.
- Díez, L. M. (1992) Los preámbulos de las leyes (entorno a la motivación y la causa de las disposiciones normativas). *Anuario de Derecho Civil*, XLV, II, pp. 503-533.
- Ezquiaga, F. J. (1988) Concepto, valor normativo y función interpretativa de las Exposiciones de Motivos y Preámbulos. *Revista Vasca de Administración Pública*, Nº 20.
- Fajardo, G. (2009) La Economía Social en las leyes. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 66, pp. 5-35.
- Fajardo, G. (2012) Las empresas de la economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo. *Revista de Derecho de Sociedades (R.D.S.)*, Nº 38, pp. 245-280.
- Fajardo, G. (2012) El fomento de la Economía Social en la legislación española. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 107, pp. 58-97. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38747.
- Gadea, E.; Sacristan, F. y Vargas, C. (2009) Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Dykinson, SL.
- García, E. y Fernández, T. R. (1995) Curso de Derecho Administrativo I. CIVITAS. Madrid.
- García, E. (1999) Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas. CIVITAS. Madrid.
- García, E. (2016) El régimen societario de las sociedades laborales en la nueva Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.” *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. DOI: 10.5209/REVE.52991.
- Iglesias, M. (2006) Las fuentes de indeterminación del Derecho: una aproximación filosófica. *Cuadernos de Derecho Público*, Nº 28, pp. 55-82.
- Martín, M. (1986) Preámbulos y Disposiciones Directas. Grupo de Estudios de Técnicas Legislativas (GRETEL): La reforma de las leyes. 10 estudios de técnica legislativa. BOSCH. Barcelona.

- Monzón, J. L. (2006) La Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 56, pp. 9-24.
- Monzón, J. L. (coord.) (2010) Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- Muñoz, S. (1975) Sobre el concepto de Reglamento ejecutivo en el Derecho español. *Revista de Administración Pública*, Nº 77, pp. 139-180.
- Olavarria, J. (2015) Las sociedades participadas: ¿un avance o un peligro?. Empresas gestionadas por sus trabajadores. Problemática jurídica y social. (coord. Fajardo, G.). *Ciriec-España*, pp.219-224.
- Ollero, A. (2003) Estado Social y Democrático de Derecho. Algo más que retórica. El Modelo Social en la Constitución de 1978. AAVV. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- Paniagua, M. (2011) Las empresas de la economía social. Más allá del contenido de la Ley 5/2011, de economía social. Marcial Pons. Madrid.
- Paniagua, M. (2013) Notas críticas a la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 24, pp. 53-115.
- Paniagua, M. y Jiménez, J. (2014) La necesidad de una legislación cooperativa adecuada: aspectos mercantiles, tributarios y de Derecho comunitario. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 81, pp. 61-93.
- Parejo, L. (1992) Manual de Derecho Administrativo. AAVV. Ariel. Barcelona.
- Paz, N. (2007) Errores legislativos sobre CTA y posibles remedios societarios". *Revista Economía Social*, Nº 39, pp. 19-23.
- Paz, N. (2012) Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social. Tirant lo Blanch. Reformas. Valencia.
- Pendas, B. (1989) Función de los parlamentos en materia de técnica legislativa. La calidad de las leyes. Parlamento Vasco. *Colección informes y documentos*, pp. 341-375. Vitoria-Gasteiz.
- Pérez, J. M. (2012) Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social ¿su aplicación es cosa de todos? (pregunta retórica). *Revista Deusto Estudios Cooperativos*, Nº 1, pp. 79-92 Bilbao.
- Pérez, 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.
- Sánchez, L. A. (2008) Marco jurídico de las empresas de economía social. Dificultades y alternativas en la configuración de un estatuto jurídico para las entidades de la economía social. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 19, pp. 9-38.
- Sánchez, L. A. (2009) La delimitación de las entidades y organismos de la economía social en la próxima ley reguladora del sector. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 66, pp. 61-84.
- Santamaría, J. A. (2004) Principios de Derecho Administrativo General I. Primera Edición. IUSTEL. Madrid.
- Sarmiento, D. (2006) La autoridad del Derecho y la naturaleza del soft law. *Cuadernos de Derecho Público*, Nº 28, pp. 221-266.
- Senent, M. J. y Fajardo, G. (2006) Aspectos relevantes de la investigación jurídica en Economía Social. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 56, pp. 187-223.

- Tajadura, J. (2000) Sobre los preámbulos de las leyes. *Revista Jurídica de Navarra*, Nº 29.
- Vicent, F. (1987) Perspectiva jurídica de la economía social en España. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 2, pp. 15-44.

La propensión exportadora de la economía social andaluza: análisis clúster

Macarena Pérez Suárez¹, Isadora Sánchez Torné² y Francisco Espasandín Bustelo³

Recibido: 20 de mayo de 2016 / Aceptado: 2 de junio de 2017

Resumen. Este trabajo tuvo como objetivo determinar los factores internos (tamaño, presupuesto de innovación, ventas en el exterior, incremento de la exportación y comercio electrónico) y los factores externos (sector económico) que condicionan la *propensión exportadora* de las empresas de Economía Social. Se dimensionó la *propensión exportadora* utilizando el método inductivo y aplicando varios análisis estadísticos (inferencias y análisis clúster) a una muestra de cooperativas y sociedades laborales en un límite territorial, Andalucía, y en dos momentos puntuales del tiempo, 2002 y 2013. Como resultado se identificó dos segmentos de empresas que, una vez caracterizados, proporcionan modelos de exportación. Los resultados probaron disparidad en dos clúster andaluces de Economía Social con actividad exterior, y un incremento de la propensión exportadora, especialmente, entre las entidades del sector primario y de mayor dimensión empresarial.

Palabras clave: Exportación; Innovación; Cooperativas; Sociedades Laborales; Andalucía.

Claves Econlit: F43; M16; P13; R12.

[en] The exporting propensity of the social andalusian economy: analysis cluster

Abstract. This study aimed to determine the internal factors (size, budget innovation, overseas sales, increase export and e-commerce) and external factors (economic sector) that determine the export propensity of Social Economy companies. The export propensity was sized using the inductive method and applying various statistical analyzes (inferences and cluster analysis) to a sample of cooperatives and labour societies in a territorial limit, Andalusia, and two specific points in time, 2002 and 2013. As a result, two segments of companies were identified that once they were characterized, provide us export models. The results proved disparity in two Andalusian Social Economy clusters with external activity and increased export propensity, especially among the entities of the primary sector and with a greater business dimension.

Keywords: Export; Innovation; Cooperatives; Labour Societies; Andalusia.

Sumario. 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura. Formulación de hipótesis y planteamiento del modelo conceptual. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

¹ Universidad de Sevilla, España
Dirección de correo electrónico: mperez32@us.es

² Universidad de Sevilla, España
Dirección de correo electrónico: isanchez6@us.es

³ Universidad de Sevilla, España
Dirección de correo electrónico: bustelo@us.es

Cómo citar: Pérez Suárez, M., Sánchez Torné, I. y Espasandín Bustelo, F. (2017) La propensión exportadora de la economía social andaluza: análisis clúster. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 159-186. DOI: 10.5209/REVE.57060.

1. Introducción

La internacionalización es una decisión estratégica empresarial, sustancialmente cuando se pierde cuota de mercado interior y se gana en el mercado exterior (Fariñas y Jaumandreu, 1995). En palabras de Moral y Lanzas (2009), la internacionalización de las empresas favorece la innovación, la especialización y el aprovechamiento de economías de escala, al tiempo que interactúan diferentes factores externos e internos.

La empresa española sigue un proceso de internacionalización de tipo evolutivo (Galán, González y Galende, 2000) cuya experiencia exportadora le permite obtener el conocimiento institucional y competitivo necesario para avanzar. Y es que la exportación es el modo más popular y primario de internacionalización, utilizado principalmente por las empresas de menor tamaño relativo, puesto que, en palabras de Leonidou, Katsikeas y Samiee (2002), requiere menor riesgo y cantidad de recursos tangibles. Según datos oficiales, Ministerio de Economía y Competitividad de España (2015), en el año 2014 las empresas exportadoras ascendieron a 147.731 entidades; siendo el 73,4% pymes exportadoras que facturan menos de 50.000 € anuales.

El fenómeno de la internacionalización de las empresas, y específicamente de la exportación, es progresivo en el ámbito académico (Martín, Rastrollo y González, 2009) y se ha convertido en materia de estudio indispensable para el área de negocios internacionales (Tabares, 2012). En su conjunto los estudios realizados se integran en dos grandes grupos: el grupo teórico (Oviatt y McDougall, 1994); y el grupo metodológico con estudios versados en países asiáticos (Lu y Beamish, 2001) y con los estudios vinculados a la internacionalización empresarial (Casillas, 1998; Fernández y Nieto, 2002; González, Navarro y Peña, 2010; Correa-López y Doménech, 2012), que incluyen una considerable diversidad de estrategias de internacionalización. Además, en palabras de González (1999), la mayoría de las investigaciones sobre la actividad exportadora discurren sobre datos de corte transversal e información de ámbito macroeconómico (De Lucio, Mínguez y Álvarez, 2007). Según puntualizan Herrero y Sanz (2003), se trata de pesquisas tradicionalmente escasas en España y en el resto del mundo; aparte de, ofrecer una visión parcial de la población sectorial, empresarial y territorial, e incitar sesgos específicos. Esta línea, también, reúne el recorrido de estudios centrados en analizar las causas que motivan la propensión exportadora en las empresas (Bonaccorsi, 1992; Calof, 1994; Bernard y Jensen, 2004); un déficit que se acentúa cuando el sistema objeto de estudio es el sector de Economía Social. Es por ello, que se carece de elementos conceptuales completos ante una mayoría científica descriptiva y exploratoria, con tendencia a replicar (Leonidou, 1995; Galán et al., 2000; Fernández, Peña y Hernández, 2008; Fernández, 2013). Es en este marco donde se ubica el tópico central de esta investigación (la *propensión exportadora*), estudiada en investigaciones teóricas (Aaby y Stanley, 1989; Estrin, Meyer, Wright y Foliano, 2008) y empíricas en países asiáticos (Sinha, 1999; Eichengreen, Rhee y

Tong, 2007) y en el territorio español (Ameur y Gil, 2003; Monreal-Pérez, Aragón-Sánchez y Sánchez-Marín, 2012).

Por otra parte, la Economía Social proporciona herramientas de actuación reveladoras, derivadas de sus propias características y estructuras empresariales, que permiten afrontar con éxito los cambios sociales y económicos (Pérez y Jiménez, 2012). El modelo de Economía Social es vital para estimular el desarrollo local y regional (Pérez y Carrillo, 2000) sin estar exento de competir en el mercado global y se desea garantizar la sostenibilidad e innovación social. En el caso particular del cooperativismo español, desde hace algunos años, el volumen exportador es relevante, como es apuntado por Fuentes, Sánchez y Santos (2011): “en 2009, el 35% de las cooperativas españolas vendían en otros países de la Unión Europea (...). La implantación exterior de las cooperativas españolas es escasa (...) derivado de problemas de dimensión y formación empresarial”. Últimamente, Arcas, García, Martínez y Maté (2016) afirmaban que las cooperativas agroalimentarias han aumentado las ventas, mantenido el empleo, duplicado sus márgenes de explotación, reducido su deuda y mejorado su tesorería en los últimos años. Se une la importancia excepcional de la Economía Social como sector singular generador de empleo, renta y riqueza (Fuentes y Mainar, 2015). Tanto que, en 2001, la Economía Social andaluza representaba más del 12% del PIB andaluz, según expone CEPES-Andalucía en su informe anual, y al finalizar 2013, el 13% del PIB andaluz, según fuentes de la administración pública regional. Lo cierto, es que su comportamiento es resolutivo en los actuales tiempos, pues da una respuesta menos perniciosa que la economía tradicional capitalista en parámetros como la destrucción de empleo (Pérez y Jiménez, 2012). Concretamente, en Andalucía las cooperativas son sustanciales formas jurídicas, pues tienen un peso demostrativo por número de sociedades en la dinámica cooperativa nacional (Clemente, Díaz y Marcuello, 2008). Tal como, lo ratifica, nuevamente, la Dirección General del Trabajo Autónomo, Economía Social y RSE de España a 31 de diciembre de 2016, pues el número de empresas andaluzas de Economía Social es de 6.137 cooperativas y sociedades laborales. Muestra de ser agentes capaces de aglutinar la función socioeconómica implantando eficiencia y equidad (Millán y Melián, 2008), cuya proyección social supone un efecto diferenciador (Masa, Iturrioz y Martín, 2016) en el conjunto empresarial.

En síntesis, dos son los motivos que justifican esta exploración: en primer lugar, minimizar las carencias que existen en la literatura de investigaciones explicativas sobre el tópico *propensión exportadora* y, en segundo lugar, subsanar los déficits de conocimiento sobre citado tópico en el sector de *Economía Social*. Consecuentemente, el objetivo general es generar conocimiento útil y destinarlo, principalmente, a los órganos directivos de las cooperativas y sociedades laborales andaluzas, para que, mediante la comprensión de la *propensión exportadora* y los factores (internos y externos) que la condicionan, puedan tomar mejores decisiones. Al mismo tiempo, puede ser de utilidad para grupos de interés académico, político y sectorial.

Para conseguir el objetivo general, se toma como punto de partida el paradigma de la Economía Industrial (Buesa y Molero, 1998), que trata la relación entre la estructura de mercados-conducta de las empresas y los resultados; y la Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1991), que permite identificar recursos y

capacidades de las empresas (Hernández y Peña, 2008). Asimismo, se identifica el enfoque de internacionalización de proceso, en particular, el enfoque de Uppsala en sus primeras fases de exportación (Johanson y Vahlne, 1977).

Por último, en lo referente a las características de la investigación, aclarar que es de tipo descriptivo y exploratorio. Se estructura en cinco apartados: primeramente, se halla el apartado introductorio seguido del marco teórico que plantea y justifica las hipótesis y diseña el modelo conceptual; luego, se describen los métodos de captación y análisis de datos; se presentan los resultados para finalizar detallando y discutiendo las conclusiones acompañadas de limitaciones y futuras líneas de investigación.

2. Revisión de la literatura. Formulación de hipótesis y planteamiento del modelo conceptual

En este apartado, se formulan las hipótesis que van a ser objeto de contrastación y que integran el modelo conceptual del trabajo. La literatura consultada propone medir el práctica exportadora a partir de indicadores como la *propensión exportadora* (Bilkey, 1978), la intensidad exportadora o la probabilidad exportadora (López, 2004), el desarrollo exportador (González et al., 2010), la actitud frente a la exportación (Grisprud, 1990) o el tamaño medio de las exportaciones (Berthou y Vicard, 2013). Por encima de la carencia de dimensión competitiva de éxito, el indicador más utilizado en la literatura es la *propensión exportadora* definido por Hernández (2013); Lago, Prada, Blanco y Sánchez (2013); Vidal (2013) y, Duran y Ryan (2014), como el cociente entre las ventas en los mercados exteriores y el volumen de ventas totales de cada empresa o lo que es lo mismo, el porcentaje de facturación en el exterior.

El sector exportador de la economía española ha registrado una evolución positiva en los años de crisis económica, motivado por la tendencia creciente de las ventas al exterior y la proporción de empresas exportadoras (Fernández, 2013; ICE, 2015). Corroborando a López (2004), quien concluía que las empresas pequeñas y grandes han duplicado su *propensión exportadora*; por lo que a la luz de las evidencias referidas se formula la siguiente hipótesis:

H1. La propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas aumenta en el horizonte temporal 2002 – 2013

La *propensión exportadora* es consecuencia de múltiples factores interrelacionados, siendo un tema prioritario en el ámbito científico y empresarial (Bilkey, 1978; Aaby y Stanley, 1989; Zou y Stan, 1998; López, 2004; Monreal, 2009). Regularmente, esos factores se clasifican, atendiendo a su origen en: externos (entorno general, sector, políticas de promoción gubernamentales...) e internos (tamaño, calidad productos, antigüedad, forma jurídica, directivos...). También puede atenderse a su naturaleza: proactiva (aprovechamiento de economías de escala, producción de bienes únicos, identificación de oportunidades...) y reactiva (acumulación de inventarios no vendidos en mercados domésticos, la capacidad de producción no utilizada, competencia local...). Ciertamente

es que, según Pérez et al. (2016), los factores con mayor determinación son de carácter interno y proactivo.

Diversos estudios destacan el papel principal del sector en el que se opera, o se quiere operar, como factor determinante de la *propensión exportadora* (Lu y Beamish, 2001; Westhead, Binks, Ucbasaran y Wright, 2002; Arias y Peña, 2004; Oviatt y McDougall, 2005). La investigación señala que la dinámica y la tradición exportadora del sector económico es un condicionante claro; así, López-Duarte y García-Canal (1998), entre otros factores, resaltan que la *propensión exportadora* es superior en los sectores financiero y agroalimentario. Tal como sucede en el sector agroalimentario de Andalucía, sector estratégico, responsable a nivel nacional de más del 20% del total de productos alimenticios vendidos al año en mercados internacionales entre 1995 y 2005 (Moral y Lanzas, 2009). En particular, las cooperativas agrarias andaluzas generan desarrollo territorial (Juliá y Marí, 2003), dentro de la dinámica exportadora regional y un sector agroalimentario que conduce el mercado nacional, es decir, la actividad agroalimentaria aporta un destacado valor añadido bruto industrial, con una cifra de negocios agregada de más de 4.000 millones de euros en 2013 (KMPG, 2015).

En declaraciones públicas, el Presidente de CEPES-Andalucía (2015) incidía en el avance y la competitividad exterior de las cooperativas agrarias andaluzas. Así, recientemente, Arcas et al. (2016) confirmaban el buen comportamiento exterior del sector cooperativo agroalimentario. Anteriormente, Fayos y Calderón (2013) afrontan la problemática exterior de las cooperativas agroalimentarias, identificando barreras externas (competencia y estructura de la distribución) e internas (recursos financieros, imagen y marca, desarrollo e investigación).

Particularmente, Fuentes et al. (2011) estudiaron los canales de apertura exterior y los mercados en los que operan las cooperativas agroalimentarias españolas. Mientras que Ruiz, García y Hernández (2014) experimentaron como las almazaras –cooperativas andaluzas– sortean la imperante crisis económica, y sus retos internacionales son recogidos por Fuentes-Lombardo, Cano-Rubio y Vallejo-Martos (2015). Tal como predice Medina, Mozas, Bernal y Moral (2014), exportar se ha convertido en requerimiento de crecimiento y competitividad para las cooperativas oleícolas, y en ello, declaran la existencia de una serie de variables que influyen positivamente en la práctica exterior. En base a las evidencias referidas se enuncia la siguiente hipótesis:

H2. El sector agrario de la Economía Social andaluza presenta la mayor propensión exportadora, en los años 2002 y 2013

Según Basile (2001) y Cassiman y Golovko (2011), la innovación podría ser un factor explicativo de la *propensión exportadora* y es que, cada vez tiene más aceptación en la literatura la relación bilateral entre *propensión exportadora e innovación* (Kafourous, Buckley, Shapr y Wang, 2008; Chiva, Pervez y Alegre, 2011). Reconociendo que los indicadores que miden la innovación pueden ser los recursos, capacidades, el proceso o los resultados de innovación; el indicador más habitual, aunque imperfecto es el presupuesto destinado a innovar (Moreno y Rodríguez, 1998). A la luz de las evidencias referidas se formula la siguiente hipótesis:

H3. Disponer de presupuesto de innovación en las empresas de Economía Social andaluzas, afecta al incremento de la propensión exportadora en los años 2002 y 2013

Posiblemente, el tamaño es el factor interno empresarial abordado por excelencia (Iturrioz y Martín, 2013), variable de mayor protagonismo en la literatura económica, en la internacionalización empresarial (Correa-López y Doménech, 2012) y economía social (Bretos y Marcuello, 2017), debido a su vinculación en el logro de ventajas competitivas. Normalmente, medido mediante los indicadores: volumen de ventas, volumen de activos o número de empleados.

Desde un punto de vista normativo, el tamaño ejerce un efecto positivo en la *propensión exportadora* puesto que las empresas de mayor tamaño cuentan con: más recursos y capacidades, economía de escala, menos riesgos en las operaciones internacionales, más y mejores oportunidades de financiación, maximizar su poder de compra o negociación, más facilidad para acceder a la información y son más eficientes en las actividades de producción y distribución (Reid, 1982; López, 2004). En sentido similar, diversas autorías confirman la existencia de cierta linealidad entre el tamaño y la actividad exterior (Bonaccorsi, 1992; Calof, 1994; Nakos, Brouthers y Brouthers, 1998; Dean, Mengüç y Myers, 2000; Melle y Raymond, 2001).

Ciertamente, la relación entre tamaño y *propensión exportadora* consigue tener carácter ambiguo, pues puede ser inversa, cuando una vez acotada la demanda interna, las pequeñas empresas sólo se expandan a mercados exteriores. En el mismo sentido, Moreno y Rodríguez (1998) concluyen que la *propensión exportadora* crece a medida que aumenta el tamaño, pero hasta un cierto nivel, a partir del cual, decrece. Se detecta, por tanto, una definición teórica de la relación entre tamaño y *propensión exportadora* que puede dar lugar a resultados inconsistentes, dado que esta relación no siempre resulta significativa (Diamantopoulos e Inglis, 1988).

A pesar de que la literatura no es concluyente al determinar la magnitud y el sentido de la relación objeto, apoya mayoritariamente el punto de vista referido, según el cual la actividad exportadora está concentrada en empresas de mediano y gran tamaño (Fernández y Nieto, 2002; López, 2004; García-Canal, Guillén y Valdés-Llaneza, 2012). Esta misma afirmación se rebate en el ámbito cooperativo, pues Fayos, Calderón y Mir (2011) afirman que la vinculación con los mercados exteriores de las cooperativas se realiza prioritariamente a través de la exportación, debido, en demasiadas ocasiones, a la falta de dimensión. En base a las evidencias referidas se enuncia la siguiente hipótesis:

H4. El tamaño de las empresas de Economía Social andaluzas influye en su propensión exportadora en los años 2002 y 2013

En las últimas décadas, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han posibilitado el acceso a un nuevo canal de distribución –comercio electrónico–, que permite incrementar la actividad empresarial en el mercado internacional. Según Izquierdo, Martínez y Jiménez (2010), multitud de empresas deciden ofrecer también sus productos o servicios a través de este canal, puesto

que, además de eliminar las barreras geográficas, otorga sustanciosos beneficios. Entre esos beneficios la literatura consultada resalta los siguientes: reducción de los costes de transacción (Strader y Shaw, 1997), incremento de la eficiencia en la cadena de valor (Evans y Wurster, 1997), ayuda comercial (Houghton y Winklhofer, 2004; Mozas-Moral, Moral-Pajares, Medina-Viruel y Bernal-Jurado, 2016) y garantía de una *propensión exportadora* más activa (Alonso, 1994; Fernández, Bernal, Mozas, Medina, y Moral, 2015). En contraposición, para Ganotakis y Love (2010), el uso del comercio electrónico no influye en el impulso de entrada en los mercados de exportación, pero la extensión de su uso se asocia positivamente con el aumento de la intensidad de exportación. Es por los argumentos narrados que se propone esta hipótesis:

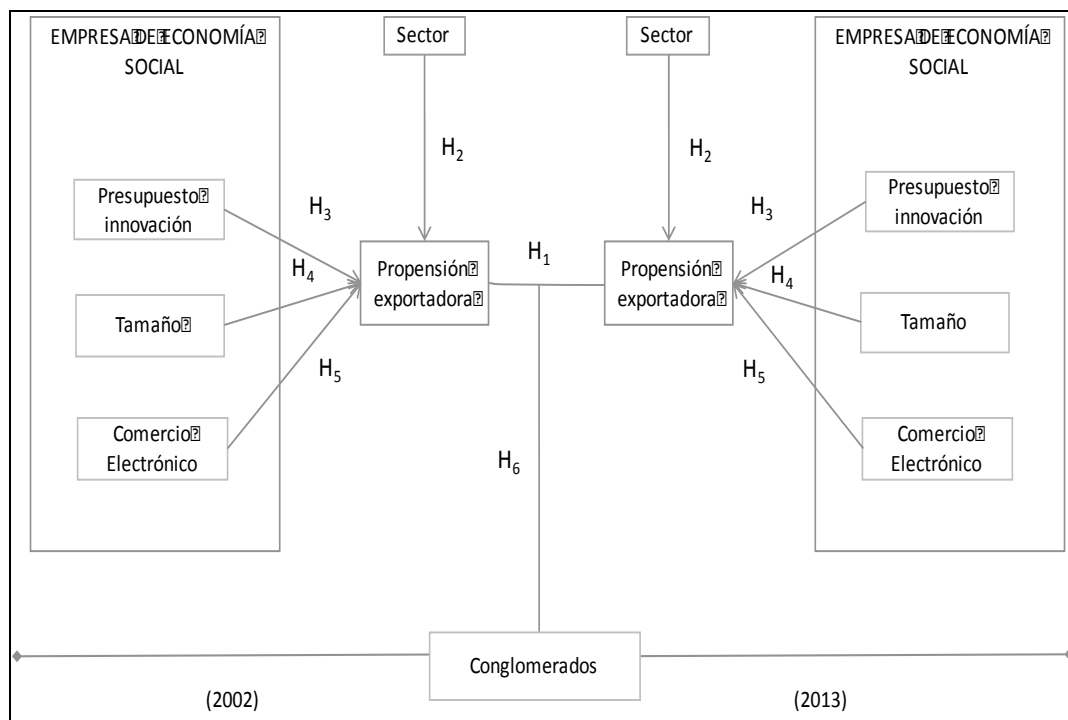
H5. El uso de internet como canal comercial, favorece la propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas en los años 2002 y 2013

En función de dos variables: tamaño empresarial y porcentaje de facturación exterior se pueden identificar clases latentes, es decir, proceder a numerar conjuntos mediante la segmentación (Dopico, Rodríguez y González, 2012; Navarro-García, Rondán-Cataluña y Rodríguez-Rad, 2014). En relación a ello, otras autorías han identificado grupos en la actividad comercial exterior experimentada (Bello y Muñiz, 1998; Camisón, 1998; Couto y Caio, 2012; Hernández, De la Garza, Araiza y Mireles, 2014), tipificando una realidad. A causa de ello, se plantea la obtención potencial de una clasificación de empresas exportadoras de Economía Social que proporcione información de interés a sus stakeholders, en la búsqueda de modelos de gestión y de apoyo que se adecúen en mayor medida al comportamiento sectorial. En base a las evidencias referidas se enuncia la siguiente hipótesis:

H6. Se identifican conglomerados de empresas a partir del tamaño empresarial y el porcentaje de facturación exterior en el horizonte temporal 2002 – 2013

En suma, una vez planteadas las hipótesis, el resultado del planteamiento y su justificación es el modelo conceptual que se presenta en la figura siguiente.

Gráfico. 1. Modelo Conceptual.



Fuente: Elaboración propia.

3. Metodología

Este apartado abarca dos cuestiones relacionadas con la metodología, la primera es que engloba la descripción de la población y la muestra obtenida, y, la segunda, la selección de los métodos estadísticos empleados para el tratamiento de los datos obtenidos. Dichos métodos están orientados a comprobar el modelo conceptual diseñado y para ello la metodología fue inductiva y cuantitativa bajo la indicación de la literatura consultada.

De esta manera, definidas las hipótesis, se atendió a realizar una clasificación de empresas en grupos para, de inmediato, estudiar en detalle esos perfiles en disposición de *propensión exportadora* en la Economía Social andaluza. Seguidamente, se acudió al tratamiento de una fuente primaria acopiando una serie de datos seleccionados del tejido empresarial protagonista, y se diseñó un cuestionario semiestructurado de 12 preguntas para medir las variables seleccionadas, cuestionario testado por los grupos de investigación de la Universidad de Sevilla: SEJ301: PYMES, Gestión y Competitividad y SEJ230: Planificación y Análisis Económico. Para consecutivamente, recopilar los datos

necesarios de una muestra representativa del sector de Andalucía como queda estipulado en la ficha técnica.

3.1. Descripción de la población y muestra

Este análisis comenzó delimitando un objeto material: las empresas—cooperativas y sociedades laborales—que integran el sistema andaluz de Economía Social. En este sentido, el Ministerio de Trabajo e Inmigración, cifró en 5543 el número total de sociedades activas —cooperativas y sociedades laborales— en 2002 (Clemente et al., 2008). Mientras que al cierre de 2013, este total ascendía a 7026 empresas (CEPES-Andalucía, 2013). En la descripción técnica, posterior, se incluyen los datos compilados del estudio, cuya recogida se realizó en 2003 y en 2014.

Dos son los motivos que justificaron la selección de los períodos que delimitan temporalmente esta investigación. En primer lugar, en el año 2002, la situación de bonanza económica se traducía en un auge importante del sector de Economía Social que se concretó en la captación de Fondos Europeos, con cargo a los Programas i-Arco y e-Iris patrocinadores de esta investigación. En contraposición, en el año 2013, la economía, española y andaluza, estaba inmersa en un período de crisis que afectaba negativamente al sector de Economía Social. Conforme a la población, en el año 2002 se utilizó el censo de empresas de Economía Social creado por parte de la Dirección General de Economía Social de la Junta de Andalucía. Por contra, al no existir un censo actualizado para el año 2013, se decidió elaborar una base de datos con las empresas que integraban el sector de Economía Social Andaluz; y para ello, se tomaron en consideración las bases de datos siguientes: CENTRAL DE BALANCES-Andalucía (2013) y directorio de EXTENDA-Andalucía (2013).

En relación al proceso seguido para recopilar los datos necesarios, destacar que, mientras en el año 2002, se utilizó un procedimiento captación de datos basado en una encuesta personal a los máximos responsables de las empresas de Economía Social andaluzas; en el año 2013, se acudió a una encuesta telefónica dirigida también a los máximos responsables de las empresas que integran la población.

El resultado del proceso de recopilación de los datos necesarios para ambos períodos, puso en evidencia un descenso del tamaño muestral (514 empresa en el año 2002, frente a 121 empresas en el año 2013). Se supuso que tal descenso obedecía a los diferentes procesos de captación de datos empleados; al hecho de que algunas empresas que integran la muestra en el año 2002 habían desaparecido en el 2013 y a la menor cuantía de recursos económicos disponibles para hacer la investigación (la investigación del año 2002 se financió con fondos para la investigación, y la del 2013 se realizó con recursos propios).

Tabla. 1. Ficha Técnica.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 5 años de escolarización	2	2,4	2,4	2,4
	Educación primaria	13	15,9	15,9	18,3
	ESO	7	8,5	8,5	26,8
	FP de grado medio	10	12,2	12,2	39,0
	Bachillerato	13	15,9	15,9	54,9
	FP de grado superior	17	20,7	20,7	75,6
	Arquitectura Técnica, Diplomatura	5	6,1	6,1	81,7
	Grado, Arquitectura, Ingeniería o Licenciatura	13	15,9	15,9	97,6
	Estudios de Posgrado, Máster, Doctorado	2	2,4	2,4	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

3.2. Selección de los métodos estadísticos

La recogida de datos se realizó a través de un cuestionario estructurado de naturaleza nominal durante los años 2003 y 2014, datos que son tratados en SPSS/PC (V23) generando la información necesaria. Asimismo, la extracción de los elementos muestrales, dos grupos (514/121 empresas), se cometió mediante un procedimiento de muestreo aleatorio simple fundamentado en el azar y aplicado mediante tablas de números contingentes. En ello, señalar la eliminación del análisis de las respuestas desconocidas de ambos grupos.

Para contrastar las hipótesis que se formularon, se eligió el *método estadístico descriptivo e inferencias*—frecuencias, tablas de contingencia, contrastes de hipótesis en base a la prueba z y el coeficiente de Spearman— y el *análisis clúster* (Dopico et al. 2012; Chaudhry, 2013; Navarro-García et al., 2014). El análisis clúster siguió un procedimiento de pasos heterogéneos (Díaz, 1998; Fernández y Ramírez, 2015): estudio pormenorizado de las variables a incluir; uso de un método de clasificación de clúster con objeto de crear grupos similares; cálculo de las distancias o similitudes, y validación de los resultados. En primer lugar, se utilizaron dos variables: tamaño de la empresa y porcentaje de facturación en el

exterior, variables con grado de correlación reducido y medidas en una escala de 1 a 3 en el mismo sentido (Martínez, 1984). Seguidamente, se optó por la técnica no jerárquica a partir de las variables originales, y se decidió el número de clústers a obtener antes de comenzar el proceso de cálculo en busca de clústers independientes. Es decir, se trató de formar grupos bajo la premisa de maximizar la varianza inter-grupos y minimizar la varianza intra-grupos. Despejado ello, se aplicó el *método k-medidas* y se calculó la *distancia euclídea simple* dando lugar a un procedimiento que validó diferencias significativas entre dos clústers.

Tabla. 2. Determinación de conglomerados finales.

	Centros de los conglomerados finales			
	2002		2013	
	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna
Grupo 1	464	0.90	72	0.59
Grupo 2	50	0.097	49	0.40
Distancias entre los centros de los conglomerados finales				
	1		2	
Grupo 1	-		1,737	
Grupo 2	1,737		-	
Validación de los resultados del análisis				
	Análisis de Varianza			
	F.		Sig.	
Tamaño	57,715		0,000	
Propensión Exportadora	1.283,909		0,000	
	Análisis Discriminante			
	1		2	
Grupo 1	536		0	
Grupo 2	0		99	

Fuente: Elaboración propia.

Por último, para conseguir una mejor comprensión de los resultados obtenidos se muestran las variables estudiadas, su concepto y medición.

