

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Emilio Abad Segura y M^a del
Carmen Valls Martínez**

**Alejandro Barranquero
Carretero y María Sánchez
Moncada**

Joana Dias Pereira

**Ignacio Bretos, Millán
Díaz-Foncela, Chaime Marcuello
y Carmen Marcuello**

Gemma Fajardo García

**Iñigo García-Rodríguez y M.
Elena Romero-Merino**

**Ishak Hasan, A. Azhari y M.
Shabri Abd. Majid**

**Macarena Pérez-Suárez y Juan
Antonio Márquez Domínguez**

**May Portuguese Castro, Jaime
Ricardo Valenzuela González y
Claudia Navarro Corona**

**María Begoña Villarroya
Lequericaonandia y Sofía Ramos
Sánchez**

**Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través
de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la
banca tradicional.**

**Cooperativas de medios en España. Un periodismo
emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis.**

**Resilient alliances: portuguese cooperative movement in
the transition to modern times (1867-1933).**

**Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una
perspectiva teórica.**

**La identificación de las empresas de economía social en
España. Problemática jurídica.**

**Inercias de financiación en el sector de la cooperación al
desarrollo.**

**How efficient and productive are co-operatives in
Indonesia? Empirical evidence from data envelopment
analysis.**

**The state of consumer co-operatives: a bottom-up
approach.**

**Diseño y validación de un test de evaluación del potencial
en emprendimiento social.**

**¿Proporciona la normativa contable española para
organizaciones no gubernamentales el marco conceptual
idóneo para la presentación de información económico
financiera transparente? Similitudes y diferencias con la
normativa internacional aplicada por las 20 ONG más
importantes del mundo.**



**EDICIONES
COMPLUTENSE**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 128

Segundo Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS



EDICIONES
COMPLUTENSE

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. 128, Segundo Cuatrimestre 2018

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@ccee.ucm.es

Consejo de Redacción

(*Directora*) Josefina Fernández Guadaño. Universidad Complutense de Madrid, España
Rosalía Alfonso Sánchez. Universidad de Murcia, España
Paloma Bel Durán. Universidad Complutense de Madrid, España
Rafael Chaves Ávila. Universidad de Valencia, España
Enrique Gadea Soler. Universidad de Deusto, España
Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Hagen Henry. Universidad de Helsinki, Finlandia
Francisco Julia Igual. Universidad Politécnica de Valencia, España
Ricardo Palomo Zurdo. Universidad San Pablo CEU, España
Mario Radrigán Rubio. Universidad de Santiago de Chile, Chile
Arturo Rodríguez Castellanos. Universidad del País Vasco, España
Anxo Tato Plaza. Universidad de Vigo, España

Consejo Asesor

(*Presidente*) Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Baleren Bakaikoa Azurmendi. Universidad del País Vasco, 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^a 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
Alejandro Martínez Charterina. Universidad de Deusto, 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
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
Alfonso Vargas Sánchez. Universidad de Huelva, España
Alberto Zevi. Università degli Studi di Urbino, Italia
Javier Zornoza Boy. Universidad Complutense de Madrid, España

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **128**, Segundo Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

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

Sumario

Artículos

- 7-35 Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional
Emilio Abad Segura y M^a del Carmen Valls Martínez
- 36-58 Cooperativas de medios en España. Un periodismo emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis
Alejandro Barranquero Carretero y María Sánchez Moncada
- 59-75 Alianzas resilientes: movimiento cooperativo portugués en la transición a los tiempos modernos (1867-1933)
Joana Dias Pereira
- 76-98 Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica
Ignacio Bretos, Millán Díaz-Foncea, Chaime Marcuello y Carmen Marcuello
- 99-126 La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica
Gemma Fajardo García
- 127-148 Inercias de financiación en el sector de la cooperación al desarrollo
Iñigo García-Rodríguez y M. Elena Romero-Merino
- 149-172 ¿Cómo de eficientes y productivas son las cooperativas en Indonesia? Evidencia empírica del análisis envolvente de datos
Ishak Hasan, A. Azhari, y M. Shabri Abd. Majid
- 173-191 El Estado de las Cooperativas de Consumo: un enfoque de abajo hacia arriba
Macarena Pérez-Suárez y Juan Antonio Márquez Domínguez
- 192-211 Diseño y validación de un test de evaluación del potencial en emprendimiento social
May Portuguese Castro, Jaime Ricardo Valenzuela González y Claudia Navarro Corona
- 212-247 ¿Proporciona la normativa contable española para organizaciones no gubernamentales el marco conceptual idóneo para la presentación de información económico financiera transparente? Similitudes y diferencias con la normativa internacional aplicada por las 20 ONG más importantes del mundo
María Begoña Villarroya Lequericaonandia y Sofía Ramos Sánchez

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **128**, Segundo Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

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

Contents

Articles

- | | |
|---------|---|
| 7-35 | Analysis of viability of the ethics bank in Spain through Triodos Bank. Comparison economic-financial with traditional bank
Emilio Abad Segura y M ^a del Carmen Valls Martínez |
| 36-58 | Media cooperatives in Spain. An entrepreneurial and citizen journalism in times of crisis
Alejandro Barranquero Carretero y María Sánchez Moncada |
| 59-75 | Resilient alliances: portuguese cooperative movement in the transition to modern times (1867-1933)
Joana Dias Pereira |
| 76-98 | Cooperatives, social capital and entrepreneurship: A theoretical perspective
Ignacio Bretos, Millán Díaz-Foncea, Chaime Marcuello y Carmen Marcuello |
| 99-126 | The identification of social economy companies in Spain. Legal problems
Gemma Fajardo García |
| 127-148 | Inertias of funding in the development cooperation sector
Iñigo García-Rodríguez y M. Elena Romero-Merino |
| 149-172 | How efficient and productive are co-operatives in Indonesia? Empirical evidence from data envelopment analysis
Ishak Hasan, A. Azhari, y M. Shabri Abd. Majid |
| 173-191 | The state of consumer co-operatives: a bottom-up approach
Macarena Pérez-Suárez y Juan Antonio Márquez Domínguez |
| 192-211 | Development and validation of the assessment test of social entrepreneurial potential
May Portuguese Castro, Jaime Ricardo Valenzuela González y Claudia Navarro Corona |
| 212-247 | Do spanish accounting standards for ngos provide an ideal framework for the presentation of transparent financial report? Similarities and differences with international standars applied by the 20 most important NGOs in the world
María Begoña Villarroya Lequericaonandia y Sofía Ramos Sánchez |



Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional¹

Emilio Abad Segura² y M^a del Carmen Valls Martínez³

Recibido: 28 de agosto de 2017 / Aceptado: 9 de abril de 2018

Resumen. La Banca Ética es la respuesta a décadas de especulación financiera y a inversiones alejadas de un compromiso ético y cooperativo por parte de la banca tradicional. Constituye el instrumento necesario para gestionar el negocio bancario desde la transparencia, con códigos sociales y medioambientales, sin olvidar la rentabilidad económica para resistir y permanecer en un sistema financiero exigente. El presente trabajo tiene como objetivos, por un lado, estudiar el origen y las características de la banca ética, que aunque no es ajena a los momentos de contracción económica, su misión posibilita que sea una alternativa a la dependencia del sector bancario tradicional; y, por otro lado, examinar las condiciones e iniciativas que la entidad Triodos Bank realiza para posicionarse como banco líder con valores éticos y, a su vez, comparar sus resultados con los obtenidos por las principales entidades financieras de la banca convencional.

Palabras clave: Finanzas Éticas; Triodos Bank; Inversión Socialmente Responsable; Banca Social.

Claves Econlit: A13; G21; M21.

[en] Analysis of viability of the ethics bank in Spain through Triodos Bank. Comparison economic-financial with traditional bank

Abstract. Ethical Banking is the answer to decades of financial speculation and investments away from an ethical and cooperative commitment of traditional banking. It is the necessary instrument to manage the banking business from transparency with social and environmental codes, without forgetting the economic profitability to resist and remain in a demanding financial system. The purpose of this paper, on the one hand, is to study the origin and characteristics of ethical banking, which, although not unconnected with economic downturns, makes it an alternative to dependence on the traditional banking sector; and, on the other hand, to examine the conditions and initiatives that Triodos Bank performs to position itself as a leading bank with ethical values and, in turn, to compare its results with those obtained by the main financial entities of conventional banking.

Keywords: Ethical Finance; Triodos Bank; Socially Responsible Investment; Social Bank.

¹ Este trabajo ha sido parcialmente financiado por el proyecto “La sostenibilidad del sistema nacional de salud: reformas, estrategias y propuestas” (DER2016-76053-R), Programa Estatal de I+D+I Orientada a los Retos de la Sociedad. Ministerio de Economía y Competitividad (España).

² Universidad de Almería, España

Dirección de correo electrónico: cas297@ual.es

³ Universidad de Almería, España

Dirección de correo electrónico: mcvalls@ual.es

Sumario. 1. Introducción. 2. Evolución de la banca ética en España. 3. Estudio del modelo de negocio de Triodos Bank. 4. Situación económico-financiera de Triodos Bank. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Abad Segura, E. y Valls Martínez, M. (2018) Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 128, pp. 7-35. DOI: 10.5209/REVE.60205.

1. Introducción

La reputación del modelo bancario tradicional está seriamente cuestionada desde el inicio de la última crisis financiera mundial y, en consecuencia, se ha producido un interés por las finanzas éticas, en relación a los sectores que financian los ahorros depositados en las entidades bancarias (Karl, 2015; Alemán, 2015; Ruiz, Esteban y Gutiérrez, 2014; Soler y Melián, 2012; Pérez-Ruiz y Rodríguez, 2012; San José, Retolaza y Gutiérrez, 2011).

La banca social, promovida por todos los sectores de la sociedad, surge de la necesidad de integrar la ética con la actividad empresarial, priorizando el compromiso social a la rentabilidad económica. Su transparencia operativa motiva que este modelo de banca realice actividades justificadas éticamente de captación y de inversión de fondos. De este modo, el criterio ético afecta plenamente a la entidad y no sólo a la creación de determinados productos éticos o a la participación en criterios de responsabilidad social de la empresa (San José, Retolaza y Gutiérrez, 2011; Cabaleiro y Rodríguez, 2008; Retolaza y San Emeterio, 2003).

El enfoque social de los servicios financieros se remonta a la década de los setenta, que propició la aparición de diversos movimientos e instituciones que instaban a un sistema económico y financiero más solidario con el medioambiente y las personas. Existía un convencimiento generalizado de que el sistema financiero podría ser una herramienta para obtener mejoras sociales (Sanchís, 2016; Alejos, 2014). Es innegable que el desarrollo necesita ser sostenible, y para ello se debe poner un especial énfasis en favorecer y promocionar una cultura de desarrollo social y respeto con el medioambiente, para así obtener rendimientos económicos y de mejora social (Mishra, 2015; Dorasamy, 2013; De la Cruz, Sasía y Garibi, 2006).

En este sentido, la banca ética, compuesta por bancos y sociedades cooperativas de crédito, ejerce sus funciones de intermediario financiero dentro de la estructura y regulación del sistema financiero, cuya actividad principal es la de captar fondos de sus clientes para conceder créditos y realizar proyectos de inversión con carácter ético, dando de este modo sentido a las inversiones de los ahorradores sensibilizados con el destino de su capital (Sanchís y Pascual, 2017; Castro y Romero, 2011; Cabaleiro y Rodríguez, 2008). Los riesgos financieros asumidos por el sector financiero han repercutido en el resto de sectores, de modo que esta conducta prolongada ha contribuido a que la banca y, en general, el sector del crédito tomen de alguna forma conciencia del desgaste al que exponen a la sociedad y hayan comercializado de forma creciente productos de activo y pasivo éticos dirigidos a la confianza de los clientes comprometidos y el desarrollo de la

banca social (Serrano, 2017; Paulet, Parnaud y Relano, 2015; Condosta, 2012; Toña, Sasia y Garibi, 2006).

El trasfondo y la naturaleza de este modelo adquieren sentido cuando se cuestiona el derecho al crédito en las sociedades capitalistas. Así, este modelo bancario ha irrumpido como una respuesta alternativa con un planteamiento más ético en la situación económica actual al poner en duda la intermediación financiera tradicional (Kousis, 2017; De la Cruz y Sasia, 2010; Knights, 2009). Asimismo, su actividad se dirige a limitar el crédito a iniciativas que no cumplan los criterios positivos y responsables que establecen, con objeto de frenar proyectos empresariales que tengan un efecto negativo para la sociedad. En ese orden, se puede calificar como una evolución de la intermediación financiera, reconociendo un valor social en el mecanismo de su función y plantear quién y por qué tiene derecho al crédito (Ochoa, 2013; Sasia, 2012).

La deteriorada imagen de las entidades tras la crisis financiera obliga a las compañías a elaborar estrategias de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). En este contexto, se ha evaluado la percepción que los clientes tienen de las entidades bancarias y la transición que supone generar de nuevo confianza en el sector financiero (Ochoa, 2013; Rosero, Pinzón y Ramírez, 2013; Pérez-Ruiz y Rodríguez, 2012).

Si bien la actividad que realiza la banca convencional y la banca ética es afin, puesto que ofertan productos financieros análogos, ésta responde a criterios sociales y culturales muy diferentes. En efecto, el objetivo principal de la banca tradicional es el económico, es decir, trata de maximizar la rentabilidad y los beneficios con su actividad, independientemente, en general, del impacto que pudiera tener el proyecto que financia (Castro y Romero, 2011; San José y Retolaza, 2007; Toke, 2005). En consecuencia, para que una entidad pueda ser considerada como ética, además de ejercer y operar como una entidad convencional, se debe comportar como un servicio público comprometido con la aportación de servicios básicos a la sociedad, de modo que su gestión incluye tanto la responsabilidad interna, referida a la transparencia de su operatividad, como la externa, canalizando el ahorro hacia la inversión con fines éticos (Baraibar-Díez, Odriozola y Sánchez, 2017; Cornée, 2017; Narrillos, 2010). Al mismo tiempo, la banca con valores tiene la condición de herramienta política (Gassiot, 2013; De la Cruz y Sasia, 2010), estableciendo la unión entre el reclamado derecho al crédito y la intermediación financiera desde el ámbito de la solidaridad y en contraste con la especulación (Halamka y Teplý, 2017; Corneé, 2017).

Aunque la investigación en banca ética es escasa, está incrementándose en los últimos años y existe un reconocimiento por parte de la comunidad científica que muestra un interés en definir temas intrínsecos a este modelo bancario como son, entre otros, definir las características que permiten a una entidad pertenecer a este modelo de finanzas, o determinar la creación de valor que aportan con su actividad (Bosheim, 2012). Este déficit de investigación puede estar sustentado en la falta de regulación que delimite a este modelo de banca y; al no estar definidas estrictamente sus características y particularidades ni existir un registro, una entidad puede libremente decidir si se vincula a este movimiento.

Ahora bien, llegado a este punto se hace necesario reflexionar acerca de si en España, como sí ha sucedido en otros países europeos, este modelo bancario tiene

opciones de, en primer lugar, reconocerse y, posteriormente, consolidarse como un referente en el negocio bancario. El caso más significativo es Triodos Bank que, tanto en España como a nivel europeo, ha venido incrementando sus cifras de negocio y beneficios desde su implantación (Chew, Tan y Hamid, 2016; Alejos, 2014; Retolaza y San Emeterio, 2003; Cowton y Thompson, 2001).