Tabla. 3. Variables de la Investigación.

Denominación	Concepto que expresa	Medida
Incremento de la exportación	Aumento de las exportaciones en los últimos 5 años	Dicotómica (Sí/No)
Comercio electrónico	Compra y venta de productos o de servicios a través de internet	Dicotómica (Sí/No)
Presupuesto dedicado a la	Inversión en I+D	Dicotómica (Sí/No)

Innovación		
Sector Económico	División de las actividades económicas en función de áreas homogéneas	Nominal: Sector primario Sector secundario Sector terciario
Tamaño de la empresa	Número de empleados	Nominal: Menos de 9 Entre 10-249 Más de 250
Propensión exportadora	Porcentaje de facturación en el exterior	Nominal: Hasta 15% Entre 16%- 50% Más de 50%

Fuente: Elaboración propia.

4. Resultados

En este apartado se comenta el producto de la investigación en relación a las hipótesis planteadas. Previamente, se presenta una descripción de la muestra obtenida en ambos años, Tabla 4, donde se comprueba, a partir de variables homogéneas, que existe similitudes y pequeñas diferencias en los datos hallados tanto en 2002 como en 2013.

Tabla. 4. Resultados más frecuentes en las variables analizadas.

Variables	2002	2013
Tamaño de la empresa	Menos de 9 trabajadores (76,28%)	Menos de 9 trabajadores (47,11%)
Propensión exportadora	Hasta el 15% (87,86%)	Hasta el 15% (52,88%)
Presupuesto en innovación	No (63,80%)	No (76,86%)
Comercio electrónico	No (78,21%)	No (73,45%)
Incremento de la exportación	Sí (51,95%)	No (53,72%)
Sector económico	Terciario (46,98%)	Secundario (60,33%)

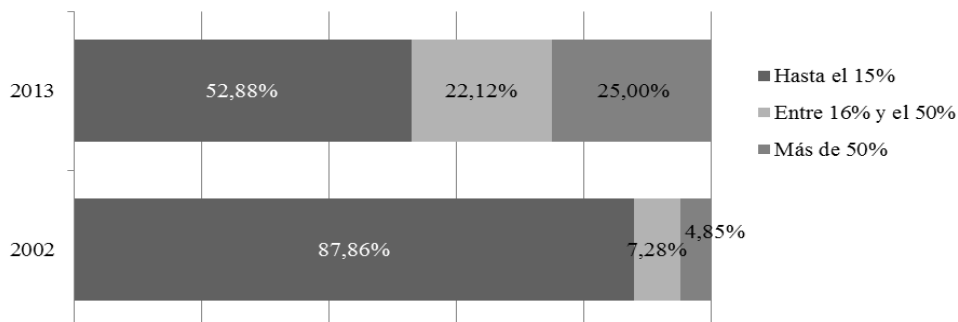
Fuente: Elaboración propia.

H1. La propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas aumenta en el horizonte temporal 2002 – 2013

Se comprobó que la *propensión exportadora* de las empresas de Economía Social andaluzas aumentó en el horizonte temporal 2002 – 2013 (Figura 2). Observándose, pues, un aumento de la *propensión exportadora* (nivel de significación 0,05%), al comparar el porcentaje de empresas para cada intervalo de facturación en el exterior sobre la facturación global, incrementan su peso los

intervalos 16%-50% y superior al 50%, es decir, más del 60% de la muestra escala variaciones en el porcentaje de facturación en el exterior.

Gráfico. 2. Propensión exportadora de la Economía Social 2002 - 2013.



Fuente: Elaboración propia.

H2. El sector agrario de la Economía Social andaluza presenta la mayor propensión exportadora, en los años 2002 y 2013

El sector agrario de la Economía Social andaluza presentó la mayor *propensión exportadora* en cada año observado (Figura 3). Primeramente, en 2002, la *propensión exportadora* de las empresas del sector primario se distribuyó de acuerdo con los siguientes porcentajes: el 72,90% exhibió hasta el 15%, el 15,89% registró entre el 16% y el 50%, y el 11,21% genera más de 50% del volumen de ventas en el exterior. Por su parte, la propensión exportadora de las empresas de los sectores secundario y terciario fue inferior, en la mayoría de las empresas, al 15% de la facturación global. Ciertamente, se probó una correlación, negativa –débil– (nivel 0,01), entre las variables sector económico y porcentaje de facturación en el exterior, es decir, existe una relación entre el sector primario y una mayor *propensión exportadora*. En el mismo sentido, se puso de manifiesto que los resultados obtenidos en los dos intervalos de facturación de mayor rango son significativamente superiores en el sector primario.

Tanto es así que, en 2013 la *propensión exportadora* de las empresas del sector primario se concentró en facturar más del 50% de sus ventas en el exterior (60%). Sector que discrepa del resto de sectores al presentar una distribución cambiante y expansiva en los intervalos registrados. Las empresas del sector primario se distribuyeron de acuerdo con los siguientes porcentajes: un 20% registró hasta el 15%, el 20% facturó entre el 16% y el 50% y el 60% liquidó más de 50% de sus ventas en el exterior. Por su parte, la *propensión exportadora* de las empresas de los sectores secundario y terciario fue inferior en la mayoría de las empresas, al 15% de la facturación global, resultando una constante temporal.

Gráfico. 3. Propensión exportadora de la Economía Social por sectores.



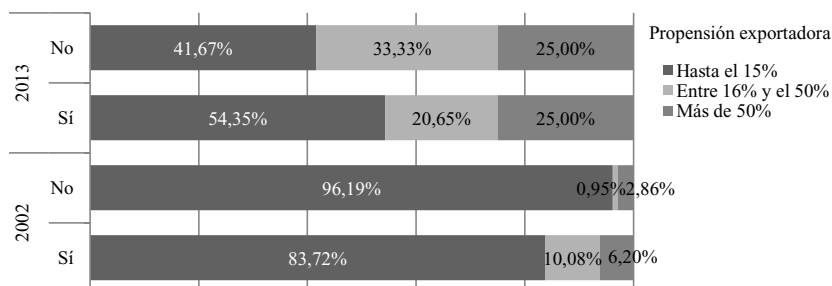
Fuente: Elaboración propia.

H3. Disponer de presupuesto de innovación en las empresas de Economía Social andaluzas, afecta al incremento de la propensión exportadora en los años 2002 y 2013

No se refutó que disponer de presupuesto de innovación en las empresas de Economía Social andaluzas, afecte al incremento de la propensión exportadora en los años 2002 y 2013 (Figura 4). En el año 2002, la *propensión exportadora* de las empresas que destinan presupuesto a innovar fue superior, el 6,2% factura más de 50% en el exterior. Igualmente, las empresas que sí innovan mostraron un resultado significativamente superior en el intervalo de 16% a 50% de ventas en el exterior. En cambio, las empresas que no innovan alcanzaron un porcentaje superior y representativo en el intervalo de ventas exterior hasta 15%. Por su parte, en el año 2013, no se consiguieron diferencias significativas entre aquellas empresas que innovan y las que no, pues los hallazgos son semejes. Bien es cierto, que se pudo precisar la decisión de invertir en innovación, pues se distribuye de acuerdo con los siguientes porcentajes: 54,35% registró hasta el 15%, 20,65% facturó entre 16% y el 50%, y el 25% más de 50% en el exterior.

En esta concordancia, no se hallan correlaciones entre ambas variables. Es decir, al realizar un análisis descriptivo y contrastes de hipótesis para observar si hay diferencias significativas en el porcentaje de facturación en el exterior entre aquellas empresas con y sin innovación, se concluyó la inexistente vinculación entre el presupuesto de innovación y la propensión exportadora.

Gráfico. 4. Propensión exportadora de la Economía Social con presupuesto de innovación.



Fuente: Elaboración propia.

H4. El tamaño de las empresas de Economía Social andaluzas influye en su propensión exportadora en los años 2002 y 2013

Se obtuvieron evidencias de que el tamaño de las empresas de Economía Social andaluzas influyó en su *propensión exportadora* en los años 2002 y 2013 (Figura 5). Se halló, pues, correlación significativa –nivel 0,01– entre las variables tamaño y porcentaje de facturación al exterior. La relación entre ambas variables fue positiva, esto quiere decir que, cuando una aumenta la otra también lo hace. Es oportuno detallar que esta relación fue débil ya que la correlación de Spearman está próxima a 0. Dicho de otro modo, a mayor tamaño empresarial será mayor la *propensión exportadora*.

En particular, la *propensión exportadora* para las empresas de menos de 9 trabajadores, PYMES y empresas de más de 250 trabajadores la marcó una facturación hasta el 15% en el exterior para el año 2002. Asimismo, se observó que el porcentaje de ventas hasta el 15% es significativamente superior en las empresas de menos de 9 trabajadores respecto a las que tienen entre 10 y 249 empleados, realzando la ocupación de las empresas de menos de 9 trabajadores en el sector estudiado. Además, los dos siguientes intervalos de porcentaje de facturación fueron significativamente inferiores en las empresas de menos de 9 trabajadores respecto a las PYMES. Registrando así, una congregación del tejido microempresa con una facturación en el exterior hasta el 15% en 2002. En 2013, se produce una extensión en los intervalos estudiados, pues adquiere representación el porcentaje de empresas que factura en el exterior más de 50%. Por otra parte, los contrastes de hipótesis solo hallaron diferencias específicas en las empresas de menos de 9 trabajadores que obtienen un resultado significativamente superior en el porcentaje de ventas hasta el 15% respecto a las empresas de más de 250 empleados.

Gráfico. 5. Propensión exportadora de la Economía Social por tamaño.



Fuente: Elaboración propia.

H5. El uso de internet como canal comercial, favorece la propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas en los años 2002 y 2013

Según las evidencias obtenidas, no se demostró que el uso de internet como canal comercial, favorece la *propensión exportadora* de las empresas de Economía Social andaluzas en los años 2002 y 2013. En primer lugar es preciso señalar que las empresas exportadoras de Economía Social no tendieron a utilizar internet como canal comercial, en 2002 nada más que el 21,79% manifestó que lo usaba y en 2013 el 26,55%. A tenor de estos resultados, se comprobó que solo el 4,76% presenta una disposición favorable al comercio electrónico, claro exponencial de la brecha digital del sector. Por otro lado, se encuentra inexistente la vinculación entre el comercio electrónico y la *propensión exportadora* a partir de los contrastes de hipótesis.

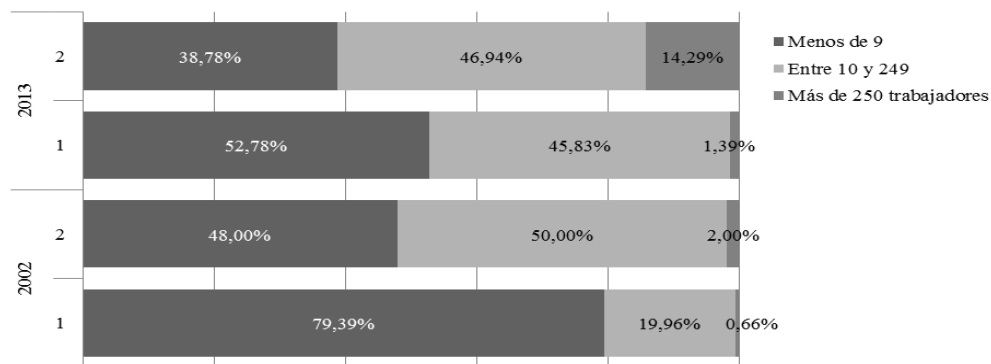
H6. Se identifican conglomerados de empresas a partir del tamaño empresarial la propensión exportadora en el horizonte temporal 2002 – 2013

Se consiguió identificar conglomerados de empresas (Díaz, 1998; Ramaswamy y Chopra, 2014; Vargas-Hernández, 2016). en el horizonte temporal 2002–2013. En primer lugar, se crearon *dos clústers* en función de dos variables: tamaño de la empresa y porcentaje de facturación en el exterior (Grupo 1 y Grupo 2). Para consecutivamente, estudiar las diferencias entre ambos grupos en función de seis variables: tamaño, porcentaje de facturación en el exterior, presupuesto de innovación, comercio electrónico, incremento de la exportación y sector económico en cada año (2002 y 2013).

Dadas las dos variables que definieron los clústers hallados, precisémoslas. El tamaño de las empresas (Figura 6) de los grupos de Economía Social de Andalucía se distribuyó de la siguiente forma a partir de la clasificación de la Directiva Europea (2013/34/EU): en 2002, el Grupo 1 fue microempresa (79,39%) y el

Grupo 2 fue PYME (50%). Llegado 2013, continúan como microempresa (52,78%) y PYME (46,94%) respectivamente.

Gráfico. 6. Tamaño de las empresas incluidas en cada conglomerado.



Fuente: Elaboración propia.

Las evidencias detallaron diferencias significativas en la variable *tamaño*. En el año 2002, el Grupo 1 fue mayoritariamente microempresa y el Grupo 2 PYME. Llegado 2013, ambos grupos respondió a PYME, perdiendo dimensión los dos a favor de un mayor peso de la gran empresa. Es decir, primeramente, el Grupo 1 fue significativamente mayor en el tamaño menor de 9 trabajadores y el Grupo 2 en empresas de entre 10 y 249 trabajadores. En 2013, el tamaño gran empresa (más de 250 trabajadores) fue significativamente más elevado en el Grupo 2.

En síntesis, se comprobó que los clúster exportadores andaluces de Economía Social adquirieron mayor dimensión en el transcurso del tiempo, pudiendo también, reforzar la dimensión organizativa (Molina-Morales, Belso-Martínez, Más-Verdú y Martínez-Cháfer, 2015).

Por su parte, en relación a la *propensión exportadora* se muestra como el Grupo 1 concentró 100% su *propensión exportadora* hasta un 15% de su total en ambos momentos de análisis, mientras el Grupo 2 modificó su registro. Los resultados más relevantes de este grupo fueron, en 2002 vendió en el exterior entre 16%-50% del total facturado en un 60%, alcanzado el año 2013 el 53,06% en el intervalo de más de 50%.

A continuación, se caracteriza cada uno de los clústeres o perfiles resultantes en un análisis pormenorizado recurriendo a una tabulación bivariada de las seis variables de interés que permiten una mayor explicación de los grupos, tal como presenta la tabla 5.

Tabla. 5. Características de los conglomerados finales.

Análisis descriptivo de los datos				
Variable	Grupo 1		Grupo 2	
	2002	2013	2002	2013
Tamaño (nº trabajadores)	<9	-	>9 - <250	>250
Propensión exportadora	Hasta el 15%	Hasta el 15%	Entre 16% - 100%	Entre 16% - 100%
Presupuesto de innovación	No	-	Sí	-
Comercio electrónico	No	No	No	No
Incremento de la exportación	No	-	Sí	-
Sector económico	Terciario	-	Primario	Primario

Fuente: Elaboración propia. Nota. (-) No se registra diferencias significativas entre las respuestas de las variables.

Primer grupo. Este grupo fue microempresa, facturó en el exterior hasta un 15% del total, no dedicó presupuesto a innovar, no usó el comercio electrónico como canal de distribución, no experimentó un reciente incremento en la exportación y operó en el sector terciario.

Segundo grupo. Por lo que respecta a las características que definen a las empresas que conforman este grupo, cabe destacar que fue PYME, facturó en el exterior más del 15% del total, dedicó presupuesto a innovar, no usó el comercio electrónico como canal de distribución, reconoció un reciente incremento en la exportación y operó en el sector primario.

A pesar de que las diferencias entre los dos grupos, 1 y 2, resultaron evidentes, también se pudo señalar ciertas premisas en relación al comportamiento empresarial en el eje temporal observado: las empresas exportadoras de Economía Social incrementaron su dimensión, aumentaron el porcentaje de facturación en el exterior, presentaron especialización sectorial, ampliaron el presupuesto en innovación y mostraron estancamiento TIC. No obstante, puede considerarse que la *propensión exportadora* de la Economía Social regional estuvo marcada por dos clúster heterogéneos que lograron regularidad en la actividad exterior, pero no especialización del sector de Economía Social.

Definitivamente, con carácter general, se ultimó que las empresas de Economía Social andaluzas mostraron, en el periodo de tiempo 2002 y 2013, un incremento de su *propensión exportadora*, que estuvo conectado a la evolución del factor interno, tamaño, y del factor externo, sector económico y/o especialización. Además, es oportuno alegar que los resultados del *análisis clúster* sostienen el conjunto de hipótesis formuladas.

5. Conclusiones

Las conclusiones empíricas son diversas, la principal aportación ha sido determinar, a través de una serie bidimensional, la medición de la *propensión*

exportadora. Se hallan dos perfiles de empresas andaluzas exportadoras de Economía Social diferentes teniendo en cuenta el tamaño empresarial y el porcentaje de facturación exterior para posteriormente relacionarlo con su grado de propensión exportadora. En este sentido, esta investigación constituye un avance en la todavía escasa investigación empírica que existe en el ámbito de la aplicación de la *propensión exportadora* y de la Economía Social.

Con el fin de sintetizar los resultados obtenidos en la investigación, la Tabla 6 resume las evidencias obtenidas en alusión a las hipótesis formuladas.

Tabla. 6. Verificación de Hipótesis Formuladas.

Hipótesis	Resultado
H ₁ . La propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas aumenta en el horizonte temporal 2002 – 2013.	Sí se sostiene
H ₂ . El sector agrario de la Economía Social andaluza presenta la mayor propensión exportadora, en los años 2002 y 2013.	Sí se sostiene
H ₃ . Disponer de presupuesto de innovación en las empresas de Economía Social andaluzas, afecta al incremento de la propensión exportadora en los años 2002 y 2013.	No se sostiene
H ₄ . El tamaño de las empresas de Economía Social andaluzas influye en su propensión exportadora en los años 2002 y 2013.	Sí se sostiene
H ₅ . El uso de internet como canal comercial, favorece la propensión exportadora de las empresas de Economía Social andaluzas en los años 2002 y 2013.	No se sostiene
H ₆ . Se identifican conglomerados de empresas a partir del tamaño empresarial y el porcentaje de facturación exterior en el horizonte temporal 2002 – 2013.	Sí se sostiene

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, aumenta el número de empresas con volumen de ventas en el exterior en los intervalos entre 16%-50% y más de 50%. Acentuación manifiesta, pues más del 40% se hallan en estos intervalos en 2013, asimismo, se descubre una mayoría empresarial debajo del 15% de ventas en el exterior en ambos momentos estudiados. Ciertamente es que, se trata de una variable determinante que condiciona la estrategia de expansión internacional y ejerce influencia en el resultado empresarial (Bobillo, López-Iturriaga y Tejerina-Gaite, 2010).

En segundo lugar, se ha evidenciado que el sector económico influye en su propensión exportadora, pues los sectores con mayor dinamismo exterior son el sector primario y el sector terciario. En este sentido, se atiende a los trabajos de Bartlett y Ghoshal (1991) y Canals y Termes (1991), cuando aluden al éxito de las operaciones internacionales determinado, entre otros factores, por: la adaptación al sector y la transferencia de tecnología.

En tercer lugar, se indica que el presupuesto de innovación no determina la variación de la *propensión exportadora* de las entidades de Economía Social. Específicamente, las empresas destinan más recursos a innovar y como efecto favorece su desarrollo exterior, pero sin resultar significativo. La constatación se

observa como un progreso, pues en 2002 un 63,8% invertía en innovación, y el 76,8% en 2013. Sobre lo cual se puede puntualizar, que el comportamiento exportador es una manifestación de la actitud innovadora (Casillas, 1998).

En cuarto lugar, se comprueba que desde 2002 ha aumentado el peso de las empresas que cuentan con mayor tamaño en relación a su propensión exportadora. Se observa cómo entre 2002 y 2013 ha acentuado el porcentaje de PYMES mientras que las empresas de menos de 9 trabajadores han disminuido, destacando el incremento de empresas con más de 250 trabajadores. Unas comprobaciones reveladoras para un sector compuesto en su mayoría por PYMES, y que a su vez confirman, que es necesario tener en cuenta la dimensión empresarial como variable que influye en la actividad exterior (Fayos et al., 2011; Bonet y Mínguez, 2015). Así, el tamaño es un antecedente de la propensión exportadora, como señala esta evidencia empírica, las empresas de menos de 9 trabajadores descienden y las PYMES —entre 10 y 249 trabajadores— ascienden. Refutación en sintonía con otras autorías, pues, se hallan diferencias en la productividad y tamaño de las empresas con actividad exterior. Y contrariando a otras, que señalan la inexistente relación lineal entre la actividad exportadora y el tamaño empresarial (González, 1999).

En quinto lugar, se detecta un ascenso no significativo estadísticamente del comercio electrónico como canal de distribución. Y en sexto y último lugar, se identifican los grupos 1 y 2. Dos clúster diferentes, que además de ser detallados, inducen una serie de premisas en relación al comportamiento empresarial en el eje temporal observado: incremento dimensional, aumento del porcentaje de facturación en el exterior, especialización sectorial, ampliación del presupuesto en innovación y estancamiento TIC. En base a ello, puede considerarse que la propensión exportadora de la Economía Social regional está marcada por dos clúster heterogéneos que obtienen la regularidad de la actividad exterior.

Registrado ello, esta investigación demuestra que la *propensión exportadora* de las empresas de Economía Social andaluzas aumenta en el horizonte temporal 2002–2013 (H1); vinculada concretamente al sector agrario (H2) y la dimensión empresarial (H4). Además, se expone la inexistente relación anexa entre el presupuesto de innovación (H3) y el comercio electrónico (e-commerce) con la *propensión exportadora* en citados años (H5). Hecho último que puede acontecer como efecto de la falta de homogeneidad en el tamaño de la muestra estudiada y/o en la medición. Sabido es, que la innovación puede medirse por múltiples indicadores, y que, el e-commerce, por su parte, presenta escaso o inusual tratamiento empírico, donde se halla una necesidad de mejora en la medición e incidimos en un perfeccionamiento propio. Por último, se pueden clasificar las empresas en dos grupos de conglomerados observándose cómo presentan similitudes entre ambos años (H6).

En consecuencia, las hipótesis de la investigación se sostienen, se confirman cuatro de las seis planteadas. Considerando que las empresas de Economía Social andaluzas presentan, en el periodo de tiempo 2002 y 2013, un incremento de su *propensión exportadora*, conectado a la evolución del factor interno, tamaño, y del factor externo, sector económico. Definitivamente, con estas conclusiones se trata la *propensión exportadora* en la Economía Social andaluza retando la ausencia de estudios similares y aportando conocimientos. Se genera conocimientos a partir del tratamiento de la propensión exportadora en un sector empírico preciso con

refutación en la literatura. A nivel teórico, esta investigación se adhiere a anteriores demostraciones, del mismo modo, incluye la variable e-commerce. En otras palabras, se puede especificar que la principal conclusión teórica es que se generan nuevas evidencias científicas sobre los tópicos, *propensión exportadora* y empresas de Economía Social, en un ámbito en el que la literatura presenta importantes deficiencias como es el sistema andaluz de empresas de Economía Social.

Las implicaciones de la investigación involucran a dos principales destinatarios: los directivos del tejido empresarial de la Economía Social y la Administración Pública regional. Los directivos deben de procurar incrementar el tamaño de sus empresas, integrándose en conglomerados de empresas de Economía Social con características, internas y externas, similares. Por otra parte, la Administración Pública ha de esforzarse en crear un marco institucional que trabaje por mejorar continuamente el entorno en el que operan las empresas.

Por otra parte, las limitaciones de la investigación son de distinto tipo, pues por un lado están las limitaciones teóricas, que se pueden clasificar en dos grandes tipos. Primeramente, si bien se plantea un modelo conceptual parsimonioso, se tiene consciencia sobre que éste sería más preciso si se incrementara el número y la calidad de la medición de las variables que lo integran. En segundo lugar, la literatura no es clara en la definición de la variable «propensión exportadora» que, en nuestro caso, y apoyándonos en diferentes investigaciones ya referidas, se mide como el cociente entre ventas en el exterior y ventas totales, siendo esta misma medida calificada como «intensidad exportadora» por Ulff y Pawlik (2007); Abor (2011); Ganotakis y Love (2012); Serra, Pointon y Abdou (2012); y Kiss, Fernhaber y McDougall (2017).

Entonces resulta que, las limitaciones empíricas están ocasionadas por la disparidad del tamaño de la muestra, por la acotación geográfica, temporal y económica, así como, por el método de captación de datos. Señalar, también, que la información recogida a través de cuestionarios se basa en una autoevaluación de los responsables de comercio exterior de las empresas, por lo que es posible que en algunos casos esta información no se corresponda rigurosamente con el comportamiento real. En este sentido resultaría atractivo continuar la investigación incorporando en la medida de lo posible datos procedentes de otras fuentes de información (Dopico et al., 2012).

Las limitaciones confinan dificultades, así pues, ampliar el tamaño del modelo conceptual conlleva aumentar el número de variables consideradas y la literatura que la soporta. Mejorar el rigor y/o medición de la *propensión exportadora*, contempla: una desagregación sectorial, definir la I+D a partir de las actividades y los tipos de innovación, contar con otros indicadores de la dimensión empresarial y reestructurar la medición de la variable e-commerce. Puntualizar, que hasta el momento, esta última suele tratarse por la literatura en base a su incidencia en los resultados. Por otro lado, al incremento de los métodos de captación de datos, se le suma rediseñar el límite geográfico y temporal.

Finalmente, el hecho de que el ámbito geográfico elegido en el estudio haya sido Andalucía es posible que condicione la extrapolación de las conclusiones al resto del ámbito nacional. Así, futuros trabajos de investigación deberían considerar el interés de comprobar si los perfiles de las empresas obtenidos se dan en otros ámbitos geográficos. Incluso, se plantea estudiar la relación causal entre

los perfiles obtenidos y los resultados de las empresas andaluzas de Economía Social, al tiempo que se propone como nueva línea de trabajo realizar un estudio longitudinal pormenorizado (Fernández, Peña y Hernández, 2008) con temporalidades más frecuentes que permita detallar el crecimiento exportador del sector estudiado. En ello, podría articularse, al igual que en otras autorías, como las iniciativas de clúster de Economía Social facilitan la mejora de sus propios valores, de la valía de los factores de competitividad y el aumento de la competitividad general de estas entidades (Ryzhkova y Prosvirkin, 2015).

7. Referencias bibliográficas

- Aaby, N.E. & Stanley Slater, F. (1989) Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-1988. *International Marketing Review*, Vol.6, N° 4, pp.7-23. DOI: 10.1108/EUM000000001516.
- Abor, J. (2011) Do export status and export intensity increase firm performance? *Thunderbird International Business Review*, Vol.53, N° 1, pp. 9-18.
- Alonso Rodríguez, J.A. (1994) El comportament exportador de l'empresa espanyola: aplicació del mètode LISREL. *Revista Econòmica de Catalunya*, N° 26, pp. 52-64.
- Ameur, M. Y Gil, J.M. (2003) Estrategias empresariales y propensión exportadora de la industria agroalimentaria catalana y española. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, Vol.3, N° 6, pp.101-127.
- Arcas, N., García, D., Martínez, M.C. y Maté, M.L. (2016) Diagnóstico económico y financiero de las cooperativas agroalimentarias en España (2011/2013). Informes y Monografías Cajamar, N° 52.
- Arias, A. y Peña, I. (2004) Las pymes manufactureras de la CAPV ante el reto de la internacionalización. *Ekonomiaz*, N° 55, pp.146-169. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11522/3518>
- Barney, J. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, N° 1, pp. 99-120. DOI: 10.1177/014920639101700108
- Bartlett, C.A. y Ghoshal, S. (1991) What is a global manager? *Harvard Business Review*, Vol.70, N° 5, pp.124-132.
- Basile, R. (2001) Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation. *Research Policy*, Vol.30, N° 8, pp. 1185-1201.
- Bello, L., y Muñiz, N. (1998) Análisis de grupos estratégicos en la distribución comercial en España. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, N° 2587, pp. 27-38.
- Bernard, A. B. y Jensen, J. B. (2004) Why some firms export. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 86, N° 2, pp. 561-569.
- Berthou, A. y Vicard, V. (2013) Firms' export dynamics: experience vs. size. *ECB Working Paper*, N° 1616. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2354251>
- Bilkey, W.J. (1978) An Attempted Integration of the Literature on the Export Behaviour of Firms. *Journal of International Business Studies*, Vol. 9, N° 1, pp. 33-46.
- Bobillo, A.M., López, F. y Tejerina, F. (2010) Firm propensity and international diversification: The internal and external competitive advantages. *International Business Review*, Vol.19, N° 6, pp. 607-618. DOI:10.1016/j.ibusrev.2010.03.006
- Bonaccorsi, A. (1992) On the relationship between firm size and export intensity. *Journal of International Business Studies*, Vol.23, N° 4, pp. 605-635.

- Bonet, J.L. y Mínguez, R. (2015) Crecimiento de la dimensión de la pyme española por la vía de la internacionalización. *Información Comercial Española (ICE) Revista de Economía*, N° 885, pp.93-116.
- Bretos, I. y Marcuello, C. (2017) Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 88, N° 1, pp.47-73. DOI: 10.1111/apce.12145
- Buesa, M. y Molero, J. (1998) Economía Industrial de España: organización, tecnología e internacionalización. Madrid: Civitas.
- Calof, J.L. (1994) The Relationship between Firm Size and Export Behaviour Revisited. *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, N° 2, pp. 367-387.
- Camisón, C. (1998) Factores críticos de competitividad, enfoque estratégico y desempeño: tipos estratégicos en la PYME industrial española. *Información Comercial Española (ICE) Revista de Economía*, N° 773, pp.133-154.
- Canals, J. y Termes, R. (1991) Competitividad Internacional y Estrategia de la Empresa. Madrid: Ariel.
- Casillas, J.C. (1998) El nivel de internacionalización de las empresas españolas con filiales en el exterior. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol.4, N° 2, pp.91-108.
- Cassiman, B. y Golovko, E. (2011) Innovation and internationalization through exports. *Journal of International Business Studies*, Vol.42, N° 1, pp.1-20. DOI: 10.1057/jibs.2010.36.
- CENTRAL DE BALANCES-ANDALUCÍA (2013) Recuperado de <http://cba.analistaseconomicos.com>.
- CEPES-ANDALUCÍA (2013) Informe Estadístico de la Economía Social Andaluza 4º Cuatrimestre. Central de Estadísticas de la Economía Social de CEPES-Andalucía.
- CEPES-ANDALUCÍA (2015) Recuperado de <http://andaluciaeconomica.com/portada/no-277/>.
- Chaudhry, T. (2013) Los Clusters y el uso de marcas colectivas en consorcios de exportación. *Trimestre Económico*, Vol. 80, N° 1, pp. 43-76.
- Chiva, R., Pervez, K. & Alegre, J. (2011) Innovating, learning and internationalizing: a mutual causality model. Actas del Congreso Internacional EURAM, Tallin, Estonia.
- Clemente, J., Díaz, M. y Marcuello, C. (2008) Estudio sobre las cooperativas y sociedades laborales en España: creación de empleo y contribución al desarrollo económico. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Código F08348. Universidad de Zaragoza.
- Correa, M. y Doménech, R. (2012) La Internacionalización de las Empresas Españolas. BBVA Bank, *Economic Research Department*, N° 1229.
- Couto, C. y Caio, F. (2012) Avaliação de empresas por múltiplos aplicados em empresas agrupadas com análise de clúster. *Revista de Administração Mackenzie*, Vol.13, N° 5, pp.135-170.
- De Lucio, J.J., Mínguez, R. y Álvarez, D. (2007) El tamaño de la empresa exportadora e importadora española. *Boletín Económico de ICE*, N° 2908, pp.13-30.
- Dean, D., Mengüç, B. y Myers, C. (2000) Revisiting Firms Characteristics, Strategy and Export Performance Relationship. *Industrial Marketing Management*, Vol.29, N° 5, pp.461-477. DOI: 10.1016/S0019-8501(99)00085-1
- Diamantopoulos, A. y Inglis, K. (1988) Identifying differences between high-and low-involvement exporters. *International Marketing Review*, Vol.5, N° 2, pp.52-60. DOI: 10.1108/eb008352

- Díaz De Rada, V. (1998) Diseño de tipologías de consumidores mediante la utilización conjunta del Análisis Clúster y otras técnicas Multivariantes. *Revista Española de Economía Agraria*, N° 182, pp.75-104.
- Dopico, A., Rodríguez, R. y González, E. (2012) La responsabilidad social empresarial y los stakeholders: un análisis clúster. *Revista Galega de Economía*, Vol.21, N° 1, pp.1-17.
- Duran, I.A. y Ryan, M. (2014) Spillover effects from inward FDI on the exporting decisions of Chilean manufacturing plants. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol.14, N° 3, pp.393-414.
- Eichengreen, B., Rhee, Y. y Tong, H. (2007) China and the exports of other Asian countries. *Review of World Economics*, Vol. 143, N° 2, pp. 201-226.
- Estrin, S., Meyer, K. E., Wright, M. y Foliano, F. (2008) Export propensity and intensity of subsidiaries in emerging economies. *International Business Review*, Vol.17, N° 5, pp.574-586. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.04.002>
- Evans, P. y Wurster, T. (1997) The new economics of information. *Harvard Business Review*, N° 5, pp.71-82.
- EXTENDA-ANDALUCÍA, Agencia Andaluza de Promoción Exterior (2013) Observatorio del Comercio Exterior de Andalucía, Empresas Exportadoras. Recuperado de <http://www.extenda.es/web/opencms/servicios/observatorio/?tab-2>
- Fariñas, J.C. y Jaumandreu, J. (1995) La encuesta sobre estrategias empresariales: características y usos. *Documento de trabajo, Fundación Empresa Pública*, N°9508.
- Fayos, T. y Calderón, H. (2013) Principales problemas de internacionalización de las cooperativas agroalimentarias españolas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 111, pp.32-59. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v111.42675.
- Fayos, T., Calderón, H. y Mir, J. (2011) El éxito en la internacionalización de las cooperativas agroalimentarias españolas. Propuestas de un modelo de estudio desde la perspectiva del marketing internacional. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 72, pp.43-72.
- Fernández, M.V., Peña, I. y Hernández, F. (2008) Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 63, pp.39-64.
- Fernández, M. y Ramírez, M. (2015) Clúster de innovación, localización de la actividad exportadora y resultados. *Economía industrial*, N° 397, pp. 83-92.
- Fernández, D., Bernal, E., Mozas, A., Medina, M.J. y Moral, E. (2015) El sector cooperativo oleícola y el uso de las TIC: un estudio comparativo respecto a otras formas jurídicas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 120, pp. 53-75. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v120.49700.
- Fernández, M.J. (2013) Las exportaciones como impulsoras de la recuperación de la economía española. *Cuadernos de Información Económica*, N° 234, pp.39-46.
- Fernández, Z. y Nieto, M.J. (2002) La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar. Documentos de trabajo, Economía de la Empresa. Universidad Carlos III de Madrid.
- Fuentes, F.J., Sánchez, S.M. y Santos, L.M. (2011) Cooperativas agroalimentarias y exportación. El proceso de internacionalización de la Cooperativa del Valle de Los Pedroches (COVAP). *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 104, pp.38-62. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v104.2.
- Fuentes, P. y Mainar, A.J. (2015) Impacto económico y en el empleo de la Economía Social en España. Un análisis multisectorial. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 83, pp.63-81.

- Fuentes, G., Cano, M. y Vallejo, M.C. (2015) Retos internacionales del sector oleícola español. Editorial Universidad de Jaén.
- Galán, J.I., González, J. y Galende, J. (2000) Factores determinantes del proceso de internacionalización: El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. *Economía Industrial*, N° 333, pp.33-48.
- Ganotakis, P. y Love, J.H. (2010) R&D, Innovation and Exporting: Evidence from UK new technology based firms. *Oxford Economic Papers*, pp.1-28. DOI: 10.1093/oep/gpq027.
- Ganotakis, P., y Love, J.H. (2012) Export propensity, export intensity and firm performance: The role of the entrepreneurial founding team. *Journal of International Business Studies*, Vol.43, N° 8, pp. 693-718.
- García, E., Guillén, M. y Valdés, A. (2012) La internacionalización de la empresa española. Perspectivas empíricas. *Papeles de Economía Española*, N° 132, pp.64-81.
- González, J., Navarro, M. y Peña, I. (2010) Internacionalización de empresas jóvenes innovadoras en España. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol.19, N° 2, pp.61-82.
- González, X. (1999) Inversión extranjera directa e I+D en las manufacturas. *Revista de Economía Aplicada*, N° 20, pp.5-28. Recuperado de: <http://www.revecap.com/revista/numeros/20/pdf/gonzalez.pdf>
- Grisprud, G. (1990) the Determinants of Export Decisions and Attitudes to a Distant Market: Norwegian Fishery Exports to Japan. *Journal of International Business Studies*, Vol. 21, N° 3, pp. 469-486.
- Hernández, N., De La Garza, E. I., Araiza, M.Z. y Mireles, L. (2014) Comparative analysis of competitive factors of the SMEs from The States of Colima, Durango and Veracruz. *Revista Global de Negocios*, Vol.2, N° 2, pp.113-123.
- Hernández, F. y Peña, I. (2008) Efectividad de la estrategia de recursos humanos: modelo integrador de la teoría de recursos y capacidades y la teoría del comportamiento en las entidades financieras de la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 94, pp.27-58.
- Hernandez, P.J. (2013) A note on the link between firm size and exports. *Munich Personal RePEc Archive*, N° 51576. Disponible en https://mpra.ub.uni-muenchen.de/51576/1/MPRA_paper_51576.pdf.
- Herrero, C. y Sanz, J.J. (2003) ¿Conocemos la realidad de la empresa exportadora española? La elaboración de una nueva fuente de información. *Boletín Económico de ICE*, N° 2775.
- Houghton, K.A. y Winklhofer, H. (2004) The effect of website and e-commerce adoption on the relationship between SMEs and their export intermediaries. *International Small Business Journal*, Vol.22, N° 4, pp.369-388.
- ICE, Información Comercial Española (2015) Monográfico: el sector exterior en 2014, Capítulo 3, El comercio exterior en España en 2014. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, N° 3065, pp.57-100.
- Iturriz, J., y Martín, 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*, N° 111, pp.90-107. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v111.42673.
- Izquierdo, A., Martínez, M.P. y Jiménez, A.I. (2010) Condicionantes económicos de la adopción de una innovación por parte del consumidor: análisis de la compra de servicios online. *Innovar*, Vol.20, N° 36, pp.173-186.

- Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1977) The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol.8, Nº 1, pp. 23-32.
- Juliá, F.J. y Marí, S. (2003) Agricultura y Desarrollo Rural: contribuciones de las cooperativas agrarias. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 41, pp.25-52.
- Kafouros, M.I., Buckley, P.J., Shapr, J.A. y Wang, C. (2008) The role of internationalization in explaining innovation performance. *Technovation*, Vol.28, Nº 1-2, pp.63-74. DOI:10.1016/j.technovation.2007.07.009.
- Kiss, A. N., Fernhaber, S. y McDougall, P. P. (2017) Slack, Innovation, and Export Intensity: Implications for Small and Medium-Sized Enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/etap.12276
- KMPG (2015) Estudio del Sector Agroalimentario en Andalucía. Recuperado de <http://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/estudio-sector-agroalimentario-andalucia.pdf>
- Lago, S., Prada, A. y Sánchez, P. (2013) Sobre los determinantes de la propensión exportadora de las empresas: ¿qué nos dicen los datos? *Tribuna de Economía de ICE*, Nº 874, pp.167-181. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_874_167-182_5D958E139732D5F719F7077EB5F1BE73.pdf
- Leonidou, L.C. (1995) Export barriers: non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, Vol.12, Nº 1, pp. 4-25. DOI: 10.1108/02651339510080070.
- Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S. y Samiee, S. (2002) Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. *Journal of Business Research*, Vol.55, Nº 1, pp.51-67. DOI: 10.1016/S0148-2963(00)00133-8.
- López, J. (2004) Análisis de la actividad exportadora de la empresa: una aproximación desde la teoría de recursos y capacidades. Tesis doctoral -Universidad de A Coruña. Disponible en http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/1161/LopezRodriguez_Jose_TD_2004.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- López, C. y García, E. (1998) La estructura de propiedad de la inversión directa en el exterior. *Investigaciones Económicas*, Vol.22, Nº 1, pp.19-44.
- Lu, J.W. y Beamish, P.W. (2001) The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, Vol.22, Nº 6-7, pp.565-586.
- Martín, J., Rastrollo, M.A. y González, E.M. (2009) La internacionalización de la empresa: El conocimiento experimental como determinante del resultado en mercados exteriores. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, Vol.12, Nº 39, pp.123-149. DOI: 10.1016/S1138-5758(09)70037-4.
- Martínez, E. (1984) Aspectos teóricos del Análisis de Clúster y aplicación a la caracterización del electorado. Introducción a las técnicas de Análisis Multivariable. CSIC: Madrid, pp.165-208.
- Masa, C.I., Iturrioz, J. y Martín, S. (2016) Aspectos determinantes del fracaso empresarial: efecto de la proyección social de las sociedades cooperativas frente a otras formas jurídicas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 88, pp. 93-125.
- Medina, M.J., Mozas, A., Bernal, E. y Moral, E. (2014) Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 81, pp.241-262.
- Melle, M. y Raymond, J.L. (2001) Competitividad internacional de las Pyme industriales españolas. *Papeles de Economía Española*, pp.88-105.

- Millán, M.G. y Melián, A. (2008) El mercado de trabajo femenino en las empresas de Economía Social de Andalucía: un análisis econométrico del perfil de la mujer trabajadora. *Pecvnia: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad León*, Nº 7, pp.227-256.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA, Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial (2015) Informe Mensual de Comercio Exterior, Enero. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/Enero%202015/Informe%20de%20Comercio%20Exterior%20-%202015-01.pdf>
- Molina, F., Belso, J.A., Más, F. y Martínez, L. (2015) Formation and dissolution of inter-firm linkages in lengthy and stable networks in clusters. *Journal of Business Research*, Vol.68, Nº 7, pp.1557-1562. DOI: 10.1016/j.jbusres.2015.01.051.
- Monreal, J. (2009) Análisis del Comportamiento Exportador de la Empresa Española desde el Enfoque de los Recursos y Capacidades. Tesis doctoral - Universidad de Murcia.
- Monreal, J., Aragón, A. y Sánchez, G. (2012) A longitudinal study of the relationship between export activity and innovation in the Spanish firm: The moderating role of productivity. *International Business Review*, Vol.21, Nº 5, pp. 862-877.
- Moral, E., y Lanzas, J.R. (2009) La exportación de aceite de oliva virgen en Andalucía: Dinámica y factores determinantes. *Revista de Estudios Regionales*, Nº 86, pp.45-70.
- Moreno, L. y Rodríguez, D. (1998) Diferenciación de producto y actividad exportadora de las empresas manufactureras españolas, 1990-1996. *Investigación Comercial Española*, Vol.773, Nº 9, pp.25- 35.
- Mozas, A., Moral, E., Medina, M. J., y Bernal, E. (2016) Manager's educational background and ICT use as antecedents of export decisions: A crisp set QCA analysis. *Journal of Business Research*, Vol.69, Nº 4, pp.1333-1335. DOI: 10.1016/j.jbusres.2015.10.102.
- Nakos, G., Brouthers, K. D. y Brouthers, L. E. (1998) The impact of firm and managerial characteristics on small and medium-sized Greek firms' export performance. *Journal of Global Marketing*, Vol.11, Nº 4, pp.23-47. DOI: 10.1300/J042v11n04_03.
- Navarro, A., Rondán, F. J. y Rodríguez, C.J. (2014) Análisis clúster en las franquicias españolas internacionalizadas. Identificación mediante segmentación de clases latentes. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol.23, Nº 2, pp.51-60. DOI: 10.1016/j.redee.2013.01.001.
- Oviatt, B.M. y McDougall, P.P. (2005) Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.29, Nº 5, pp.537-554. DOI:10.1111/j.1540-6520.2005.00097.x.
- Oviatt, B.M. y McDougall, P.P. (1994) Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, Nº 1, pp.45-64. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490193.
- Pérez, M.C.y Jiménez, M. (2012) Dinámica territorial y Economía Social: una reflexión con especial referencia a Andalucía ante los cambios sociales. *Revista de Estudios Empresariales*, Segunda Época, Nº 1, pp. 40-58.
- Pérez, B. y Carrillo, E. (2000) Desarrollo local: manual de uso. ESIC Editorial.
- Ramaswamy, V. Y Chopra, N. (2014) Building a culture of co-creation at Mahindra. *Strategy & Leadership*, Vol. 42, Nº 2, pp.12-18, DOI: 10.1108/SL-01-2014-0005.
- Reid, S.D. (1982) The impact of size on export behavior in small firms. *Export Management: an international context*, pp.18-38.

- Ruiz, C., García, E., y Hernández, M.J. (2014) Cómo responden a la crisis económica actual las sociedades cooperativas agrarias. El caso de las almazaras cooperativas andaluzas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 113, pp.120-149. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43384.
- Ryzhkova, E. y Prosvirkin, N. (2015) Cluster initiatives as a competitiveness factor of modern enterprises. *European Research Studies*, Vol.18, N° 3, pp.21-29.
- Serra, F., Pointon, J., y Abdou, H. (2012) Factors influencing the propensity to export: A study of UK and Portuguese textile firms. *International Business Review*, Vol.21, N° 2, pp.210-224.
- Sinha, D. (1999) Export instability, investment and economic growth in Asian countries: A time series analysis, N° 799, pp.1-23. Center Discussion Paper.
- Strader, T.J. y Shaw, M.J. (1997) Characteristics of electronic markets. *Decision Support Systems*, Vol.21, N° 3, pp.185-198. DOI: 10.1016/S0167-9236(97)00028-6.
- Tabares, S. (2012) Revisión analítica de los procesos de Internacionalización de las Pymes. *Pensamiento & Gestión*, N° 33, pp.67-92.
- Ulf, J. y Pawlik, K. (2007) The export intensity of foreign affiliates in transition economies, The importance of the organization of production. *Economics of Transition*, Vol.15, N° 3, pp.603-624.
- Vargas, J.G. (2016) Las reglas cambiantes de la competitividad global en el nuevo milenio: Las competencias en el nuevo paradigma de la globalización. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, Vol. 1, N° 1, pp.1-21.
- Vidal, J.A. (2013) Aprendizaje organizativo, innovación y propensión exportadora. *Estudios Gerenciales*, N° 28, pp.41-56.
- Westhead, P., Binks, M., Ucbasaran, D. y Wright, M. (2002) Internationalization of SMEs: A research note. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol.9, N° 1, pp. 38-48. DOI: 10.1108/14626000210419473.
- Zou, S. y Stan, S. (1998) The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, Vol.15, N° 5, pp.333-56. DOI: 10.1108/02651339810236290.

Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen tributario común para las entidades de la economía social¹

Marco Antonio Rodrigo Ruiz²

Recibido: 13 de marzo de 2017 / Aceptado: 16 de junio de 2017

Resumen. Las normas que regulan la tributación de las entidades pertenecientes a la Economía social se hallan dispersas en diferentes textos legales, aprobados en ocasiones en fechas muy alejadas y distantes. La fragmentación y dispersión de la regulación vigente hace que el tratamiento fiscal dispensado a cada uno de los diversos tipos de entidades de la economía social no responda a criterios comunes. Al contrario, esos regímenes fiscales singulares difieren ampliamente en buena parte de los casos, y, lo que es todavía más grave, se encuentran presididos por criterios que en ocasiones resultan ser abiertamente incompatibles y contradictorios entre sí. La Ley de Economía Social, a juicio del autor, concede nuevos y sólidos argumentos para corregir esas graves deficiencias de la regulación tributaria vigente y establecer un nuevo tratamiento fiscal, homogéneo y armónico, que alcance a toda clase de entidades integradas en el ámbito de la Economía Social.

Palabras clave: Tributación; Bonificaciones fiscales; Impuesto de Sociedades; Economía social; Cooperativas; Sociedades laborales; Mutuas; Entidades de previsión social; Asociaciones; Fundaciones; Centros especiales de empleo; Empresas de inserción social.

Claves Econlit: E62; H20; H29; H39; K00; K34; K40; L31; P13.

[en] Considerations on the establishment of a common tax regime for social economic entities

Abstract. The norms that regulate the taxation of the entities belonging to the Social Economy are dispersed in different legal texts, sometimes approved at very distant and distant dates. The fragmentation and dispersion of the current regulation means that the tax treatment provided to each of the various types of entities of the social economy does not respond to common criteria. On the contrary, these single tax regimes differ widely in most cases, and, even more seriously, they are governed by criteria that sometimes prove to be openly incompatible and contradictory to each other. The Social Economy Law, in the opinion of the author, grants new and solid arguments to correct these serious deficiencies of the current tax regulation and establish a new tax treatment, homogeneous and harmonic, that reaches all kinds of entities integrated in the field of Social economy.

Keywords: Taxation; Tax rebates; Corporation tax; Social economy; Cooperatives; Labor societies; Mutual societies; Social welfare entities; Associations; Foundations; Special employment centers; Social inclusion companies.

¹ El presente estudio, aunque inédito, fue entregado al Instituto de Estudios Fiscales en noviembre de 2015, y para su actual publicación únicamente se han realizado en su contenido inicial las imprescindibles adaptaciones de orden legislativo que las modificaciones surgidas en dicho ámbito desde aquella fecha requerían.

² Universidad del País Vasco, España

Dirección de correo electrónico: marcoantonio.rodrido@ehu.eus

Sumario. 1. Introducción. Incidencia en el ámbito tributario de la Ley de Economía Social 5/2011. 2. Principales notas distintivas de la tributación de las entidades de la Economía Social en la legislación vigente. 3. Propuestas de reforma. Especial referencia al establecimiento en el impuesto de Sociedades de un tipo bonificado común aplicable a la mayoría de las entidades de la economía social. 4. Conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Rodrigo Ruiz, M.A. (2017) Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen tributario común para las entidades de la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 187-212. DOI: 10.5209/REVE.57064.

1. Introducción. Incidencia en el ámbito tributario de la Ley de Economía Social 5/2011

La Ley de Economía Social 5/2011, de 29 de marzo, ha supuesto el espaldarazo definitivo al sector de la economía social por parte del legislador y del ordenamiento jurídico en su conjunto. Como dice el propio preámbulo de dicho texto legal, “*el objetivo básico de la Ley es configurar un marco jurídico que... suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social*”, de manera que la ley admite y otorga carta de naturaleza a una realidad económica y social con rasgos distintivos comunes o unitarios que permiten identificarla, diferenciándola a su vez de aquellas otras experiencias o prácticas económicas que no pertenecen al ámbito de la economía social³. En conexión con dicho propósito el artículo 1 de la ley establece que “*la presente Ley tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social*”, aunque el precepto, en evitación de incertidumbres y vacíos normativos, expresa a su vez “*pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas*”.

Ciertamente, la Ley de Economía Social, pese a significar sin duda un relevante hito, largamente ansiado por el sector, ha terminado resultando un cuerpo normativo de reducida extensión y alcance directo limitado, por cuanto da tratamiento a unas pocas materias específicas, más allá de configurar y definir legalmente a la economía social y establecer criterios para concretar las entidades que se integran en su ámbito. Por otro lado, el texto legal ha recibido solventes y razonados reparos doctrinales en lo que concierne a la configuración y delimitación de la económica social, y también en cuanto a su escueto contenido restante (se han expresado en sentido crítico Fajardo García, 2011; Paniagua Zurera, 2011; y Paz Canalejo, 2012).

No obstante, la mayor debilidad que a día de hoy ofrece la ley proviene de causas exógenas, y estriba en el flagrante e inaceptable incumplimiento de sus prescripciones por parte de los poderes públicos a los que el propio texto encomienda su aplicación y desarrollo (en este sentido, Pérez de Uralde, 2012; y 2014). No se trata de un asunto en absoluto menor, sino que, por el contrario,

³ El impacto o la trascendencia que para el reconocimiento institucional de un fenómeno social o económico tiene su reconocimiento normativo y su regulación legal ha sido expresado por Chaves, R.; Monzón, J.L.; Pérez de Uralde, J.M. y Radrigan, M. (2013, pág. 136), para quienes “la forma canónica de cristalizar el reconocimiento institucional de una realidad socioeconómica es a través de su consideración en la normativa, reconociéndola en las políticas generales y específicas, estableciendo órganos públicos especializados dedicados a esa realidad económica y sobre todo aprobando leyes que la regulan”.

resulta a mi juicio digno del máximo reproche, pues no hay nada más devastador, ni existe mayor erosión al Estado de Derecho preconizado por el artículo 1 de la Constitución, que el hecho de que los propios poderes públicos ignoren y desprecien la ley e incumplan de manera consciente, contumaz y sin paliativos los mandatos y obligaciones que en ésta se imponen. La lamentable extensión de esta reprobable costumbre, por desgracia cada vez más generalizada, priva de toda legitimidad al Gobierno y demás poderes públicos concernidos para exigir después a terceros el respeto y cumplimiento de cualesquiera otros textos legales, convirtiendo el uso de los medios coercitivos del Estado y de las normas sancionadoras en una mera exhibición de fuerza que no encuentran ya apoyo únicamente en la ley, sino en una decisión previa puramente arbitraria que determina los textos legales que han de ser cumplidos –y su incumplimiento corregido– y cuáles no. No cabe mayor agravio al Estado de Derecho que esta inadmisibles práctica.

Con todo, y en la confianza (quizá ingenua) de que los poderes públicos afectados cumplan en el futuro la ley y reparen así el orden legal tan gravemente quebrantado, considero que, pese a las deficiencias y limitaciones que puedan ser achacadas a la ley 5/2011, ésta ofrece una excelente oportunidad, que no debiera ser desdeñada ni desaprovechada, de repensar y someter a debate el régimen fiscal que a día de hoy tienen las diversas clases de entidades que forman parte de la economía social. Es verdad que, como ya se ha apuntado, su artículo 1 declara pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada uno de los bloques o tipos de entidades componentes de la economía social, de modo que el tratamiento tributario por el que cada modalidad se rige mantiene plena vigencia. No es menos cierto, a su vez, que ya en el proyecto de ley remitido a las Cortes se eliminó toda referencia, entre las medidas de fomento que han terminado cristalizado en el vigente artículo 8 del texto legal, al establecimiento de exenciones, bonificaciones o deducciones tributarias (y también en las cotizaciones a la Seguridad Social), pese a que tales medidas estaban incluidas de forma explícita en el Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social elaborado para el Ministerio de Trabajo por un grupo de expertos (Monzón Campos, Coord.; Calvo Ortega; Chaves Avila; Fajardo García; Valdes Dal-Re, 2009); en concreto en el artículo 10.2, apartados c) y d), del texto articulado propuesto en dicho informe⁴, de manera que cabe presuponer que la vertiente fiscal no ha querido incluirse en la Ley y resulta ajena a su ámbito. En este sentido, algún autor ha concluido que “*ni la LES contribuye a justificar un régimen tributario especial común a todas las entidades de la Economía Social, ni esto es siquiera imaginable*” (Montesinos Oltra, S., 2012, pág. 30)⁵.

⁴ Ese artículo 10.2 del texto propuesto en el Informe señalaba que las políticas de fomento a desarrollar por los poderes públicos debían materializarse en medidas dirigidas a:

c) Establecer exenciones, reducciones o bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social.

d) Establecer exenciones, reducciones o bonificaciones tributarias.

⁵ El propio autor, no obstante, matiza líneas después su posición y sostiene que estaría justificada “la adopción de un régimen común de incentivos fiscales a la creación, capitalización y mantenimiento de entidades de la Economía Social, pero no, desde luego, el establecimiento de un régimen tributario especial común para el gravamen de su renta, que resulta inimaginable ante la variopinta realidad que presenta la Economía Social tal y como la delimita la LES” (Montesinos, 2012: 32).

Aun respetando tales opiniones, entiendo, no obstante, que ha de ser convenientemente explorada la posibilidad de que la Ley de Economía Social se convierta en un factor que apoye el replanteamiento del régimen fiscal de las distintas entidades que componen dicha realidad socio-económica, al objeto, si no de unificar por completo las diversas regulaciones ahora existentes, al menos de aproximarlas y eliminar todas aquellas diferencias que carezcan de justificación bastante, pues la Ley 5/2011 ofrece vías en dicho sentido. Así, la Ley (artículo 1) declara tener por objeto el establecimiento de un “*marco jurídico común*”, tarea que en modo alguno puede considerarse agotada con el parco contenido de la propia norma. Extremo que corrobora la disposición adicional séptima, que ordena al Gobierno aprobar “*en el plazo de seis meses... un programa de impulso*”, entre cuyas medidas se encuentra (aptdo. 1º) la de revisar “*la normativa necesaria para eliminar las limitaciones de las entidades de la economía social*”⁶. Aunque no pueden desconocerse que esa supresión de limitaciones ha de tender en primer término, según explicita el precepto, a conseguir que los entes del sector “*puedan operar en cualquier actividad económica sin trabas injustificadas*”, es indudable que a la remoción de trabas también puede contribuir el establecimiento de un régimen fiscal más acorde, no solo porque incorpore mayores incentivos fiscales, sino también por simplificar la regulación y facilitar el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias. En la misma línea, el artículo 8 de la Ley señala que las políticas de promoción y fomento de la economía social han de tener entre sus objetivos el de “*remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad*” –art. 8.2. a)- y el de “*facilitar las diversas iniciativas de economía social*” –art. 8.2. b)-, propósitos ambos para cuya consecución las medidas fiscales pueden jugar un destacado papel.

Además de las previsiones legislativas mencionadas, que permiten acudir al ordenamiento tributario para colmar las aspiraciones y planteamientos de la ley, considero que existe un factor aún más significativo y relevante para auspiciar un replanteamiento de los dispersos y distantes regímenes fiscales en vigor para cada uno de los tipos de entidades que forman parte de la economía social. En efecto, debe concedérsele la trascendencia que merece al hecho indiscutible de que una disposición de rango legislativo otorgue explícitamente carácter unitario a todas las entidades de la economía social y les reconozca, más allá de sus diferencias, por significativas que sean, rasgos comunes, entre los que se encuentran la observancia de principios coincidentes y la prosecución de objetivos afines (art. 4 de la ley), aspectos ambos que son los que justifican la promoción y el fomento del sector en su conjunto. La ley, en suma, adaptándose a la realidad, entroniza en nuestro ordenamiento y eleva a categoría jurídica a un fenómeno o segmento económico – la economía social- que hasta entonces no había tenido un respaldo normativo directo y explícito tan elocuente. Esta identificación jurídica del sector, y la

⁶ Una vez más este mandato ha de considerarse, a día de hoy, abiertamente incumplido, pues no cabe entender en modo alguno que resulte colmado con el tardío y fantasmagórico Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016 que, en el seno del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, fue emitido con fecha 20 de julio de 2015 por la Dirección de Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, sin más publicidad que su inserción en la página web del Ministerio, y sin que el documento haya sido objeto de tramitación administrativa ulterior, ni, en consecuencia, el Gobierno se haya pronunciado sobre el mismo.

plasmación de sus rasgos comunes, fuerza a plantear si existen razones bastantes para justificar la enorme dispersión y variedad de los regímenes fiscales que a día de hoy afectan a las distintas entidades que componen la economía social, o si, por el contrario, en ausencia de tales razones es necesario un acercamiento y simplificación de esos regímenes especiales. A analizar esta cuestión se dedicarán las siguientes líneas, partiendo para ello de un somero repaso a la situación presente y a sus principales rasgos característicos.

2. Principales notas distintivas de la tributación de las entidades de la Economía Social en la legislación vigente

Conviene advertir de inicio que no es propósito de este trabajo –sería una labor que rebasa con creces la extensión máxima asignada al mismo– analizar en detalle todos y cada uno de los regímenes fiscales especiales que afectan a los diversos entes que forman parte de la economía social, o ni siquiera hacer una breve referencia completa de los mismos. Dicho análisis previo va a limitarse, por tanto, a describir los principales rasgos generales que, en mi opinión, pueden atribuirse a esa pluralidad de regímenes tributarios existentes, a cuyo fin cabe aislar las cuatro características principales siguientes:

2.1. Dispersión normativa

La primera nota caracterizadora de la regulación tributaria aplicable a los diferentes tipos de entidades pertenecientes a la economía social es la dispersión de las disposiciones que establecen previsiones fiscales singulares o particulares para cada uno de dichos tipos diferenciados. Sin ánimo exhaustivo alguno, sino a título de mero ejemplo, cabe recordar la existencia, por un lado, de textos legales específicos dedicados a regular el régimen fiscal de alguno de estos entes, como sucede con la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, referida a las cooperativas, o con la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, que alcanza a las fundaciones y a las asociaciones declaradas de utilidad pública, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en su artículo 3. Por otro lado, nos encontramos también con la presencia de cuerpos legislativos destinados a la ordenación general de otras figuras de la economía social en los que, dentro de esa regulación global, se insertan las particularidades tributarias de dichas figuras, tal como sucede con las sociedades laborales y su Ley 44/2015, de 14 de octubre (vid. su art. 17), que reduce a la mínima expresión los ya de por sí escasos beneficios fiscales establecidos en la Ley 4/1997, de 24 de marzo (arts. 19 y 20, y disp. transitoria tercera de la misma). Finalmente, son en otras ocasiones las disposiciones reguladoras del impuesto de Sociedades (o muy ocasionalmente de algún otro impuesto) las que recogen las particularidades tributarias de otros segmentos de la economía social, como es el caso del régimen especial de las sociedades parcialmente exentas, al que pueden acogerse (art. 109 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre) tanto las fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro a las que no les sea aplicable la ley 49/2002, como las uniones, federaciones y confederaciones de

cooperativas, y también por último las mutuas colaboradoras de la Seguridad Social.

A esta dispersión formal, en lo que a la diversidad normativa concierne, cabe agregar otra dispersión de carácter temporal o cronológico, reveladora una vez más de que la normativa vigente pretendió en cada caso, con mayor o menor fortuna y amplitud, afrontar los problemas de cada sector y darles respuesta individualizada, pero que, en cambio, el legislador no ha abordado jamás la regulación tributaria de estos entes desde una visión global ni de conjunto, y tampoco ha tenido nunca en cuenta la común pertenencia de los mismos al ámbito de la economía social, ni los rasgos que a ésta le caracterizan e individualizan, perspectivas que han brillado siempre por su absoluta ausencia.

2.2. Obsolescencia

Más allá de las reglas especiales incluidas en el impuesto de Sociedades, que, obviamente, se renuevan o ratifican cada vez que se produce una reforma general del tributo, y cuya regulación vigente se encuentra en la reciente Ley 27/2014, de 27 de noviembre, buena parte de los regímenes tributarios singulares referidos a entes de la economía social proviene de textos legales cuyo origen, salvo alguna reforma reciente, como la acontecida con la Ley de Sociedades Laborales 44/2015, data de años remotos: 1990, en cuanto a las cooperativas; y 2002, en cuanto a las fundaciones y asociaciones de utilidad pública acogidas a la denominada ley de mecenazgo. Se trata de textos legales desfasados y obsoletos, que se encuentran, especialmente en el caso de las cooperativas, pero también en los restantes supuestos, superados por la abundante emanación posterior de nueva regulación: de un lado, legislación societaria o sustantiva (entre ella, tomando como ejemplo a las cooperativas, la vigente ley estatal sobre la materia, así como una gran pluralidad de leyes autonómicas, alguna de ellas, como la del País Vasco, sucesivamente reformada); de otro, normativa tributaria general de directa aplicación (basta, a efectos ilustrativos, mencionar el impuesto de Sociedades, amplia y reiteradamente reformado desde 1990 -Ley de 1995, TR de 2004, y reciente Ley de 2014, como modificaciones de mayor relevancia-).

2.3. Heterogeneidad sustantiva

A la diversidad formal y cronológica apuntadas se añade, como lógica consecuencia, el contenido manifiestamente dispar de las disposiciones tributarias arbitradas para cada tipo de entidad de la economía social objeto de tratamiento. Dicha heterogeneidad o diversidad material resulta muy acusada, hasta el punto de que, mientras las cooperativas o las fundaciones y asociaciones de utilidad pública que puedan acogerse a la ley 49/2002 disponen de una regulación detallada que incluye ventajas tributarias significativas (aunque comparativamente hayan ido perdiendo paulatinamente peso respecto a la normativa tributaria general), en cambio las sociedades laborales mantiene tan solo en su nueva ley una única

bonificación en el impuesto de Transmisiones Patrimoniales (en adelante ITP)⁷, cuya escasa entidad impide siquiera, como ya había puesto de relieve la doctrina en base a la más favorable normativa precedente, hablar en puridad de régimen tributario especial para dicho entes (De la Peña Velasco, 1997). En el extremo inferior de esta escala de disparidad material de tratamiento tributario se encuentran las mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social, que tras la nueva ley del impuesto de Sociedades 27/2014, de 27 de noviembre, se hallan, a partir de los periodos impositivos iniciados en el año 2016, huérfanas de cualquier incentivo fiscal específico, situación que, sobre todo respecto a las entidades de previsión social voluntaria, supone un escandaloso caso de injustificable discriminación negativa, no ya tan solo frente a otros entes de economía social, sino sobre todo, y muy especialmente, sobre su figura más afín: los planes y fondos de pensiones (aspecto éste al que me referiré en detalle más adelante).

2.4. Regímenes fiscales con determinadas características comunes

Aunque el tratamiento dispar y en absoluto coincidente que dispensan a las diferentes entidades de la economía social sus particulares regímenes fiscales se aprecia con toda nitidez a primera vista tras un examen, por somero y superficial que sea, de dichas disposiciones legales, no es menos cierto que cabe detectar algunos criterios rectores coincidentes, que permiten vislumbrar una cierta similitud o proximidad en el planteamiento general que orienta la mayor parte de estos regímenes singulares. Anticipo, antes de entrar en su descripción y examen, que en mi opinión los criterios básicos que presiden el establecimiento de tales normas tributarias especiales no son acertados ni correctos y causan importantes distorsiones, aun siendo plenamente consciente que este parecer no es compartido por algunos ilustres analistas de la materia, para los que la actual configuración es adecuada y cuenta con justificación suficiente (De Luis Esteban, 1985; Barberena Belzunce, 1992; y Montero Simó, 2001). Centraré la exposición en las que considero son las dos notas distintivas básicas comunes a estos regímenes fiscales.