Para evaluar si la consolidación de la banca social es un hecho, se hace necesario el desarrollo de trabajos e investigaciones que estudien, por un lado, la cuota de mercado que presentan el conjunto de entidades financieras sostenibles en el sector del crédito y la inversión y, por otro, si la percepción e imagen que tienen los clientes, usuarios y la sociedad están en línea con la misión que define este modelo bancario. Además, sería positivo un análisis entre entidades financieras de ambos modelos, desde los puntos de vista de la solvencia y los riesgos asumidos, con objeto de cuantificar las diferencias o similitudes en sus actividades. Los resultados que se obtengan explicarán a efectos prácticos la importancia de su implantación a escala nacional e internacional y no que sólo sea una respuesta a las necesidades de crédito de pequeñas zonas vinculadas al subdesarrollo.

Es preciso señalar que, la banca social engloba a todas aquellas entidades del negocio bancario cuya gestión está guiada por los principios de transparencia, comunicación y participación y que tienen un impacto social luchando contra la pobreza y la exclusión o favoreciendo el desarrollo sostenido mediante la preservación del medio ambiente, todo ello respetando valores éticos (Soler y Melián, 2012). Así pues, podemos distinguir dentro de la banca social dos grandes categorías: por una parte, aquellos bancos dedicados a la reducción de la pobreza en el tercer mundo y, por otro lado, los denominados bancos éticos, que operan en los países desarrollados. En este sentido, considerando nuestro entorno, es usual hablar indistintamente de banca social y banca ética, si bien es cierto que el concepto de banca social es más amplio.

El presente trabajo tiene como objetivo principal examinar las características específicas de la banca ética, para así establecer las diferencias más significativas con el modelo tradicional. Para ello, estudiaremos la situación económico-financiera de Triodos Bank y realizaremos un análisis comparativo con las dos principales entidades financieras españolas, Banco Santander y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). La metodología utilizada ha consistido en el análisis comparativo a través de los informes anuales publicados por los bancos.

La estructura del trabajo es la siguiente: en la Sección 2 se han definido las singularidades de la banca ética y cómo ha evolucionado para destacarse como una alternativa al modelo especulativo; en la Sección 3 se estudia la entidad Triodos Bank, referente de la banca ética en Europa y España; en la Sección 4 se realizará un análisis de la actual situación económico-financiera de Triodos Bank, además de una comparativa con el modelo bancario convencional en España a través de un análisis de ratios; por último, en la Sección 5 se presentan las conclusiones obtenidas.

2. Evolución de la banca ética en España

La inclusión de las finanzas éticas en la economía española está vinculada a la creciente preocupación por los temas sociales en las últimas décadas por un amplio sector de la sociedad. De hecho, la principal función de la banca solidaria es la de aportar soluciones financieras a los colectivos excluidos, por medio de distintos programas sociales que financian el trabajo y sus necesidades primarias (De la Orden y Sánchez, 2016; Vidal *et al.*, 2006).

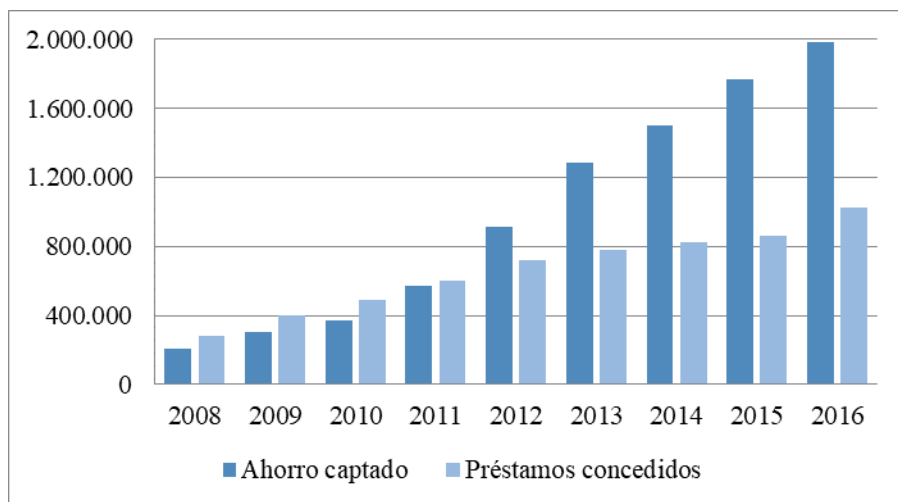
El sector bancario en España lleva décadas experimentando un cambio de rumbo, en la búsqueda de una alternativa que aglutine criterios económicos y sociales. Por un lado, se ha producido una concentración de las entidades financieras convencionales y, por otro lado, se ha originado un crecimiento en el sector de la banca alternativa o social, tanto de las cooperativas de crédito como de los bancos éticos. Sin embargo, destaca el escaso marco normativo aplicable al sector de la banca ética en España, en oposición a lo que ocurre en los países del entorno (San José, Retolaza y Pruñonosae, 2014). En este sentido, el débil posicionamiento del concepto de banca ética llevó a la CNMV a aprobar y a la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (INVERCO) a elaborar la Circular, 8 de abril de 2014, sobre la aplicación de criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en la política de inversión de las Instituciones de Inversión Colectiva (IIC), con objeto de proteger al inversor de una publicidad engañosa en los productos financieros con el calificativo “ético”. Por otro lado, también habría que señalar la norma AENOR: UNE 165001:2012, que presenta los requisitos que deben cumplir los productos financieros de inversión para ser calificados como socialmente responsables.

En esencia, dentro de las finanzas éticas en España se distinguen instrumentos financieros tales como productos financieros éticos asociados a los mercados de valores, que incluyen los fondos de inversión éticos, los fondos de pensiones éticos y las acciones y bonos éticos, microcréditos, instrumentos crediticios y de ahorro éticos, y la propia banca ética (Gutiérrez, 2004).

Los clientes de esta banca alternativa pertenecen a colectivos con un alto compromiso social que necesitan conocer el destino de sus ahorros. Entre estos podemos encontrar a las entidades sociales que forman parte de los movimientos de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo, las congregaciones religiosas y a los ciudadanos socialmente responsables (Toña, Sasía y Garibi, 2006).

Así, la banca social está demostrando que es una alternativa fiable y resistente a las tentaciones del sistema financiero que tanto ha deteriorado la imagen del sector bancario. Del mismo modo que ha sucedido desde el inicio de la crisis en entidades financieras tradicionales, en un grupo de instituciones éticas (Triodos Bank España, Fiare Banca Ética, Coop 57, Oikocredit España, etc.) el capital destinado a operaciones de préstamo fue superado en 2011 por el ahorro de los clientes bancarios (véase Figura 1). La tendencia ha sido creciente en estos ocho años, y destaca que en 2015 y 2016 el ahorro prácticamente duplica al capital concedido en préstamos.

Figura. 1. Evolución ahorro y préstamo en el sector de las Finanzas Éticas en España, 2008-2016 (en miles de euros)



Fuente: Barómetro de las Finanzas Éticas y Solidarias, 2016

El comportamiento responsable y la credibilidad que están acumulando las entidades éticas, ayudan a cambiar la mentalidad de una sociedad que pretende planificar los riesgos y ser partícipes de las reglas de un sistema que ha actuado contra la calidad de vida y la dignidad humana. En este sentido, el impacto que tiene la banca ética también se puede medir en el incremento del 48,3% que está teniendo en el número de clientes y usuarios desde 2013 a 2016, donde la morosidad, es decir, el cociente entre el valor de los créditos dudosos y el valor de la cartera de créditos totales se sitúa en el 6,1%, y las aportaciones de capital en 171 millones de euros en 2016 (véase Tabla 1).

Tabla. 1. Evolución N° de Clientes/Usuarios, Tasa de morosidad y Capital, 2013-2016

Año	Clientes/Usuarios	Tasa Morosidad (%)	Capital (€)
2013	159.408	4,18	-
2014	187.383	8,17	129.687.542
2015	214.922	7,04	144.814.168
2016	236.341	6,12	170.790.061

Fuente: Barómetro de las Finanzas Éticas y Solidarias, 2016

El movimiento de la banca social busca asociarse para generar vínculos entre las entidades y formar una alianza más visible en el sector de las finanzas mundiales. Así, surgen instituciones y redes en este sentido como: *The Institute for Social Banking* (ISB), la *Federación Europea de Bancos Éticos y Alternativos* (FEBEA), la *International Association of Investors in the Social Economy* (INAISE) y la *Global Alliance for Banking on values* (GABV). Cabe señalar que la GABV es una

red internacional que tiene por finalidad ampliar el impacto de la banca ética y sostenible a nivel global y que en junio de 2017 estaba formada por 7 socios estratégicos y 43 bancos sostenibles independientes, entre los que se encuentran diez europeos: *Alternative Bank Switzerland* y *Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft* (Suiza), *Banca Popolare Ética* (Italia), *Crédit Coopératif* (Francia), *Culture Bank* (Noruega), *Ekobanken* (Suecia), *GLS Bank* (Alemania), *Magnet Bank* (Hungría), *Merkur Resource Bank* (Dinamarca) y *Triodos Bank* (Países Bajos) (GABV, 2017). Destaca esta última entidad como uno de los miembros fundadores de la GABV y referente actual en la banca que promueve la renovación social desde el sistema financiero.

3. Estudio del modelo de negocio de Triodos Bank

3.1. Origen e implantación

El periplo de Triodos Bank comenzó a gestarse en 1968 cuando un grupo de profesionales del Derecho y la Economía decidieron gestionar de forma sostenible su capital. Así, en 1971 se crea la Fundación Triodos, dedicada a captar fondos de donantes privados con objeto de invertirlos en actividades con fines sociales, medioambientales y culturales. Posteriormente, en 1980, la fundación da paso a la entidad financiera de carácter social y medioambiental Triodos Bank N.V. en Zeist, Países Bajos, dando lugar al referente en Europa en banca ética y sostenible. Posteriormente, el desarrollo de su actividad bancaria les ha permitido crear una serie de fondos verdes y de microcréditos, además de una rápida expansión, constituyéndose como la entidad respetada en el sector ético y financiero, ajena a la especulación.

Así, el Grupo Triodos engloba las actividades bancarias de Triodos Bank y la actividad de inversión de Triodos Investment Management y de Banca Privada, con presencia en los Países Bajos, Bélgica, Reino Unido, España, Alemania, y cuenta con una agencia en Francia.

En particular, Triodos Bank es una sociedad anónima que se rige por las leyes holandesas y su actividad es la de financiar empresas, instituciones y proyectos con valor social, medioambiental y cultural, a partir de los ahorros e inversiones que apuestan por conseguir una sociedad sostenible. Por otro lado, los usuarios cada vez más exigen que la RSC en las entidades financieras no sea sólo un concepto académico, sino que se convierta en una herramienta relacionada directamente con las iniciativas e inversiones sociales, culturales y medioambientales (Pérez-Ruiz y Rodríguez, 2012).

En la actualidad, los ahorros captados a sus clientes les permiten financiar proyectos sostenibles, ofreciendo un modelo bancario basado en la transparencia. Además de su presencia en varios países europeos, desarrolla una intensa actividad en diversos países de América Latina, Asia y África con la aplicación de sus fondos de inversión y microcréditos.

En 2016, el patrimonio gestionado por el Grupo Triodos Bank era de 13.454 millones de euros, con un incremento del 9,40% respecto al ejercicio anterior. En cuanto a los sectores sostenibles que financia, por la acumulación de experiencia y

conocimientos adquiridos y advirtiéndole que el objetivo es destinar al crédito entre el 65% y el 75% de los fondos propios, destacan: medioambiente (38%), social (24%), cultura y ocio (14%), y préstamos concedidos a particulares, ayuntamientos e hipotecas sostenibles residenciales (24%).

Su origen en España data de 1998 con la creación de la sociedad mercantil Proyecto Trust, que tenía por finalidad actuar como consultora e invertir en proyectos de los sectores social, cultural y medioambiental. Posteriormente, se convierte en Triodos Investments, agente financiero de Triodos Bank en España; y, finalmente, en septiembre de 2004 se convierte en Triodos Bank España, con capacidad plena para operar como entidad financiera con el número de registro 1.491 en el Banco de España. Actualmente, en 2017, dispone de oficinas en prácticamente todas las comunidades autónomas, excepto en Cantabria y La Rioja, y en las ciudades autónomas de Melilla y Ceuta.

Destaca que es un banco que no cotiza en Bolsa con el objeto de, como la misma entidad señala, no estar sometido a los vaivenes de precios que se producen en el mercado de capitales. De hecho, las acciones de la entidad están gestionadas por la Fundación para la Administración de las Acciones de Triodos Bank (SAAT).

Según el barómetro de Finanzas Éticas y Solidarias de 2016, Triodos Bank España es la entidad financiera con características más similares a la banca convencional, pero con el valor añadido que supone la inversión en iniciativas o proyectos culturales, sociales y medioambientales que tienen un impacto positivo en la sociedad.

3.2. Proyectos de inversión financiados por Triodos Bank

Para llevar a cabo la política de inversión responsable, Triodos Bank aplica una serie de criterios positivos de financiación de sostenibilidad e impacto social y medioambiental, con los que evalúa la concesión de préstamos (véase Tabla 2), permitiendo a sus grupos de interés tener constancia de la contribución que realizan a la sociedad y ser partícipes del éxito de las iniciativas llevadas a cabo por los distintos agentes.

Tabla. 2. Criterios de financiación de Triodos Bank

Criterios para la concesión de préstamos	
1.	Identificación de sectores sostenibles, con objeto de desarrollar y consolidar empresas y proyectos innovadores. Establece criterios positivos de financiación.
2.	Selección de iniciativas concretas que sean beneficiosas para la sociedad, primando aquellas que aporten un mayor valor añadido de tipo social, medioambiental o cultural, así como financiero y comercial.
3.	Tener la certeza de que cada proyecto seleccionado sea contrastado con los criterios de exclusión del banco.
4.	Financia proyectos, actividades o activos identificados dentro de cada empresa u organización. Por ello, en su política de financiación se centra en las PyMES, así como en entidades sin ánimo de lucro, para tener una relación cercana y directa con las personas que trabajan en ellas y así tener constancia de la consecución del proyecto.

5. Supervisar el uso del capital prestado.

Fuente: Triodos Bank

En este sentido, Triodos analiza cada una de las propuestas de financiación individualmente, de modo que no financia determinados proyectos e iniciativas que cuestionen el desarrollo sostenible de la sociedad y que participen en más de un 5% de su actividad en determinados sectores:

- Productos y servicios no sostenibles (industria peletera, apuestas, energía nuclear, sustancias peligrosas para el medioambiente, pornografía, tabaco e industria armamentística).
- Procesos de trabajo no sostenibles (sistemas de producción de agricultura intensiva, corrupción, regímenes dictatoriales, experimentación con animales, ingeniería genética, infracción de legislación ambiental, laboral, códigos de conducta o convenciones).
- Otros sectores y actividades que no respeten el espíritu de la entidad.

Así, la política de financiación de Triodos Bank se centra en sectores comprometidos con el desarrollo social y sostenible, fundamentalmente: naturaleza y medioambiente, e iniciativas sociales y culturales (véase Tabla 3).

Tabla. 3. Sectores financiados por Triodos Bank *

Sector	Política de financiación
Naturaleza y medioambiente	El cambio climático es uno de los mayores problemas a los que se enfrenta el planeta en su conjunto. Para combatirlo, apuesta por financiar: • Proyectos de energía renovables e iniciativas de tecnología medioambiental, potenciando modelos energéticos sostenibles y dando importancia al ahorro energético. • Edificación sostenible. • Empresas del sector de la agricultura ecológica o biodinámica. • Proyectos de conservación de la biodiversidad, facilitando su gestión y ofreciéndoles condiciones competitivas y servicios de calidad.
Sector social	Tiene un compromiso real con los colectivos más débiles y con necesidades especiales; por ello, financian a: • Empresas y organizaciones sin ánimo de lucro que atienden a discapacitados, ancianos, niños, enfermos, problemas de adicción, personas con riesgos de exclusión social, es decir, que favorezcan la integración social, la salud y la atención social. • La cooperación al desarrollo y el comercio justo, es decir, que respeten el medioambiente y garanticen los derechos de las personas.

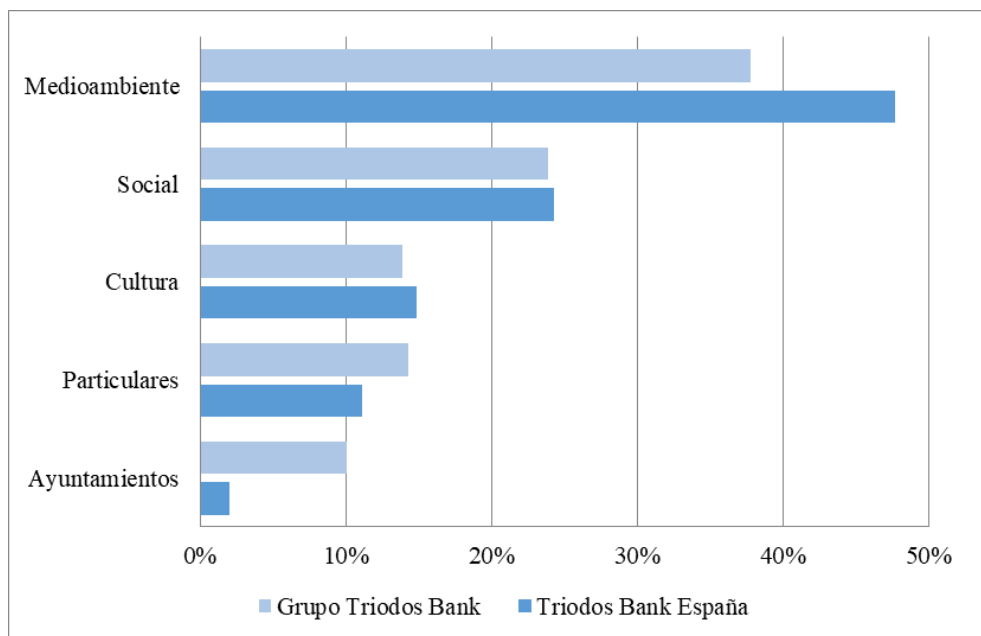
Cultura	Es una herramienta para el desarrollo de economías locales y la diversidad cultural fomentando el ocio y el turismo sostenible. Financia: • Iniciativas y empresas dedicadas a la industria cultural. • Educación e investigación: escuelas y centros educativos donde priman valores como la libertad de pensamiento, la tolerancia o la dignidad, y que fomentan la creatividad y el desarrollo personal. • Turismo y actividades de ocio sostenibles.
---------	--

(*) Además financia a particulares y Ayuntamientos que cumplan con los criterios positivos de financiación de Triodos Bank.

Fuente: Triodos Bank.

En la Figura 2 se muestra la aportación que ha realizado Triodos Bank en 2016 en cada uno de los ámbitos que cuentan con valor social añadido; se observa un incremento de entre un 6% y un 12% de las inversiones del Grupo, donde destaca el notable aumento a particulares y a Ayuntamientos. En el caso de las operaciones de Triodos en España no sucede lo mismo en todos los sectores; por ejemplo, en medioambiente se han reducido a favor de otros sectores más desfavorecidos, como la vivienda social y la educación. Como ocurre con el resto de las oficinas del grupo Triodos, se ha producido un gran aumento en los créditos a particulares, lo que demuestra que la banca ética está llegando a un mayor número de usuarios y generando un efecto positivo en la sociedad, ya que la banca ética aporta soluciones financieras a colectivos excluidos de la financiación en la banca tradicional.

Figura. 2. Inversión por sectores (Grupo Triodos Bank y Triodos Bank España), 2016.



Fuente: Triodos Bank. Informe Anual 2016

Por último, respecto a la participación de España en el conjunto de inversiones de Triodos, señalar que el 17% de los préstamos concedidos se realizan en la sucursal española, indicando que los créditos concedidos por Triodos responden a iniciativas sostenibles que ayudan a mejorar el bienestar de los ciudadanos en su conjunto.

3.3. Productos y servicios bancarios ofrecidos por Triodos Bank

Triodos, al igual que las entidades de la banca tradicional, dispone de una amplia gama de productos y servicios financieros con los que cubre las necesidades de sus clientes, teniendo en cuenta que la actividad de la banca social tiene una serie de peculiaridades que la distinguen (carácter ético y responsable), así como el tipo de rentabilidad que se obtiene, que no sólo es económica, sino también social y medioambiental.

3.3.1. Productos de Pasivo

En relación con los recursos o pasivo, Triodos capta depósitos y ahorros de sus clientes, de modo que a través de las cuentas éstos realizan aportaciones que, en su conjunto, promueven un cambio positivo y sostenible en la sociedad (véase Tabla 4). Con estas donaciones se apoyan proyectos e instituciones que promueven el cumplimiento de los derechos humanos, la atención social, la cooperación al desarrollo, la ayuda humanitaria, la conservación de la naturaleza o la cultura.

Tabla. 4. Cuentas para particulares, empresas y organizaciones

Cliente	Cuenta	Características	T.A.E.	Ahorro periódico	Donación intereses
Particulares	Triodos	. Sin comisiones	0,05% ¹	Sí	Parte o totalidad a ONG
	Infantil Triodos	. Para el futuro sostenible de los niños	0,05% ¹	Sí	Parte o totalidad a ONG
	Vivienda Triodos	. Compra de vivienda	0,05% ¹	Sí	Parte o totalidad a ONG
	Corriente Triodos	. Nómina y recibos domiciliados	0,00% ²	Sí	No
Empresas y Organizaciones	Corporativa Triodos	. Operativa diaria	-0,36% ³	No	No
	Triodos Empresa	. Cuenta de ahorro	0,05% ¹	Sí	Parte o totalidad a ONG
	Negocio Triodos	. Refuerza la RSC de la empresa	4,84% ⁴	No	No
		. Sin comisiones . 0 € por ingreso de cheques . 0 € por el pago a proveedores y nóminas			

¹ Liquidación y abono mensual de intereses.

0,05 % interés nominal anual para saldo hasta 5.000€. El saldo superior a 5.000€ no tiene remuneración.

² Comisión por mantenimiento de cuenta corriente 1 €/mes (liquidación trimestral)

Comisión por emisión y mantenimiento de tarjeta de débito: 24 €

Comisión por emisión y mantenimiento de tarjeta de crédito 34 €.

TAE:

Si se cumplen todas las condiciones de vinculación revisables trimestralmente: 0,00% para cuenta no remunerada y en el supuesto en el que se mantenga de forma constante durante 1 año un saldo diario de 2.500€.

No se cumplen las condiciones de vinculación, para los mismos supuestos la TAE es de -0,48%.

³ TAE 0,36% para el supuesto de que se mantenga de forma constante durante 1 año un saldo diario de 10.000 €.⁴ TAE calculada para una línea de crédito de cualquier importe, a un plazo de 1 año y con el importe totalmente dispuesto (4,75% TIN).

Fuente: Triodos Bank

Otro producto cuyo incremento ha sido notable en la actividad de Triodos en el último año han sido los depósitos (véase Tabla 5). La gama de depósitos ofertada

no es muy amplia y la rentabilidad ofrecida es baja, pero los ahorradores que contratan estos productos lo hacen por pura convicción, sabiendo que su dinero va a aportar un beneficio social positivo, teniendo disponible en todo momento la información referente al uso de esos depósitos, los proyectos que están financiando y la rentabilidad económica y social que se está obteniendo. Este depósito ofrece la posibilidad al ahorrador de donar parte o la totalidad de los intereses producidos a una organización de los sectores social, cultural y medioambiental.

Tabla. 5. Depósito para particulares, empresas y organizaciones

Depósito	Plazo	Abono intereses	T.A.E. ¹	Donación intereses ²
Triodos 12	12 meses a partir de 3.000€	Al vencimiento	0,05%	Parte o totalidad a una ONG

¹ Fijo hasta vencimiento.

Saldo < 1M€: Interés nominal anual 0,05%.

Saldo > 1 M€: no tiene remuneración.

² Podrá desgravarse en la declaración de la renta.

Fuente: Triodos Bank

Como entidad bancaria referente en el uso de las nuevas tecnologías, Triodos ofrece a sus clientes tarjetas de débito y crédito, promoviendo con ellas el uso responsable y el comercio seguro (véase Tabla 6), de modo que sus usuarios pueden utilizarlas en cualquier cajero de las entidades con las que tiene acuerdos, sin comisiones.

Tabla. 6. Tarjetas bancarias para particulares, empresas y organizaciones

Tarjeta	Características	Condiciones	Ventajas
Débito Triodos	Consumo responsable	. Tener abierta una Cuenta Corriente Triodos . Cuota de emisión y mantenimiento (anual): 24€ . Comisión por duplicado: 8€ . Retirar efectivo sin comisiones en cajeros Triodos . Retirar efectivo a débito sin costes 2 veces al mes en los cajeros de Bankia, Bankinter e ING. A partir de la 3ª extracción al mes, se aplica la comisión que la entidad cobre por el servicio	. Fabricada en PVC 100 % biodegradable . Aviso SMS de cargo en cuenta . Ingreso de efectivo en cajeros Triodos

Crédito Triodos	Gastos imprevistos	. Comisiones: 1. Anual de mantenimiento . Titular: 34 € . Adicional: 34 € 2. Disposición de efectivo en cajeros: . Triodos Bank: 2%, mín. 3€ . Red Nacional: máx. la comisión establecida por la entidad propietaria del cajero + 2%, mín. 3€ 3. Traspaso de tarjeta a cuenta corriente: 2%, min. 2€ . Forma de pago: 1. Contado (fin de mes): Sin intereses 2. Aplazado: T.I.N. 12%, TAE 18,96%	. Fabricada en PVC 100 % biodegradable . Pago a fin de mes sin intereses o pago aplazado . Posibilidad de traspaso de saldo a su Cuenta Corriente Triodos . Disposición de efectivo a crédito en cajeros . Sólo para clientes con antigüedad superior a 6 meses . Pago a fin de mes o aplazado
-----------------	-----------------------	--	---

Fuente: Triodos Bank

Por último, en relación con los productos de pasivo relacionados con la inversión, ofrece la posibilidad de hacer partícipes en el desarrollo de la banca ética a sus clientes, pudiendo adquirir CDA, cuyo precio por certificado es de 82 euros (véase Tabla 7).

Tabla. 7. Características Certificados de Depósitos para Acciones (CDA)

Producto de Inversión	Precio	Comisión de transacción ¹	Rentabilidad ²	Retorno
Certificados de Depósito para Acciones (CDA)	82 €	0,50%	3 años: 4,6% 5 años: 4,4% 10 años: 4,4%	2016: 5,0% 2015: 5,1% 2014: 5,3% 2013: 4,0% 2012: 4,0%

¹ El precio de los CDA de Triodos Bank se determina por el valor neto de los activos del banco, dividido por el número de certificados emitidos.

² A 31-05-2017.

Fuente: Triodos Bank

3.3.2. Productos de Activo

Cada producto tiene sus propias condiciones, debido a que Triodos Bank las establece en función del tipo de proyecto y cliente que lo solicita. Llevan un seguimiento constante posterior a la concesión. Destaca la EcoHipoteca para la construcción de viviendas sostenibles y eficientes, cuya eficiencia se remunera con una reducción del tipo de interés (véase Tabla 8).

Tabla. 8. Características de la Hipoteca Triodos

Criterios de sostenibilidad	TAE variable	Plazo	Importe	Comisión	Vinculaciones asociadas
. Eficiencia Energética (más ahorro y reducción de las emisiones de CO ₂)	. Vinculado a la certificación energética de la vivienda	. Hasta un máx. de 30 años . Edad límite para el establecimient o del plazo: 70 años	. Hasta un 80% de tasación o del valor de compra venta	. Apertura: 0% . Novación y subrogación: 0,5% . Desistimiento total o parcial: 0% . Reclamación de impago: 30€	. Domiciliación de nómina . Tres recibos domésticos . Seguros de vida y contra incendios . Tarjetas de crédito y débito

Fuente: Triodos Bank

4. Situación económico-financiera de Triodos Bank

4.1. Análisis de los Estados Financieros

El estado económico-financiero de la entidad se presenta en cada ejercicio económico en el Informe Anual en su web corporativa. Igualmente, cumpliendo con el principio de fomentar la transparencia de su actividad bancaria, publica información no financiera.

La Tabla 9 muestra la evolución de las masas patrimoniales del activo, pasivo y fondos propios en el balance consolidado de los últimos tres períodos del Grupo Triodos. Así, las cuentas anuales consolidadas incluyen los datos financieros de Triodos Bank, las sociedades del grupo y otras compañías gestionadas por Triodos, es decir, participaciones en empresas en las que tiene un interés directo o indirecto de control de acuerdo a los derechos de voto. En la confección de estas cuentas anuales se eliminan las deudas, las cantidades por recibir y las transacciones entre empresas del grupo. Por otro lado, los activos y pasivos se consideran según su valor histórico, y en las deudas pendientes de cobro se tiene en cuenta una provisión por dudoso cobro.

Tabla. 9. Balance consolidado, 2016-2014 (en miles de euros)

	2016	2015	2014	Variación (%)	
				16-15	15-14
ACTIVO	9.081.238	8.211.151	7.152.404	10,60%	14,80%
Caja y bancos centrales	732.219	285.819	175.225	156,18%	63,12%
Valores del Estado	178.902	213.233	208.782	-16,10%	2,13%
Bancos	467.529	545.152	575.743	-14,24%	-5,31%
Inversión crediticia	5.708.338	5.215.692	4.266.324	9,45%	22,25%
Otros valores representativos de deuda	1.718.786	1.689.968	1.710.625	1,71%	-1,21%
Acciones	20	65	4	-69,23%	1.525,00%
Participaciones en empresas	16.411	13.803	8.720	18,89%	58,29%
Inmovilizado inmaterial	25.159	18.589	13.364	35,34%	39,10%
Bienes inmuebles y otros activos fijos materiales	56.725	58.392	39.821	-2,85%	46,64%
Otros activos	24.800	18.154	13.215	36,61%	37,37%
Cuentas de periodificación	152.349	152.284	140.581	0,04%	8,32%
FONDOS PROPIOS + PASIVO	9.081.238	8.211.151	7.152.404	10,60%	14,80%
Fondos propios	903.859	780.517	726.875	15,80%	7,38%
Capital	554.415	484.329	-	14,47%	-
Reserva de prima de emisión de acciones	151.157	123.935	-	21,96%	-
Reserva de revalorización	689	503	-	36,98%	-
Reserva estatutaria	18.540	11.286	-	64,27%	-
Otras reservas	149.734	119.737	-	25,05%	-
Resultado del ejercicio	29.324	40.727	-	-28,00%	-
Deuda subordinada	-	5.250	5.250	100,00%	0,00%
Pasivo	8.177.379	7.425.384	6.425.529	10,13%	15,56%
Bancos	31.582	39.798	54.627	-20,64%	-27,15%
Depósitos de clientes	8.024.620	7.282.564	6.288.828	10,19%	15,80%
Otras deudas	16.822	20.744	1.208	-18,91%	1.617,22%
Cuentas de periodificación	101.002	78.840	79.489	28,11%	-0,82%
Provisiones	3.353	3.438	1.377	-2,47%	149,67%

Fuente: Triodos Bank. Informes Anuales, 2016-2014

El total de activos gestionados se incrementó desde 2014 en un 27%, llegando hasta los 9.081 millones de euros, debido al constante crecimiento de los fondos depositados en el banco y a las ampliaciones de capital.