2.4.1. La fragmentación o bifurcación de la renta obtenida o de la base imponible, a fin de declarar la exención de una parte de los ingresos en el impuesto de Sociedades o de gravar cada fracción con distinto tipo de gravamen

Pese a que algunas entidades de la economía social cuentan en sus regímenes tributarios especiales con otras medidas de protección fiscal, tanto en la imposición estatal indirecta (en particular en el ITP y AJD) y en la tributación local, como en el propio impuesto de Sociedades, donde se contempla la posibilidad de optar por la libertad de amortización, no ofrece duda alguna que el principal incentivo del

⁷ El artículo 17 de la vigente Ley 44/2015 únicamente contempla la bonificación del 99 por 100 de las cuotas de ITP, modalidad transmisiones onerosas, que se devenguen por la adquisición de bienes y derechos procedentes de la empresa de la que provengan la mayoría de los socios trabajadores. Se suprimen así las restantes bonificaciones y la exención previstas en el artículo 19 de la Ley 4/1997, lo que, huelga decirlo, lejos de cambiar el planteamiento preexistente, no hace más que reincidir en el mismo, asumiéndolo a la baja.

que disponen a día de hoy la mayoría de tales entidades, a la vista de su extensión e impacto económico, es la exención o la tributación atenuada -mediante tipo reducido-, en el impuesto de Sociedades, de determinados ingresos obtenidos en sus actividades (raramente la exención resulta completa y alcanza a la totalidad de los beneficios, supuesto que solo puede darse, y no siempre, en las entidades sin fines lucrativos –fundaciones y asociaciones- acogidas a la ley 49/2002).

Pues bien, las exenciones y bonificaciones en el impuesto de Sociedades a las rentas obtenidas por las entidades de economía social tienen un punto de partida coincidente en todos los casos, que consiste en establecer distingos en atención al origen o procedencia de los ingresos, de manera que la exención, bonificación o tipo reducido de turno no alcanza a la totalidad de los beneficios obtenidos, sino solo a los ingresos que procedan de determinadas fuentes de renta –salvo en las fundaciones o asociaciones de utilidad pública acogidos en la ley 49/2002, en que la exención, como de inmediato se dirá, puede ser total-.

Profundizando más en este rasgo común, cabe agregar también que, dentro de este tratamiento diferenciado de los ingresos, por regla general los beneficios provenientes de cualquier actividad económica que realice la entidad quedan sometidas a gravamen en el impuesto de Sociedades, ya sea a tipo general, ya a diferentes tipos bonificados. Los tipos reducidos que actualmente subsisten son del 10 por 100 en el caso de las fundaciones y asociaciones acogidas a la ley 49/2002 -aunque en tales entidades, por excepción, la mayor parte de las veces las actividades económicas que desarrollan se hallarán completamente exentas-⁸, y del 20 por 100 para los resultados cooperativos de las cooperativas fiscalmente protegidas⁹. Por su parte, el tipo general ahora vigente del 25 por 100 se aplica a las sociedades laborales, y a las cooperativas respecto a las actividades –y resto de resultados- de naturaleza extracooperativa¹⁰. También conservan el tipo de 25 por 100 entidades que ya lo tenían previamente establecido antes de la aprobación de la Ley del impuesto 27/2014, situación en la que se encuentran las fundaciones y asociaciones a las que no resulta de aplicación la ley 49/2002, las mutuas de seguros, mutualidades de previsión social voluntaria, y mutuas colaboradoras de la Seguridad Social y por último las uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas¹¹, aunque para todos estos obligados tributarios el mantenimiento de dicha alícuota ha supuesto, a partir de los periodos impositivos que se inicien dentro del año 2016, la pérdida del tipo bonificado de que antes gozaban, toda vez que éste ha pasado a homologarse o identificarse con el que ahora es el general del

⁸ Aunque el art. 10 de la Ley 49/2002 (y también el art. 29.3 de la Ley 27/2014) fija el gravamen de las rentas derivadas de explotaciones económicas en el indicado tipo del 10 por 100, sin embargo, como acaba de apuntarse, existe aquí una importante excepción a la regla general de que las actividades económicas tributan siempre, dado que el artículo 7 de la Ley 49/2002 establece un listado de explotaciones económicas de estos entes que se declaran plenamente exentas del impuesto de Sociedades, relación en la que se comprenden todas las que sean desarrolladas en cumplimiento de su objeto o finalidad específica, las que tengan un carácter meramente auxiliar o complementario de las anteriores, y las que sean de escasa relevancia.

⁹ Art. 29.2 de la Ley 27/2014, del impuesto de Sociedades y 33.2.a) de la Ley 20/1990, de régimen fiscal de las cooperativas.

¹⁰ Art. 29.2 de la Ley 27/2014, del impuesto de Sociedades, y art. 33.2.b) de la Ley 20/1990, de régimen fiscal de las cooperativas.

¹¹ Vid. art. 28.2 del anterior Texto refundido del impuesto, aprobado por el R. Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y, en la actualidad, arts. 29.1, 9.3, 110.1, y disposición transitoria trigésimo cuarta, aptdo. i), reglas 1ª, 5ª y 7ª, de la Ley 27/2014, del impuesto de Sociedades.

tributo¹², de manera que estos entes de la economía social han perdido por el momento la ventaja fiscal de acogerse de forma ordinaria a un tipo reducido, efecto negativo que en buena medida resulta también extensible a la gran mayoría de las sociedades laborales¹³.

Este mayoritario y extendido criterio de someter a gravamen las rentas de las entidades de la economía social provenientes del desempeño de actividades económicas –que solo cuenta con la salvedad, a la que se ha hecho referencia en una anterior nota a pie de página (la núm. 10), de las fundaciones y asociaciones de utilidad pública a las que resulte de aplicación la ley 49/2002, para las cuales se establece la exención de las rentas derivadas de sus explotaciones económicas, en los términos que el artículo 7 de dicho texto legal señala-, se conjuga con una amplia exención para otras fuentes de renta, tanto en el caso de las fundaciones y asociaciones citadas de la Ley 49/ 2002 (art. 6 de la misma), como en el de las figuras de la economía social a las que resulta de aplicación el régimen de las entidades parcialmente exentas previsto en la regulación del impuesto de Sociedades –fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro ajenas a la Ley 49/2002, uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas y mutuas colaboradoras de la Seguridad Social-, cuyo catálogo de rentas exentas es más reducido (art. 110 de la Ley 27/2014), mientras en el caso de las cooperativas fiscalmente protegidas el tratamiento legal expuesto da lugar a la configuración de dos niveles diferenciados de tributación, el correspondiente a los resultados cooperativos, gravados al tipo del 20 por 100, y el de los resultados extracooperativos, para los que rige el tipo general del impuesto de Sociedades (art. 33.2 de la Ley 20/1990).

El panorama descrito, por otro lado más que sobradamente conocido, provoca en la mayor parte de figuras de la economía social la descomposición analítica de las rentas generadas por las citadas entidades y de los gastos inherentes a las mismas, bien para fragmentar y desdoblar la base imponible del impuesto, a fin de que cada clase de resultados, como ocurre en las cooperativas, tribute al tipo de gravamen que le pertenece, bien para excluir de la base imponible a las rentas –con sus gastos- declaradas exentas¹⁴.

Este régimen dual, amén de la elevada presión fiscal indirecta que genera, inasumible para muchas pequeñas entidades, y de las altas dosis de incertidumbre e inseguridad jurídica que asimismo conlleva –cuestiones ambas a las que luego me

¹² El tipo general vigente del 25 por 100, establecido en el art. 25.1 de la Ley 27/2014, del impuesto de Sociedades, ha sustituido a los tipos generales precedentes, fijados en el 30 por 100 por el art. 28.1 del R. Decreto legislativo 4/2004 en su última redacción, y, durante el periodo de 2015, en el 28 por 100, según la disposición transitoria trigésimo cuarta, letra h), de la Ley 27/2014.

¹³ Repárese en que la inmensa mayoría de las sociedades laborales existentes, por reunir los requisitos para ser calificadas como entidades de reducida dimensión, han podido tributar al tipo, entonces bonificado, del 25 por 100 por la parte de base imponible que no rebasara la cantidad de 300.000 euros, o incluso por la totalidad de sus beneficios si cumplían determinados requisitos de mantenimiento de empleo –vid. art. 114 del R. Decreto legislativo 4/2004 y disposición transitoria trigésimo cuarta, apdos. j) y k) de la Ley 27/2014, del impuesto de Sociedades-.

¹⁴ La situación no alcanza, sin embargo, a las sociedades laborales, que tributan en el impuesto de Sociedades sin particularidad relevante alguna, y tampoco afecta hoy a las mutuas de seguros generales ni a las mutualidades de previsión social, que, como ya se ha dicho, han perdido el tipo bonificado del que disponían, una vez que éste se ha identificado con el general del impuesto, y se han visto privadas de cualquier diferencia apreciable en su tratamiento fiscal.

referiré- resulta a mi juicio inadecuado y abiertamente criticable. Sobre todo – entiendo que es la objeción de mayor relevancia-, porque confunde y distorsiona los motivos por los que la protección fiscal ha de concederse, que en modo alguno se encuentran en el origen o fuente de las rentas, sino que ha de basarse en el destino o aplicación de los beneficios obtenidos.

En efecto, el destino de los beneficios permite arbitrar medidas de incentivación o bonificación fiscal, ya sea en atención a los fines sociales o de utilidad pública a los que la entidad dedica los excedentes obtenidos, ya tomando en consideración las previsiones legales y/o los pactos estatutarios que impiden o limitan el reparto de los beneficios entre los socios, miembros o partícipes de la entidad y lo afectan ineludiblemente a la cobertura del objeto o fin social, ya incluso en apoyo a criterios de reparto o distribución de los resultados de carácter mutual, basados en la actividad y esfuerzo del socio o partícipe y no en su mera aportación económica a la entidad.

En cambio, el origen o fuente de la renta es un factor que no justifica diferencias de tributación ni desde la capacidad económica o contributiva, principio de justicia rector por antonomasia del ordenamiento tributario plasmado en el artículo 31.1 de la Constitución, ni tampoco con base en la reconocida posibilidad de que el tributo sirva o se utilice como instrumento para la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución (art. 2.1. de la LGT 58/2003), propósito que, obviamente, solo puede conseguirse en atención al uso o empleo que se haga del resultado, pero no con arreglo a su procedencia.

Así pues, no existen razones técnicas solventes que justifiquen que las bonificaciones a una entidad se arbitren en función del origen de sus beneficios, y, como ya sostuve antes de que la Ley 20/1990 fuese aprobada (Rodrigo Ruiz, 1989), tal discriminación supone un retroceso técnico considerable con respecto a los criterios que presidieron la modernización y reforma de nuestro sistema fiscal realizada en los años 1977 y 1978, porque transforma a un impuesto directo con vocación de generalidad como el de Sociedades en una simple adición de impuestos de producto que, al igual que los antiguos impuestos a cuenta, termina gravando de manera distinta e individualizada cada particular y específica fuente de renta.

En cualquier caso, aunque, en contra del parecer expuesto, se juzgase correcto y conveniente seguir discriminando el gravamen de las rentas societarias en función de su origen, resulta harto discutible que el trato diferente deba conservar el signo que en la actualidad posee, según el cual las actividades económicas –con la excepción apuntada de la ley 49/2002- tributan siempre, mientras rendimientos y ganancias derivadas de otras fuentes son consideradas exentas o tributan en menor medida. Ciertamente, buena parte de las rentas exentas o bonificadas tienen su amparo en el principio mutual, en cuya defensa y fomento los ingresos que a las entidades realicen los socios, partícipes o miembros de las mismas son objeto de protección tributaria, pero no cabe ignorar que también otros rendimientos y ganancias del capital reciben este beneficioso tratamiento, dando lugar a que los resultados directos que genera el emprendimiento social tengan una fiscalidad más gravosa que las rentas, pasivas u ociosas, que derivan del capital o patrimonio preexistente. El emprendimiento, en suma, resulta de peor condición, a efectos tributarios, que otras fuentes de renta, lo que arroja un resultado abiertamente

opuesto al discurso oficial sobre la materia (situación por lo demás plenamente extrapolable al IRPF, donde, huelga decirlo, las rentas derivadas del esfuerzo personal, por trabajo dependiente o por actividad económica autónoma, son peor tratadas que las rentas del ahorro, haciendo primar razones de mera oportunidad o pretendida –e indemostrada– eficiencia, que se anteponen y relegan, vulnerándolos, a los principios de justicia tributaria).

2.4.2. El predominio del principio mutual como factor determinante de la protección fiscal a las entidades de economía social: mención a las injustificadas diferencias que conforme a dicho criterio se generan, con especial referencia a las mutualidades de previsión social

Otra nota coincidente en los distintos regímenes tributarios especiales que afectan a entidades de la economía social es que las ventajas fiscales arbitradas giran prácticamente en su globalidad (de nuevo con la excepción, a la después se aludirá, de lo previsto en la Ley 49/2002) en torno al carácter mutual de tales entidades, y al mejor tratamiento impositivo que, en base al mismo, reciben las operaciones que la entidad realiza con sus socios, miembros o partícipes.

En efecto, los beneficios a las cooperativas se ciñen en lo sustancial a dicho criterio. Por un lado, los resultados cooperativos, aquellos que la entidad obtiene sobre todo en función de las actividades y operaciones que la sociedad realiza con sus socios, tributan en el impuesto de Sociedades al tipo reducido del 20 por 100, frente a los restantes resultados, los extracooperativos, gravados a tipo general. Por otro lado, la bonificación en la cuota para las cooperativas especialmente protegidas depende, en éstas, de que se mantenga un determinado porcentaje de operaciones o de nivel de actividad con los socios, esto es, de que se mantenga un elevado respeto al principio mutual (vid. arts. 8.3; 9.1 y 2; 10.1, 2 y 3; 11.1 y 3; y 12.1, 3 y 4 de la Ley 20/1990).

A su vez, las personas jurídicas a las que a lo largo del tiempo ha resultado aplicable el régimen especial de las entidades parcialmente exentas tienen su principal exención en “las cuotas satisfechas por los asociados, colaboradores o benefactores” (art. 110, a, de la Ley 27/2014) y en las adquisiciones a título lucrativo (art. 110, b), operaciones estas últimas que en buena medida suelen proceder también de sus miembros o de los sujetos que acaban de indicarse, con lo que la primacía del principio mutual parece también incuestionable.

No obstante, existen significativas entidades de la economía social en que la situación es diferente. En algún supuesto por exceso, como sucede con las fundaciones y asociaciones de utilidad pública de la ley 49/2002, pues al criterio mutual, que no desaparece, sino que también se encuentra presente en términos homólogos a lo que sucede con las entidades parcialmente exentas reguladas en la ley del impuesto de Sociedades, lo que da lugar a la exención de las aportaciones, cuotas y donativos de fundadores, asociados, y colaboradores –art. 6.1ª, aptdos a) y b) de la ley 49/2002–, se añade además un régimen fiscal más beneficioso, que declara exentos en el impuesto de Sociedades a otro amplio listado de ingresos (arts. 6 y 7 de la Ley 49/2002) y únicamente grava a tipo reducido del 10 por 100 las rentas derivadas de explotaciones económicas no exentas, que en condiciones ordinarias serán meramente residuales (arts. 8 y 10 de la Ley 49/2002). Estos

amplios beneficios se hallan supeditados al cumplimiento de una serie de requisitos (art. 3 de la Ley 49/2002), entre los que cobra especial relevancia, en aras a justificar el establecimiento de dicho régimen fiscal, el relativo al destino que ha de darse a las rentas e ingresos, que han de dedicarse a la consecución de fines de interés general, así como la afectación total de su patrimonio, en caso de disolución, a la cobertura de dichos fines (aptdos. 1º, 2º y 6º de dicho artículo 3).

De otro lado, hay también otros entes de la economía social que reciben un trato diferente, en este caso por defecto, en la medida que la observancia de criterios mutuales en su configuración y funcionamiento no les reporta, paradójica y contradictoriamente, ventaja tributaria alguna. En este grupo pueden alinearse las sociedades laborales y, de modo harto sorprendente, según se dirá, las mutualidades de previsión social voluntaria. En cuanto a las sociedades laborales, la circunstancia de que la mayoría del capital social tenga que ser propiedad de trabajadores de la propia entidad con contrato laboral indefinido, y la intervención de otros trabajadores no socios por tiempo indefinido esté formalmente limitada (art. 1 de la Ley 44/2015), son extremos que no tienen el menor efecto incentivador o reductor en el impuesto de Sociedades, pese a su indudable consideración mutual.

Capítulo aparte merecen las mutuas de previsión social voluntaria, pues la situación fiscal en que se encuentran es todavía más llamativa y sorprendente. Dichas entidades, que gozaron de una exención total en el impuesto de Sociedades con el antiguo Texto Refundido de 23 de diciembre de 1967, han soportado después un tortuoso y conflictivo régimen de bonificación parcial, establecido en el artículo 5.2 de la Ley del impuesto 61/1978, que excluía de la exención y sometió a gravamen a los beneficios procedente de actividades económicas, y también a los incrementos patrimoniales y rendimientos derivados de la cesión del patrimonio (exclusiones ambas que privaron prácticamente de significado a la exención en esta clase de entes¹⁵), hasta que la Ley de mecenazgo 30/1994, en su disposición adicional novena, excluyó a las mutualidades de previsión social de la referida exención parcial, en decisión ratificada poco después por la Ley del impuesto de Sociedades 43/1995 (no deja de resultar paradójico, pese a que la exención tuviera ya casi nula relevancia, que fuese un texto legal acuñado para el fomento de la participación privada en actividades de interés general el que eliminase definitivamente la exención a las mutualidades). Tras dicha supresión, las mutuas de previsión han tributado por la totalidad de sus beneficios, si bien al tipo reducido del 25 por 100 -art. 28.2. a) del R.D. Legislativo 4/2004-, ventaja última que ha desaparecido también por completo, a partir del periodo tributario de 2016, en virtud de lo dispuesto en el artículo 29 y de la disposición transitoria 34. i), 1º de la vigente Ley 27/2014, que establece el tipo general del impuesto en el 25 por 100 y suprime a partir del ejercicio fiscal indicado buena parte de los tipos bonificados hasta entonces subsistentes, al subsumirlos en el tipo general.

La evolución legislativa descrita supone en este caso una injustificada e inadmisibles penalización o discriminación negativa de los sistemas de previsión de genuino carácter mutual respecto al modelo que representan los planes y fondo de pensiones, situación que, como ha podido apreciarse, ha ido agravándose

¹⁵ Todavía alguna sentencia relativamente reciente, como la STS de 8 de abril de 2011, en recurso de casación núm. 1587/2006 (ponente Sr. Martínez Mico), ha interpretado dicha exención conforme a su estricta literalidad, con el efecto expresado de privarla en la práctica de alcance efectivo alguno.

paulatinamente con el transcurso del tiempo. Permítaseme que sobre este particular reproduzca literalmente lo que ya manifesté al respecto en el año 1996:

“A mi juicio, cualquier tratamiento que no pase por homologar la fiscalidad de Entidades de Previsión Social Voluntaria al régimen aplicable a los Planes y Fondos de Pensiones resulta manifiestamente discriminatorio. La Ley 8/1987, de 8 de junio, en su misma exposición de motivos, reconoce que “los Planes de Pensiones se configuran como Instituciones de previsión voluntaria y libre”, a las que expresamente sitúa en la órbita del artículo 41 de la Constitución (único precepto constitucional citado en el preámbulo), donde se proclama que la asistencia y las prestaciones complementarias al régimen público de la Seguridad Social serán libres.

Pese a este propósito de incorporar una fórmula más de previsión social que dinamizara el sector, la parte dispositiva del texto legal parece estar muy lejos de propiciar la coexistencia de los Planes y Fondos con las formas tradicionales de mutualismo. Como muestra, la disposición transitoria primera de la Ley 8/1987, en la que se advierte con claridad que la adecuación de las Entidades de Previsión Social a la nueva ordenación jurídica del sector pasa, a criterio del legislador, por su conversión en Fondos de Pensiones, esto es, por su desaparición pura y simple.

Así pues, la potenciación de los Fondos, como nuevo instrumento de previsión, y panacea contra todos los males, se hace a costa de las entidades preexistentes, cuya desaparición se propicia de manera abierta. A este fin, el dispar tratamiento fiscal constituye un poderoso factor de disuasión...

Pese a todo, las expectativas depositadas en los Fondos de Pensiones no han llegado a colmarse, y las Entidades de Previsión siguen subsistiendo. Es obligado, por ello, reclamar un trato fiscal equitativo, y su gravamen también a tipo cero. No puede admitirse que el legislador discrimine tan solo por la forma de previsión elegida, pues, obviamente, ello vulnera el principio de capacidad consagrado en el artículo 31 de la Constitución, así como el de igualdad del artículo 14. Cabe preguntar, a tal fin, ¿qué diferente capacidad contributiva manifiestan las Entidades de Previsión Social, respecto a los Fondos de Pensiones, que justifique este flagrante trato desigual? Mientras no se razone sobradamente la diferencia, es a todas luces ilegítimo penalizar los mecanismos de previsión autogestionados por los propios socios o partícipes, respecto a los administrados o gestionados por entidades financieras. Además, si aquéllas –las Mutuas– no han sido en algún caso concreto fiables, no parece que la solvencia y el rigor de estos otros –los Bancos y demás entidades financieras– haya demostrado en ocasiones ser superior. Por tanto, tampoco cabe explicar la diferencia en las mayores garantías a los partícipes que una forma de previsión concede sobre la otra.” (Rodrigo Ruiz, 1996).

Dos décadas después estas consideraciones, lamentablemente, mantienen aún plena vigencia. Sin embargo, esa misma perpetuación del *status quo* descrito fuerza a radicalizar el discurso, puesto que, tanto desde la perspectiva de los principios informadores de la tributación como desde criterios de elemental equidad, el enjuiciamiento de la situación, convertida ya en endémica, es inaceptable y sigue careciendo de explicación alguna. O, mejor dicho, si la tiene, a extramuros del

ordenamiento jurídico y del interés general; y se encuentra en el pleno sometimiento de los poderes públicos a los designios e intereses de la banca y de las grandes corporaciones financieras. Se ha entregado a los bancos la plena disposición de una ingente suma de dinero privado destinado a cubrir las contingencias propias de la previsión social, bajo el expeditivo cauce de situar a las mutualidades dedicadas a esa misma finalidad en una desventaja fiscal extrema que elimine cualquier posible atisbo de competencia por parte de éstas. Para la consecución de este indisimulado propósito, patente en la Ley 8/1987 de Planes y Fondos de Pensiones, cuya disposición transitoria primera apostó sin reparos por la disolución de las mutuas y su conversión en fondos de pensiones, la legislación tributaria ha servido de principal y poderoso instrumento ejecutor. Paradójica y contradictoriamente, el carácter mutual, en este caso, se convierte, de forma deliberada, en un factor negativo y perjudicial, que sirve para acuñar un régimen fiscal mucho más gravoso, puesto que el legislador ha apostado porque sean las entidades crediticias, y no los propios ahorradores -a través de formatos mutualistas- los que administren sus aportaciones a la previsión social, entregándoles así en bandeja de plata el sector.

Como era de esperar, en un mundo financiero tan convulso y en el que han proliferado por doquier las prácticas irregulares y fraudulentas, no siempre las entidades gestoras de los Fondos han respondido a las expectativas y a la confianza depositadas en ellas, lo que ha conducido a que tanto la rentabilidad como la solvencia de esos Fondos haya sido en no pocas ocasiones muy distante de la que cabía esperar, llegando incluso a veces a constatarse que los intereses estratégicos o de ubicación en determinados mercados de las entidades gestoras han prevalecido sobre las conveniencias de los partícipes a la hora de planificar y ejecutar las inversiones. Al tiempo, existen vivas muestras del buen hacer que ha presidido el funcionamiento de experiencias mutualistas¹⁶, que han obtenido resultados notables aún en tiempos de crisis, en demostración de que en modo alguno es posible sostener la inferioridad de las fórmulas de signo mutual frente a las sociedades financieras de capital administradoras de Fondos, sino más bien todo lo contrario.

No resta sino reclamar la inmediata reparación del injustificable trato lesivo dispensado a las mutualidades de previsión social voluntaria, a la vez que se constata el opuesto y a todas luces contradictorio significado que se otorga según los casos al principio mutualista, que oscila desde ser el elemento que justifica la protección fiscal a las cooperativas y modula el nivel de la misma, a resultar un elemento inocuo que no produce efecto tributario apreciable alguno, como sucede con las sociedades laborales, para llegar a convertirse por último en un factor pernicioso que provoca en el ámbito de la previsión social una tributación muy superior a la que poseen en dicho segmento las sociedades financieras ajenas al mutualismo.

¹⁶ A título de simple ejemplo, valga citar a la Mutualidad de la Abogacía, a la Mutua Divina Pastora o a la EPSV Lagun Aro, por mencionar algunas entidades concretas que avalan dicho aserto.

3. Propuestas de reforma. Especial referencia al establecimiento en el impuesto de Sociedades de un tipo bonificado común aplicable a la mayoría de las entidades de la economía social.

Las consideraciones precedentes muestran con toda nitidez las debilidades e imperfecciones de la normativa tributaria dictada para las diferentes entidades que forman parte de la economía social, y justifican la necesidad de un radical cambio de rumbo. Si algo ha quedado plenamente demostrado es que la situación actual, analizada bajo el prisma de los principios rectores del ordenamiento tributario y en base a postulados de mera coherencia y armonía legislativa interna, resulta completamente insostenible. La inconcebible disparidad de los diversos regímenes particulares existentes, sustentados en criterios no solo diversos, sino, tal como se ha comprobado, muchas veces abiertamente antagónicos e incompatibles entre sí, demanda de modo inaplazable una reforma que, a la vista de la experiencia pasada, solo puede abordarse a partir de una visión global y de conjunto que abarque y se extienda a cualquier tipo de entidad perteneciente a la economía social.

Esta necesaria modificación, en efecto, carece de viabilidad si se emprende de forma fraccionada, otorgando un tratamiento individualizado a cada sector específico que en un momento dado se halle en vías de transformación. Los antecedentes normativos revelan que la decantación y goteo sucesivos, en fechas distantes, de disposiciones aisladas dedicadas a establecer el régimen fiscal particular de un concreto segmento de la economía social, ha dado lugar a regulaciones de enfoque estrecho, cortas de mira y sin perspectiva global alguna. Incluso en estos momentos, con la ley de Economía Social en vigor (aunque en el más completo olvido por parte de los poderes públicos, como ya ha sido denunciado y la situación que pasa a describirse confirma tozudamente una vez más), la reciente reforma de la Ley de Sociedades Laborales ha incurrido en ese mismo error de partida, lo que provoca que se mantenga, sin más variación apreciable que la supresión de algunas bonificaciones, el planteamiento normativo preexistente¹⁷, de manera que se ha perdido una magnífica oportunidad para mejorar el tratamiento fiscal de estas sociedades y homologarlo o aproximarlos al de otros sectores de economía social, y patentiza que por la vía de la legislación singular no cabe esperar soluciones a la inaceptable disparidad legal existente.

Obviamente, la regulación tributaria común que se propugna no puede, habida cuenta las diferencias estructurales, jurídicas y de fines y objetivos entre las distintas entidades, alcanzar la uniformidad completa. Entre otras razones, porque no cabe prescindir de las reglas técnicas o de ajuste particulares que, como sucede por ejemplo en las cooperativas, se requieren en ocasiones para llevar a cabo la necesaria adaptación de las normas fiscales a la legislación societaria o sustantiva. Es por ello que ese tratamiento homólogo deberá limitarse al establecimiento de un mínimo común denominador, de unas previsiones básicas que puedan generalizarse a todo el ámbito de la economía social, sin perjuicio –se insiste– de aquellas normas específicas que en algún subsector sean precisas.

A mi juicio, la estipulación más trascendente que cabe propugnar de manera viable para el conjunto de las entidades de la economía social es la fijación de un

¹⁷ Vid. lo indicado al respecto en la anterior nota núm. 5.

mismo tipo de gravamen bonificado en el impuesto de Sociedades aplicable a todas ellas –a reserva no obstante de las excepciones que luego se dirán-. Dicho tipo reducido, frente al general del 25 por 100 vigente (art. 29.1 de la Ley 27/2014, con efectos para los ejercicios que se inicien después de 2015 –disp. transitoria 34^a, i-), debería situarse, para tener una efectiva función incentivadora, en torno al 15 por 100, y en ningún caso tendría que rebasar con amplitud dicha cifra, pues de otro modo cobraría un significado casi testimonial de impacto insuficiente. El tipo de gravamen, además, ha de ser único y extender su aplicación a toda suerte de resultados que integren la base liquidable, suprimiéndose en todos los casos, y en particular en las cooperativas, la fragmentación o desdoblamiento de la base imponible y la actual sujeción de cada parte a diferente tipo de gravamen, medida que contribuiría de manera muy notable a facilitar la aplicación del impuesto y superar las altas dosis de presión fiscal indirecta, y de complejidad y correlativa inseguridad jurídica que la situación presente genera.

A fin de que el tipo único bonificado adquiera auténtico carácter general para todo tipo de entidad perteneciente a la economía social es necesario también que se supriman la mayor parte de los requisitos –por no decir todos – que se exigen hoy en día para el disfrute de los incentivos vigentes. La acumulación y variedad de estos requisitos hacen muchas veces inviables y de muy escasa utilidad las ventajas ofrecidas, ante el cúmulo de deberes y cargas que en contrapartida se imponen, extendiendo cada vez más la anómala práctica de renunciar voluntariamente a su aplicación, impropia de un ámbito imperativo como el tributario, donde tanto la obligación principal de contribuir como sus elementos esenciales son de configuración legal. Esta multiplicidad de condicionantes se sustenta en una enfermiza desconfianza patológica, tanto del legislador como de la Administración tributaria, que conduce a poner en duda apriorística y generalizadamente la buena fe de los destinatarios de la norma, y constituye un inadmisibles prejuicio que, además, resulta ineficiente en grado superlativo: por un lado, la Administración carece de capacidad real y de medios para someter a control y verificar el efectivo cumplimiento del interminable y agotador catálogo de requisitos impuestos, lo que a la postre conduce en la práctica a que puedan llegar a disfrutar de los beneficios sin ulteriores problemas entidades que no respetan las prescripciones legales, con las irregularidades y distorsiones de toda índole que ello acarrea; por otro, los entes que pretenden cumplir rigurosamente la normativa se encuentran con frecuencia en una situación de incertidumbre elevada, a causa de las diferentes interpretaciones y lecturas que muchas veces pueden hacerse respecto al alcance y significado final de tales requisitos, añadiéndose también a la inseguridad jurídica que la complejidad normativa acarrea, con su carga de mayor conflictividad, una presión fiscal indirecta elevada, propiciada en este caso por el intenso esfuerzo de control interno que la regulación impone a fin de no infringir ni rebasar ninguno de los múltiples límites establecidos¹⁸.

La supresión de esa multiplicidad de requisitos implica que, por regla general, debería ser suficiente, para aplicar el tipo bonificado, con cumplir la legislación

¹⁸ Una muestra de las funestas consecuencias que ocasiona el incumplimiento de alguno de esos múltiples y complejos requisitos, con pérdida incluso del derecho a aplicar el régimen tributario especial, puede verse en las SSTs de 18 y 20 de diciembre de 2013, en recursos de casación núms. 4885/2011 y 2943/2010 -ponentes Sres. Garzón Herrero y Huelin Martínez de Velasco, respectivamente-.

societaria y las exigencias sustantivas que la constitución y funcionamiento de cada entidad demanda con arreglo a su normativa propia. En principio, siempre que se respeten las reglas que permiten, conforme a su respectiva legislación específica, calificar a la entidad dentro de un segmento perteneciente a la economía social (cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, etc), reglas que ya son *per se* suficientemente exigentes, el tipo bonificado resultará aplicable, y solo por vía de excepción cabría en algún caso singular y extremo añadir algún requisito adicional, cuando éste se encontrase plenamente justificado conforme al principio de capacidad económica o cualquier otro principio constitucional de naturaleza tributaria.

Algunas figuras de la economía social, sin embargo, deberían disponer todavía de un nivel superior de protección fiscal. En concreto, habrían de ser declaradas íntegramente exentas del impuesto de Sociedades la fundaciones y asociaciones de utilidad pública comprendidas en la Ley 49/2002, y también cualquier otra entidad de economía social que, dedicándose efectivamente de modo exclusivo o significativamente mayoritario a la cobertura y atención de fines de interés público o general, tenga vetada además, por mandato legal o prohibición estatutaria, tanto la distribución de beneficios como el reparto y adjudicación del patrimonio social entre los socios, miembros o partícipes, incluso en el caso de disolución de la entidad. Carece de sentido detraer por vía impositiva parte de los beneficios de una entidad, a fin de allegar ingresos para la cobertura de los gastos públicos, cuando la totalidad de las actividades y fondos de dicho ente están ya destinados a fines públicos, motivo que justifica la exención absoluta preconizada. Como mucho, podría fijarse un gravamen simbólico, con miras más a la ordenación y racionalización de esas loables iniciativas privadas –lo que tampoco parece que deba hacerse por vía fiscal-, que con propósito verdaderamente recaudatorio.

Y, por último, resulta ocioso añadir, tras las consideraciones vertidas respecto a las mutualidades de previsión social, que para ellas ha de establecerse sin dilación un régimen de tributación a tipo cero en el impuesto de Sociedades, es decir, de exención total, al igual que sucede desde hace casi dos décadas con los planes y fondos de pensiones, por un elemental imperativo de equidad y no discriminación¹⁹. La situación actual es intolerable y supone un flagrante quebranto del principio constitucional de igualdad establecido en los artículos 14 y 31 de la Constitución (precepto éste último que preconiza un sistema tributario justo basado en la igualdad): quebranto que tiene ya todos los visos de convertirse en endémico –lo que, lejos de restar gravedad a la violación constitucional denunciada, sin duda la incrementa al perpetuar *sine die* la infracción-.