Dentro del activo destaca la Inversión Crediticia, que incluye el total de préstamos concedidos a los sectores sostenibles que financia, así como a Ayuntamientos y particulares. Asimismo, la Tabla 10 muestra los créditos de Triodos Bank, que se refiere a los préstamos clasificados por plazo remanente menos la provisión por deudores de dudoso cobro que realiza. Los préstamos se han incrementado en un 33,8% en este período, lo que demuestra la consolidada implantación de la entidad en los países europeos donde opera. En este sentido, el mayor volumen de la inversión crediticia se concede a largo plazo, lógico si se tiene en cuenta la misión y objetivos de la entidad, que busca tanto la rentabilidad económica como social. Por otro lado, también se han incrementado los recursos prestados de 1 a 3 meses, debido al fomento de los microcréditos para la puesta en marcha de proyectos a pequeña escala.

Tabla. 10. Inversión crediticia, 2016-2014 (en miles de euros)

	2016	2015	2014
Créditos			
A la vista	192.884	218.517	257.525
1 a 3 meses	631.471	730.377	337.852
3 meses a 1 año	429.912	359.261	283.496
1 a 5 años	1.526.954	1.202.835	1.038.412
Más de 5 años	2.984.167	2.772.753	2.416.753
Total Créditos	5.765.388	5.283.743	4.334.038
Provisión por deudores de dudoso cobro	-57.050	-68.051	-67.714
Total	5.708.338	5.215.692	4.266.324

Fuente: Triodos Bank. Informes Anuales, 2016-2014

En el activo también destaca la estabilidad de la cuantía en la “deuda y otros valores representativos de deuda”, que incluye los Bonos del Estado de los Países Bajos, Bélgica, España y Reino Unido. Por otro lado, las acciones, con escasa participación en el total del Activo, corresponden a la participación en el sistema de pagos del banco en *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* (SWIFT, SCRL) y en el fondo *Triodos Multi Impact Fund*. El inmovilizado material se tasa al menos una vez cada cinco años; la última se realizó en noviembre de 2013. El incremento del valor en balance de las cuentas de periodificación (incluye: prima sobre inversiones en valores de renta fija, intereses devengados aún no facturados, impuestos diferidos, derivados y otras cuentas de periodificación) es debido a pérdidas fiscales incurridas por la sucursal alemana por un importe de 7,3 millones de euros (2015: 6,9 millones de euros), que se esperan recuperar íntegramente a través de beneficios futuros.

La mayor parte del activo de Triodos está formado por activos menos líquidos a corto plazo, que se financia casi en su totalidad con los depósitos de clientes a corto plazo. Esto podría conllevar problemas de solvencia a muchas entidades, pero para Triodos no lo es, puesto que este banco lo que intenta es mantener un equilibrio adecuado entre préstamos y depósitos. Para ello, intenta cumplir su objetivo de concesión de préstamos a empresas sostenibles, utilizando los depósitos de los ahorradores en lugar de pedir prestado a otros bancos y estar sometidos a sus condiciones. A lo anterior hay que sumarle que Triodos mantiene un fuerte nivel de capitalización, consolidando así su solvencia a largo plazo. También es sometido de manera periódica a evaluaciones de riesgos, planteando distintos escenarios de estrés con los que mide su solvencia, liquidez y rentabilidad del capital.

En cuanto al pasivo, se observa un aumento de los depósitos de clientes en un 27,6% desde 2014. Triodos tiene una reputación consolidada a nivel europeo que está incrementando su actividad de forma notable, de modo que cada vez más son los ahorradores que deciden depositar su dinero por la misión social de la entidad. Así, en relación a los depósitos y plazo, sobresalen los depósitos a la vista, con total disponibilidad para los clientes, que se han incrementado en un 37,1% (véase Tabla 11). En 2016, el 62,7% del total de los depósitos de clientes corresponde a los ahorros (incluye: cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo de particulares e instituciones sin ánimo de lucro) y el resto a otros fondos de clientes (incluye: cuentas corrientes de particulares e instituciones sin ánimo de lucro y todas las cuentas de Gobiernos, corporaciones no financieras y entidades financieras, excluidos los bancos).

Tabla. 11. Depósitos de clientes clasificados por plazo remanente, 2016-2014 (en miles de euros)*

	2016	2015	2014
A la vista	6.486.533	5.621.324	4.730.659
1 a 3 meses	676.784	709.071	614.004
3 meses a 1 año	417.215	433.928	404.659
1 a 5 años	392.328	446.953	442.052
Más de 5 años	51.760	71.288	97.454
Total	8.024.620	7.282.564	6.288.828

(*) En el momento inicial se reconocen conforme a su valor razonable. Tras éste, se reconocen según el coste amortizado, esto es, el importe percibido teniendo en cuenta las primas o descuentos menos los costes de transacción. Por lo general, este importe se corresponde con su valor nominal.

Fuente: Triodos Bank. Informes Anuales, 2016-2014

Respecto al incremento de los Fondos Propios del Grupo, en este período se ha producido principalmente por un aumento de capital en Certificados de Depósitos para Acciones (CDA). Por otro lado, la prima de emisión de acciones está constituida por los desembolsos de capital por encima del valor nominal, descontando los impuestos de capital. La deuda subordinada se refiere a un

préstamo en obligaciones a diez años con un interés nominal del 5,625% y un precio de emisión de 99,314%, emitido el 12 de julio de 2006.

En cuanto a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la entidad, se observa que los ingresos se han incrementado un 14,8% desde 2014, de modo que la actividad bancaria de Triodos crece progresivamente, respetando su misión y valores, y estableciendo unos intereses y comisiones acordes al proyecto financiado (véase Tabla 12).

Tabla. 12. Cuenta de Resultados consolidada, 2016-2014 (en miles de euros)

	2016	2015	2014	Variación (%)	
				16-15	15-14
Total Ingresos	217.630	211.589	189.591	2,86%	11,60%
Intereses e ingresos asimilados	174.557	182.752	173.654	-4,48%	5,24%
Intereses y cargas asimiladas	-32.435	-39.855	-47.404	18,62%	15,92%
Margen de intereses	142.122	142.897	126.250	-0,54%	13,19%
Ingresos de otras participaciones	179	101	109	77,23%	-7,34%
Ingresos por inversiones	179	101	109	77,23%	-7,34%
Comisiones percibidas	76.917	71.071	65.025	8,23%	9,30%
Comisiones pagadas	-3.510	-3.396	-2.841	-3,36%	-19,54%
Ingresos por comisiones	73.407	67.675	62.184	8,47%	8,83%
Resultados de operaciones financieras	404	774	551	-47,80%	40,47%
Otros ingresos	1.518	142	497	969,01%	-71,43%
Otros ingresos	1.922	916	1.048	109,83%	-12,60%
Total Gastos	178.935	157.589	149.265	13,55%	5,58%
Gastos de personal y otros gastos de administración	160.632	142.387	131.191	12,81%	8,53%
Amortizaciones y ajustes de valor de inmovilizado inmaterial y material	11.107	7.833	7.162	41,80%	9,37%
Costes de explotación	171.739	150.220	138.353	14,32%	8,58%
Ajustes por valoración de activos	5.711	7.579	11.093	-24,65%	-31,68%
Ajustes por valoración de participaciones en empresas	1.485	-210	-181	-807,14%	16,02%
Resultado operativo antes de	38.695	54.000	40.326	-28,34%	33,91%

impuestos					
Impuesto sobre el beneficio	-9.371	-13.273	-10.201	29,40%	-30,11%
Beneficio neto	29.324	40.727	30.125	-28,00%	35,19%

Fuente: Triodos Bank. Informes Anuales, 2016-2014

El mayor volumen de los ingresos procede de los intereses e ingresos asimilados derivados de la inversión crediticia y de las transacciones afines en el desarrollo de su actividad prestamista (préstamos, bancos, valores del Estado y otros valores representativos de deuda y otras inversiones), además de las comisiones percibidas.

Respecto a los gastos imputados a Triodos Bank, se observa que los gastos de personal (incluye la suma de salarios, gastos del plan de pensiones, gastos en seguridad y salud, empleados con contrato temporal, otros gastos de personal, menos los gastos de personal activados) y otros gastos de administración (incluye los gastos de: oficina, informática y tecnología, por administración externa, de viaje y estancia, de asesoramiento y auditoría, de marketing y comunicación, por arrendamientos y otros) se han incrementado un 19,9% desde 2014, representando en 2016 el 89,9% del total de gastos. Esta circunstancia se debe a la filosofía que se impone en el Grupo, puesto que dispone de una pequeña red de oficinas, de modo que la mayor parte de sus operaciones se realizan vía Internet o teléfono, requiriendo por tanto menos gasto en instalaciones. Reseñar que, aunque en 2015 se incrementó del Beneficio Neto respecto al ejercicio anterior en un 35,2%, poniendo de manifiesto el buen funcionamiento de la actividad bancaria de Triodos, en 2016, ha disminuido un 28%, debido al aumento de los costes de explotación, principalmente de los salarios (2016: 63.832; 2015: 58.580 miles de euros) y a los gastos de informática y tecnología (2016: 11.105; 2015: 7.916 miles de euros).

La actividad bancaria se mueve en un entorno de tipos de interés continuamente bajos, de modo que este riesgo ha generado un descenso de los márgenes y, en consecuencia, una menor rentabilidad en comparación con las previsiones. La presión regulatoria lleva a contratar nuevo personal, y a adaptar los sistemas y procesos para aplicar los requisitos exigidos. Por otro lado, es necesario cuantificar el riesgo asumido por las entidades para intentar maximizar su rentabilidad financiera; quizá estén asumiendo riesgos excesivos que a medio y largo plazo pongan en peligro la solvencia y estabilidad del banco; de ahí la importancia de la gestión del riesgo.

Así, se analizan los riesgos asumidos por Triodos Bank en la concesión de créditos, es decir, qué parte del total son deudas de dudoso cobro (véase Tabla 13).

Tabla. 13. Morosidad en los créditos concedidos (Grupo Triodos Bank y Triodos Bank España), 2016-2015 (en miles de euros)

	Deudas de dudoso cobro		Provisión de deudas de dudoso cobro		Correcciones por de valor		Deudas con mora (excluidas las deudas por dudoso cobro)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Triodos Bank España	39.577	47.724	9.772	8.515	3.019	2.459	12.026	12.920
Grupo Triodos Bank	150.625	186.249	57.050	68.051	5.711	7.579	18.443	22.990
Porcentaje España/Grupo	26,28%	25,62%	17,13%	12,51%	52,86%	32,44%	65,21%	56,20%

Fuente: Triodos Bank. Informes Anuales, 2016-2015

En España, en 2016 el volumen total de créditos concedidos por Triodos Bank fue de 969.194 miles de euros, mientras que la entidad considera que aproximadamente 40 millones de euros son de dudoso cobro (4,1%), por lo que anticipándose a esta situación, dota de provisiones y realiza las correspondientes correcciones. Respecto a las deudas con mora, con un retraso en el cobro de más de 90 días, de las que se excluyen las de dudoso cobro, Triodos únicamente tendría el 1% de sus créditos; y cae su tasa de morosidad por debajo de los niveles del mercado.

4.2. Análisis comparativo con las principales entidades financieras españolas

Para comprobar si las rentabilidades que obtiene Triodos Bank son significativas, el grado de apalancamiento y su nivel de solvencia, se realiza una comparación con otras entidades financieras tradicionales que, al igual que el banco ético, tienen una actividad bancaria internacional: Banco Santander y BBVA (véase Tabla 14). Como es sabido, son dos de las entidades más importantes a nivel mundial que cotizan en el IBEX 35, cuya red de oficinas está presente en multitud de países, con una actividad financiera consolidada.

4.2.1. Análisis de rentabilidad

La rentabilidad económica o de los activos (RoA) mide la eficiencia del comportamiento de las inversiones de la entidad, con independencia de cómo se hayan financiado. Así, en 2015 Triodos experimenta un pequeño aumento debido al incremento del Resultado operativo antes de impuestos, demostrando la capacidad del banco para vender sus productos en el mercado financiero; mientras

que en 2016 vuelve a disminuir hasta el 0,30%, por la menor diferencia entre ingresos y gastos respecto al ejercicio anterior.

Del mismo modo, la rentabilidad de los fondos propios (RoE) en 2016 disminuyó respecto al año anterior (2016: 3,5%; 2015: 5,5%). Triodos Bank señala que, a medio plazo su objetivo es incrementarla hasta el 7%, aunque son conscientes de que con las exigentes condiciones de mercado esta rentabilidad deberá estar entre el 3% y el 5%, debido a los tipos de interés muy bajos, el aumento de los costes regulatorios y los requerimientos de capital y liquidez. Así, consideran que es preferible mantener un nivel de fondos propios alto, tener un exceso de tesorería, de modo que la RoE sea menor.

Tabla. 14. Rentabilidad económica y financiera (Triodos Bank, Banco Santander y BBVA), 2016-2014

	2016		2015		2014	
	RoE	RoA	RoE	RoA	RoE	RoA
Triodos Bank	3,50%	0,30%	5,50%	0,50%	4,40%	0,40%
Banco Santander	6,99%	0,56%	6,57%	0,54%	7,05%	0,58%
BBVA	6,70%	0,64%	5,20%	0,46%	5,60%	0,50%

Fuente: Informes Anuales, 2016-2014

La comparativa de Banco Santander y BBVA con Triodos muestra que la diferencia entre las rentabilidades no es acusada. La rentabilidad económica de las tres entidades se encuentra en el intervalo del 0,30% y 0,65%, siendo relativamente pequeña debido a la limitada capacidad del sector financiero para generar valor de sus activos. Por otro lado, Triodos, con una tendencia decreciente, en 2016 presenta una rentabilidad financiera inferior al modelo tradicional, de modo que Triodos está generando menos valor a sus accionistas, debido a la elevada competitividad y la restricción impuesta en sus inversiones.

Asimismo, en general se observa que las diferencias entre las tasas de rentabilidad no son significativas entre las entidades, considerando así que el cliente de banca ética cada vez más tiene la certeza de que su dinero promueve proyectos que aportan un beneficio social.

En el sector bancario la responsabilidad social corporativa tiene especial importancia, porque se distingue una doble vía (De la Cuesta, Muñoz y Fernández, 2006): por un lado, iniciativas de responsabilidad ambiental (mejora del rendimiento energético, prácticas de reciclaje de residuos, etc.) y social (políticas de mejora en recursos humanos, donaciones caritativas, patrocinio de actividades culturales y asistenciales, etc.) en la gestión interna del banco, de forma similar a lo que podrían hacer otras empresas del sector no financiero; por otro lado, y lo que constituye una particularidad de este sector, a nivel externo la banca tiene un alto impacto en responsabilidad social y sostenibilidad a través de la incorporación de prácticas en este sentido dentro del negocio de intermediación bancaria y de inversión en los mercados financieros (productos de ahorro socialmente responsables, como fondos de pensiones, fondos de inversión o depósitos éticos,

créditos a proyectos que consideran el impacto social y medioambiental, etc.). La banca tradicional se ha centrado tradicionalmente en promocionar la dimensión interna, mientras que la dimensión externa es sólo considerada en sentido amplio por la denominada banca ética, como es el caso de Triodos Bank.

Como consecuencia de esta implicación, Triodos Bank es una B Corporation, calificada como tal por el B Lab al cumplir rigurosos estándares de responsabilidad social y medioambiental, así como de transparencia. De hecho, en 2015 el B Score de Triodos fue 127, mientras que la media de las compañías calificadas como B Corps es de 55 (actualmente hay más de 2.100 compañías certificadas como B Corps, pertenecientes a 50 países), y entre las mismas no se encuentran ni Banco Santander ni BBVA. Ahora bien, eso no significa que estas últimas entidades bancarias sean ajenas a las prácticas de responsabilidad social corporativa, pues ambas presentan informes en el GRI, desde 2003 Banco Santander y desde 2004 BBVA; sin embargo, Triodos ya los presentaba desde el año 2000.

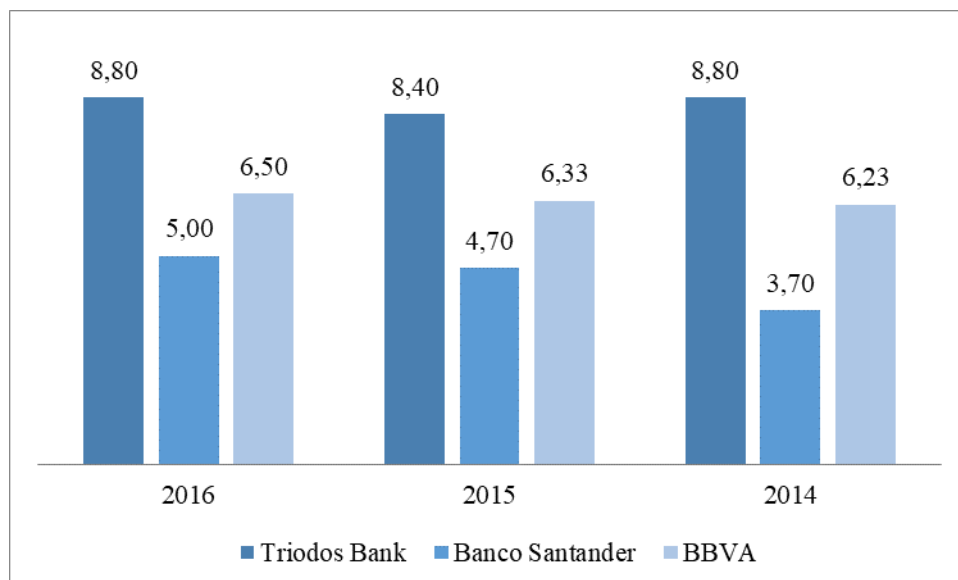
En suma, habría que considerar que la inferior rentabilidad en términos monetarios de Triodos habría que contemplarla junto a una mayor performance social. En este sentido, no obstante, hay estudios que demuestran la correlación positiva entre la rentabilidad económica o financiera y la rentabilidad social, aconsejando a las empresas financieras incorporar políticas de responsabilidad social, especialmente en la dimensión referida a empleados, gobierno corporativo y relaciones con la comunidad (Esteban, De la Cuesta y Paredes, 2017).

4.2.2. Apalancamiento

Los niveles de rentabilidad financiera también se ven afectados por el nivel de apalancamiento de las entidades, definido como el cociente entre el capital regulatorio requerido de Nivel 1, o CET1, y el total de activos bancarios, incluidos los que están fuera de balance. Así, con el ratio de apalancamiento se limita el exceso de deuda que una entidad pueda asumir, además de contar con una medida complementaria que refuerza los requerimientos de capital independientemente del riesgo.

La banca tradicional, Banco Santander y BBVA, capta el capital principalmente a través de sus acciones en Bolsa, asumiendo mayores riesgos y disponiendo de un importe menor de fondos propios, por lo que su nivel de apalancamiento es menor, afectando de manera positiva a su rentabilidad financiera. Triodos Bank, en cambio, al no ser una entidad cotizada, capta el capital de los depósitos de sus clientes, y así apuestan por reforzar su capital y evitar asumir los riesgos inherentes al mercado bursátil (véase Figura 3).

Figura. 3. Ratio de Apalancamiento* (Triodos Bank, Banco Santander y BBVA), 2016-2014



(*) Calculado según las normas financieras establecidas en:

. Directiva 2013/36/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE y se derogan las Directivas 2006/48/CE y 2006/49/CE.

. Reglamento (UE) N o 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y por el que se modifica el Reglamento (UE) n o 648/2012.

. Véase: *Marco del coeficiente de apalancamiento de Basilea III y sus requisitos de divulgación*, enero de 2014, www.bis.org/publ/bcbs270_es.pdf.

Fuente: Elaboración propia. Informes Anuales, 2016-2014

4.2.3. Análisis de solvencia

La Tabla 15 muestra los datos que informan de la solvencia de Triodos Bank, Banco de Santander y BBVA, en el periodo de 2014 a 2016. Respecto a la cobertura de liquidez, que indica la capacidad del banco para mantener un nivel de activos fácilmente convertibles en líquidos con los que afrontar sus obligaciones financieras ante una situación de inestabilidad, se observa que Triodos tiene mayor facilidad que Banco Santander y BBVA para hacer líquidos sus activos.

La ratio de Financiación Neta Estable (NSFR, por sus siglas en inglés) se establece como el cociente entre la cantidad de financiación estable disponible (ASF, proporción entre recursos propios y ajenos que cabe esperar serán fiables en el horizonte temporal considerado) y la cantidad de financiación estable requerida (RSF, la requerida por una institución concreta en función de las características de liquidez y vencimiento de los activos), que deberá ser del 100% como mínimo

permanentemente. Triodos está en línea con las entidades tradicionales Y ofrece un perfil de financiación estable en relación con la composición de sus activos y actividades fuera de balance, de modo que ha reducido la probabilidad de que la perturbación de sus fuentes de financiación deteriore su posición de liquidez de forma que aumente su riesgo de quiebra.

En este contexto, en el marco regulatorio (Basilea III) para fortalecer el sistema bancario, impulsado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea y su órgano de vigilancia, el Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión (GHOS), se acuerdan medidas para mejorar la calidad del capital regulatorio, la coherencia a escala internacional y su transparencia, encaminadas a asegurar que el sistema esté en mejores condiciones para absorber las pérdidas, tanto si las entidades siguen en funcionamiento para garantizar su viabilidad (capital de nivel 1 o Tier 1) como si dejaran de ser viables (capital de nivel 2 o Tier 2). Así, el Tier 1 está formado por el capital de mayor calidad o *Common Equity* y por los elementos adicionales de Tier 1 (instrumentos híbridos). En este sentido, la ratio de Capital Tier 1 expresa el porcentaje de exposición al riesgo que tienen las entidades, y es útil para determinar la solvencia de la entidad. Triodos tiene capital para hacer frente a imprevistos, sobre todo, tras las emisiones de CDA.

Tabla. 15. Análisis de Solvencia (Triodos Bank, Banco Santander y BBVA), 2016-2014

	Triodos Bank			Banco Santander			BBVA		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Cobertura de Liquidez ¹	319%	451%	642%	146 %	146%	120%	74%	70%	64%
Financiación Neta Estable ²	159%	158%	165%	n.d. ⁴	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Capital Tier 1 ³	19,20 %	19,01 %	19%	11,53 %	11%	10,46 %	12,9 0%	12,1 0%	11,90 %

Notas:

¹ Véase *Basilea III: Coeficiente de cobertura de liquidez y herramientas de seguimiento del riesgo de liquidez*, enero de 2013, www.bis.org/publ/bcbs238_es.pdf

² Véase *Basilea III: Coeficiente de Financiación Estable Neta*, octubre de 2014, www.bis.org/bcbs/publ/d295_es.pdf.

³ El ratio de capital Tier 1 (común) se ha calculado según las normas de información financiera establecidas en la Directiva sobre Requerimientos de Capital (CRD) y el Reglamento sobre Requerimientos de Capital (CRR).

⁴ n.d. = no declarado

Fuente: Informes Anuales, 2016-2014

En general, Triodos tiene una posición tan solvente como las entidades BBVA y Banco Santander, a pesar de los mayores riesgos que éstas asumen para obtener una mayor rentabilidad. Así, destaca que Triodos Bank, considerando las duras medidas de capital y liquidez impuestas por la regulación bancaria, se encuentra en una situación de fortalecimiento financiero, con una alta solvencia, capitalizada

fuertemente y que dispone de liquidez suficiente para hacer frente a los posibles imprevistos que surjan en los mercados. Además, sus cifras han demostrado que se encuentra en una fase importante de crecimiento, con un incremento anual de sus depósitos y créditos, que la ubica en una posición privilegiada en el sector de la banca ética en Europa, y en España, donde su implantación está resultando un éxito.

5. Conclusiones

Las finanzas éticas, que empezaron a desarrollarse en los años 60, han tenido un creciente interés a partir de la última crisis económica mundial que, como han expresado muchas voces, ha venido provocada realmente por una crisis de valores. En este sentido, el modelo de negocio de Triodos Bank se centra en la financiación de proyectos de inversión comprometidos con la mejora y el cuidado de la naturaleza y el medioambiente, destinando a ello casi un 50% del total de préstamos concedidos; el desarrollo de sectores sociales más desfavorecidos y la promoción de la cultura con fines y valores éticos, con alrededor de un 40% de sus inversiones; mientras que, poco más del 10% es dedicado a créditos a particulares y, en menor medida, a ayuntamientos. No obstante, estos préstamos a particulares se incrementan paulatinamente, con la finalidad de cubrir las necesidades de aquellos grupos sociales excluidos de la banca tradicional.

El número de clientes de banca ética ha aumentado en España un 48% entre 2013 y 2016. En lo que respecta a Triodos Bank, en tan solo 2 años, entre 2014 y 2016, ha aumentado su Balance de situación en más de un 25%, debido tanto al crecimiento de depósitos como a ampliación de su capital. Un 63% de su Activo es la inversión crediticia, la mayor parte a largo plazo, pero hay que señalar el aumento de los préstamos a 1 y 3 meses en forma de microcréditos para la puesta en marcha de pequeños negocios. A diferencia de la banca tradicional, la mayor parte de los préstamos concedidos son financiados con los depósitos de clientes y no con préstamos recibidos de otras entidades. De hecho, en estos 2 años, los depósitos han aumentado más de un 27%, lo que muestra la confianza de los ahorradores en la entidad y su buena reputación.

La rentabilidad económica de Triodos Bank está por debajo del 1%, pero en línea con las grandes entidades bancarias tradicionales Santander y BBVA. Sin embargo, la rentabilidad financiera es sensiblemente inferior, especialmente en 2016, donde Triodos está en un 3,5%, mientras que la banca tradicional se sitúa en casi un 7%; ello es debido a la distinta filosofía a la hora de financiarse, puesto que Triodos tiene una mayor proporción de recursos propios, lo que le supone una mejor solvencia.

La elevada capitalización de Triodos, unido a su buena solvencia y liquidez, así como la fase de crecimiento en la que se encuentra, muestra cómo se está implantando con éxito, tanto en España como en Europa, y es garantía de un futuro prometedor. Podemos decir que la banca ética está en alza.

6. Referencias bibliográficas

- Alejos Góngora, C. L. (2014) Banca ética: una alternativa viable. IESE Business School. Universidad de Navarra. *Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, N° 23.
- Alemán Alonso, J. J. (2015) El crecimiento de la banca ética en España frente al descrédito de la banca tradicional. *Actas I Congreso internacional de la Red española de Filosofía*, Vol. XV, pp. 67-78.
- Banco de España (2017) Informe sobre la crisis financiera y bancaria en España, 2008-2014.
- Baraibar-Diez, E.; Odriozola, M. D. y Fernández Sánchez, J. L. (2017) Communication transparency in ethical and traditional banking in Spain. *Journal of International Business Research and Marketing*, N° 2, Vol. 2, pp. 24-32. DOI: <http://dx.doi.org/10.18775/jibrm.1849-8558.2015.22.3004>.
- Bosheim, S. A. (2012) Social banks and impact measurement: The cases of Charity Bank and Triodos Bank. *ISB Paper Series*, N° 10.
- Cabaleiro Casal, M. J. y Rodríguez Parada, S. M. (2008) Sociedades cooperativas de banca alternativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 95, pp. 44-64.
- Castro Cotón, M. y Romero Castro, N. (2011) Cooperativas de crédito y banca ética: ¿Un camino por explorar? *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 72, pp. 263-300.
- Chew, B. C.; Tan, L. H. y Hamid, S. R. (2016) Ethical banking in practice: a closer look at the Co-operative Bank UK PLC. *Qualitative Research in Financial Markets*, N° 8, Vol. 1, pp. 70-91.
- Condosta, L. (2012) How banks are supporting local economies facing the current financial crisis: An Italian perspective. *International Journal of Bank Marketing*, N° 30, Vol. 6, pp. 485-502.
- Cornée, S. (2017) The relevance of soft information for predicting small business credit default: Evidence from a social bank. *Journal of Small Business Management*. doi.org/10.1111/jsbm.12318
- Cowton, C. J. y Thompson, P. (2001) Financing the social economy: a case study of Triodos Bank. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, N° 6, Vol. 2, pp. 145-155.
- De la Cruz Ayuso, C. y Sasía Santos, P. M. (2010) La banca ética como herramienta de acción política. *Icade: Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, N° 80, pp. 185-210.
- De la Cruz Ayuso, C.; Sasía Santos, P. M. y Garibi, J. (2006) Lo que debe ser y es una a banca ética. *Lan harremanak: Revista de relaciones laborales*, N° 14, pp. 175-204.
- De la Cuesta González, M.; Muñoz Torres, M.J. y Fernández Izquierdo, M. A. (2006) Analysis of social performance in the Spanish financial industry through public data. A proposal. *Journal of Business Ethics*, Vol. 69, pp.289-304.
- De la Orden de la Cruz, C. y Sánchez González, P. (2016) Desarrollos de banca ética y viabilidad de la banca islámica. *Opción*, N° 32, Vol. 9.
- Dorasamy, N. (2013) Corporate Social Responsibility and Ethical Banking for Developing Economies. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, N° 11, Vol. 5, pp. 777-785.
- Esteban Sánchez, P.; De la Cuesta González, M. y Paredes Gázquez, J.D. (2017) Corporate social performance and its relation with corporate financial performance: international