De otra parte, el resto de las ventajas fiscales establecidas por algunas variedades de la economía social por su régimen tributario específico deberían también uniformarse y extenderse a toda suerte de entidades pertenecientes al sector. Aunque la mayoría de dichas ventajas –libertad de amortización en el impuesto de Sociedades, exención en el ITP y AJD para la transmisión onerosa de determinados bienes y para la constitución y transformación de sociedades,

¹⁹ Coincide con esta apreciación Fuster Asensio, C. (2009: 179), quien afirma al respecto: “Las MPS deben gozar de un tratamiento fiscal incentivador que las equipare en cuanto a la fiscalidad con los planes y fondos de pensiones. Nada justifica, dado que ambos son sistemas complementarios del sistema público de la Seguridad Social, una diferencia de trato, favorecedora para estos últimos, desde un punto de vista fiscal”.

exención o bonificación en el IAE- ha perdido buena parte de su significado inicial, bien por haberse extendido a una gran variedad de supuestos que hacen perder a la regla su carácter singular o especial, bien por haber limitado significativamente su incidencia, como pasa con la exención a las transmisiones inmobiliarias en el ITP a partir de la ya lejana entrada en vigor del IVA, dicha merma de significación no puede servir de excusa para justificar la disparidad normativa existente. Por tanto, también en el ámbito de la imposición estatal indirecta –en particular, en el ITP y AJD- y en el de la tributación local ha de tenderse a establecer una regulación común que otorgue, en lo básico, el mismo tratamiento a todas las entidades de la economía social, porque la variedad actual carece de nuevo de explicación solvente.

Las medidas propuestas tienen todas ellas, y muy en particular la consistente en el establecimiento de un tipo bonificado común en el impuesto de Sociedades, la doble virtud de que su implantación es muy sencilla y además resulta plenamente viable, tanto en el plano jurídico como en cuanto a su eventual impacto recaudatorio. Para las sociedades cooperativas, ese tipo único reportaría significativas ventajas. En primer lugar, permite recuperar parte de la merma de protección fiscal que comparativamente han sufrido las cooperativas en relación a las sociedades sujetas a tipo general desde la aprobación de la Ley 20/1990, momento aquél en que entre el tipo bonificado para los resultados cooperativos (tipo del 20 por 100 que a fecha de hoy no ha experimentado variación alguna) y el tipo general (del 35 por 100) existía un diferencial de 15 puntos, frente a los escasos 5 puntos de distancia que se ha establecido a partir del año 2016 con arreglo a la legislación ahora vigente. En segundo lugar, el tipo único evita también el fraccionamiento de la base imponible que hoy se requiere para realizar el necesario desglose tributario de los resultados cooperativos, por un lado, y los extracooperativos, por otro, extremo sobre el que me he pronunciado críticamente desde antes de su implantación legal (Rodrigo Ruiz, 1989), y que genera nuevamente un alto grado de incertidumbre e inseguridad y una exagerada presión fiscal indirecta. En tercer y último lugar, haría desaparecer la artificial distinción entre cooperativas protegidas y especialmente protegidas –salvo que quisiera mantenerse para las segundas alguna bonificación en la cuota, o cualquier otra norma semejante a la que contempla el art. 34.2 de la Ley 20/1990 (previsión que a mi juicio debiera eliminarse si se establece el tipo reducido común propuesto)-; la supresión de esa dualidad de trato fiscal entre unas cooperativas y otras, carente hoy en día de razones sólidas que la justifiquen, eliminaría de raíz, obvio es decirlo, los múltiples problemas y la disparidad que dicha dicotomía legal suscita en la práctica. En consecuencia, la simplificación que la implantación de un tipo único reducido reporta en el ámbito de las cooperativas es evidente y significativa, sin merma apreciable alguna, además, ni de los principios de justicia tributaria, ni tampoco de los incentivos fiscales vigentes ahora para dicho segmento de la economía social.

A su vez, las sociedades laborales encontrarían en la tributación a tipo reducido en el impuesto de Sociedades el nivel de protección fiscal razonable, equilibrado y sencillo que vienen justamente demandando. Únicamente cabría exigir que se mantenga en un porcentaje mínimo el carácter mutuo del trabajo realizado, para que la participación laboral de los socios trabajadores en el conjunto de la actividad

de la empresa no termine siendo residual o poco significativa; dicho requisito fiscal añadido podría introducirse en el caso de que, como porfia el sector, fuera desfigurada en exceso esta nota distintiva de las sociedades laborales en la legislación sustantiva²⁰.

En cuanto a las entidades parcialmente exentas pertenecientes a la economía social que se mencionan en el artículo 9.3 de la Ley 27/2014 del impuesto de Sociedades (entidades a las que es de aplicación el régimen especial establecido en los arts. 109 a 111 de dicho texto legal), la fijación del tipo único bonificado, incluso si fuera acompañado de la supresión de la exención parcial que en la actualidad disfrutan, ha de resultar en la mayoría de los casos claramente favorable. Repárese en que la exención no alcanza a ningún tipo de actividad económica que realicen tales entidades, de manera que en cuanto sus ingresos dominantes procedan de actividades de esa índole, o incluso de cuotas de sus asociados o colaboradores que otorguen derecho a percibir una prestación que sea consecuencia de una actividad económica, el régimen fiscal establecido reporta una reducción de la carga tributaria de muy escasa dimensión (hasta el punto de convertir en ocasiones el régimen especial en perjudicial y contraproducente). Así las cosas se antoja difícil que las Mutuas colaboradoras de la Seguridad Social, que realizan actividades de signo inequívocamente económico, o las uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas, que además de su función representativa tienden también a prestar servicios a sus asociadas que en la mayor parte de las ocasiones se hallarán vinculados a una actividad económica, vayan a encontrar en el vigente régimen especial un incentivo tributario de relieve. Por tanto, solo las entidades sin fines de lucro incluidas en este concreto régimen de entidades parcialmente exentas (esto es, aquellas no acogidas a la Ley 49/2002) pueden obtener del régimen vigente de exención parcial una utilidad mayor. Pero para lograr un efecto real más favorable será preciso que esas fundaciones y asociaciones no realicen ninguna actividad económica –supuesto que, a tenor de lo previsto en el artículo 5.1 de la Ley de Economía Social 5/2011, deja fuera del sector de la economía social a dicho ente, por lo que la situación se halla al margen del ámbito al que se circunscribe el presente estudio- o que desempeñen una actividad económica residual, que tenga muy escasa incidencia respecto a la cifra global de ingresos.

Finalmente, para el resto de las entidades nominalmente incluidas por la Ley 5/2011 en la economía social, su carencia de regulación tributaria específica convierte evidentemente en ventajoso el tratamiento fiscal propugnado, y eliminaría también las distorsiones y diferencias que se producen en tales entes –empresas de inserción, centros especiales de empleo, etc.– según la forma jurídica adoptada (resaltan la diferente fiscalidad de estas entidades en el impuesto de Sociedades en función de la forma jurídica adoptada, Calvo Vergez, 2005 y Bonet Sánchez, 2010).

²⁰ La Ley 44/2015 amplía sustancialmente el número de horas-año que pueden trabajar los trabajadores no socios contratados por tiempo indefinido para que la sociedad tenga la calificación de laboral, margen que, ha pasado de un máximo del 15 por 100 del total de horas-año trabajadas por los trabajadores socios (art. 1.2 de la Ley 4/1997) al 49 por 100 de las mismas (art. 1.2, c de la nueva ley). Aunque el porcentaje es suficiente en principio para respetar el significado mutual, nada se dice respecto a los trabajadores con contrato temporal, lo que, a la vista del actual mercado de trabajo, de la legislación laboral vigente, y de las prácticas que genera, puede dar lugar a abusos en que la participación efectiva en el trabajo de los socios termine siendo muy reducida.

La viabilidad de las medidas propuestas se demuestra a su vez ante la constatación, en modo alguno baladí, de que los ordenamientos tributarios forales del País Vasco ya cuentan con disposiciones que establecen un tipo único para el gravamen de todos los beneficios de las sociedades cooperativas, cualquiera que sea su procedencia (aunque persiste la distinción entre las cooperativas protegidas y las especialmente protegidas²¹), y mantienen también desde 1988²² la sujeción a tipo cero en el impuesto de Sociedades para las entidades de previsión social voluntaria²³. Se aprecia por tanto, aunque sea de manera sin duda incipiente, que los regímenes concertados han dado alguna muestra de avanzar en la línea señalada, si bien resta aún un largo trecho para alcanzar un tratamiento homogéneo de la economía social en su vertiente tributaria. A mi entender, huelga decirlo, sería altamente deseable que dicho camino pendiente se recorriera sin demora.

Descritas las líneas maestras del régimen tributario común que para las entidades de la economía social se propugna, y expuesto también el impacto que la medida acarrearía para cada tipo de entidad, es necesario, por último, precisar o concretar las razones que justifican su implantación. Entiendo, a este propósito, que el fundamento en que se asienta dicho régimen, y que otorga plena justificación al mismo, se encuentra en la adecuada protección y fomento del conjunto o pluralidad de principios y valores que constituyen el sello distintivo de la economía social y de las entidades que pertenecen a ese sector. Ciertamente, algunos de estos principios operan con mayor o menor intensidad según los casos, dependiendo del tipo de entidad de la economía social de que se trate, dada la amplia diversidad de modalidades existente, pero por encima de estas diferencias hay un factor dominante que aglutina e identifica a todas ellas: su pertenencia a una categoría jurídica unitaria –la de las entidades de la economía social–, que se distingue

²¹ En cuanto al tipo unificado de las cooperativas, vid. los arts. 26.2 de la Norma Foral de Guipúzcoa 2/1997, de 22 de mayo, sobre Régimen fiscal de las cooperativas; 26.2 de la Norma Foral de Álava 16/1997, de 9 de junio; y 25.2 de la Norma Foral de Vizcaya 9/1997, de 14 de octubre, preceptos mediante los que se introdujo dicha medida.

²² Art. 4 de la Norma Foral de Vizcaya 6/1988, de 30 de junio; art. 4 de la Norma Foral de Guipúzcoa 7/1988, de 15 de julio y art. 4 de la Norma Foral de Álava 24/1988, de 18 de julio.

²³ Conviene advertir que en cuanto los Territorios forales del País Vasco aprobaron esa regulación fiscal para las entidades de previsión social voluntaria (EPSV), en paridad con la de los planes y fondos de pensiones, todos los bancos y entidades de crédito de relieve presentes en dicha Comunidad Autónoma, que por supuesto gestionaba y administraban ya sus propios y numerosos planes y fondos de pensiones, se lanzaron de inmediato a crear también, con domicilio social en esa autonomía, entidades de previsión social vinculadas al respectivo banco o sociedad crediticia, en un forzado intento de seguir monopolizando hasta el máximo posible el sector de la previsión social complementaria. Muchas de estas EPSV de iniciativa bancaria no cumplen ni por asomo los principios y reglas de funcionamiento propias del mutualismo, sino que son gestionadas como si fuesen otro fondo de pensiones más, de manera que una comprobación tributaria sobre dicho extremo debiera conducir a la descalificación de la entidad y a la correlativa pérdida del derecho a la aplicación del régimen fiscal singular, demostrando la utilidad que tienen las reglas contenidas en la legislación sustantiva como requisito bastante cuyo cumplimiento ha de facultar por sí mismo, sin necesidad de aderezos ni añadidos, para disfrutar de los incentivos fiscales estipulados en favor de las entidades de economía social. Con todo, la sujeción estricta al principio de realidad obliga a advertir que la inspección tributaria a estas ficticias entidades de previsión auspiciadas por la banca –como la que demandan a gritos las sociedades de inversión de capital variable (SICAV) en cuanto al auténtico cumplimiento del número mínimo de socios exigible en dichas sociedades– ni se ha producido hasta ahora ni se le espera, lo que patentiza una vez más que también en el terreno de la aplicación administrativa de las normas tributarias los criterios de igualdad e imparcialidad, y por ende el de mera eficiencia en la corrección de situaciones tan palmarias y relevantes, brillan escandalosamente por su ausencia.

precisamente (art. 4 de la Ley 5/2011) por la concurrencia en todas las ocasiones de unos mismos principios orientadores. Es por tanto la globalidad de estos principios, y no la simple presencia o la preponderancia de alguno de ellos en particular, lo que caracteriza a la economía social y justifica un régimen tributario común para todas sus piezas integrantes (en esta línea, Calvo Ortega, 2005; y Rodrigo Ruiz, 1985). El respeto a dichos valores y el cumplimiento de los principios constitutivos de la economía social ha de bastar, en consecuencia, para que un determinado ente pueda acogerse al régimen fiscal señalado, y tal presupuesto debe considerarse alcanzado con la simple, aunque escrupulosa, observancia de las normas que regulan la creación y funcionamiento de cada clase de entidad, ya de por sí suficientemente rigurosas en orden a preservar que dichos principios no se infringen. Un funcionamiento de la entidad acorde con la normativa sustantiva que la regula significa que ésta cumple con los criterios y principios informadores de la misma, y ha de ser requisito suficiente para acceder al régimen tributario especial establecido en protección y fomento de tales principios.

Fundamentar el régimen fiscal singular para toda la economía social en el catálogo completo de principios que identifican y distinguen a las entidades del sector tiene dos importantes consecuencias, que sí bien se deducen con nitidez de cuanto acaba de indicarse, no está de más que sean debidamente explicitadas. Conforme a la primera, puede decirse que no resulta apropiado focalizar la atención, tal como se ha hecho hasta el presente, cara a la fijación y disfrute de incentivos fiscales, en algún aspecto singular y aislado, por importante que sea, de entre los que concurren en las entidades del sector. Con esa concepción de priorizar unos principios sobre otros, o de hacer que los beneficios tributarios dependan de un solo principio concreto (sea el mutualista o cualquier otro), se consigue el resultado perverso de que caigan en el olvido, cuando no en el más absoluto desprecio, todos los restantes principios informadores de la economía social, igualmente susceptibles de justificar un tratamiento fiscal ventajoso. Además, ese enfoque impide una visión global del sector y de la pluralidad de valores en que se asienta, y conduce a establecer diferencias artificiosas e inapropiadas entre las diversas clases de entes que forman parte de ese ámbito económico, en función del modo en que el concreto principio elegido para sustentar la protección fiscal se hace presente en cada una de ellas, y de la intensidad de dicha presencia. La segunda consecuencia sirve para recalcar que, como ya se ha apuntado, para acogerse y poder aplicar el régimen tributario propuesto ha de resultar suficiente con el adecuado respeto a la legislación sustantiva que regula cada tipo de entidad, sin introducirse exigencias añadidas o complementarias de ninguna clase, puesto que es la mera y simple pertenencia a la economía social, y el cumplimiento de su normativa sectorial, la circunstancia que habilita por sí sola a acceder al tratamiento tributario especial propugnado. Desde esta perspectiva, la introducción de requisitos adicionales resulta lesiva para la promoción integral de toda la economía social en su conjunto y puede tener efectos discriminatorios entre sus distintas piezas integrantes.

La apelación a la globalidad de los principios y rasgos caracterizadores de la economía social en orden a dar cobertura a un régimen tributario común específico para el sector cuenta, por descontado, con pleno refrendo legal. Ya el preámbulo de la ley 5/2011 de Economía Social hace mención a “*un conjunto de principios que*

permiten plasmar una realidad diferenciada de las entidades de la economía social, tales como la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, la adhesión voluntaria y abierta, el control democrático por sus integrantes, conjunción de los intereses de las personas usuarias y del interés general, defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos y el destino de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus integrantes y del interés social". Además, las notas distintivas que acaban de reproducirse trascienden del mero preámbulo y, como ya se ha dicho, han encontrado acomodo también en el artículo 4 del propio texto legal, precepto en el que se describen con mayor detalle y amplitud dichos elementos caracterizadores, que reciben del legislador el calificativo de "*principios orientadores*" de las entidades de la economía social.

Por tanto, la Ley de Economía Social, en su declarado propósito de perfilar dicho sector y otorgarle reconocimiento singular, bajo la consideración de actividad diferenciada a la que se pretende dotar de un marco jurídico común, construye la identidad de la categoría jurídica objeto de ordenación en base, precisamente, a la presencia simultánea y coincidente de unos mismos principios de actuación (así se desprende de una lectura conjunta de los artículos 1, 2 y 4 del texto legal). Habida cuenta de que esa conjunción de principios ha de presidir y estar ineludiblemente presente en la creación y funcionamiento del amplio elenco de entidades que se adscriben al ámbito de la economía social, todas ellas, sin excepción, se hacen acreedoras a un régimen común de protección e incentivación fiscal, superando así los particularismos que han dado lugar a la actual proliferación de normativas tributarias singulares para los distintos segmentos de la economía social.

Resultaría ocioso decir, si no fuera en razón a pasadas experiencias, que la regulación tributaria que se defiende debe superar sin problemas cualquier examen que pudiera suscitarse desde el prisma del Derecho comunitario, tanto si se realiza en virtud de la prohibición de ayudas de Estado o en defensa de cualquier libertad fundamental, como si se plantea en base a cualquier otro mandato comunitario (se refieren a los problemas de orden comunitario que ha suscitado la fiscalidad de las cooperativas, mutuas y otras formas de economía social, Alguacil Marí, 2010; Arana Landín, 2012; Bahía Almansa, 2011; y Merino Jara, 2010). De un lado, el régimen fiscal bonificado no se vincula ya a personas jurídicas de una naturaleza o tipología societaria concreta, de manera que difícilmente pueden considerarse selectivas desde esta perspectiva; de otro, las exenciones y bonificaciones se vinculan a la promoción y defensa de un amplio conjunto de principios y valores que, al menos nominalmente, son también acreedores de especial protección y de atención preferente conforme al Derecho de la Unión europea y a las reiteradas declaraciones de reconocimiento y apoyo pronunciadas por todas las Instituciones comunitarias²⁴.

²⁴ Entre otros pronunciamientos, cabe citar el Informe 2008/2250 (INI) de 26 de enero de 2009 surgido en el Parlamento Europeo; la Comunicación de la Comisión (Doc. COM/2004/18 final) de 23 de febrero de 2004 al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa (comunicación que sin embargo resulta en algunos aspectos muy reticente); los dictámenes del Comité Económico y Social Europeo sobre Economía Social y mercado único

Desde una óptica de técnica legislativa, y cara a evitar los señalados reparos comunitarios, ya he apuntado en una anterior oportunidad (Rodrigo Ruiz, 2010: 20-23) que da toda la impresión, en base a las propias categorías que utiliza la Comisión europea, de que el establecimiento de tipos reducidos con respecto al general, aplicables sin excepción al conjunto de los resultados obtenidos, suscita menores resistencias en orden a reconocer su compatibilidad con el ordenamiento comunitario, siempre que, como es el caso, exista justificación para establecer un régimen particular. Es en consecuencia a través de esta vía por la que habría de discurrir una futura reforma de la legislación española. La multiplicidad de tipos de gravamen existentes dentro del impuesto de Sociedades en prácticamente todos los estados miembros, y la gran disparidad de tipos nominales existentes entre unos países y otros hace muy difícil a la Comisión cuestionar situaciones aisladas con olvido de todas las demás, por lo que en lugar de implantar reglas de atenuación en otros elementos del tributo –base imponible, cuota- es más conveniente situarlas en el tipo de gravamen.

En esta misma línea, cabe también precisar que, si bien una bonificación en la cuota o la minoración del tipo para una sola parte de los beneficios, como sucede en el régimen tributario de las cooperativas, permite conseguir mermas en la carga fiscal iguales o superiores a las que se logren con la fijación de un tipo único rebajado respecto al ordinario o general del impuesto, pueden detectarse ciertas diferencias entre esas variadas fórmulas. Por de pronto, la coincidencia de dos tipos de gravamen diversos, cada uno para una fracción del beneficio, así como la exclusión de la mitad de la cuota resultante (casos ambos que se dan nuevamente en las cooperativas), patentizan de manera muy evidente o visible que se está dispensando a la entidad beneficiaria un trato manifiesto de favor, por muy razonable que sea la medida. Constituyen previsiones legislativas cuya singularidad se aprecia de inmediato, de forma directa, sin necesidad de acudir a la comparación con el régimen general del tributo. En cambio, el establecimiento de un tipo impositivo específico para el conjunto de los resultados, aunque sea distinto e inferior al que se aplica a otras sociedades, tiene otras connotaciones, pues puede revelar simplemente que la capacidad contributiva de unos y otros sujetos no es la misma. De cumplirse esta premisa –la existencia de diferentes niveles de capacidad, lo que sucede en todos los entes cuyos excedentes, activos o patrimonio fundacional son total o parcialmente irrepartibles-, la concreción en cada caso del tipo de gravamen correspondiente es una decisión libérrima (aunque dentro de unos límites razonables) del legislador, es un asunto de política fiscal²⁵ donde los estados disponen de un alto grado de discrecionalidad (más aun mientras no se logre armonizar la imposición directa), de manera que, como acaba de indicarse, el

(año 2000), y sobre “Distintos tipos de empresa”, de 1 de octubre de 2009. Este último Dictamen del Comité Económico y Social Europeo señala en sus apartados 1.12 (sobre conclusiones y recomendaciones) y 4.5.1 (sobre Derecho fiscal) que “el CESE pide a la Comisión que anime a los Estados miembros a que estudien la posibilidad de conceder medidas compensatorias a las empresas sobre la base de su utilidad pública comprobada o de su contribución constatada al desarrollo regional”.

²⁵ Ni siquiera en aquellos impuestos armonizados, como el IVA, los tipos de gravamen aprobados por los estados miembros han de ser coincidentes, como tampoco el ámbito de aplicación de los tipos reducidos tiene que coincidir con exactitud.

cuestionamiento por la Comisión europea de una medida de esta naturaleza es asunto altamente complejo.

4. Conclusiones

Las consideraciones que anteceden permiten formular las conclusiones siguientes:

1.- Desde una perspectiva de conjunto, la situación tributaria actual de la economía social, plagada de regímenes fiscales singulares de variopinto y dispar contenido, no es en modo alguno aceptable. Motivos de racionalidad, de armonización y congruencia normativa, de equidad elemental y de respeto a los principios rectores de la imposición reclaman inaplazablemente una modificación sustancial del presente estado de cosas.

2.- No resulta tampoco de recibo que la protección se centre, prácticamente en exclusiva –con la sola excepción de las entidades sin fines lucrativos (fundaciones y asociaciones) de la ley 49/2002-, en la presencia del criterio o principio mutualista, con abandono y olvido de los demás principios y valores informadores de las entidades de economía social, y más criticable es todavía que dicho factor mutual genere efectos diversos e incluso radicalmente antagónicos, hasta el punto de convertirse en el elemento nocivo causante de un trato tributario perjudicial en el caso de las mutualidades de previsión social.

3.- Existen razones solidas bastantes para propugnar un régimen tributario común para todas las entidades de la economía social, que a mi entender ha de asentarse en dos medidas básicas:

3.1. establecimiento, como incentivo prioritario, de un tipo bonificado único en el impuesto de Sociedades, que debería situarse al menos en el 15 por 100 o, en el peor de los casos, muy poco por encima de dicha cota, cuya aplicación ha de extenderse a todos los segmentos de la economía social, con dos únicas salvedades que en la conclusión siguiente se precisarán.

3.2. fijación de un catálogo unitario de exenciones y bonificaciones en la imposición estatal indirecta (especialmente en el ITP y AJD) y en los tributos locales, que puede completarse no obstante con alguna medida aislada, en favor de algún grupo concreto de la economía social, cuando exista justificación suficiente para dicha regla específica.

4.- La tributación en el impuesto de Sociedades con arreglo al tipo reducido señalado en la anterior conclusión ha de contar con dos excepciones, sobradamente fundadas, referidas a:

4.1. las fundaciones y asociaciones de utilidad pública comprendidas en la ley 49/2002, y también a cualquier otra entidad de economía social que, dedicándose efectivamente de modo exclusivo o significativamente mayoritario a la cobertura y atención de fines de interés público o general, tenga vetada además, por mandato legal o prohibición estatutaria, tanto la distribución de beneficios como el reparto y adjudicación del patrimonio social entre los socios, miembros o partícipes, incluso en el caso de disolución de la entidad, supuestos todos ellos en los que debiera establecerse una exención completa de la totalidad de los beneficios en el impuesto de Sociedades.

4.2. las mutualidades de previsión social, a las que ha de concederse el gravamen a tipo cero en el impuesto de Sociedades, en justa y obligada equiparación con el régimen fiscal de los planes y fondos de pensiones.

5.- Las medidas propuestas encuentran renovado apoyo en la ley de Economía Social 5/2011, amén de tener sustento en principios y valores protegidos constitucionalmente de sobras conocidos, a los que la doctrina ha apelado con reiteración desde hace tiempo. Al propio tiempo, lejos de entrar en colisión con el ordenamiento comunitario, tales medidas cuentan en su haber con el respaldo explícito que las Instituciones europeas han prestado a las distintas formas de economía social en repetidas ocasiones, y con las apelaciones al fomento de las mismas que tales Instituciones expresan.

5. Referencias bibliográficas

- Alguacil, M.P. (2010) Condicionantes del régimen de ayudas de Estado en la fiscalidad de cooperativas. *Ciriec-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, Nº 69, pp. 27 y ss.
- Arana, S. (2012) *Régimen fiscal de las cooperativas*. Servicio Publicaciones UPV/EHU. Leioa (Bizkaia).
- Bahia, M.B. (2011) El régimen fiscal especial de las cooperativas y su compatibilidad con la normativa sobre ayudas de Estado. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 22, pp. 151 y ss.
- Barberena, I. (1992) *Sociedades cooperativas, anónimas, laborales y agrarias de transformación. Régimen fiscal*. Ed. Aranzadi, Pamplona.
- Bonet, M.P. (2010) Empresas de inserción: razones para una fiscalidad específica. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 21, pp. 87 y ss.
- Calvo, R. (2005) Entidades de Economía social. Razones para una fiscalidad específica. *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social*. Ed. Thomson/Civitas, Cizur Menor (Navarra), pp. 33 y ss.
- Calvo, J. (2005) Centros especiales de empleo: marco normativo y régimen tributario. *Fiscalidad de las entidades de economía social*. Dir. CALVO, R. Thomson/Civitas, Cizur Menor (Navarra), pp. 528 y ss.
- Empresas de inserción social: delimitación jurídica y aspectos tributarios. *Fiscalidad de las entidades de economía social*. Dir. CALVO ORTEGA, R. Thomson/Civitas, Cizur Menor (Navarra), 2005, pp. 590 y ss.
- Chaves, R.; Monzon, J.L.; Perez De Uralde, J.M. y Radrigan, M. (2013) La Economía Social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y norte de África. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 112, pp. 122-150. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v112.43069.
- De La Peña, G. (1997) Régimen tributario de las Sociedades Laborales, en AAVV, *Régimen Jurídico de las Sociedades Laborales* (Ley 4/1997). Tirant lo Blanch. Valencia.
- De Luis Esteban, J.M. (1985) Presente y futuro de la fiscalidad de las cooperativas. *Hacienda Pública Española*, Nº 93, pp. 91 y ss.
- Fajardo, G. (2011) La Ley española de Economía Social. *Reformas legislativas en el Derecho Social y Solidario Iberoamericano*. Fundibes y Fundación Divina Pastora. Valencia, pp. 35 y ss.

- Fuster, C. (2009) Razones que justifican una fiscalidad específica de las Mutualidades de Previsión Social. *Ciriec España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 20, pp. 149 y ss.
- García, Y. y Ruiz, M. (2005) Régimen tributario actual en el ordenamiento español. *Fiscalidad de las Entidades de Economía social*, Dir. CALVO ORTEGA, R. Thomson/Civitas, Cizur Menor (Navarra), pág. 73 y ss.
- Mateo, L. (1989) Aspectos fundamentales de la fiscalidad de las cooperativas. *Primeros encuentros cooperativos de la Universidad del País Vasco*. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, pp. 159 y ss.
- Merino, I. (2010) El régimen fiscal de las cooperativas ¿respeto el régimen comunitario de ayudas de Estado?. *REVES, Revista Vasca de Economía Social*, Nº 6, pp. 29 y ss.
- Montero, M. (2001) Análisis de los elementos esenciales del Régimen Tributario de las Sociedades Cooperativas. *Crónica Tributaria*, Nº 101, pp. 150 y ss.
- Montesinos, S. (2012) Ley de Economía Social. Interés general y regímenes tributarios especiales. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 23, pp. 9 y ss.
- Monzon, J.L. (Coord.); Calvo, R.; Chaves, R.; Fajardo, I.G. y Valdes, F. (2009) *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la economía social*. Ministerio de Trabajo. Madrid.
- Paniagua, M. (2011) *Las empresas de la economía social. Más allá del contenido de la Ley 5/2011, de Economía Social*. Marcial Pons.
- Paz, N. (2012) Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social. *Tirant lo Blanch*.
- Perez, J.M. (2012) Algunas consideraciones sobre la repercusión de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social en la Comunidad Autónoma de Euskadi. *REVES, Revista Vasca de Economía Social*, Nº 8, pp. 37 y ss.
- (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 y ss.
- Rodrigo, M.A. (1989) Análisis crítico del Proyecto de Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas. Especial referencia a la tributación en el impuesto de Sociedades. El Régimen Fiscal de las Cooperativas. VII Jornadas de Cooperativas de Euskadi. *Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco*. Vitoria-Gasteiz, pp. 45 y ss.
- (1996) La fiscalidad de las entidades de previsión social en el impuesto de Sociedades. Crónica de una discriminación. *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa CIDEA*, Nº 17, pp. 47 y ss.
 - (2003) Mandato constitucional de fomento y fiscalidad de las cooperativas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 47, pag. 199 y ss.
 - (2010) Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma. *Ciriec-España. Revista de Economía pública, social y cooperativa*, Nº 69, pp. 9 y ss.

Responsabilidad Social en las empresas de Economía Social: un análisis comparativo del tejido productivo de la Comunidad Valenciana

Antonia Sajardo-Moreno¹ y Rafael J. Chaves-Sajardo²

Recibido: 16 de abril de 2017 / Aceptado: 17 de julio de 2017

Resumen. Este trabajo realiza un análisis de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) interna de las empresas de Economía Social en la Comunidad Valenciana, y su comparativa con el conjunto de empresas de la Comunidad. A través del citado análisis se pretende ofrecer evidencia empírica para fundamentar el superior compromiso de las empresas de Economía Social con su entorno laboral, medioambiental, con sus grupos de interés y con el Buen Gobierno. La literatura académica al respecto, centrada básicamente en el ámbito de las cooperativas, ha venido constatando cómo la propia naturaleza y principios de actuación de las empresas de Economía Social constituyen el substrato básico de una empresa socialmente responsable. Y es que los fundamentos de la RSE se hallan en el seno mismo de las empresas de Economía Social, al incorporar una cultura participativa y unas pautas de actuación conciliadoras de la dimensión económica y social. En estas empresas se generan unos vínculos y valores sociales superiores a cualquier otro tipo de empresas, y por lo tanto cuentan con mayor potencial para la adopción de prácticas de RSE. Este trabajo concluye mostrando como las empresas de Economía Social valenciana son superiormente responsables en todos los ítems que integra la RSE interna, con diferenciales positivos superiores en 8 puntos porcentuales, salvo en el área de Buen Gobierno, donde son superadas por el total de empresas de la Comunidad. Tales resultados forman parte de un estudio financiado por la Dirección General de Economía Social y emprendimiento de la Generalitat Valenciana, que tuvo como objetivo analizar las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial del tejido productivo de la citada Comunidad.

Palabras clave: Economía Social; Responsabilidad Social Empresarial; Inversión Socialmente Responsable; Códigos de Buen Gobierno; Compromiso con el medioambiente; Planes de igualdad; Control de la cadena de proveedores; Medidas de información al consumidor.

Claves Econlit: M14; L31.

[en] Social responsibility in social economy companies: a comparative analysis of the productive fabric of the Valencian Community

Abstract. This work analyzes the Internal Social Responsibility (CSR) practices of Social Economy companies in the Valencian Community, and their comparison with the set of companies in the Community. Through this analysis, we intend to provide empirical evidence to support the superior commitment of Social Economy companies to their work environment, their environment, their stakeholders and Good Governance. The academic literature on this subject, centered mainly on the

¹ Profesora Titular de Universidad. Departamento de Economía Aplicada. Universitat de València, España
Dirección de correo electrónico: antonia.sajardo@uv.es

² Graduado en Negocios Internacionales por la Universitat de València, España

field of cooperatives, has been observing how the very nature and principles of action of Social Economy companies constitute the basic substrate of a socially responsible company. And is that the foundations of CSR are in the very heart of Social Economy companies, incorporating a participatory culture and guidelines for action that are reconciling the economic and social dimension. In these companies, links and social values are generated that are superior to any other type of company, and therefore have greater potential for the adoption of CSR practices. This paper concludes by showing how the Valencian Social Economy companies are uppermost responsible in all the items that integrate the internal RSE, with superior positive differentials in 8 percentage points, except in the area of Good Government, where they are surpassed by the total of companies of community. These results are part of a study funded by the Directorate General of Social Economy and entrepreneurship of the Generalitat Valenciana, which aimed to analyze the practices of Corporate Social Responsibility of the productive fabric of the Community.

Keywords: Social Economy; Corporate Social Responsibility; Socially Responsible Investment; Codes of Good Governance; Commitment to the environment; Equality plans; Supplier chain control; Consumer information measures.

Sumario. 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura. 3. Metodología del trabajo de campo. 4. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con su entorno laboral. 5. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con el medio ambiente. 6. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con sus grupos de interés. 7. Las prácticas de buen gobierno en las empresas valencianas de economía social. 8. A modo de conclusión. 9. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Sajardo-Moreno, A. y Chaves-Sajardo, R.J. (2017) Responsabilidad Social en las empresas de Economía Social: un análisis comparativo del tejido productivo de la Comunidad Valenciana. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 213-242. DOI: 10.5209/REVE.57065.

1. Introducción

La Comisión Europea en el denominado Libro Verde, concibe a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE, en adelante) como “...la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones empresariales, y sus relaciones con sus interlocutores” (Comisión Europea, 2001).