- evidence in the banking industry. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 162, pp. 1102-1110.
- Gassiot Ballbè, R. (2013) Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57. *Cuadernos de Trabajo Social*, Vol. 26-1, pp. 75-84. DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_CUTS.2013.v26.n1.40596.
- GLOBAL ALLIANCE FOR BANKING ON VALUES (GABV) (2016) Economía Real-Ganancias Reales: Un caso de negocio continuo para la banca centrada en la sostenibilidad. Informe de Investigación de 2016.
- GLOBAL ALLIANCE FOR BANKING ON VALUES (GABV) (2017) Members.
- Gutiérrez Nieto, B. (2004) Hacia una clasificación de los productos de financiación social en España: consolidación del microcrédito y primeros pasos de la creación de un banco ético. *Boletín de estudios económicos*, N° 182, Vol. 59, pp. 323-342.
- Halamka, R. y Teplý, P. (2017) The Effect of Ethics on Banks' Financial Performance. *Prague Economic Papers*, N° 3, pp. 330-344.
- Karl, M. (2015) Are Ethical and Social Banks Less Risky? Evidence from a New Dataset, *Discussion Papers of DIW Berlin, DIW Berlin, German Institute for Economic Research*, N° 1484.
- Knights, D. (2009). The failure of regulation in banking: ethical reflections. In *13th European Business Ethics Network UK Conference*, Bristol, pp. 6-8.
- Kousis, M. (2017). Alternative Forms of Resilience Confronting Hard Economic Times. A South European Perspective. *Partecipazione e conflitto*, N° 10, Vol. 1, pp. 119-135.
- Mishra, D. K. (2015) Green Banking: Comparing Environmental Sustainability with Socially Responsible Investments. *International Journal of Biological Sciences and Engineering*, N° 1, Vol. 6, pp. 24-30.
- Narrillos Roux, H. (2010) El SROI (social return on investment): un método para medir el impacto social de las inversiones. *Análisis financiero*, N° 113, pp. 34-43.
- Ochoa Berganza, J. (2013) Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética. *Revista de dirección y administración de empresas=Enpresen zuzendaritza eta administrazioarako aldizkaria*, N° 20, pp. 123-143.
- Paulet, E.; Parnaudéau, M. y Relano, F. (2015) Banking with ethics: Strategic moves and structural changes of the banking industry in the aftermath of the subprime mortgage crisis. *Journal of Business Ethics*, N° 131, Vol. 1, pp. 199-207.
- Pérez-Ruiz, A. y Rodríguez del Bosque, I. (2012) La imagen de Responsabilidad Social Corporativa en un contexto de crisis económica: el caso del sector financiero en España. *Universia Business Review, Primer Trimestre*, N° 33, pp. 14-29.
- Retolaza Ávalos, J. L. y San Emeterio, J. (2003) ¿Existe espacio para una banca ética? *Lan harremanak: Revista de relaciones laborales*, N° 9, pp. 127-163.
- Rosero Villabón, O. G.; Pinzón, J. V. y Ramírez, G. A. (2013) Responsabilidad Social Corporativa En La Banca Europea: Un Estudio Empírico Comparativo Entre Organizaciones De 15 Países. *Sotavento MBA*, N° 22.
- Ruiz Sánchez, B.; Esteban Talaya, A. y Gutiérrez Broncano, S. (2014) Reputación bancaria durante la crisis económica. Comparación entre las principales entidades financieras desde la perspectiva del cliente. *Universia Business Review, Tercer trimestre*, N° 43, pp. 16-35.
- San José Ruiz de Aguirre, L. y Retolaza Ávalos, J. L. (2007) Análisis comparativo de la banca ética con la banca tradicional: identificación de indicadores. *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro* (coord. por Juan Carlos Ayala Calvo). Universidad de La Rioja.

- San José Ruiz de Aguirre, L.; Retolaza Ávalos, J. L. y Gutiérrez Goiria, J. (2011) Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index. *Journal of Business Ethics*, Nº 1, Vol. 100, pp. 151–173.
- San José Ruiz de Aguirre, L.; Retolaza Ávalos, J. L. y Pruñonosae, J. T. (2014) Efficiency in Spanish banking: A multistakeholder approach analysis. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, Nº 32, pp. 240-255.
- Sanchís Palacio, J. R. (2016) La revolución de las finanzas éticas y solidarias. La economía social y solidaria: experiencias y retos. *Oikonomics. Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, Nº 6, pp. 28-34.
- Sanchís Palacio, J. R. y Pascual García, E. (2017) Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, nº 124, 1. DOI: 10.5209/REVE.54921.
- Sasia Santos, P. M. (2012) La Banca Ética en Europa: el enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 75, pp. 276-299.
- Serrano Pérez, M. E. (2017) El índice SEBI como medida del nivel de compromiso con los principios que definen la banca ética. *Contaduría y Administración*. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.001>.
- Soler Tormo, F. y Melián Navarro, A. (2012) Cooperativas de crédito y banca social: viejas y nuevas respuestas éticas y solidarias a problemas de siempre. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, Nº 109, pp. 45-80. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v109.40655.
- Toke, D. (2005) Community wind power in Europe and in the UK. *Wind Engineering*, Nº 29, Vol. 3, pp. 301-308.
- Toña Guenaga, A.; Sasia, P. y Garibi, J. (2006) Posibilidades de estructuración de una banca ética en España. *Documentación Social*, Nº 142, pp. 157-174.
- Vidal, P.; De la Peña Rodríguez, M.; Zaragoza, M. y Sureda, M. (2006) *Diagnóstico sobre el interés del tercer sector y la economía social por una banca ética*. FETS-Financiación Ética y Solidaria. Observatorio del Tercer Sector, Barcelona.

Cooperativas de medios en España. Un periodismo emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis

Alejandro Barranquero Carretero¹ y María Sánchez Moncada²

Recibido: 10 de abril de 2018 / Aceptado: 12 de junio de 2018

Resumen. En España la crisis económica ha tenido un correlato directo en el sector periodístico y conducido al cierre de medios de referencia y al aumento de los despidos y la precarización del sector. En este contexto adverso, las cooperativas de medios se han convertido en una vía de salida para muchos profesionales por cuanto ofrecen la posibilidad de construir un periodismo autónomo e identificado con el interés de los propios trabajadores y de la ciudadanía. Este artículo esboza una cartografía de las cooperativas periodísticas en España durante el período de crisis económica que arranca en 2008. Se intenta caracterizar cuál es el origen e ideario de estos proyectos, y cuáles son sus principales modelos de organización y sostenibilidad a fin de garantizar una agenda informativa alternativa e independiente.

Palabras clave: Cooperativas de medios; Periodismo emprendedor; Tercer sector de la comunicación; Comunicación alternativa; Medios ciudadanos.

Claves Econlit: J54; P13; L82; D80; Q01.

[en] Media cooperatives in Spain. An entrepreneurial and citizen journalism in times of crisis

Abstract. The Spanish economic crisis had a direct correlate in the journalistic sector leading to the closure of reference media and the consequent increase in layoffs and precariousness. Within this adverse context, media cooperatives have become a way out for many professionals since they offer the possibility of developing an autonomous journalism identified with the interest of workers themselves and citizens. This article draws up a cartography of Spanish journalistic coops along the period of the economic crisis that started in 2008. It attempts to characterize the origin and ideology of these projects, as well as their organization and sustainability models aiming at guaranteeing an alternative and independent information agenda.

Keywords: Media cooperatives; Entrepreneurial journalism; Third communication sector; Alternative communication; Citizen media.

Sumario. 1. Introducción. 2. Las cooperativas de medios: un periodismo emprendedor del tercer sector. 3. Prácticas y reflexión sobre periodismo cooperativo. 4. Metodología. 5. Resultados. 6. Conclusiones y recomendaciones. 7. Referencias bibliográficas.

¹ Universidad Carlos III de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: abarranq@hum.uc3m.es

² Universidad Carlos III de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: moncadasanchez.m@gmail.com

Cómo citar: Barranquero Carretero, A. y Sánchez Moncada, M. (2018) Cooperativas de medios en España. Un periodismo emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 36-58. DOI: 10.5209/REVE.60735.

1. Introducción

La crisis económica y de legitimidad que atraviesan los medios en España ha multiplicado el interés por el denominado periodismo emprendedor, que se caracteriza por una renovación constante de los antiguos modelos de negocio y organización en aras de garantizar la sostenibilidad de un periodismo de calidad (Casero-Ripollés, 2016; Yuste y Cabrera, 2014)³. En este contexto, las cooperativas de medios suponen la revitalización de un modelo ya ensayado en otros períodos de la historia (López Castellano, 2003; Pérez Baro, 1989; Portón, 2001), y que hoy parece satisfacer a muchos profesionales por cuanto se orienta a la elaboración de contenidos informativos autónomos y al margen de los condicionantes políticos y económicos del periodismo público y privado-comercial⁴. Este trabajo tiene por objeto analizar el nuevo escenario de los medios cooperativos en España que se acogen a los principios de innovación de la economía social y solidaria y del denominado tercer sector de la comunicación (Barranquero, 2016). En este escenario, pretendemos cartografiar las iniciativas actualmente existentes y delimitar cuál es su filosofía básica, analizando, entre otros aspectos: su origen e ideario, sus principales vías de organización y sostenibilidad, y su modelo editorial para la elaboración de contenidos autónomos.

El artículo pretende llenar un vacío académico en el campo del periodismo y de la propia economía social, dado que hasta la fecha no existe ningún estudio integral sobre este tipo de medios. De hecho, es en tiempos recientes cuando han comenzado a publicarse los primeros estudios en el ámbito internacional, en especial en aquellos países donde la crisis contribuyó a su expansión y diversificación: Grecia (Siapera y Papadopolou, 2016), Argentina (Segura, 2014) o Reino Unido (Boyle, 2012). Partimos de la hipótesis de que muchos medios cooperativos emergen como una reacción a contextos de crisis –económica, política y cultural pero también periodística– y como una vía de salida frente al cierre de medios de referencia y la consecuente precarización del empleo y de la calidad del periodismo. Asimismo, nos preguntamos si estos medios se pueden enmarcar en el ámbito de la comunicación ciudadana o del tercer sector, y en qué medida se adaptan a los principios de la economía social y solidaria. Por último, el estudio de los modelos existentes ayuda a vislumbrar cuáles son las regularidades que subyacen a este tipo de iniciativas, fijándonos en dimensiones básicas como la relación entre su modelo de gestión y su concepción del quehacer informativo.

³ Este trabajo se enmarca en las líneas habituales de investigación de la Red de Investigación en Comunicación Comunitaria, Alternativa y Participativa (RICCAP) (www.riccap.org). Los autores agradecen al conjunto de informantes-clave que han participado en este estudio, sin cuyo testimonio este trabajo no habría sido posible.

⁴ En este sentido, se puede hablar, por ejemplo, de una extensa tradición de proyectos audiovisuales de corte anarquista y libertario durante la II República y la Guerra Civil (Porton, 2001), o de medios contemporáneos, pero ya desaparecidos, como *La Realidad* en Cantabria (2000-2001) o *L'Avanç* en Valencia (1999-2008).

2. Las cooperativas de medios: un periodismo emprendedor del tercer sector

Desde 2008 la crisis económica y financiera ha aumentado la precariedad en el sistema de medios. Según los últimos Informes Anuales de la Profesión Periodística, desde 2008 a 2015 se destruyeron hasta 12.200 empleos de todo tipo en las empresas de medios⁵. El aumento del paro y la precariedad se han convertido en la principal preocupación de los profesionales del periodismo (45,9%), seguida a cierta distancia por la retribución (16,1%) y la falta de independencia política o económica (14,7%) (APM, 2017: 36). El deterioro profesional se percibe asimismo en el número creciente de periodistas que trabajan en régimen de autónomos: casi la mitad del sector (42,5%). De estos, el 25% cobra menos de 1000 euros al mes, una cifra que evidencia que el trabajo autónomo es cada vez más una situación forzada por el mercado y menos una elección individual (APM, 2017: 91). No obstante, en este contexto adverso, estudios recientes evidencian que la predisposición empresarial está cada vez más presente entre muchos profesionales del periodismo (Casero-Ripollés, 2016) y entre los propios estudiantes (Goyanes, 2015; Gómez Aguilar, Paniagua y Farias, 2015), que comienzan a estar familiarizados con la filosofía solidaria que subyace en nuevos modelos de financiación como el micromecenazgo (o *crowdfunding*), que permiten, por otra parte, liberar de las dependencias editoriales que impone la publicidad (Sánchez y Palomo, 2014).

Las principales innovaciones en el sector periodístico español se están dando hoy en los márgenes de la industria informativa tradicional (De Lara et al., 2015). Distintos trabajos han destacado que el periodismo emprendedor contribuye a una paradójica revitalización laboral en momentos de profunda inestabilidad (Casero-Ripollés, 2016). En términos de financiación, son numerosos los medios que intentan vías alternativas a la publicidad comercial y sus condicionantes, tales como suscripción, el pago de cuotas o el ya mencionado *crowdfunding* (Cagé, 2016). Otros estudios asocian el periodismo emprendedor a una renovación de formatos, géneros y contenidos. Buena muestra de ello es la revitalización del periodismo narrativo y de investigación (Requejo y Lugo, 2014) en publicaciones que se definen a sí mismas como periodismo lento o *slow* (Barranquero y Rosique, 2015). También hay que destacar el auge del periodismo especializado, o las iniciativas que se caracterizan por su contenido interactivo (Palau, 2015) o por la incorporación de nuevos agentes y voces al discurso periodístico tradicional (Casero-Ripollés, 2016).

Una de las características más importantes del periodista emprendedor es el hecho de aunar en un mismo profesional la faceta de creador de contenidos y la de gestor empresarial o propietario del medio (Casero-Ripollés, 2016). Este factor es

⁵ En 2015 se publica la última referencia al respecto por parte de la APM que es, por lo demás, la única organización que ha realizado un seguimiento sistemático de la apertura y cierre de medios y de los niveles de empleo en el sector (APM, 2015). Ya en 2017 la APM señalaba que hasta septiembre de 2016 fueron 7890 los demandantes de empleo que marcaron periodismo como primera opción. En esta cifra se percibe que la cifra de mujeres es superior a la de hombres (APM, 2017). Por otra parte, según los datos de paro registrado del Servicio Estatal de Empleo Público (del MEySS), el número de profesionales desempleados en el sector pasó de 4.546 en 2008 a 10.560 en 2013, para descender levemente a 7137 en 2017. Estas cifras han sido contrastadas por Luis Palacio, director de *DigiMedios*, a quien los autores del artículo agradecen su colaboración.

cada vez más valorado por los profesionales del periodismo puesto que parece aumentar la independencia y la autonomía profesional, además de generar nuevas dinámicas de organización, financiación y relación con las audiencias (Palau, 2015; De Lara et al., 2015). Ya en el ámbito concreto de las cooperativas periodísticas, Papadopoulou señala que este ejemplo de emprendimiento está basado en una crítica al modelo liberal, individualista y competitivo que históricamente ha definido a buena parte del periodismo (Papadopoulou, 2016: 183). Por su parte, Kostakis y Bauwens (2014) las interpretan como un modelo de capitalismo distribuido, a pesar de estar inspiradas en el paradigma liberal de acumulación del capital. Según estos autores, las cooperativas de medios apuestan por valores como el trabajo en red y la necesidad de fomentar comunidades autosuficientes y resilientes a los cambios. De hecho, Birchall y Ketilson (2009) han demostrado que este modelo de negocio parece favorecer una mayor resiliencia en épocas de crisis, en especial en comparación con otros proyectos periodísticos.

Más allá de los enfoques relacionados con el emprendimiento, hay quienes observan el periodismo cooperativo como una variante de los medios alternativos tradicionales (Vinelli, 2013; Segura, 2014), que han sido calificados con hasta más de 50 denominaciones distintas (Ferron, 2012) relacionadas con las ideas de alternatividad, ciudadanía y cambio social (Sáez Baeza, 2008): medios comunitarios, ciudadanos, populares, participativos, horizontales, para el desarrollo/cambio social, etc. En España, el mapeo más exhaustivo de medios alternativos realizado hasta la fecha enmarcó a los cooperativos como una variante del tercer sector de la comunicación, caracterizado por su carácter privado pero no lucrativo, y por fines eminentemente sociales como el refuerzo de los derechos humanos, la democracia o la justicia ecosocial (Barranquero, 2016: 26)⁶. Otra de las características centrales de este sector es estar abierto a la participación de la ciudadanía en las distintas fases de la vida de un medio: desde su concepción y diseño hasta la elaboración de contenidos o la búsqueda de financiación. Por último, estos proyectos intentan garantizar el ejercicio efectivo del derecho a la comunicación de distintas comunidades territoriales, etnolingüísticas o de intereses, en especial de aquellas que cuentan con una presencia marginal o distorsionada en el sistema dominante de medios: migrantes, tercera edad, clases populares, colectivos con disfuncionalidad y salud mental, etc. A su vez, este derecho es encarnado por distintas variantes de la ciudadanía organizada –movimientos sociales, ONG, asociaciones juveniles y vecinales–, entre las que cabe enmarcar a los propios cooperativistas, que son ciudadanos independientes que contribuyen equitativamente con su capital a la puesta en marcha de un proyecto relacionado con sus intereses como ciudadanos y como trabajadores.

⁶ Junto a las cooperativas, las otras variantes del tercer sector de la comunicación son los medios comunitarios, los medios libres, los educativos y universitarios, y otras variantes híbridas como proyectos en formato digital (ej. blogs, cibermedios, plataformas online) o experiencias comunicacionales en prisiones, centros de salud mental, colectivos de videoactivismo, agencias informativas independientes, etc.

3. Prácticas y reflexión sobre periodismo cooperativo

El modelo cooperativo no es, con todo rigor, una novedad. De hecho, desde los inicios del capitalismo han existido organizaciones y movimientos sociales que han apostado por implementar el cooperativismo como una respuesta a los desequilibrios de un modelo capitalista basado en la acumulación de capital y el enriquecimiento de unos pocos a costa del empobrecimiento de muchos (Esparza, 2013). Inspirado en el socialismo utópico y en pensadores críticos con la economía liberal (Robert Owen, William Thompson, John Gray, etc.), el siglo XIX es prolífico en prácticas mutualistas, cooperativistas y asociativas basadas en la autonomía de los trabajadores, la redistribución de los excedentes y la justicia social. En este contexto, algunas de las primeras experiencias fueron precisamente medios. Tal es el caso de los periódicos cooperativistas británicos *The Economist*, fundado por George Maudie o *The co-operator*, lanzado por William King (Monzón, 2016: 293).

El fenómeno cooperativo no desaparece durante el siglo XX, sino que se refuerza en distintas coyunturas históricas. Ya desde mediados de siglo nacen algunas cooperativas periodísticas pioneras que aún hoy siguen en funcionamiento. Es el caso de los periódicos alemanes *Junge Welt* (1947) y *Die Tageszeitung* o TAZ (1978), el italiano *Il Manifesto* (1969), el francés *Alternatives Économiques*, o el inglés *New Internationalist* (1973)⁷. A finales de los 1980 el cooperativismo avanza en su proceso de institucionalización y reconocimiento en la agenda política europea (Monzón, 2016: 292-299), un hecho que corre en paralelo a la multiplicación de las propias prácticas (Askunze, 2013: 99). Ya en los 1990, el Conseil Wallon de l'Economie Sociale (1990) define la economía social un sector económico con cuatro rasgos característicos: a) una finalidad de servicio a la colectividad y a sus miembros por encima del ánimo de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos; y d) primacía de las personas y del trabajo en el reparto de las rentas⁸. Estas características fueron reformuladas en la Carta de Principios de la Economía Social de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF, 2002), que es hoy una de las principales referencias del sector y guía de su principal federación a nivel europeo: la Asociación Europea de Economía Social.

En el ámbito académico, los últimos años se han caracterizado por una eclosión de teorías y de estudios empíricos sobre la implantación de este modelo en distintos ámbitos de la economía primaria, industrial o de servicios (Monzón, 2006, 2016; Montero, 2013). No obstante, y pese a su importancia creciente, son muy escasos los estudios que abordan su recepción en el ámbito periodístico. En América Latina estos medios han comenzado a analizarse desde el prisma de los medios alternativos y ciudadanos (Esparza, 2013; Kevjal, 2016; Vinelli, 2013; Segura,

⁷ Pese a que este sumario recuento está destacando en exclusiva iniciativas europeas, cabe destacar que en contextos como Argentina las cooperativas representan hoy el 10% de la producción económica de todo el país. Un interesante ejemplo es la articulación de cooperativas periodísticas que integran Usina de Medios, con apoyo público y privado-comercial (Mirad, 2012; Segura, 2014).

⁸ Jurídicamente, la cooperativa se define en España como aquella “sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático” (Art. 1.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas).

2014), mientras que en Europa se suelen interpretar como iniciativas de periodismo emprendedor frente a los devastadores efectos de la crisis (Siapera y Papadopolou, 2016; Spyridou, 2016). En España, algunos trabajos mencionan este sector de manera indirecta y desde el marco del emprendimiento (Casero-Ripollés, 2016; Casero-Ripollés y Cullell-March, 2013; De Lara et al., 2015; Palau, 2015; Yuste y Cabrera, 2014), y ya en tiempos recientes se han comenzado a publicar los primeros estudios de casos de iniciativas como *La Marea* (Alcolea y Pérez Serrano, 2016) o *El Salto* (Martínez-Sánchez y Martínez-Polo, 2017).

Desde una comprensión amplia, hay aproximaciones indirectas al fenómeno como las que exploran la interrelación entre comunicación y cooperación (Boyle, 2012; Esparza, 2012; Gumucio, 2015), o las que lo conceptualizan como parte de la filosofía del procomún o los bienes comunes (*commons*), o modelos auto-organizados de administración ciudadana de recursos, bienes y servicios al margen de la influencia de mercados y estados (Bollier y Helfrich, 2012; Ostrom, 2000). En esta línea, son numerosos los trabajos sobre comunidades de hackers y ciberactivismo que coproducen conocimiento a partir de redes colaborativas, modelos de producción P2P, o entornos de *software* libre y soberanía tecnológica (Kostakis y Bauwens, 2014; Solera y Cabello, 2015). Estas experiencias han inspirado las conocidas tesis de autores como Yochai Benkler, que consideran que hoy avanzamos hacia la conformación de una doble economía en la que la lógica liberal convive con dinámicas empresariales basadas en la solidaridad entre iguales y la filosofía del procomún (Benkler, 2015). Para concluir esta contextualización, la Tabla 1 recoge un listado de cooperativas de medios consolidadas en distintos países, indicando en cada caso el nombre del medio o de la cooperativa matriz, la procedencia geográfica, el año de fundación, su web, y una breve descripción de los productos más importantes que ofrece⁹.

Tabla. 1. Medios y proyectos de comunicación cooperativos de ámbito internacional

País	Nombre del medio o cooperativa matriz	Año	Descripción	Web
Alemania	Die Tageszeitung (TAZ)	1978	Periódico diario y portal de noticias	www.taz.de
	Junge Welt	1947	Periódico diario y portal de noticias	www.jungewelt.de
Argentina	Wayruro Comunicación	1994	Cooperativa de producción audiovisual, capacitación e investigación (Jujuy)	http://wayruro.blogspot.com.es
	Sub Coop	2004	Cooperativa de fotografía	www.sub.coop

⁹ En este sentido, conviene destacar que hay muchas cooperativas que actúan de matriz y que editan distintos tipos de medios: periódico papel, portal web, radio, etc. La tabla opta por señalar el nombre por el que el medio o el proyecto es conocido. También se apunta el año en que fue fundado, aunque en algunos casos, el medio se constituyó como cooperativa años después de su fundación. Este es el caso de Die Tageszeitung o TAZ, diario fundado en 1978 que en 1992 adoptó estatus jurídico de cooperativa (Sandoval y Rodríguez, 2013).

			(Buenos Aires)	
	Trama Audiovisual / Usina de Medios	2012	Cooperativa de canales digitales y cable, con servicios en Argentina y Bolivia, y apoyo estatal	http://usinacreativa.com.ar
	Coyuyo Coop	2014	Colectivo audiovisual, portal de noticias y reportajes, y capacitación (Salta)	https://vove.com.ar
	La Vaca	2000	Cooperativa que edita el periódico mensual <i>Mu</i> , portal de noticias, radio, capacitación, etc.	www.lavaca.org
Canadá	The Dominion	2007	Revista mensual y portal de noticias. Forma parte de la red de cooperativas regionales <i>The Media Coop</i> (www.mediacoop.ca)	www.dominionpaper.ca
	NB Media Coop	2009	Portal de noticias y periódico mensual <i>The Brief</i>	http://nbmediacoop.org
EE.UU.	Haverhill Matters	2013	Cooperativa hiperlocal de producción de noticias online en Haverhill	http://haverhill.matters.coop
	Wisconsin Citizens Media Cooperative	2011	Portal de noticias del Estado de Wisconsin	https://wcmcoop.com
Francia	Alternatives Economiques	1980	Revista mensual de economía crítica, editada por <i>Scop</i>	www.alternatives-economiques.fr
Grecia	Omnia TV	2011	Cooperativa de contenidos audiovisuales online como la TV Web <i>Omnia</i>	https://omniatv.com
	Alterthess	2011	Portal de noticias y reportajes	www.alterthess.gr
	Efimerida ton Syntakton (EfSyn)	2012	Periódico digital diario de gran tamaño, creado tras el cierre de <i>Eleftherotypia</i> , traducido al inglés: <i>The Journalists' Newspaper</i>	www.efsyn.gr
Italia	Il Manifesto	1969	Portal diario de noticias	https://ilmanifesto.it
Reino Unido	Cooperative News	1871	Publicación online editada por <i>Co-operative Press</i> y orientada a conectar el cooperativismo a nivel mundial	www.thenews.coop
	Ethical Consumer	1989	Revista bimensual (<i>Ethical Consumer Magazine</i>), portal de noticias e información de servicios	www.ethicalconsumer.org

	The Bristol Cable	2015	Magazine trimestral gratuito, portal de noticias y oferta de cursos, eventos, etc.	https://thebristolcable.org
	New Internationalist	1973	Revista mensual <i>The Internationalist</i> , y edición de libros y vídeos	https://newint.org
	The West Highland Free Press	1972	Periódico semanal y portal de noticias diario en Escocia	www.whfp.com
	The Ferret	2015	Portal diario de periodismo de investigación en Escocia	https://theferret.scot
	Positive News	1993	Periódico trimestral y portal de noticias	www.positive.news
Suiza	WOZ Die Wochenzeitung	2012	Medio digital y en papel editado en Zurich	www.woz.ch

Fuente: elaboración propia

4. Metodología

La presente investigación intenta desentrañar los rasgos definitorios de los medios cooperativos en España y cómo estos se relacionan con el contexto de crisis económica y con los marcos antes expuestos del periodismo emprendedor y del tercer sector de la comunicación. Se parte del método cualitativo del estudio de caso, que permite explorar en profundidad un objeto determinado y las dinámicas presentes en su contexto (Yin, 1984; Martínez Carazo, 2006. Aunque no existe una recomendación definitiva para determinar el número de casos necesario para construir teoría y generalizaciones (Patton, 1990: 181), algunos autores sugieren un rango de entre cuatro y diez casos (Eisenhardt, 1989).

Esta investigación analiza una muestra de ocho proyectos periodísticos de referencia en España que se caracterizan por compartir los siguientes rasgos: a) Haber nacido a partir de 2011 en el contexto de crisis económica¹⁰; b) Ser proyectos periodísticos de información general, por lo que se excluyen organizaciones como agencias de noticias, colectivos de fotógrafos y videoactivistas, etc.¹¹; c) d) Tener una cobertura estatal o autonómica, por lo que se descartan iniciativas locales e hiper-locales¹²; d) Estar financiados de manera autónoma por grupos de cooperativistas; e) Tener como finalidad combatir la precariedad en el sector o desafiar los modelos periodísticos dominantes, y

¹⁰ A excepción de La Directa, si bien su estatus jurídico de cooperativa se remonta a 2016, coincidiendo con su décimo aniversario y ya en pleno periodo de crisis.

¹¹ En este sentido, se excluyen, por ejemplo, productoras audiovisuales y cooperativas de vídeo participativo como La Claqueta (www.laclaqueta.net) (desde 2002), agencias de comunicación como Imagina3 Comunicación Social (desde 2013) (www.imagina3comunicacion.com), y modelos híbridos como la cooperativa de impulso empresarial SBP-Comunicadores Asociados, que agrupa a diferentes iniciativas cooperativas (desde 2012) (<http://sebuscanperiodistas.com>).

¹² Por eso prescindimos de proyectos de periódicos locales e hiperlocales como Contrapunt, Diari de Mollet i Baix Vallès (www.contrapunt.cat) (desde 2001), L'Independent de Gràcia (<http://independent.cat>) (desde 2014), o GranadaiMedia (<http://granadaimedia.com>) (desde 2010).

adherirse a los principios de la economía solidaria y sus fórmulas de organización y financiación (ACI, 1995; REAS, 2001). La muestra seleccionada coincide con el universo completo de medios de información general censados hasta la fecha¹³. Aunque destaca la presencia de iniciativas en Catalunya (tres frente a las cinco de ámbito estatal), no se han tenido en cuenta patrones de implantación espacial o de evolución temporal, puesto que consideramos que el número de experiencias es bajo y porque estudios recientes demuestran que en España "la creación de empresas de economía social se distribuye de forma bastante aleatoria en tiempo y espacio" (Cantanero, González-Loureiro y Puig, 2017: 21). De acuerdo con esta delimitación, la Tabla 2 recoge la muestra de proyectos periodísticos seleccionados por orden de antigüedad: *Directa*, *Arainfo*, *La Marea*, *Alternativas Económicas*, *Crític*, *El Salmón Contracorriente*, *Setembre* y *El Salto*. Junto al nombre del medio y su web, se señalan año de nacimiento, ámbito geográfico, formato y periodicidad, y una breve descripción del proyecto o de la cooperativa que lo impulsa.