La Economía Social (ES, en adelante), no es para nada ajena a este concepto, al contrario, ya que su propia lógica de funcionamiento, basada en la democracia, la justicia y el pleno desarrollo integral del hombre, la hacen especialmente proclive a las prácticas responsables. Y es que la ES conforma un espacio de actuación económica donde se produce un reemplazo del interés particular por el social, de los principios mercantiles de representación de la voluntad societaria por democracia y autogestión, y la aparición de finalidades más allá de las puramente económicas (CEPES, 2007).

De esta manera los fundamentos de la RSE se hallan en el seno mismo de las empresas de ES, al incorporar una cultura participativa y unas pautas de actuación conciliadoras de la dimensión económica y social (Social Economy in Europe, 2015). En idéntico sentido CEPES (2009), señala que la RSE no es ajena a la ES como estrategia empresarial, puesto que existen coincidencias entre los valores de las empresas de ES y los valores que promueve la RSE. El Parlamento Europeo (2009), en el denominado *Informe Toia*, ya explicitaba que las empresas de ES

facilitan un mejor funcionamiento democrático del mundo de la empresa e incorporan claramente a la RSE.

La propia Ley 5/2011 de ES española reconoce y visualiza los valores sociales de la ES, tales como la primacía de las personas y el fin social sobre el capital, así como el compromiso con el desarrollo local, la cohesión y la sostenibilidad. Ello no hace sino reconocer, pública y socialmente, la íntima conexión existente entre las empresas de ES y la existencia de unos vínculos y valores sociales superiores a cualquier otro tipo de empresas (Gallardo-Vázquez y Castilla-Polo, 2014). En esa línea Arana (2010) configura a las formas empresariales de ES en la vanguardia de la RSE.

En este contexto, el presente trabajo tiene como objetivo último establecer evidencias empíricas para fundamentar el superior compromiso de las empresas de ES con la RSE en su dimensión interna, a través del análisis concreto del tejido empresarial de la Comunidad Valenciana (CV, en adelante). Este objetivo se acomete a través de dos objetivos secundarios: en primer término se analizan las prácticas de responsables de la ES de la citada Comunidad, para en segundo lugar, abordar su comparativa con las prácticas de RSE implementadas por el conjunto de empresas valencianas.

Este trabajo se fundamenta en un extenso estudio de campo, realizado a lo largo del año 2015, gracias a la financiación de la Dirección General de Economía Social y Emprendimiento de la Generalitat Valenciana, y cuyo objetivo ha sido analizar el modelo de RSE del tejido productivo de la Comunidad Valenciana.

2. Revisión de la literatura

La concepción teórica tradicional de la RSE sitúa su origen en el ámbito del análisis de las relaciones empresa y sociedad en los años setenta (Perdiguerro & García Reche, 2014). El papel de la empresa como una institución económica y social, que no solo debe procurar beneficios, sino que se compromete a insertar sus actividades en el marco del bien común, alcanzó su máxima influencia en los debates públicos desde los años noventa. No obstante, los progresivos desajustes que han venido siendo evidenciados entre los intereses privados de las empresas y el bien común, han consolidado la idea de la necesaria revisión normativa de los propios valores de la economía, que conduzca a la consideración global de las responsabilidades de las empresas, y a la inclusión en su actividad de muchos de los valores de las instituciones públicas (Forética, 2015). En este contexto se inserta el concepto actual de RSE cuyo objetivo es que las empresas sean *buenas* instituciones y se comporten de manera equilibrada y beneficiosa con la sociedad en su conjunto (Epstein, 2007).

Tras la publicación del *Libro Verde*, en 2011 la Unión Europea publica la *Estrategia Renovada de la Unión Europea sobre Responsabilidad Social de las Empresas*, en cuyo contexto se afirma que la RSE permite a las empresas, en colaboración con sus *stakeholders*, conciliar aspectos económicos, sociales y ambientales (Comisión Europea, 2011). La RSE se despliega a través de una

dimensión interna³, que atiende a los aspectos del compromiso de la empresa con su entorno laboral, con el medioambiente, con sus grupos de interés y con el Buen Gobierno (Curto, 2012; Sajardo (dir), 2009)⁴.

En la ES subyacen unos valores férreamente entroncados con la concepción y los pilares identificativos de la RSE, valores cualitativamente diferentes a los que son propios de la economía dominante, y que revelan una primacía del ser humano y de lo social, sobre el capital. El reto de la ES ha radicado tradicionalmente en cómo traducir esos valores *más humanos* en principios y en reglas operativas de funcionamiento económico-organizativo. Desde la primera mitad del siglo pasado, los científicos de la ES han tratado de plasmar aquellos valores, en una serie de reglas operativas que fueran consideradas como socialmente deseables, y junto a la democracia, se reseñaron la autoayuda, la autorresponsabilidad, la equidad, la solidaridad, y la vocación social. Tras un periodo experimental, finalmente, consiguieron traducir tales valores en reglas económicas, que fueron denominadas “Principios Cooperativos” (ACI,1995).

Así, la propia naturaleza y principios de actuación de las empresas de ES constituyen la guía y el sustrato básico para conformarse como exponentes representativos de una empresa socialmente responsable. Y es que en la Economía Social su funcionamiento y acciones atienden al resultado económico y financiero, puesto que, como cualquier otro modelo de empresa, operan en el mercado, pero éste se halla hábilmente conjugado con el componente social, ambiental y de Buen Gobierno (Sajardo-Moreno y Chaves-Sajardo, 2016).

No obstante es el ámbito de las cooperativas donde los avances institucionales y académicos han sido más numerosos. De la definición de cooperativa de la ACI (2007), y del análisis de las actividades que desarrollan, se infiere una preocupación de las mismas por ofrecer respuestas a necesidades sociales débilmente atendidas (Parlamento Europeo, 2013). Ceballo (2005) realiza una asimilación con los principios cooperativos, y evidencia un claro paralelismo entre los mismos y los principios del Pacto Mundial, matizando que ante la voluntariedad de éstos, los principios Cooperativos constituyen la base de su cultura empresarial, su matriz y el porqué de su existencia.

Adicionalmente Mozas y Poyatos (2010) establecen una relación evidente y estrecha entre los principios de la RSE según la OCDE (2000) y aquellos que forman parte de las cooperativas, mostrando cómo los primeros forman parte de los segundos, configurando ambas tipologías un *todo* bajo el cual se fundamenta la RSE, y que posiciona a las cooperativas en entidades modelos o exponentes de la misma. Palomo y Valor (2004) afirman que la RSE puede realizarse de forma más efectiva en las cooperativas que en las sociedades capitalistas, puesto que los principios cooperativos que rigen su funcionamiento, recogen de manera clara su compromiso con las prácticas de RSE. Arana (2010) da un paso más al concluir

³ El apartado 2.1 del Libro Verde se aborda específicamente la dimensión interna de la RSI, considerando que: «Las prácticas responsables en lo social afectan en primer lugar a los trabajadores. Abren una vía para administrar el cambio y conciliar el desarrollo social con el aumento de la competitividad».

⁴ Junto a la dimensión interna de la RSE se halla la dimensión externa que atiende a las relaciones de la empresa con la comunidad, los interlocutores públicos, las ONGs, las entidades de interés social, los consumidores... Y se materializa en el apoyo y/o implicación de la empresa en actividades de contenido social, cultural o deportivo (Sajardo y Serra, 2008).

que en el concepto de cooperativa queda inherente la RSE, ya que los principios cooperativos la incorporan siendo una forma jurídica estable, fiable y segura en tiempos de crisis, constituyendo un modelo a seguir para lograr la credibilidad del sistema.

Por su parte Vargas (2001) y Vargas y Vaca (2005) conectan cooperativismo y RSE desde la Teoría de los *Stakeholders*, argumentando que la consecución del equilibrio con los grupos de interés en la empresa puede ser más fácil de conseguir dadas sus peculiaridades en las cooperativas, a saber, su triple condición de socio/consumidor/proveedor, y su fuerte sintonía con los valores sociales de la democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Carrasco (2007) plantea que existe un compromiso evidente de las Cooperativas con la comunidad, los trabajadores y el medioambiente. En virtud de lo anterior puede argumentarse que las cooperativas cuentan con un recorrido más amplio en el terreno de la RSE, situándose en una mejor posición estratégica (Collado, 2006).

El citado Libro Verde de la Comisión Europea (2001) ya indicaba que la buena gestión y la RSE es inherente a la dinámica de funcionamiento de las cooperativas, al integrar estructuralmente los intereses de los interlocutores y asumiendo espontáneamente las responsabilidades sociales. La Comunicación de la Comisión Europea (2002) también dejaba claro que la RSE no era un tema novedoso en el ámbito del cooperativismo. Por su lado De Castro (2006) configura a las cooperativas como “modelo de RSE”, en base a su naturaleza tendente a desarrollar su actividad de forma responsable, tanto con los socios como con la sociedad, al hilo de unos principios y valores de responsabilidad social que les impelen a la asunción de sus implicaciones a nivel económico, social y ambiental. Belhouari et al. (2005) defienden que la internalización de las cooperativas de la RSE se basa en valores, principios específicos y en su configuración empresarial.

Respecto de los estudios empíricos para valorar la RSE en el ámbito de la ES caben señalar los trabajos de Mozas (1998), y Vargas (2000), los cuales mostraban resultados no excesivamente positivos respecto de la práctica de los principios cooperativos y la RSE. Asimismo es de destacar la investigación de Arcas y Briones (2009) realizada sobre un conjunto de 70 empresas de ES, donde se demuestra que, con independencia de la forma jurídica adoptada (cooperativa o sociedad laboral), estas empresas valoran positivamente (más de 3 puntos sobre 5), todos los ítems de la RSE y los valores de las entidades de la ES, confirmando el cumplimiento por parte de las empresas cooperativas y las sociedades laborales, de los principios de la ES y los de la RSE. Asimismo, en las cooperativas se aprecian puntuaciones superiores respecto de las sociedades laborales, tanto respecto de sus valores como de los principios de la RSE, aunque las diferencias entre las puntuaciones medias de las dos variables no eran significativas. En idéntico sentido se sitúan los trabajos de Martín et al. (2007) y Sáez et al. (2003), confirmando que las empresas de Economía Social comparten, en general muchos valores y principios de la RSE, llevándoles a adoptar comportamientos similares.

Díaz y Marcuello (2008) se centran en el reporte de las prácticas de RSE comparando las memorias de empresas de Economía Social que han seguido la guía del GRI, y aquellas que han asumido los principios de la Carta Solidaria, sin resultados concluyentes tras una comparativa. Belhourai et al. (2005) realizan un estudio comparativo de los resultados sociales, ambientales y económicos de un

conjunto de instituciones financieras cooperativas y no cooperativas recogidos en sus informes de sostenibilidad. Como principal conclusión se constata que no se da una diferencia entre el rendimiento de los bancos comerciales y los cooperativos, aunque si existe una correlación significativa entre la rentabilidad financiera y la socio-ambiental en las instituciones financieras. Modelos de gestión de la RSE en las cooperativas y de Balance social han sido desarrollados por Gallardo-Vázquez y Castilla-Polo (2014) y Mugarra (2001, 2005), respectivamente.

Sobre esta base se inserta el presente trabajo que tiene por objeto aportar conocimiento respecto a las prácticas de RSE, en su dimensión interna, de las empresas de ES de la CV. En concreto, se pretenden establecer evidencias empíricas para fundamentar el superior compromiso de las empresas de ES con la RSE interna, valorando su relevancia y extensión a través de la comparativa con las prácticas realizadas por el conjunto de empresas de la CV.

Las hipótesis planteadas y que serán contrastadas en el marco de esta investigación serán:

H1. El superior el compromiso de las empresas de ES en el ámbito laboral, respecto del conjunto de empresa de la CV.

H2. El mayor el compromiso de las empresas de ES con el medio ambiente, en relación al conjunto de empresa de la CV.

H3. El más elevado el compromiso de las empresas de ES con sus grupos de interés, en comparación con el conjunto de empresa de la CV.

H4. El más alto compromiso de las empresas de ES con el Buen Gobierno, tras la comparativa con el total de empresas de la CV.

3. Metodología del trabajo de campo

La estrategia metodológica diseñada para el abordaje del presente trabajo ha sido fundamentada en base al conocimiento y análisis del objeto de estudio a través de la perspectiva cuantitativa, la cual se ha ajustado a los objetivos y al contenido de la investigación.

El universo de la investigación lo han conformado las empresas de la CV de los diferentes sectores de actividad y estrato de asalariados. Para ello se ha partido de los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) (INE, 2015), y se ha determinado una población de 156.034 empresas con más de un empleado.

Para asegurar la óptima realización del trabajo de campo y de obtener una foto fija adecuada a la realidad de las empresas españolas, el muestreo ha sido aleatorio y estratificado en función de las variables área geográfica o provincia y tamaño de empresa según estrato de asalariados.

Con el objetivo de obtener significación estadística pertinente en cada apartado, se ha establecido un criterio de afijación no proporcional a la realidad del tejido económico de la Comunidad. Posteriormente los datos han sido ponderados, devolviendo al conjunto el peso correspondiente a cada variable. La muestra considerada ha sido de 351 empresas. Ello ha permitido hacer estimaciones para el total del universo con un nivel de fiabilidad o margen de error en torno al $\pm 5,2\%$, un Nivel de Confianza del 95,5%, 1,96 s respecto de la μ ; siendo $p = q = 0,5$.

La muestra de empresas de ES considerada ha representado el 5,2% del total de empresas que conformaron la muestra global, bajo la forma jurídica de cooperativa y sociedad laboral, figuras representativas del sector empresarial o de mercado de la ES (Sajardo, 2012). La distribución ponderada, no ponderada en valores absolutos y en porcentajes se presenta en la tabla siguiente.

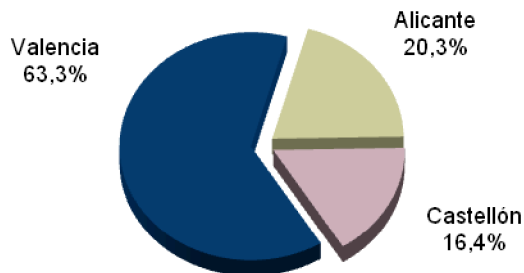
Tabla. 1. Distribución de la muestra atendiendo a la forma jurídica.

FORMA JURÍDICA	Recuento	Recuento no ponderado	Porcentaje
Sdad. Limitada	288	244	82,1%
Sdad. Anónima	40	77	11,3%
Economía Social	18	23	5,2%
Otras	5	7	1,4%
TOTALES	351	351	100%

Fuente: Elaboración propia.

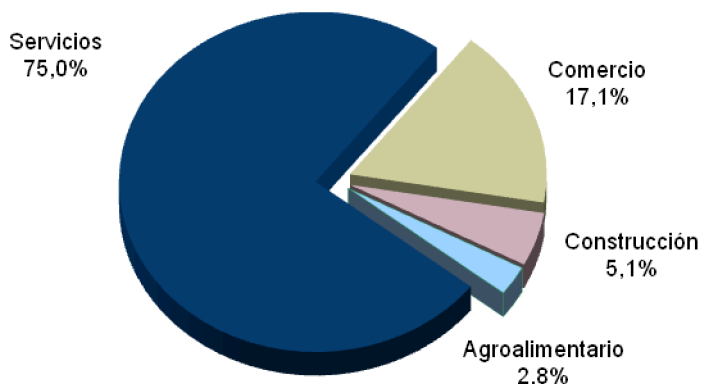
Las características que han definido la muestra de empresas de ES se presentan en las figuras que siguen:

Gráfico. 1. Distribución de la muestra de empresas de ES por provincias.



Base: Total muestra de empresas de ES.

Gráfico. 2. Distribución de la muestra de empresas de ES por sectores de actividad económica.



Base: Total muestra de empresas de ES.

Tabla. 2. Distribución de la muestra de empresas de ES por número de trabajadores y antigüedad.

EMPLEOS	Más de 50	Entre 10-50	Menor de 10
	2,4%	8,8%	88,8%
ANTIGÜEDAD ⁵	Mayor a 25 años	Entre 6 -25 años	Menor a 5 año
	33,6%	33,9%	18,4%

Fuente: Elaboración propia. Base: Total muestra empresas de ES.

La obtención y procesamiento de información primaria se ha efectuado a través de encuesta telefónica por cuestionario mediante el sistema CATI (*Computer Aided Telephone Interview*), compuesta por preguntas abiertas y cerradas de unos 10 - 15 minutos de duración. Se han efectuado un total de 9.600 llamadas a teléfonos de línea fija. De éstas, la tasa de contactados fue del 45,4%, y una duración media de llamada de 14,2 minutos.

El público objetivo de la encuesta han sido los gerentes, responsables o directivos de los departamentos de RRHH, marketing, o en su caso de RSE, de empresas radicadas en la CV. La realización de las entrevistas tuvo lugar del 13 al 21 de noviembre de 2015.

Los métodos de análisis de los datos ha sido, de un lado, la explotación estadística con el programa SPSS basado en la extracción de tablas cruzadas en porcentajes verticales de las preguntas del cuestionario empleado y las variables explicativas o de cabecera identificadas. De otro lado, se han creado nuevas variables a través de condiciones (como la de la clasificación de empresas y su relación con la RSE). Asimismo, se han aplicado los contrastes de contingencia, y

⁵ Un 3,7% de empresas de Economía Social que conforman la muestra no concreta su año de constitución.

en las preguntas numéricas se han obtenido estadísticos como la media y desviación típica.

4. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con su entorno laboral

Con el objeto de analizar el grado de compromiso de las empresas de ES de la CV con sus trabajadores se consideran cuatro indicadores de comportamiento responsable: 1) la existencia de planes de igualdad; 2) la adopción de medidas de conciliación de la vida familiar y laboral; 3) la participación de los trabajadores en planes de formación continua, y 4) la integración en la plantilla de personas pertenecientes a colectivos desfavorecidos.

4.1. Planes de Igualdad

Sólo un 9,2 % del total de empresas de la CV tiene implantado un Plan de Igualdad que garantice la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en la estructura organizativa de la empresa. Este nivel se eleva al 16,5% en el caso de las empresas de ES. Esta incidencia es mayor en el sector agroalimentario en el 21,3% de las mismas, el industrial, con un 19,9%, y el del comercio (un 18,4%), frente al 2,7% de empresas constructoras.

Asimismo se constata una relación positiva entre mayor tamaño de las empresas con superiores porcentajes de Planes de Igualdad (PI), a tenor de la normativa legal de obligado cumplimiento para las empresas más grandes. Así, las empresas de más de 50 trabajadores disponen en mayor proporción (32,3%) de esta herramienta, seguidos por las empresas de tamaño medio (de 10 a 50 trabajadores) con un 21,9% y finalmente las de menos de 10 trabajadores con un 7,8% del total de empresas consultadas.

Tabla.3. Incidencia de los PI en las Empresas Valencianas por características de las mismas

EMPRESAS QUE CUENTAN CON UN PLAN DE IGUALDAD		
SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	7,8%
	De 10 a 50 trabajadores	21,9%
	Más de 50 trabajadores	32,3%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	8,1%
	Sociedad Anónima	14,6%
	Empresas de Economía social	16,5%
	Otras	1,5%
SECTOR	Agroalimentario	21,3%
	Industrial	19,9%
	Construcción	2,7%
	Comercio	18,4%
	Servicios	5,8%

Base: Total de empresas.

Se trata de PI implantados en el 84,2% de las empresas de manera voluntaria, es decir, más allá de su obligación legal para empresas de mayor tamaño, siendo por tanto una clara evidencia de actitud proactiva de RSE por parte del tejido empresarial valenciano. Ello es especialmente evidente en el caso de las microempresas, donde el 85,9% de las mismas cuentan con uno. En tan sólo el 11,2% de las empresas valencianas que cuentan con PI existen mecanismos de control, que son de naturaleza interna en el 10,7% de aquellas.

En las plantillas de las empresas de la CV que dicen tener un Plan de igualdad, se observa un peso del colectivo femenino del 49,2%. Este porcentaje se eleva al 71,2% en el ámbito de las empresas de ES de la citada Comunidad, destacando sobre manera, frente al 37,2% de mujeres en estas empresas a nivel nacional. La presencia femenina es mayor en el sector servicios (52,3%) e industrial (51,7%), revelando una clara segregación horizontal, que replica el panorama nacional, y entre las empresas de más de 50 trabajadores, donde el 54,1% de sus trabajadores son mujeres. La media de mujeres directivas en las empresas valencianas con PI es el 27,7%, clara constatación del denominado “Techo de Cristal”, rompiéndose claramente el mismo en el ámbito de las empresas de Economía Social, donde este nivel se eleva al 55,5%.

4.2. Medidas de conciliación vida familiar y vida laboral

Respecto a las medidas de conciliación de la vida familiar y laboral, más allá de las establecidas legalmente, el 22,7% de empresas de la CV afirma tenerlas. Este nivel se eleva en más de seis puntos en el ámbito de las empresas de ES, alcanzando el 28,9%. Estas acciones tienen una mayor incidencia en las empresas de mayor tamaño, en el 42,1% de las mismas, en las que trabajan en el sector de la construcción (30,0%) y del comercio (24,2%).

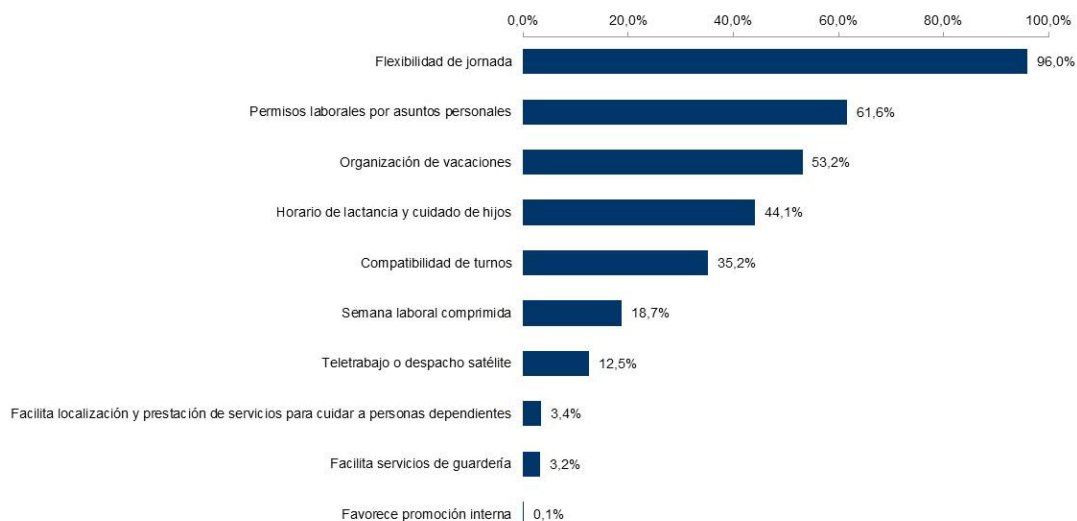
Tabla. 4. Incidencia de las medidas de conciliación de la vida familiar y laboral en las Empresas de la CV por características de las mismas.

PERFIL DE EMPRESAS CON MEDIDAS DE CONCILIACIÓN DE VIDA FAMILIAR Y LABORAL		
SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	22,4%
	De 10 a 50 trabajadores	22,6%
	Más de 50 trabajadores	42,1%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	21,9%
	Sociedad Anónima	28,6%
	Empresas de Economía social	28,9%
	Otras	1,5%
SECTOR	Agroalimentario	22,5%
	Industrial	22,6%
	Construcción	30,0%
	Comercio	24,2%
	Servicios	21,4%

Fuente: Total de las empresas.

El tipo y significación de medidas de conciliación implementadas por las empresas de la CV se halla en el siguiente gráfico 3.

Gráfico. 3. Incidencia de medidas de conciliación de la vida laboral y familiar en las empresas valencianas socialmente responsables (EVSR).



Base: Empresas valencianas que señalan disponer de medidas de conciliación de vida familiar y laboral.

4.3. Planes de formación continua

Un 47,4% de las empresas de la CV ha realizado programas de formación continua durante los últimos tres años para sus trabajadores. Este nivel es superado ampliamente por las empresas de ES, entre las cuales el 61,8% había implementado programas formativos para sus trabajadores. La media de trabajadores que han participado en tales programas era del 52,2% para el total de empresas de la Comunidad, reduciéndose ligeramente al 51,8% para el caso de las empresas de ES.

Tabla. 5. Incidencia de la formación continua en las Empresas de la CV según características de las mismas.

EMPRESAS QUE HAN PARTICIPADO EN FORMACIÓN CONTINUA		
SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	45,3%
	De 10 a 50 trabajadores	66,2%
	Más de 50 trabajadores	89,0%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	48,0%
	Sociedad Anónima	42,0%
	Empresas de Economía social	61,8%
	Otras	6,2%
SECTOR	Agroalimentario	93,1%
	Industrial	60,3%
	Construcción	38,2%
	Comercio	43,1%
	Servicios	46,1%

Base: Total de empresas

Se trata de programas que benefician, en el 99,1% de los casos, al colectivo genérico de trabajadores sin diferenciación por sexo, estando dirigidos prioritariamente a los operarios y al personal de administración y servicios, y en menor medida a los directivos.

4.4. Inserción socio-laboral de colectivos desfavorecidos

Del total de empresas que conforman el tejido productivo de la CV, el 10,8% tienen incorporados en sus plantillas trabajadores con especiales dificultades de empleo. Este nivel se reduce al 7,0% en el caso de las empresas de ES. Esta medida de responsabilidad social es especialmente relevante en las empresas de más de 50 trabajadores (62,8%), en el sector agroalimentario (18,6%) e industrial (17,6%).

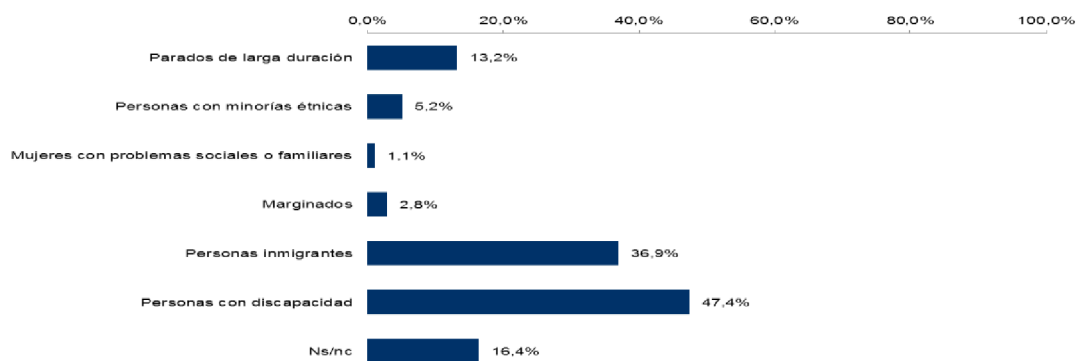
Tabla. 6. Incidencia de la integración socio-laboral de colectivos desfavorecidos en las EVSR por características de las mismas.

EMPRESAS QUE INCORPORAN COLECTIVOS LABORALMENTE DESFAVORECIDOS EN LA PLANTILLA		
SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	8,9%
	De 10 a 50 trabajadores	23,8%
	Más de 50 trabajadores	62,8%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	11,0%
	Sociedad Anónima	11,3%
	Empresas de Economía social	7,0%
	Otras	4,7%
SECTOR	Agroalimentario	18,6%
	Industrial	17,6%
	Construcción	0,3%
	Comercio	8,6%
	Servicios	11,6%

Base: Total de empresas

La incidencia de inserción por tipo de colectivo desfavorecido se observa en el gráfico 2.

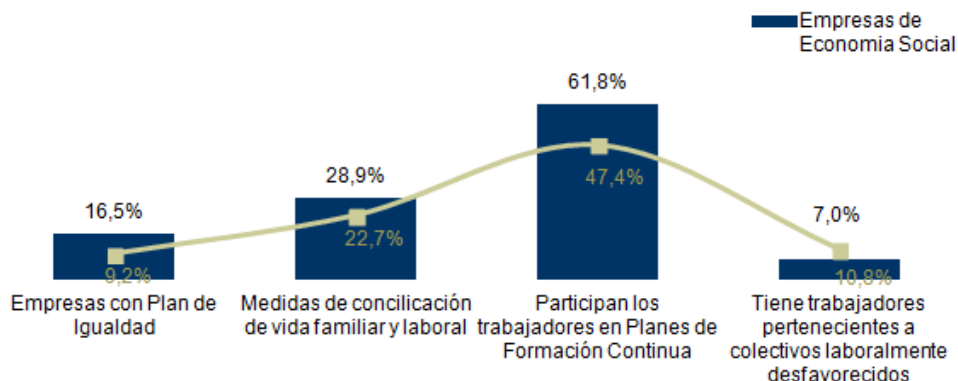
Gráfico. 4. Nivel de incidencia por tipo de colectivo desfavorecido integrados en las EVSR.



Base: empresas que tienen en sus plantillas trabajadores de colectivos desfavorecidos.

El gráfico que sigue muestra el impacto de las responsabilidades laborales de las empresas de ES respecto del total de empresas de la CV. Como puede constatarse el compromiso laboral de la ES valenciana es superior al del conjunto de empresas de la Comunidad, salvo respecto de la inserción de trabajadores con especiales dificultades de empleo, donde se da una diferencia de algo más de tres puntos porcentuales, en contra de la ES. Las acciones de RSE en el terreno laboral de mayor significación son la existencia de planes de formación continua para sus trabajadores y las medidas de conciliación de la vida familiar y laboral. En menor medida los planes de igualdad de carácter voluntario.

Gráfico. 5. Impacto de las responsabilidades laborales de la ES respecto total de empresas de la CV.



Fuente: Elaboración propia

Tras los resultados evidenciados la H1 relativa al mayor compromiso de las empresas de ES de la CV en el ámbito laboral, es aceptada, salvo en el ítem “inserción socio-laboral de colectivos desfavorecidos”, con un diferencial negativo para la ES superior a 3 puntos porcentuales.

5. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con el medio ambiente

Dos son los ámbitos que fueron explorados para valorar el compromiso ambiental de las empresas valencianas con el medioambiente: por un lado, la ecología organizacional interna (nivel de calidad ambiental y eliminación de barreras arquitectónicas); por otro lado, las medidas ambientales externas (reciclado de residuos, uso energía limpia...).

5.1. Ecología organizacional interna

5.1.1. Medidas de calidad ambiental

El 56,6% en las empresas de ES de la CV disponen de medidas de calidad ambiental. Este nivel que se reduce al 43,2% para el conjunto de las empresas de la Comunidad. La incidencia de estas medidas es especialmente relevante entre las empresas de más de 50 trabajadores (79,0%), y del sector industrial (88,0%).

Tabla. 7. Desglose de empresas de la CV que disponen de medidas internas de calidad medioambiental.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	41,5%
	De 10 a 50 trabajadores	57,2%
	Más de 50 trabajadores	79,0%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	42,8%
	Sociedad Anónima	36,2%
	Empresas de Economía social	56,6%
	Otras	73,9%
SECTOR	Agroalimentario	32,8%
	Industrial	88,0%
	Construcción	12,8%
	Comercio	41,1%
	Servicios	43,3%

Base: Total de empresas.

5.1.2. Eliminación de barreras arquitectónicas

En el ámbito de este trabajo se ha realizado un análisis especial en el tema de la eliminación de las barreras arquitectónicas, punto éste de crucial incidencia dentro de las responsabilidades social interna, dado que además de formar parte de la calidad medioambiental, mejora las relaciones laborales de aquéllos colectivos de empleados que tengan o puedan tener algún tipo de minusválida, demostrando el interés de la empresa por adaptarse a posibles contingencias futuras que puedan resultar negativas para sus empleados. Entre las empresas de ES el uso de medidas de adecuación al entorno laboral (eliminación de barreras arquitectónicas) es muy reducida, existiendo en tan sólo el 4,6% de las mismas. Este nivel se eleva al 25,2% si se considera el total de empresas de la Comunidad siendo su incidencia superior en las empresas más grandes (63,0%), aunque el nivel de las microempresas es superior a la media (24,3%), y en aquellas que se hallan en el sector agroalimentario (48,1%) y servicios (30,2%).

Tabla. 8. Empresas de la CV que disponen de medidas de adecuación al entorno laboral.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	24,3%
	De 10 a 50 trabajadores	29,9%
	Más de 50 trabajadores	63,0%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	27,5%
	Sociedad Anónima	20,9%
	Empresas de Economía social	4,6%
	Otras	4,7%

SECTOR	Agroalimentario	48,1%
	Industrial	7,6%
	Construcción	12,4%
	Comercio	16,8%
	Servicios	30,2%

Base: Total de empresas.

5.2. Prácticas medioambientales externas

Para el análisis del compromiso medioambiental externo de las empresas de ES de la CV se han tenido en cuenta varias áreas:

5.2.1. Reciclado de residuos

La práctica totalidad de las empresas de ES de la CV, el 92,7%, reciclan los residuos objeto de su actividad. Este nivel desciende al 72,8% para el total de empresas de la Comunidad. El reciclado de residuos es superior a la media entre las grandes empresas (88,0%), y en los sectores agroalimentario (93,6%) e industrial (90,2%).

Tabla. 9. Incidencia del reciclado de residuos en las empresas de la CV por características de las mismas.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	72,2%
	De 10 a 50 trabajadores	77,5%
	Más de 50 trabajadores	88,0%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	72,8%
	Sociedad Anónima	63,5%
	Empresas de Economía social	92,7%
	Otras	76,9%
SECTOR	Agroalimentario	93,6%
	Industrial	90,2%
	Construcción	60,9%
	Comercio	69,4%
	Servicios	72,3%

Base: Total de empresas.

5.2.2. Control de emisiones atmosféricas y vertidos

El 16,1% entre las empresas de ES controlan sus emisiones a la atmósfera y los vertidos objeto de su actividad. Este nivel se reduce a un exiguo 9,7% para el total de empresas valencianas. De nuevo son las empresas de más de 50 trabajadores las

que más controlan las emisiones a la atmósfera y los vertidos (40,3%), y las de los sectores agroalimentario (31,6%) e industrial (33,2%).

Tabla. 10. Empresas de la CV que disponen de control de emisiones atmosféricas o vertidos.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	8,6%
	De 10 a 50 trabajadores	17,8%
	Más de 50 trabajadores	40,3%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	8,8%
	Sociedad Anónima	14,7%
	Empresas de Economía social	16,1%
	Otras	---
SECTOR	Agroalimentario	31,6%
	Industrial	33,2%
	Construcción	11,9%
	Comercio	1,1%
	Servicios	7,9%

Base: Total de empresas.

5.2.3. Uso de energía limpia o renovable

El 15,6% de las empresas valencianas de ES utilizan energía limpia, nivel superior al 11,7% relativo al total de empresas de la Comunidad. Es entre las empresas más grandes y en los sectores agroalimentario e industrial donde mayor incidencia posee esta medida, con niveles respectivos del 40,3%, 31,3% y 20,3%, respectivamente.

Tabla. 11. Empresas de la CV que usan energías limpias o renovables.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	10,1%
	De 10 a 50 trabajadores	26,2%
	Más de 50 trabajadores	40,3%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	10,4%
	Sociedad Anónima	20,6%
	Empresas de Economía social	15,6%
	Otras	---
SECTOR	Agroalimentario	31,3%
	Industrial	20,3%
	Construcción	12,2%

	Comercio	22,4%
	Servicios	6,8%

Base: Total de empresas.

5.2.4. Reutilización de envases o embalajes

El 33,8% de las empresas de ES de la CV reciclan envases y embalajes, nivel inferior al 48,4% del total de empresas de la Comunidad. Aunque son las empresas grandes las que más reutilizan envases y embalajes, muy por encima de la media (70,2%), su incidencia es especialmente significativa entre los sectores industrial (79,5%) y de comercio (62,4%).

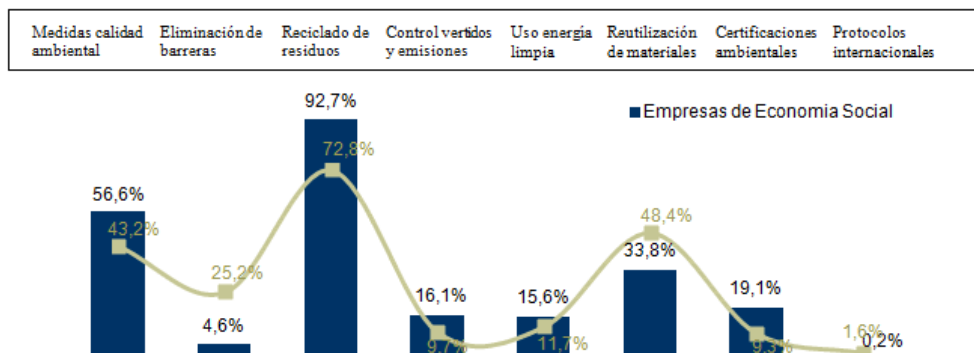
Tabla. 12. Empresas de la CV que reutilizan materiales.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	47,6%
	De 10 a 50 trabajadores	54,4%
	Más de 50 trabajadores	70,2%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	49,3%
	Sociedad Anónima	52,0%
	Empresas de Economía social	33,8%
	Otras	23,1%
SECTOR	Agroalimentario	55,0%
	Industrial	79,5%
	Construcción	37,1%
	Comercio	62,4%
	Servicios	42,3%

Base: Total de empresas.

Frente al reducido 9,3% del total de empresas de la Comunidad, un significativo 19,1% de empresas de la ES valenciana reconoce disponer de certificaciones ambientales. Resultado superior que para el resto de formas jurídicas, tanto para las sociedades anónimas como para las sociedades limitadas, que disponen de las mismas en un 9,8% y 8,7% de los casos, respectivamente. Son significativas a este nivel las empresas del sector industrial (23,3%) y agroalimentario (20,3%). Sin embargo en el seguimiento de protocolos ambientales de carácter internacional, se constata un exiguo 0,2% de empresas de ES que los siguen, que llega a un reducido 1,6% para el total de empresas valencianas, especialmente de más de 50 trabajadores (7,5%), y del sector agroalimentario (9,3%).

Gráfico. 6. Impacto de las responsabilidades ambientales de la Economía Social respecto total de empresas de la CV.



Fuente: Elaboración propia.

La comparativa sobre las responsabilidades ambientales de las empresas de ES en relación al total de las empresas de la Comunidad, constata un significativo compromiso en el reciclado de residuos (superior en más de 20 puntos porcentuales), y en la utilización de medidas de calidad ambiental (mayor en más de 10 puntos porcentuales). En el control de las emisiones a la atmósfera y vertidos a la biosfera, la ES valenciana se halla comprometida en un nivel superior en más de 6 puntos porcentuales que el resto de empresas, y en poco más de 4 puntos porcentuales respecto del uso de energía limpia y renovable.

Sin embargo existen medidas de responsabilidad ambiental donde las empresas de ES se hallan inferiormente comprometidas, como es el caso de la reutilización de materiales, pero especialmente respecto de aquellas relativas a la adecuación al entorno laboral, como la eliminación de barreras arquitectónicas principalmente, donde la diferencia en contra de la ES es más que notable (mayor de 15 puntos porcentuales).

Es de remarcar adicionalmente que las empresas de ES cuentan con certificaciones ambientales en mayor y significativa medida que el conjunto de empresas de la Comunidad (un 19,1% de empresas de ES, frente al 9,3% para el total de empresas). No obstante, sólo muy marginalmente cumplen protocolos internacionales de carácter medioambiental, en el 0,2% de los casos.

Por lo tanto la H2 es aceptada sólo parcialmente con las matizaciones efectuadas.

6. El compromiso de las empresas valencianas de economía social con sus grupos de interés

El compromiso responsable de las empresas de la CV con sus grupos de interés (*Stakeholders*), se valora en qué medida la empresa valenciana produce, invierte y atiende a sus demandantes ética y responsablemente. En este contexto se aborda el

análisis de los procesos de control sobre las actividades de sus proveedores o suministradores, en términos de respeto de la jornada y horarios laborales, derechos humanos, condiciones contractuales, legislación local vigente, calidad de los productos y factores suministrados, respeto al medioambiente, no utilización del trabajo infantil, reinversión de beneficios a nivel local, o de prácticas de comercio justo.

En segundo término se estudia, el compromiso o responsabilidad de las empresas de la CV respecto de los consumidores, que se basa en el establecimiento de medidas informativas y de atención a los mismos, tanto respecto del producto o servicio suministrado, como sobre los procedimientos y cauces adecuados para la resolución de conflictos. Y por último se analiza la Inversión Socialmente Responsable (ISR), como aquella que combina los objetivos de rentabilidad financiera de los inversores con sus preocupaciones sociales, éticas y medioambientales.

6.1. El control sobre la cadena de proveedores-suministradores

El control de las empresas de ES de la CV sobre su cadena de proveedores y suministradores es una medida de RSE que tiene escasa presencia, dado que sólo el 8,8% de las mismas reconoce haber llevado a cabo algún tipo de medida. Este control es seguido superiormente por el conjunto de empresas de la Comunidad, donde el 13,2% de las mismas lo implementa.

Entre las empresas de mayor tamaño el control de la cadena de proveedores-suministradores tiene una especial incidencia, dándose en el 60,9% de las mismas. También es de destacar su seguimiento en el sector industrial (28,1%) y agroalimentario (15,8%).

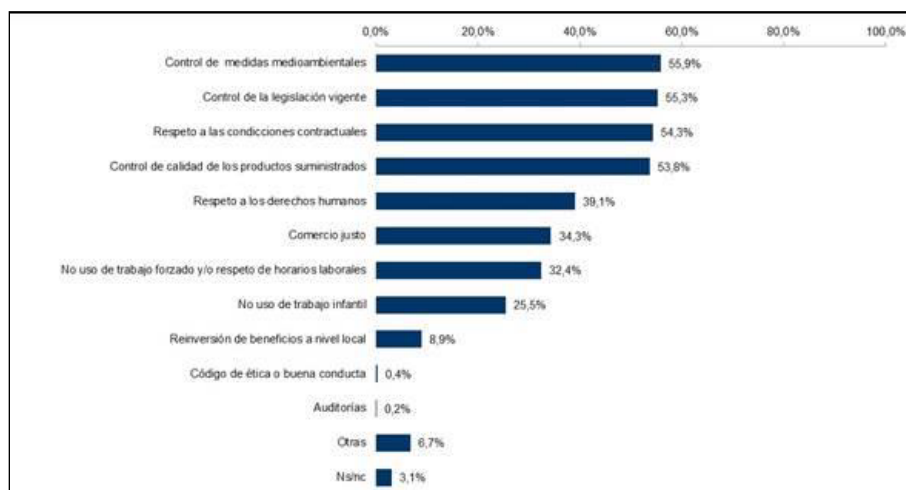
Tabla. 13. Incidencia en el control de la cadena de proveedores/suministradores por las EVSR.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	11,3%
	De 10 a 50 trabajadores	27,7%
	Más de 50 trabajadores	60,9%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	14,1%
	Sociedad Anónima	9,9%
	Empresas de Economía social	8,8%
	Otras	4,7%
SECTOR	Agroalimentario	18,5%
	Industrial	28,1%
	Construcción	5,3%
	Comercio	12,4%
	Servicios	12,5%

Base: Total de empresas.

Respecto del tipo de medidas implementadas destacan por su incidencia las relativas al respeto por el medioambiente (55,9%), el cumplimiento de la legislación vigente, en un 55,3%, el respeto a las condiciones contractuales (54,3%), y el control de calidad de los productos suministrados (53,8%). A gran distancia se encuentra el respeto a los derechos humanos, realizado en el 39,1% de las empresas de la Comunidad, y la práctica del comercio justo en un 34,3% de las mismas. Por último son medidas también implementadas por las empresas valencianas el control del trabajo forzado, en un 32,4%, y la no utilización de trabajo infantil (25,5%). Por su débil incidencia respecto del resto de medidas, se encuentran en una posición preeminente entre los factores a controlar en la relación con sus proveedores y suministradores.

Gráfico. 7. Tipos de medidas de control a sus proveedores y suministradores implementadas por las EVSR.



Base: empresas valencianas que señalan realizar controles a sus proveedores.

6.2. Las medidas de información al consumidor

En el ámbito de las medidas de información al consumidor las empresas valencianas de ES se hallan ligeramente más comprometidas que en las precedentes, dado que un 28,4% declaran haberlas desplegado con una antigüedad mínima de tres años. Este tipo de medidas es seguida más débilmente si se considera el conjunto de empresas de la CV, con una incidencia del 21,5%. Destacan en este sentido las grandes empresas, dándose en el 38,1% de las mismas. Por sectores de actividad la incidencia es mayor en el sector agroalimentario (en el 23,9%) y en el de servicios (22,4%), pero en cualquier caso con niveles inferiores al evidenciado para el conjunto de empresas de la ES.

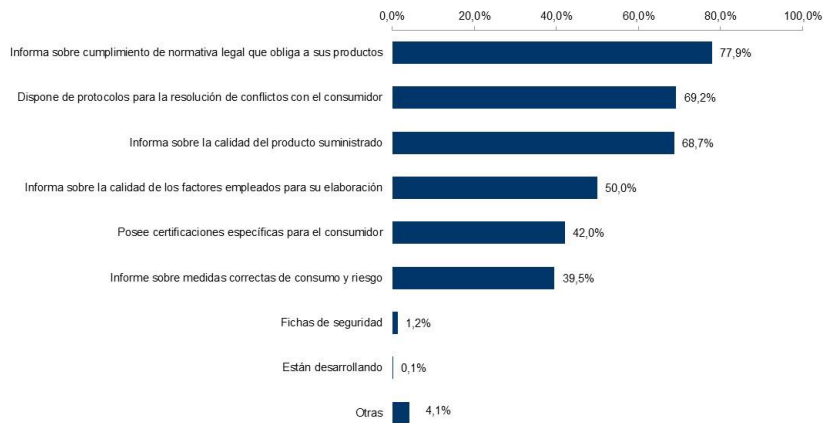
Tabla. 14. Empresas de la CV que disponen de medidas de responsabilidad social hacia el consumidor por características de las mismas

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	21,5%
	De 10 a 50 trabajadores	18,7%
	Más de 50 trabajadores	38,1%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	21,3%
	Sociedad Anónima	19,4%
	Empresas de Economía social	28,4%
	Otras	24,6%
SECTOR	Agroalimentario	23,9%
	Industrial	16,1%
	Construcción	19,4%
	Comercio	21,4%
	Servicios	22,4%

Base: Total de empresas.

El estudio sobre el tipo de medias de información al consumidor desarrolladas por las empresas de la ES en la CV en primer término destacan aquellas relativas a la información sobre el cumplimiento de la normativa legal que obliga a sus productos, en el 77,7% de empresas; la existencia de protocolos para la resolución de conflictos con el consumidor, en un 69,2%, y la información de la calidad del producto suministrado al consumidor, en un 68,7% de empresas. En un segundo bloque se hallan las actividades de información sobre la calidad de los factores empleados para su elaboración, que se dan en el 50% de empresas. Las certificaciones sobre el consumidor aparecen en el 42% de las mismas. Un 39,5% de empresas valencianas dispone de informes sobre medidas correctas de consumo y riesgo, y finalmente con un porcentaje muy bajo, solo el 1,2% de empresas de la Comunidad dispone de fichas de seguridad en el consumo de sus outputs.

Gráfico. 8. Medidas de información al consumidor desplegadas por las EVSR.



Base: empresas que dicen reconocen poseer medidas de información al consumidor.

6.3. La Inversión Socialmente Responsable (ISR)

Aunque el concepto de ISR responsable es un fenómeno incipiente para las empresas de la CV, dado que sólo un 5,4% de las mismas las realiza, resulta claramente significativo que en el caso de las empresas de ES esta práctica responsable se halle extendida en el 14,4% de las mismas. Ambos porcentajes resultan muy alejados del 34% de grandes empresas españolas que realizaban ISR en 2013⁶. Se trata de una práctica de mayor consideración en las empresas más grandes (19,0%), destacando los sectores agroalimentario y de servicios, con niveles de incidencia respectiva del 8,5% y 6,1%, en todo caso alejados del peso hallado en la Economía Social.

Tabla. 15. Incidencia de las Inversiones Socialmente Responsables por características de las EVSR.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	4,9%
	De 10 a 50 trabajadores	8,0%
	Más de 50 trabajadores	19,0%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	5,3%
	Sociedad Anónima	1,8%
	Empresas de Economía social	14,4%
	Otras	4,7%

⁶ Club de Excelencia en Sostenibilidad (2013).

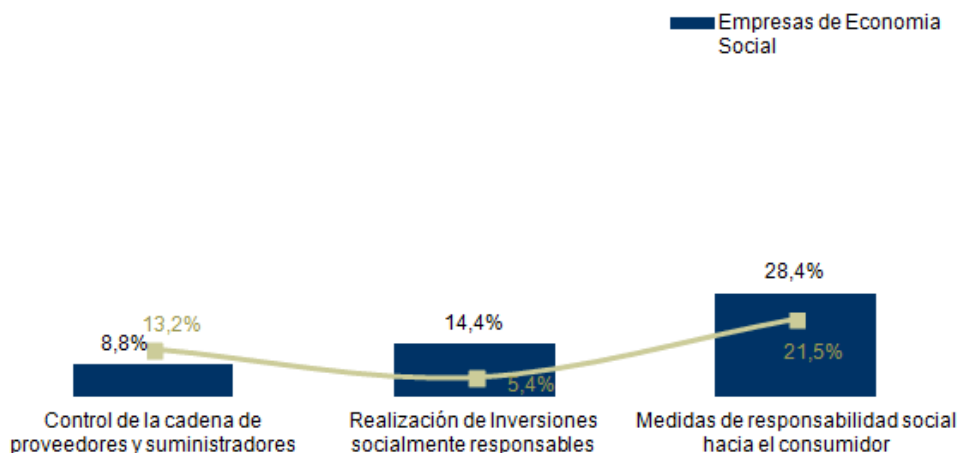
SECTOR	Agroalimentario	8,5%
	Industrial	2,5%
	Construcción	1,0%
	Comercio	5,5%
	Servicios	6,1%

Base: Total de empresas.

Con el objeto de valorar el impacto de la ISR en la estructura financiera de las empresas de ES se ha constatado que el porcentaje medio de presupuesto destinado a tales inversiones asciende al 10%, frente al 8,7% para el total de empresas. En cuanto a los responsables de la toma de decisiones para realizar este tipo de inversiones, parece ser que en la mayor parte de los casos las toman el equipo directivo de la empresa (52,2%).

En conclusión, el compromiso de las empresas de ES con sus grupos de interés, es superior en cuanto a las medidas de responsabilidad hacia el consumidor, y en cuanto a la realización de ISR, superando sobradamente el nivel constatado para el conjunto de empresas de la CV. Por el contrario el control de la cadena de proveedores-suministradores son medidas de responsabilidad social inferiormente contempladas por la ES valenciana, con casi 5 puntos porcentuales respecto del total de empresas. La H3 es por lo tanto, sólo aceptada parcialmente, es decir, considerando las matizaciones realizadas.

Gráfico. 9. Impacto de las responsabilidades de la ES con sus grupos de interés respecto total de empresas de la CV



Fuente: Elaboración propia.

7. Las prácticas de buen gobierno en las empresas valencianas de economía social

Los Códigos de Buen Gobierno son una medida de RSE de muy débil incidencia entre las empresas de ES de la CV, puesto que sólo el 0,5% de las mismas declaran tenerlos. Un gran reto para la ES, si se compara con el 15,2% del total de empresas valencianas que indican disponer de alguno de los mismos. Su incidencia es superior en el caso de las empresas de mayor tamaño (28,7%), las sociedades anónimas (20,0%), y en los sectores de la construcción (21,5%) e industrial (15,1%).

Tabla. 16. Empresas de la CV que cuentan con un Código de Buen Gobierno.

SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES	Hasta 10 trabajadores	15,4%
	De 10 a 50 trabajadores	10,8%
	Más de 50 trabajadores	28,7%
FORMA JURÍDICA	Sociedad Limitada	15,7%
	Sociedad Anónima	20,0%
	Empresas de Economía social	0,5%
	Otras	1,5%
SECTOR	Agroalimentario	3,4%
	Industrial	15,1%
	Construcción	21,5%
	Comercio	10,0%
	Servicios	16,3%

Base: Total de empresas

Se trata de Códigos de Buen Gobierno implantados mayoritariamente, en el 49,5% de los casos, a lo largo de la última década, estando el 56,4% de los mismos verificados, a través de auditoría externa o monitorización independiente en el 62,3% de los mismos.

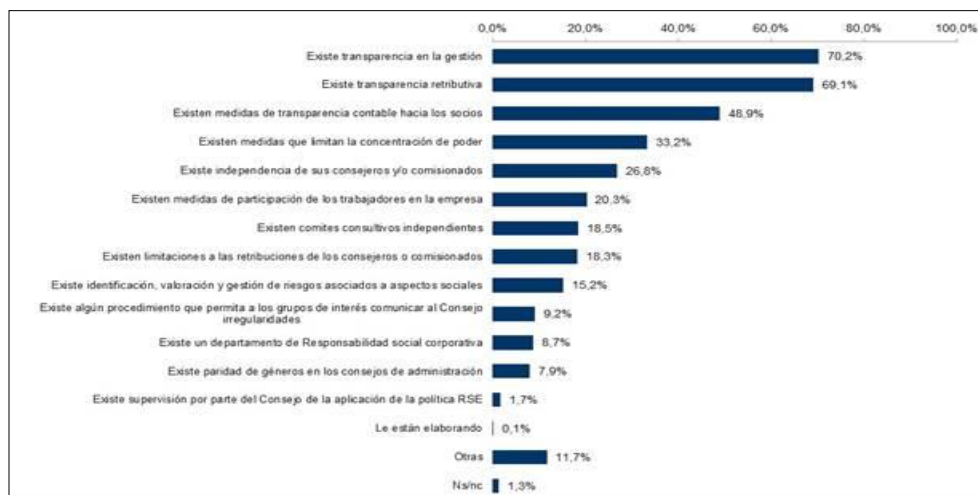
Respecto a las medidas de Buen Gobierno adoptadas por las empresas valencianas, hay que señalar que destacan con mayor incidencia, aquellas que tienen que ver con la mejora de la transparencia en la gestión, con un 70,2%. En cuanto a aspectos relacionados directamente con el órgano de gobierno, se constata que la existencia de comités consultivos independientes se adopta en un 18,5%. Se especifica, en un porcentaje del 26,8%, que existe independencia de los consejeros o comisionados. Así mismo, se subraya que existen medidas que limitan la concentración de poder en un 33,2%.

Por otro lado, las medidas que inciden en la transparencia retributiva se alcanzan un peso del 69,1%. Las medidas que afectan a la transparencia contable hacia los socios se sitúan en el 48,9%. La existencia de limitaciones a las retribuciones de los consejeros o comisionados se sitúa en un nivel del 18,3%. Por

lo que toca sobre la existencia de medidas de participación de los trabajadores en la empresa, se reconoce con una incidencia del 20,3%. En cuanto a la paridad de género en los Consejos de Administración se reconoce su implementación en un 7,9%.

Gráfico. 10. Medidas de Buen Gobierno implementadas por las empresas de la CV

Base: Empresas que disponen de un Código Ético o de Buen Gobierno



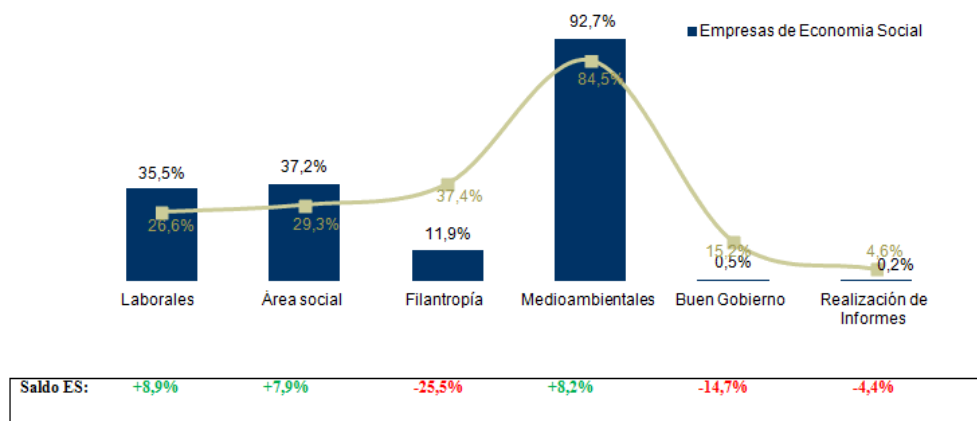
Nota: Respuesta múltiple.

Con un porcentaje del 9,2% se evidencia que existe algún procedimiento que permite a los grupos de interés comunicar al Consejo irregularidades. En cuanto a la existencia de un departamento de RSE únicamente se reconoce en un porcentaje del 8,7% de empresas. La existencia de supervisión por parte del Consejo de la aplicación de la política de RSE se da en un 1,7%. Por otro lado, se constata en un porcentaje del 15,2% que existen medidas que permiten la identificación, valoración y gestión de riesgos asociados a aspectos sociales.

A tenor de los resultados evidenciados, la H4 es rechazada.

El gráfico siguiente recoge a modo de conclusión la comparativa de las prácticas de RSE de las empresas de ES, y el total de empresas de la CV. Como se observa las empresas de Economía Social se hallan superiormente comprometidas (con diferenciales superiores a 8 puntos) respecto del total de empresas de la Comunidad en la práctica totalidad de los ítems que conforma la RSE interna, como es el compromiso social, laboral y medioambiental. No obstante, acusan un diferencial negativo en el área de Buen Gobierno, a pesar de la asunción de principios de gestión y dirección acordes con la RSE, como es el principio democrático, entre otros. Este diferencial es especialmente significativo en el terreno de la filantropía empresarial, paradójico en un sector institucional cuna de la filantropía, la solidaridad, y el voluntariado (Sajardo, 2012).

Gráfico 11. Comparativa compromiso RSE de ES respecto del total de empresas de la CV.



8. A modo de conclusión

El profundo convencimiento de la necesidad de llegar a acuerdos sobre ética global en materia de desarrollo sostenible, de lucha contra el cambio climático, de mejora de la transparencia, de reducción de la desigualdades, de comportamiento ético etc, se halla en la agenda institucional a nivel mundial, ejerciendo de guía clara para el tejido productivo, incrementalmente consciente de la correlación indisoluble entre sostenibilidad y competitividad, en la edificación de otra manera de hacer empresa, y por ende de economía y de sociedad.

La propia naturaleza y principios de actuación de las empresas de ES en general, y particularmente de las cooperativas, las erigen como exponentes representativos de una empresa responsable, modelo y vanguardia de la nueva manera de hacer economía, donde sus acciones atienden al resultado económico y financiero, pero también al social y al ambiental. En la ES se generan unos vínculos y valores sociales superiores a cualquier otro tipo de empresas, y por lo tanto cuentan con mayor potencial para la adopción de prácticas de RSE.

Este trabajo se ha dedicado al estudio del modelo de RSE interna seguido por las empresas de ES de la CV, y su comparativa con las prácticas de RSE del total de empresas valencianas, evidenciando su superior compromiso con la RSE interna.

Así, se muestra que las empresas valencianas de ES son superiormente responsables en la RSE interna, con diferenciales positivos superiores a 8 puntos porcentuales en el área laboral, social y medioambiental. Todo ello se halla en coherencia con los valores que subyacen a estas empresas, y en coherencia con los principios que informan su funcionamiento, y que son recogidos, en el ámbito de las cooperativas, en virtud de los Principios Cooperativos.

Sólo en el área de Buen Gobierno empresas de ES son inferiormente responsables respecto del conjunto de empresas de la Comunidad, con un significativo ratio negativo del 14,7%. Ello resulta especialmente llamativo a tenor

de uno de los postulados básicos de la ES, como es el principio democrático, 2º Principio, (ACI, 1995).

La comunicación de la RSE es también inferiormente realizada por las Economía Social Valenciana, con un diferencial de -4,4%. La RSE externa, conformada por la denominada filantropía externa parece también ser un área de menor compromiso por las empresas valencianas de Economía Social, con un diferencial del -25,5%.

9. Referencias bibliográficas

- ACI (2007) *Statement on the Co-operative identity*, documento consultado en: <http://www.ica.coop/coop/principles.html>.
- ACI-Américas (2010) Responsabilidad Social Cooperativa.
- ACI (1995) *Declaración sobre la identidad cooperativa*, Manchester, 23 de septiembre 1995.
- Arcas, N. y Briones, A.J. (2009) Responsabilidad Social Empresarial de la Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 143-161.
- Arana, S. (2010) La Economía Social en la vanguardia de la Responsabilidad Social de la Empresa, *Gezki*, nº 6, pp.71-91.
- Belhourai, A., Buendía, I., Lapointe, M-J. y Tremblay, B. (2005) La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor en las cooperativas?, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 191-208.
- BOE-A-3868 (2008): *Real Decreto 221/2008, de 15 de febrero, por el que se crea y regula el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas*. Documento Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2008-3868>.
- Castilla, F. y Gallardo, D. (2014) La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad, *REVERSCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 114, pp. 7-34. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v114.44291.
- Carrasco, I. (2007) Corporate Social Responsibility, values and cooperation, *International Advances in Economic Research*, nº 13, Vol. 4, pp.454-460.
- Ceballo, A.I. (2005) Responsabilidad social: un valor añadido para las empresas, un criterio de discriminación positiva para los consumidores, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp.65-77.
- CEPES (2007) *Manual para el tutor del Programa RSE.COOP*. Documento consultado en: http://www.cepes.es/listado.cfm?padre=389&idSeccion=390&idsec=sec_11.
- CEPES (2009) *Anuario 2007-2008*, documento consultado en: http://www.afundacion.org/docs/socialia/anuario_economia_social_2007_2008.pdf.
- Collado, J.L. (2006) La Responsabilidad Social Corporativa y las cooperativas: aspectos y formulaciones comunes, XI Jornadas de Investigadores de Economía Social y Cooperativa, CIRIEC-España-CECOOP, Santiago de Compostela.
- Comisión Europea (2001) *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, COM (2001) 366 Final. Documento consultado en: [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com\(2001\)366_es.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com(2001)366_es.pdf).

- Comisión Europea (2011) *Estrategia Renovada de la Unión Europea sobre Responsabilidad Social de las Empresas*. COM (2011) 681 Final, documento consultado en:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm.
- Curto, M. (2012) *La Responsabilidad Social Interna de las empresas*, Cuadernos de la Cátedra de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE.
- Iturrioz, J., Mateu, J.L. y Valor, C. (2005) La implicación de las sociedades cooperativas de crédito y las cajas de ahorros en los productos y servicios financieros socialmente responsables, *Revista Vasca de Economía Social*, n° 2005-1, pp. 63-84.
- Iturrioz, J., García, J.C., Mateu, J.L. y Palomo, R. (2011) La percepción sobre la responsabilidad social en las sociedades cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales: un análisis en el ámbito de la Ciudad de Madrid. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 104, pp. 102-124. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v104.4.
- De Castro, M. (2005) La Responsabilidad Social de las Empresas, o un nuevo concepto de empresa, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, n° 53, pp. 29-71.
- De Castro, M. (2006) Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa, *Papeles de Economía Española*, n° 108, pp.92-104.
- Díaz, M. y Marcuello, C. (2008) *Economía Social y Responsabilidad Social Corporativa*. XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, 27-29 de marzo del 2008.
- Epstein, E. (2007) The Good Company: Rethoric or Reality? Corporate Social Responsibility and Business Ethics Redux, *American Business Law Journal*, vol. 44, pp. 207-222.
- Forética (2015) Informe 2015, *Ciudadano consciente, empresas sostenibles*, documento consultado en: http://foretica.org/informe_foretica_2015.pdf.
- Gallardo, D. y Castilla, F. (2014) Modelo de Gestión para la Responsabilidad Social en Cooperativas, *Revista de Economía Industrial*, n° 369, pp.139-149.
- Jauregui (2015) *De la Responsabilidad Social Empresarial a la Economía del Bien Común*, documento consultado en <http://diarioreponsable.com/portada/opinion/19780-de-la-rse-a-la-economia-del-bien-comun-ramon-jauregui.html>.
- Martín, S., Lejarriaga, G. e Iturrioz, 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*, n° 58, pp.59-82.
- Mozas, A. y Poyatos, R. (2010) La Responsabilidad Social Corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n° 103, pp.75-100.
- Mugarra, A. (2001) Responsabilidad y Balance Social hoy en día: Un reto para las Cooperativas. *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, n° 39, pp.25-50.
- Mugarra, A. (2005) Memoria de sostenibilidad. Una propuesta adaptada para las cooperativas de enseñanza del País Vasco, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, n° 53, pp. 306-333.
- Palomo, R. y Valor, C. (2004) El activismo de los socios como catalizador de la RSE: aplicación a las organizaciones de participación”, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, n° 50, pp.167-190.

- Parlamento Europeo (2009) *Informe sobre Economía Social* (Informe Toia), documento consultado en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//ep//nonsgml+report+a6-2009-0015+0+doc+pdf+v0//es>.
- Parlamento Europeo (2013) *Resolución del 2 de julio sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis* (2012/2321(INI)).
- Perdigüero, T.G. (2003) *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Ed. Anagrama, Barcelona.
- Perdigüero, T.G. y García Reche, A. (dirs) (2014) *Cultura, prácticas y políticas de Responsabilidad de las empresas del IBEX-35*, Observatorio de RSE de UGT.
- Resolución Parlamento Europeo Sobre la responsabilidad social de las empresas: promover los intereses de la sociedad y un camino hacia la recuperación sostenible e integradora (2012/2097(INI)), documento consultado en: <http://www.europarl.europa.eu/portal/es>.
- Sáez, F.J, González, F. y Sánchez, M. (2003) Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la Economía Social de mercado bajo la constitución, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, pp.175-198.
- Sajardo, A. y Serra, I. (2008) *La Responsabilidad Social Empresarial y la Ciudadanía Corporativa en la Comunidad Valenciana*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Sajardo, A. (2009) (dir) *La reponsabilidad social empresarial interna de las empresas españolas*, ed. Tirant lo Blanch. Valencia.
- Sajardo, A. (2012) *Análisis económico del Sector No Lucrativo: aspectos económicos del voluntariado*”, ed. Tirant lo Blanch. Valencia.
- Sajardo, A. (2010) (Dir) *La dimensión interna de la RSE en España*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia.
- Sajardo, A. (2015) *Diagnóstico de las prácticas de responsabilidad de las empresas de la Comunidad Valenciana*, Dirección General de economía, emprendimiento y cooperativismo, Estudios Económicos. Consellería de Economía, Generalitat Valenciana.
- Sajardo-Moreno, A. y Chaves-Sajardo, R.J. (2016) El modelo de RSE de las empresas de Economía Social de la Comunidad Valenciana, comunicación presentada al Congreso XVI CIRIEC-España, Valencia.
- Valor, C. (2005) *Inversión Socialmente Responsable en las entidades financieras de Economía Social*, Universidad San Pablo-CEU, Madrid.
- Valor, C., Iturrioz, J., Palomo, R. y Mateu, J.L. (2007) Socially Responsible Investments among Savings Banks and Credit Unions: Empirical Findings in the Spanish Context, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 78, pp. 301-326.
- Vargas, A. y Pelayo, Y. (2000) La práctica de los principios cooperativos en las Almazaras cooperativas de Huelva, XIV Congreso Nacional de AEDEM.
- Vargas, A. (2001) Los emprendedores y los valores cooperativos. Consideración del papel de la información en el desarrollo de redes de empresas en democracia, en Moyano, J. (Coord) *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*, Universidad de Jaén.
- Vargas, A. y Vaca, R.Mª. (2005) Responsabilidad Social Corporativa y Cooperativismo: Vínculos y potencialidades, *Ciriec-España. Revista de Economía, Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 241-260.

Fe de erratas: Este artículo estuvo publicado durante el periodo comprendido entre el 22 de noviembre de 2017 y el 21 de diciembre de 2017 con una errata atribuible al equipo editorial de la revista porque se le asignó al autor Rafael J. Sajardo-Chaves una dirección de correo electrónico que no era suya.

La fusión de las cooperativas: las expectativas de gestión relacionados con los indicadores financieros

Roque Alberto Zin¹

Recibido: 4 de agosto de 2016 / Aceptado: 2 de junio de 2017

Resumen. ¿Las cooperativas tienen las mismas motivaciones de las otras empresas para llevar a cabo una fusión? Con este objetivo se realizó el presente estudio. Empezó con la fusión de cinco cooperativas con las siguientes características: las asociaciones de agricultores, pequeñas empresas, que pertenece al mismo sector industrial, con productos y mercados similares. Con base en la teoría, un cuestionario con escala tipo Likert de cinco puntos fue desarrollado con el fin de verificar las hipótesis más citados en la literatura. Los cuestionarios fueron respondidos por los gerentes que tomaron la decisión de fusión y participaron en todo el proceso. Los resultados de la hipótesis se compararon con los indicadores financieros de la empresa y confirmaron la opinión de los gestores.

Palabras clave: Cooperativas; Fusiones y adquisiciones; Motivaciones; Gerentes.

Claves Econlit: G30; G34; Q13.

[en] The merger of cooperatives: expectation of managers and their relation to financial indicators

Abstract. Do the cooperatives have the same motivations as other companies to carry out a merger? With this we performed the present study. It starts with the merger of five cooperatives with the following characteristics: farmers' associations, small businesses belonging to the same industrial segment, with similar products and markets. Based on the theory a questionnaire with Likert-type five-point scale was developed in order for the verification of the hypotheses most often cited in the literature. The questionnaires were answered by the managers who made the merger decision and participated in the entire process. The results of the hypothesis were compared with the financial indicators of the company and confirmed the opinion of managers.

Keywords: Cooperatives; Merger and acquisition; Motivations; Managers.

Sumario. 1. Introduction. 2. Cooperatives. 3. Literature review. 4. Methodology. 5. Hypotheses. 6. Description of the market and the companies. 7. Research methodology. 8. Analysis of results. 9. Conclusions. 10. References.

Cómo citar: Zin, R.A. (2017) The merger of cooperatives: expectation of managers and their relation to financial indicators. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 125, pp. 243-259. DOI: 10.5209/REVE.57062.

¹ Universidad de Caxias do Sul, Brasil
Dirección de correo electrónico: razin@ucs.br

1. Introduction

Mergers and Acquisitions (M&A) are part of the business scenario and their motivations challenge the researchers. Initially, there was the belief that they were waves, a natural phenomenon that occurs in certain periods due to the conditions of the economic environment. However, merger movements keep on happening with variations in intensity and present many different motivations.

Despite the diversity, the main reasons are put into two main lines: maximization of the shareholder value and maximization of the managerial utility. Amid these lines, there are market drivers that can interfere in the motivations of each one of them, named environmental factors.

As mergers and acquisitions take place and researches increase, new reasons for their occurrence are discovered. Seth, Song and Pettit (2002) argue that the main reasons can be placed in three categories: synergy, managerial motivation and pride. Trautwein (1990) proposed seven theories to explain the reasons: efficiency, monopoly, appreciation, empire building, process, burglar and disorder.

The financial literature stated for some time that the main consequence would be the increase of market power, however studies of Jensen and Ruback (1983) and Prager (1992) find no evidence of this increase in power. On the other hand, Kim and Singal (1993) confirm this occurrence in the concentration of aviation companies. The divergent results lead to further studies in search of motivations and results. While doing their literature review, Haleblan et al. (2009) present four factors for the movements of mergers and acquisitions: creating value, managerial interest, environmental factors and company characteristics.

Despite the variety of empirical studies on the phenomenon, Meglio and Risberg (2010) criticize most researchers which utilize similar methods and are based on U.S. occurrences. Such studies are based on secondary data that result in every kind of variables, generally published in U.S. magazines.

There are a lot of studies on company mergers, but a few of them are held in cooperatives. The reasons for this can occur for several factors, amongst which we can mention: such event in production cooperatives does not occur frequently. When such an event occurs, it is very difficult to obtain financial information because it is a private company and does not have to disclose the information outside of the board of associates. This study aimed to fill the gap in studies and investigate the merger of five cooperatives with similar and peculiar characteristics: they are small companies and operate in the same industrial segment. Instead of analyzing economical reasons, the study sought to understand the motivations for merger. The method utilized was interviewing the managers involved in the whole process, since the merger decision until its consolidation.

The questions that guided its preparation were in order to understand why companies of the same segment which produce similar products performed merging. What is the managers expectation in merging? Because of these, a questionnaire about the reasons that led to merging was elaborated, approaching four points widely studied in literature and which were consolidated in the following aspects: market power, scale economy, complementary resources and corporate benefits. Five directors of the companies that participated in the process were interviewed. Data were analyzed by using nonparametric statistics where the

interviewee's opinions were evaluated in order to identify the main drivers that led the processes. After evaluating the hypothesis, the result was compared to a financial index that would reflect in numbers the opinion of managers. The paper is structured as follows. After this introduction, a literature review on merging, incorporations and cooperatives will be taken. Then, based on literature, the hypotheses were elaborated. After that, the research methodology is described, data is analyzed and final comments are made.

2. Cooperatives

The formation of a cooperative enterprise has different motivations and characteristics in relation to traditional companies. According to Drimer and Drimer (1973) cooperative formation has as principle the solidarity economy and promotes the values of mutual aid, solidarity and cooperation among members and among cooperatives.

As Cook (1995) states, the cooperative principles create a capital structure with distinct characteristics from other companies, with control being performed by the associate and not proportional to the capital (one man, one vote) and by the objectives aimed at members rather than maximizing profit.

Among the main differences in a cooperative and other companies, Zylberstajn (1994) points out that there is a complete separation between control of the company and its property, which often the cooperated is the financier of the company, waiting to receive its rights and its capital share. Besides, according to Zylberstajn (1994), the share of each member is unremunerated and has no market liquidity.

Servos and Calderón (2013) state that the main aspects that differ cooperative companies from other companies are related to five dimensions, as shown in Frame 1:

Frame. 1. Differences between capitalist companies and cooperative.

Dimension	Investor Owned Firms	Cooperative
Linkage to the group	Equity stake in the company	Cooperative activity
Justification for the existence	Maximizing of benefits to equity suppliers	Creation of collective value focused on sustainability
Motivation scheme	Economic motivation. Alignment of individual interests to organizational aims	Economic and non-economic motivation. Common interest as a basis for grouping
Governance structure	Hierarchical approach when making decision	Democratic approach when making decision

Use of surplus	Dividend distribution or reserve accumulation	Result division with obligation to maintain reserve funds and education, interest payment or distribution by price
Structure of employees	Contracts of employment under wage and subordination	Workers under wage in agricultural cooperatives and partner worker in cooperative if labor is associated

Source: Servós and Calderón (2013)

Market dynamics with new production methods, new market niches and changes in consumption patterns have required increase efficiency from organizations in order to compete in the market. This reality affects all organizations, especially cooperatives. This means that the union of people around the cooperative is not enough, but the integration and/or cooperation among cooperatives, this being the probable cause for the occurrence of mergers among cooperatives.

From Schneider's (2012) point of view, cooperatives should seek integration in different ways, as well as in different levels and degrees, at risk of losing their strength and be limited to marginal spaces in the economic context, leaving the best segments to other companies.

3. Literature review

Do cooperatives have the same motivations of other companies to become involved in a merger process? Devos, Kadapakkam and krishanamurthy (2009) emphasize that there is little evidence in literature about the relative importance of underlying sources in gains from mergers. The authors measure three potential gains to shareholders from mergers: operational efficiencies, tax reasons and market power in the case of companies of the same segment.

In a sample of 264 mergers in the U.S. market from 1980 to 2004, it was concluded that the overall average gain from mergers was 10.03% in the equity value of companies. 1.64% of this percentage refers to tax savings and 8.38% refers to operational synergy gains. The gain in market power does not seem to be relevant. The synergy gains represent a large portion of the gain of mergers among companies of the same segment, since the tax gain represents the greatest portion of the gain in mergers of companies from different segments.

Bradley, Desai and Kim (1988) measured the gains from synergies in the acquisitions, in addition to examining the factors that divide these gains among shareholders of the two companies involved. In a study of 236 U.S. companies in the period from 1963 to 1984 it is concluded that the average gains were 7.4% in the value of the companies involved in the process. This study provides theoretical

and empirical evidence that a possible competition between companies interested in target company rises its paybacks while decreases the paybacks of acquirer companies.

According to the work of Seth, Song and Pettit (2002) that sought to determine the gains in mergers and acquisitions of companies, the results show that in some types of mergers and acquisitions there was a creating value, the transactions between the related companies apparently did not create more value than mergers and acquisitions between unrelated companies, although the synergy factor presented in these was much smaller. Accordingly, the authors found evidence that there is value creation by scale economy, operational efficiency and market power in mergers and acquisitions involving companies in other countries. Even though other motivations might be considered, there is strong evidence of synergy gains and reduced risks.

According to Brealey and Myers (2006), among the sensible reasons for mergers and acquisitions are: scale economy, use of additional resources, tax savings, use of surplus funds, inefficiency reduction and diversification.

According to Haleblan et al (2009) the financial literature was the first to exploit that market power is the main motivator. The premise is that company reduction allows increasing price level. However, subsequent research found no support for this hypothesis. Prager (1992) and Kim and Singal (1993) find divergent results, thus there is limited evidence to support this hypothesis.

Acquisitions can facilitate reallocation of assets and gain economical advantages of transferring skills and technology. Puranam and Srikanth (2007) show that acquisitions increase the innovative capacity of independent units.

Some studies suggest that acquisitions can discipline managerial inefficiencies. According to Rhodes-krop and Robinson (2008) there is strong evidence that similar companies, but with a high market value, tend to buy companies with low value.

Bena and Li (2014) studied the relationship between patent portfolios and research and development spending. They show that synergies in innovation capacity are important factors driving mergers and acquisitions.

Some researchers argue that mergers occur more in the interests of managers than because of the return to shareholders. Malmendier and Tate (2008) argue that managers are interested in increasing the size of the company to obtain higher remuneration. They conclude that managers pay excessively high amounts for target companies and thus destroy value.

Ambrose and Megginson (1992) find that the issuance of preferred shares decreases the likelihood of the company being acquired, even if this defense tactic results in loss to the shareholder. Cail and Vijn (2007) conclude that the executives with the highest number of unqualified shares feel more motivated to sell the company.

According to agency theory, the difference between ownership and compensation of managers can interfere with alignment of interests and be related to acquisitions. Grinstein and Hribar (2004) conclude that the managers with greater power on the boards received bonus of bigger acquisitions, even if this does not find relation in the stock price.

The market seems to value the expertise and knowledge of the target company executives. According to Saxton and Dollinger (2004) the exchange of executives after the acquisition adversely affects the performance of the shares of both the acquired company and the acquirer.

4. Methodology

Why do two companies decide to join a new organization? Would cooperatives have the same motivation as other companies, even if the pursuit of profit is not the main objective? To analyze the event hypotheses were formulated according to what predicts the literature of merger of companies. Among the main reasons are; Increase market power. Get economies of scale. Complement the resources of each company. Get other corporate benefits. Based on this literature, a questionnaire was prepared to interview the directors of the cooperatives. Next, the opinion was compared with the financial indicators of the companies. Table 2 shows the relationship between the hypotheses investigated and the financial indicators.

Table. 2. Relationship between financial hypotheses and indicators

HYPOTHESIS	FINANCIAL INDICATOR
The new company will have more market power	Profit on sales
The new company will achieve economies of scale	Turnover of total assets
The merger will enable additional resources to be	Stock Turning
The merger will bring corporate benefits	Financial Leverage

Source: prepared by the authors

5. Hypotheses

Excluding managerial motivations, Haleblan et al (2009) summarize the motivations into five dimensions: market power, which includes gains from synergies and competition reduction; scale economy, which includes an increase in volume production and cost reduction and complementarity of resources, which may be due to better use of assets, synergies, innovation, among others. Other corporate benefits may include tax earnings, use of idle capacity and better utilization of financial resources.

5.1. Market power

According to Porter (1980), the competitiveness of a company depends on five forces of the external environment: rivalry among existing competitors, possibility of new entrants, threat of substitute products, bargaining power of clients and bargaining power of suppliers.

To Ansoff (1977), one of the ways the company might increase its competitiveness may be by increasing the line amplitude, so it opens up new performance opportunities. Another point involves diversification of products and markets, as well as it may gain competitive advantage by defining its most attractive features between price and quality.

Hypothesis 1 was elaborated based on those considerations: the new company will have more market power.

The indicator to evaluate this hypothesis was the return on sales, as Ross, Westerfield and Jaffe (1999) this indicator shows the company's ability to produce low-cost or market a product with high price.

5.2. Scale economy

According to Brealey and Myers (2006), scale economies justified the bank concentration occurred in the 90s in the United States. The same reason was proven in mergers occurred in the oil industry. The increases in productivity in companies were proven by McGuckin and Nguyen (1995).

Ingham, Kran and Lovestam (1992) identify the main economical and financial reasons for the occurrence of joining companies, including the ones as follow: expectation of increasing profitability, scale and scope economies, risk reduction and cost reduction.

DeMarzo and Berk (2009) state that scale economies come from the volume of production and the elimination of overlapping tasks, such as distribution and sales.

Hypothesis 2 was elaborated based on those arguments: the new company will obtain scale economies.

The financial indicator to evaluate the company's performance was the equity turnover, which according to Demarzo and Berk (2009) shows the efficient use of assets to generate sales.

5.3. Complementarity of resources

Some companies can be acquired due to the resources they have and the lack in the acquiring company. The development of these resources can delay and the fastest way to obtain them is by acquiring or joining a company that owns it. Thus, according to Grinblatt and Titman (2005), several studies prove that operational synergies occur in mergers which exceed the cash flows generated by the companies. Acquisitions facilitate the reallocation of assets and transfer of skills can generate economies.

Puranam and Srikanth (2007) show that leveraged buyouts designed for innovative companies increase the innovative capacity of independent units. The results are consistent with the research of Lubatkin, Schulze and Mainkar &

Coterril (2001), demonstrating that the market positioning and the resources of the companies involved in acquisitions have influence on its market performance.

According to King, Slotegraaf and Kesner (2008), the complementarity of resources of the acquired companies are associated with abnormal paybacks. The study in technology companies reveals that operational resources such as marketing positively reinforce the technological resources.

Hypothesis 3 was elaborated based on those arguments: additional resources will be obtained with the merger.

The complementarity of resources can result in more efficiency, to evaluate the performance of companies was calculated inventory turnover in days.

5.4. Other corporate benefits

A merger can occur for tax benefits, including the use of operating losses which can be used to reduce the tax payments of the new company, as well as the use of spare debt capacity and the use of surplus funds. According to Devos, Kadapakkam and Krishnamurthy (2009) the ability to leverage the benefits of the target company might be attractive to the acquiring company.

Hypothesis 4 which may be tested, is: the merger will bring corporate benefits.

The indicator to compare with this hypothesis was the financial leverage measured by debt capital percentage in relation to equity. According to Ross, Westerfield and Jaffe (1999) the use of debt can generate more results for shareholders without the investment of equity.

6. Description of the market and the companies

The business market is dominated by companies located in the center of the country (São Paulo). The production is mainly carried out in the south of the country by capitalist enterprises, with approximately 500 companies. Only ten cooperatives acted in this market, with the decision of five of them to join to form a single cooperative six cooperatives remained in this segment. Thus, despite the small number, the sample is significant because it represents 50% of the cooperatives that operated in this segment. The market is for seasonal products, the harvest occurs only once a year, the cooperatives receive the production of the associates and process the products that will be marketed during the course of the year and the following year.

The companies that participated in this study are identified in Table 3 by the numbers 1-5. In order to preserve the identity of the companies and the research participants the names were omitted. In the market, the company performance can happen by two ways: by commercializing their products with their own brand. To do so they need to have a team of sales and a distribution system, as well as communication with the market and other related activities. Another way is by just elaborating the product that will be sold in bulk to other companies. These, in turn, will pack the product in containers of various types and commercialize with their own brand. These companies may have a leaner structure, with no commercial area, no investment in equipment to pack and no distribution structure.

Table 3 shows the main characteristics of the interviewed companies. As it can be seen, they are small companies, both in number of employees and in value of annual sales. One company has only 8 active clients which shows a high concentration of clients, while another company has 2,212 clients. The concentration of sales is another aspect that can be observed, even though the two companies have not responded how many clients represent the largest percentage of sales, we can see that a company commercializes 90% of production to only 2 clients and another one commercializes only 26.46% to only 5 clients. Regarding the type of products, we have a wide disparity among the companies, stating one that claimed to have only 1 product, while the others have 3, 4, and 18 items that are commercialized and, finally, another one has 231 products in its catalog.

Table. 3. Characteristics of the companies

INDICATOR / COMPANY	1	2	3	4	5
Active clients	162	198	60	8	2212
Sales concentration (clients / % of sales)	15=85%	NR	2/90%	NR	5=26.46%
Sold products	18	3	4	1	231
Products that represent 80% of sales	4	1	2	1	30
Number of employees	12	7	9	13	85
Revenue US\$	2.050.155	1.807.668	2.634.822	6.211.462	14.237.959
Return on sales	4,93%	-19,24%	-12,55%	10,17%	1,28%
Equity turnover	0,54	0,84	0,39	0,23	0,48
Inventory turnover (days)	114,99	228,28	211,53	182,55	199,39
Financial leverage	0,09	0,83	0,33	0,07	0,99

Source: Elaborated by the author.

The sales mix of companies reveals the concentration and the dependence of some products. One can observe that with the exception of company 5, the others depend on a few products for most of its revenue. Based on these characteristics, we will use the expression "generic" for products commercialized in bulk and unbranded. "Product" will be used for the company that sells its own brand

production. Thus we can characterize two companies that sell exclusively "generic", two companies that sell "generic" and "product", knowing that the "generic" has the largest share of sales, and one company that sells only "product".

The billing amount is in dollar converted by the exchange rate of the end of the year. As it can be observed, company number 5 has a total value of sales greater than the sum of the other companies.

All companies are run by an executive member who was chosen by the other partners.

7. Research methodology

The literature on corporate management includes various reasons for the occurrence of mergers and acquisitions ranging from value creation for the company to value destruction resulting from the performance of the managers. Considering the characteristics of the companies and the public to be interviewed composed only by the managers who participated in the process, only the corporate issues that could add value to the new company were investigated. For this investigation, the directors of the companies involved in the merger were interviewed, which, despite being chosen by the other partners, do not own most of the shares of the companies.

To do so, a questionnaire with statements about the new company in a Likert-type scale of five points was prepared and 1 means "strongly disagree" and score 5 represents "strongly agree". The questionnaires were sent in advance to the directors of the companies. Then, a telephone call was made requesting a personal interview. At the time of the interview, the objectives of the research were explained and the questionnaire was applied to each of the directors individually. When requested by the respondent, the questions were explained as to its meaning and purpose.

Based on the answers obtained, the answers were tabulated and the hypotheses were tested with the help of SPSS by using the nonparametric Friedman test.

8. Analysis of results

8.1. Hypothesis 1: The new company will have more market power

In order to verify the hypothesis, the questions in Table 4 were prepared. According to the literature, the market power of a company may be represented by the product line amplitude and thus the company can have greater market presence, as well as some retail clients may prefer to have a single supplier. The reduction of production costs allows the company to destine more resources to invest in market expansion through the stock market or with lower prices.

Table. 4. Questions related to market power

Statements	Average Ranking
The merger increased the market power of the new company	3.40
The merger expanded the product line of the new company	1.90
The merger will allow the reduction of production costs	3.10
The merger will allow the new company to commercialize	1.60

Source: Elaborated by the author.

The perception of increasing market power is very strong, as well as the reduction of production costs. However, the expansion of product lines and higher prices did not get a good score from respondents. As it can be seen in Table 4, the lowest level of agreement for the expansion of product line and for the higher prices was given by the companies which commercialize "generic", as previously characterized. The evaluation resulted in a chi square of 8.775 and significance of 0.032. Therefore, the hypothesis that one of the reasons for the merger was to increase the market power is confirmed. The result is more in agreement with studies of Kim and Singal (1993) who confirm the increase in market power with the concentration of companies.

As it can be seen from the results, the managers believe that the new company will reduce production costs and consequently market power. They do not really believe in the expansion of product line and in the increase of prices.

As seen in Table 3 two companies have significant loss, while the other generated income, resulting in an average of -3.08% profit on sales. This confirms the expectation of increased market power to improve margins.

8.2. Hypothesis 2: The new company will obtain scale economies

The savings resulting from the increase in volume of production, as Demarzo and Berk (2009) stated, can be identified by the elimination of overlapping tasks as sales, distribution, purchasing, among others. According to McGuckin and Nguyen (1995), financial gains and more rational use of resources by consolidating companies may occur.

The questions in Table 5 were used for the verification of hypothesis 2.

Table. 5. Questions related to scale economy

Statements	Average Ranking
The merger will allow the most efficient use of resources of the new company	3.50
The merger will allow scale economy in purchasing	3.50
The merger will allow scale economies in financial resources	2.50
The merger will allow scale economies in the commercial area	3.00
The merger will allow scale economies in product distribution	2.50

Source: Elaborated by the author

According to the data in Table 5 all managers have expectations for scale economies in purchasing, for efficient use of resources and for the commercial area. The lowest score was on scale economies in financial resources and distribution. Statistical tests resulted in a chi square of 5.714 with a significance of 0.022 rejecting hypothesis 2.

The activity indicator used was the equity turnover. According to the characteristics of the company, described in Table 1, none of the companies has a level of efficiency, do not turn the equity or once a year. Despite confirming the expectation for increasing the efficiency of the use of resources in the new company, the managers did not agree with the economies in the use of financial resources and distribution, rejecting the hypothesis of scale economies.

8.3. Hypothesis 3: Additional resources will be obtained with the merger

One of the reasons for mergers is the complementarity of resources under various operational aspects. According to Grinblatt and Titman (2005) the joining of companies can generate operational synergies. According to the characteristics of the companies, this can result in larger orders with suppliers to reduce costs, as well as gains in production scale, finance and other areas. As it is placed in Table 6, managers were asked about the complementarity of resources in several areas.

Table. 6. Questions about the complementarity of resources

Statements	Average Ranking
With the merger the companies will complement their purchasing resources	1.90
With the merger the companies will complement their production resources	2.90
With the merger the companies will complement their financial resources	3.70
With the merger the companies will complement their commercial resources	3.70
With the merger the companies will complement their distribution resources	2.80

Source: Elaborated by the author

According to the data in Table 6 the complementarity of resources is very strong mainly in relation to the commercial and the financial area. The tests resulted in a chi square of 9.143 with a significance of 0.058 confirming hypothesis 3.

The companies might complement their resources according to the manager's expectation. The highest ranking was in finances and in the commercial area. The approval of the hypothesis can be explained by the characteristics of the companies. According to Table 1 what can be seen is that most of them had their sales concentrated in a small number of clients and with a small number of commercialized products. The merger might result in dispersion of sales and creation of new products, an apparently surprising result since the companies are in the same market segment and, therefore, have access to the same suppliers and clients. Under the financial aspect it is explainable by the fact that the new company may concentrate its productive activities and may get rid of some assets, so financial resources will be left. The financial indicator used to compare to this hypothesis was the financial leverage, measured by debt capital percentage on capital. As can be seen in Table 1, some companies are very leveraged and others use some third-party capital, the merger of the companies will make this more balanced relationship.

8.4. Hypothesis 4: The merger will bring corporate benefits

In the other set of questions the corporate benefits under many aspects were listed, as well as the tax economies, and the use of surplus funds, inefficiencies and diversification were related, as stated by King, Slotegraaf and Kesner (2008). In order to check this hypothesis the questions in Table 7 were elaborated.

Table. 7. Questions about corporate benefits

Statements	Average Ranking
The merger will allow tax economies	2.20
The merger will allow the use of surplus funds	2.40
The merger will eliminate inefficiencies	2.10
The merger will allow the diversification of businesses	3.30

Source: Elaborated by the author

As it can be seen from the results in Table 7 the elimination of inefficiencies and the diversification of businesses achieved the highest scores. However, the hypothesis must be rejected because statistical tests resulted in a chi square of 3.75 with a significance of 0.290.

The corporate benefit that achieved the highest ranking was the diversification of businesses and the lowest ranking was about the elimination of inefficiencies. This can be explained by the loss of some tax benefits arising from the revenue increase in the merger of the companies. Thus the hypothesis of larger corporate benefits was rejected. The indicators confirm because the cooperative has some exemptions from taxes and as can be seen in Table 1 the majority of them leverage is small, the great inefficiency is in inventory turnover, for it will be necessary to diversify the business.

9. Conclusions

The large number of mergers and acquisitions challenges researchers in search of reasons to justify its occurrence and the results of these movements. Most of the studies seek to identify the financial and the market results or other gains of new companies.

The main studies are conducted in public companies with shares traded on stock exchanges. Mergers with private companies and mainly with cooperatives are more difficult to be studied due to the difficulty in obtaining data and to the strategies involved.

The present study sought reasons from the point of view of presidents of five cooperatives who decided to form a new and unique company. They belong to the same sector of activity and are small companies both in sales volume and in number of employees. Based on the available literature, a questionnaire with four aspects to be analyzed was developed: market power, scale economies, complementarity of resources and corporate benefits.

The responses from the interviews were analyzed using nonparametric statistics and confirmed the hypothesis of increasing the market power and obtaining additional resources. The hypotheses of achieving scale economies and corporate benefits were rejected.

The answers were compared with the financial indicators of cooperatives, to check whether the expectations of managers agreed with the results of companies that did the management. The responses show that there is harmony between the performance of cooperative and expectations of managers, showing that the merger seeks to improve the results of the five companies.

This study is relevant for several reasons: because it is applied in small cooperatives, therefore, companies that do not have profit as the main goal and no market monitoring which would allow the assessment of the company according to the share price on the market. Therefore, the research did not focus on the value of the companies, but on the reasons or intentions to merge. Thus, no economical and financial data were underlined.

The results show that despite previous studies showed contradictory results the expectation of obtaining greater market power was one of the reasons that emerged with great importance in deciding about the merger. The result can be explained by the structural characteristics of the companies. Only one of them had a service structure to the market with a sales team and a well-established distribution system. The others traded the product in bulk without their own brand to other companies which pack and commercialize the product. Thus, most of them felt they were losing competitiveness. They may change the way they act in the market with the merger. The highest market power is the differential in relation to the capitalist companies, since it shows the desire to extend the benefits to the company and the associates.

Another approved hypothesis was regarding the complementarity of resources. At first, a surprising result considering that cooperatives were active in the same market, using the same raw materials and having access to the same suppliers, and nevertheless, managers believe they will complement their resources. This probably arises from the expectation to sell some assets of the new cooperative which will allow investments in the market and in more modern equipment.

Similarly to previous studies with large public companies, this study with small cooperatives showed similar and conflicting results. It was expected that due to their characteristics, the scale economies would be relevant in the decision to merge. However, in the manager's opinion, this was not the relevant issue, probably by the characteristics of the market segment where it is necessary to produce and industrialize during the harvest and commercialize the product throughout the year. Thus, the savings resulting from the production process are not relevant.

The other corporate benefits were also not considered as important in order for motivating the merger, probably because with the merger and the higher volume of sales, the tax benefits that cooperatives had will remain even with the growth in the volume of sales. Another reason for the rejection of this hypothesis is the difficulty of the people responsible for the management to admit that inefficiencies in the company exist.

Future research might use the same method utilized in this work in order to search mergers and incorporations in private companies with distinct characteristics from cooperatives. The studies conducted in this work could be used to further the reasons for the occurrence of merging in small companies and of different sectors to assess whether the environmental factor can influence the

process of merging and acquisitions. Future studies could compare the results of mergers between cooperatives, private companies and public companies.

10. References

- Ansoff, H. (1977) *Strategic Management*, Palgrave Macmillan, New York. ISBN 978-0-230-52548-1.
- Bradley, M; Desai, A. y Kim, E.H. (1988) Synergistic gains from corporate acquisitions and their division between the stockholders of target and acquiring firms. *Journal of Financial Economics*, N° 21, pp. 3-40.
- Brealey, R. A. y Myers, S.C. (2006) *Corporate finance: Financing and risk management*. Porto Alegre. Bookman. ISBN 85-363-0532-0.
- Cook, M.L. (1995) The future of U.S. agricultural cooperatives: a neo-institucional approach. *American Journal of Agricultural Economics*, N° 77, pp. 1153-1159.
- DeMarzo, P. y Berk, J. (2009) *Corporate finance*. Porto Alegre. Bookman. ISBN 978-85-7780-339-2.
- Devos, E; Kadapakkam, P. R. y Krishnamurthy, S. (2009) How Do Mergers Create Value? A Comparison of Taxes, Market Power, and Efficiency Improvements as Explanations for Synergies. *The Review of Financial Studies*, N° 22, Vol. 3, pp. 1179-1211.
- Drimer, A. K. y Drimer, B. (1973) *Las cooperativas. Fundamentos, história, doctrina*. Buenos Aires. Intercoop.
- Grinblatt, M. y Titman, S. (2005) *Financial Markets and Corporate Strategy*, 2 ed. Porto Alegre. Bookman. ISBN 978-85-3630-559-2.
- Haleblian, J; Devers, C. E; McNamara, G.; Carpenter, M. y Davison, R. B. (2009) Taking stock of what we know about mergers and acquisitions: A review and research agenda. *Journal of Management*, N° 35, Vol. 3, pp. 469-502.
- Jensen, M. C. y Ruback, R.S. (1983) The Market for corporate controle the scientific evidence. *Journal of Finanzias Economics*, N° 11, pp. 5 -50.
- Ingham, H.; Kran, I. y Lovestam, A. (1992) Merger and Profitability: A Managerial Success Story?. *Journal of Management Studies*, N° 29, pp.195-208.
- Kim, E. H. y Singal, V. (1993) Mergers and market power: Evidence from the airline industry. *American Economic Review*, N° 83, pp. 549-569.
- King, D.R.; Slotegraaf, R. y Kesner, I. (2008) Performance implications of firm resource interactions in the acquisition of R&D-intensive firms, *Organization Science*, N° 19, Vol. 2, pp. 327-340.
- Lubatkin, M.; Schulze, W. S.; Mainkar, A. y Coterril, R. W. (2001) Ecological investigation of firm effects in horizontal mergers. *Strategic Management Journal*, N° 22, pp. 335-357.
- McGuckin, R. H. y Nguyen, S. V. (1995) On productivity and plant ownership change: New evidence from the Longitudinal Research Database. *Rand Journal of Economics*, N° 26, pp. 257- 276.
- Meglio, O. y Risberg, A. (2010) Merger and Acquisitions- Time for a methodological rejuvenation of the Field?. *Scandinavian Journal of Management*, N° 26, pp. 87-95.
- Porter, M. E. (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press. ISBN 0-684-84148-7.
- Prager, R. A. (1992) The effects of horizontal mergers on competition: The case of the Northern Securities Company. *Rand Journal of Economics*, N° 23, pp. 123-133.

- Puranam, P. y Srikanth, K. (2007) What they know vs. what they do: how acquirers leverage technology acquisitions. *Strategic Management Journal*. N° 28, Vol. 8, pp. 805-825.
- Rhodes-Krop, M. y Robinson, D.T. (2008) The market for mergers and the boundaries of the firm. *Journal of Finance*, N° 63, pp. 1169-1211.
- Ross, S.; Westerfield, R. W. y Jaffe, J. F. (1999) *Corporate Finance* – fifth edition – The McGraw-Hill Companies.
- Schneider, J. O. (2012) The Cooperative Doctrine: Analysis of the Reach, the Sense and the Actuality of their Values, Principles and Norms at the Present Times. *Revista do centro interdisciplinar de desenvolvimento e gestão social- CIAGS*, N° 3, Vol. 2, pp. 251-273.
- Servós, C.M. y Calderón, N.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*, N° 110, pp. 192-22. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v110.41440.
- Seth, A.; Song, K.P. y Pettit, R.(2002) Value creation and destruction in cross-border acquisitions: An empirical analysis of foreign acquisitions of U.S. firms. *Strategic Management Journal*, N° 23, pp. 921-940.
- Trautwein, F. (1990) Merger Motives and Merger Prescriptions. *Strategic Management Journal*, N° 11, Vol. 4, pp. 283-295.
- Zylbersztajn, D. (1994) Organization of cooperatives: challenges and trends. *Journal of Administration*, N° 29, Vol. 3, pp. 23-32.