Tabla. 2. Medios cooperativos en España y sus Comunidades Autónomas

Medio y web	Año	Ámbito	Formato y periodicidad	Breve descripción
Directa http://directa.cat	2006	Cataluña	Impreso (quincenal, desde 2014) y digital (diario)	Periódico de información general y reportajes en catalán
Arainfo. Diario libre d'Aragón http://arainfo.org	2010	Aragón	Digital (diario)	Periódico de información general y reportajes para la CC.AA. de Aragón
La Marea www.lamarea.com	2012	Estatal	Impreso (mensual) y digital (diario)	Periódico estatal de información general y reportajes propiedad de la cooperativa <i>Más Público</i>
Alternativas Económicas http://alternativas-economicas.coop	2013	Estatal	Impreso (mensual) y digital (periodicidad variable)	Revista estatal de información general y económica propiedad de la cooperativa <i>Alternativas Económicas SCCL</i>

¹³ Cuando se finalizaba el estudio se tuvo constancia de la existencia de un noveno medio en Catalunya, La Jornada (www.diarijornada.coop) pero no se consiguió obtener entrevista con sus fundadores o responsables.

Crític www.elcritic.cat	2014	Cataluña	Impreso (anual) y digital (diario)	Revista en catalán especializada en periodismo de investigación, análisis y entrevistas, propiedad de la cooperativa <i>Crític</i> ¹⁴
El Salmón Contracorrente www.elsalmoncontracorrente.es	2014	Estatal	Impreso (una vez al mes en <i>El Salto</i>) y digital (variable)	Revista estatal de economía crítica, social y solidaria. Impulsada por <i>ConsumeHastaMorir</i> y <i>El Economista Cabreado</i> e integrada hoy en <i>El Salto</i>
Setembre. Publicació digital crítica, social i cultural www.elsetembre.cat	2016	Cataluña	Digital (variable)	Publicación en catalán de temáticas sociales y culturales desde una perspectiva crítica, propiedad de la cooperativa Dies d'Agost (http://diesdagost.cat)
El Salto www.elsaltodiario.com	2017	Estatal	Impreso (mensual) y digital (diario)	Medio de medios de información general y periodismo de investigación, impulsado por el antiguo periódico <i>Diagonal</i> y más de 30 proyectos comunicativos asociados en todo el estado

Fuente: elaboración propia

Para acometer el estudio de caso, se combinaron entrevistas cualitativas y revisión documental de bibliografía especializada en la materia, y de las propias webs y versiones impresas de los medios analizados (Scott, 2006). Para las entrevistas en profundidad se optó por el diseño de dos cuestionarios semiestructurados, combinando un número similar de preguntas con respuestas cerradas y abiertas, y dejando abierta la posibilidad de introducir nuevas cuestiones durante la ejecución de la entrevista (Valles, 1997). El primero se dirigió a las personas socias fundadoras de cada iniciativa y ahondó en cuestiones como la historia del medio y sus principales misiones y valores, su organización y funcionamiento, sus vías de financiación y su relación con las audiencias. El segundo se orientó a periodistas empleados o colaboradores, y contribuyó a establecer elementos de contraste y validación, además de información

¹⁴ Cooperativa compuesta por 3 socios de trabajo (Roger Palà, Sergi Picazo y Joan Vila i Triadú) y 60 colaboradores, integrada desde 2017 en el Grup Cooperatiu ECOS, conformado por otras 17 empresas de la economía social y solidaria.

complementaria sobre cuestiones como las motivaciones y formación exigida para entrar a formar parte del medio, la satisfacción salarial, la formación recibida al interior del proyecto, y la capacidad individual para configurar la agenda mediática¹⁵. La Tabla 3 recoge el listado final de informantes, junto a la fecha de la entrevista, el medio y la filiación institucional con la que quieren ser identificados/as¹⁶.

Tabla. 3. Listado de informantes clave

FECHA	ENTREVISTADO/A	CARGO	MEDIO
21/03/2017	Mariola Olcina	Socia fundadora	El Salmón Contracorriente
27/03/2017	Roger Palà	Socio fundador	Crític
28/03/2017	Pablo Elorduy	Periodista miembro del colectivo editor	El Salto
06/04/2017	Magda Bandera	Directora	La Marea
09/04/2017	Jordi de Miguel	Periodista/redactor	La Directa
01/05/2017	Pere Rusiñol	Socio fundador	Alternativas Económicas
22/05/2017	Carlos Saavedra	Redactor y socio fundador ¹⁷	Salmón Contracorriente
29/05/2017	Juan Pedro Velázquez-Gaztelu	Socio (no fundador) y redactor	Alternativas Económicas
29/05/2017	Gemma García	Periodista	La Directa
02/06/2017	Mar Romero	Periodista y community manager	Crític
02/06/2017	Gladys Martínez	Periodista	El Salto
09/10/2017	José Bautista	Periodista	La Marea
13/11/2017	Josep Comajoan y Sara Blázquez	Socios fundadores	Setembre
29/11/2017	Iker González Izagirre	Editor	Arainfo

Fuente: Elaboración propia

Cabe apuntar que el estudio parte de la inducción científica a fin de localizar una serie de rasgos comunes -en relación con organización y estructura, configuración de la agenda mediática, participación de la audiencia, y vías de financiación- que permitiesen establecer una definición y tipología general de qué se entiende por medio cooperativo en el contexto español. Por otra parte, todos los cuestionarios incluyeron preguntas orientadas a valorar cómo los distintos medios

¹⁵ Las únicas excepciones a esto son las de *Arainfo*, en el que solo obtuvimos respuesta de un periodista-editor y *Setembre*, que deriva de una cooperativa reciente y aún de pequeño tamaño: *Dies d'Agost*.

¹⁶ Las entrevistas fueron realizadas por María Sánchez Moncada, de acuerdo a un diseño de cuestionario y categorización elaborado por ambos autores.

¹⁷ En *El Salmón Contracorriente* los 5 periodistas que integran la plantilla son a su vez socios-fundadores y periodistas, si bien Carlos Saavedra es el único de los cinco que actualmente recibe remuneración a media jornada.

se adaptan o no a los principios de la economía social y cooperativa (ACI, 1995; REAS, 2011), así como a las nociones de periodismo emprendedor y de medios alternativos o tercer sector de la comunicación.

5. Resultados

5.1. Filosofía, agenda temática y enfoques

Todos los medios censados comparten en su ideario una crítica al contexto de precariedad periodística y un desafío a los modelos informativos dominantes, si bien el énfasis en uno u otro ideario varía en función de los proyectos. Algunas cooperativas ejemplifican bien lo primero puesto que nacieron motivadas por un contexto de profunda crisis económica, periodística y social. Tal es el caso de *La Marea*, que partió de la iniciativa de un grupo de periodistas desempleados tras el cierre la edición impresa de *Público* (2012). Su ideario se define por la búsqueda de una línea editorial crítica, independiente y alternativa a los modelos sociales y económicos imperantes, pero esta misión también es destacada por la mayoría de los medios consultados, que dicen actuar de portavoces no solo de ideas sino también de movimientos sociales, asociaciones y colectivos marginados en los *mainstream*. Por su parte, *El Salto* nació con los mismos propósitos, pero tras desarrollar un proceso de reflexión colectiva orientada a llegar a consolidar y aumentar su plantilla y, sobre todo, a llegar a nuevos públicos y regiones a los que sus periódicos matrices no llegaban: el periódico *Diagonal* (2004-2016) y el fanzine universitario *Molotov* (1986-2003) (Alcolea y Pérez Serrano, 2016; Martínez-Sánchez y Martínez-Polo, 2017). Además de estos medios, hay algunos proyectos que han tenido una vinculación más estrecha con empresas y grupos de la economía social y solidaria (ejs. *Arainfo* o *El Salmón Contracorriente*) casi desde sus inicios y es desde ahí que enmarcan su crítica y su propuesta mediática¹⁸.

En relación con configuración de agendas y enfoques, los cuestionarios intentaron recopilar información acerca de tres aspectos fundamentales: qué criterios rigen la configuración de la agenda temática y los enfoques; la capacidad de los lectores para influir en ellos; y cómo estos están o no determinados por el impacto y los estudios de audiencia. En relación con lo primero, la mayoría de los medios opta por atender a temáticas que no han sido desarrolladas por los medios convencionales, o que no han sido abordadas con la suficiente profundidad, rigor o periodicidad. En este sentido, los medios cooperativos intentan proporcionar enfoques (*frames*) distintos a los de los medios masivos, y en especial ligados a valores como los derechos humanos, la igualdad de género, la protección ambiental o la lucha contra las desigualdades. Por otra parte, existe una preferencia por dar voz tanto a ONG y movimientos sociales como a colectivos desfavorecidos (mujeres, migrantes, pensionistas, etc.), que en estos medios actúan como

¹⁸ De hecho, junto con *El Salto*, de afiliación más reciente, ambos medios aparecen asociados a la Red de Redes de la Economía Alternativa y Solidaria (REAS) (www.economiasolidaria.org), que tiene un grupo de trabajo en comunicación denominado #Común_ESS (<http://comunicarestransformar.net>), que por el momento lleva celebrados dos encuentros en Zaragoza (diciembre de 2015) y Madrid (octubre de 2017).

protagonistas y fuente privilegiada, y en abierto contraste con los agentes que dominan la información en medios públicos y comerciales: administraciones públicas, partidos políticos, sindicatos, policía o jueces.

Todos los medios cooperativos son partidarios de fomentar el periodismo de investigación, de ahí que intentan dar énfasis al análisis, la contextualización y la profundidad en las piezas que publican. La mayoría de los medios combinan el periodismo de investigación con información más corta, de actualidad y que replica la lógica de la primicia e inmediatez de los medios masivos, sobre todo, en los contenidos de la versión digital. Sin embargo, en las versiones impresas son habituales géneros como el reportaje y la crónica, que apuntan a lo que hoy se viene denominando periodismo lento (*slow journalism*) o de largo formato (*long-form journalism*), caracterizado por un período extenso de documentación y elaboración, y una presentación cuidada y orientada a lectores que exigen calidad, contexto y recursos visuales elaborados (Barranquero y Rosique, 2015). El periodismo de datos y los contenidos didácticos suelen estar presentes en todos ellos. No obstante, en los contenidos de opinión, la posición difiere. Hay medios como *La Marea* o *El Salmón Contracorriente* que se muestran más reacios, y otros como *Crític* o *El Salto* les dedican secciones propias que recogen la opinión de expertos, profesionales o líderes sociales, aunque huyendo siempre de "opinólogos y tertulianos", en palabras de Pablo Elorduy (*El Salto*, 28/03/17).

El grado de participación de la audiencia en los contenidos difiere sustancialmente de unos medios a otros. En la mayoría, los socios tienen posibilidad de tomar decisiones relativas al contenido a través de reuniones o asambleas periódicas en las que intercambian ideas y sugieren temas y enfoques al equipo del medio. Sin embargo, la audiencia que no es directamente suscriptora o socia encuentra más limitaciones a la hora de participar, y su participación se reduce a expresar opiniones en las secciones de comentarios o mediante redes sociales o correo electrónico. En medios como *El Salto*, *La Directa*, *Alternativas Económicas* y *La Marea*, las personas socias pueden ejercer control sobre la gestión del medio y expresar preferencias de temas. No obstante, los cuatro proyectos consideran que "la mesa de redacción es la que tiene la última palabra para decidir si la propuesta se lleva a cabo o no" (Pablo Elorduy, *El Salto*, 28/03/17). La pauta general es que la audiencia y, sobre todos, los socios/as pueden intervenir mediante comentarios o sugerencias por correo electrónico, redes sociales o en secciones habilitadas para tales propósitos en la web, como, por ejemplo, la sección "Los socios escriben" en *La Marea*. Los medios más participativos resultan ser *El Salmón Contracorriente*, *La Directa*, *Araíno* y *Crític*, puesto que, de manera directa, ofrecen a la audiencia la posibilidad de enviar directamente contenidos que, una vez revisados, pueden ser publicados. No obstante, reconocen que esta práctica acarrea algún inconveniente: "El mayor problema es el volumen de tiempo que requiere la edición de un texto que nos llega en condiciones no óptimas" (Jordi de Miguel, *La Directa*, 09/04/17); "En muchas ocasiones el lenguaje que usan se aleja de nuestro manual de estilo [...] No publicamos insultos o contenidos sexistas, racistas, etc., ni artículos que no vayan firmados o no estén contrastados" (Íker González, *Araíno*, 29/11/17). Por otra parte, los periodistas contratados coinciden en que disponen de un amplio margen a la hora de sugerir temas, elegir el enfoque de los artículos o influir en la agenda:

“En general, tengo mucha más incidencia en la agenda y la decisión que en un medio convencional, y hay más voluntad de escuchar y funcionar de manera horizontal. Se entiende que cuantas más perspectivas diferentes, mejor” (Mar Romero, *Crític*, 02/06/17).

Por último, tanto fundadores como periodistas destacan que suelen estar atentos a los índices de audiencias de plataformas como *ComScore* y *Google Analytics*¹⁹, además de las auditorías que periódicamente realiza la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD). Algunos medios -*El Salmón Contracorriente*, *El Salto* y *La Directa*- admiten tener en cuenta la popularidad de los contenidos publicados a la hora de establecer su agenda, si bien manifiestan que nunca han dejado de publicar una noticia que consideran relevante. Por su parte, *La Marea*, *Setembre* y *Crític* no consideran los índices de impacto si bien admiten consultarlos. En el otro extremo, la revista *Alternativas Económicas* afirma que este es un terreno que “no hemos explorado y al no le tenemos demasiada fe” (Pere Rusiñol, *Alternativas Económicas*, 01/05/2017).

5.2. Organización y toma de decisiones

Las cooperativas son organizaciones gestionadas por socios que participan en igualdad de condiciones en la toma de decisiones del proyecto (ACI, 1995) a partir de una estructura compuesta por Asamblea General, Consejo Rector e Intervención (Art. 20 de la Ley de Cooperativas, en adelante L.C)²⁰. La Asamblea General delibera y adopta acuerdos en sus áreas de su competencia -p. ej. fijar la política general, nombrar y revocar miembros del Consejo Rector, aprobar presupuestos, etc.-, mientras que el Consejo Rector es el órgano de gobierno, representación y gestión y está conformado, como mínimo, por tres socios: presidente, vicepresidente y secretario (Arts. 32 y 33 L.C). Todos los medios analizados siguen dicha pauta puesto que su gestión diaria se basa en las decisiones de la Asamblea, las directrices del Consejo Rector y las reuniones periódicas. Esta estructura los aleja del mecanismo habitual de toma de decisiones en los medios convencionales, basado en una estructura jerárquica de Consejos de Administración y Edición en la que es frecuente la participación de actores ajenos a la comunicación como bancos y corporaciones.

El Salmón Contracorriente cuenta en la actualidad con una platilla de cinco periodistas -de los cuales solo uno está liberado y remunerado a media jornada- y sus decisiones se toman en reuniones en las que participa todo el equipo (Mariola Olcina, *El Salmón Contracorriente*, 21/03/17). Por su parte, *Alternativas Económicas* utiliza un sistema mixto de toma de decisiones: para la gestión, en la que el Consejo Rector se reúne una vez al mes; y para contenidos y línea editorial, en la que el medio “funciona por consenso, aunque en última instancia decide el director, que debe su cargo a la Asamblea anual de la cooperativa” en la que participan todos los trabajadores (Pere Rusiñol, *Alternativas Económicas*,

¹⁹ Fundada en 1999, *ComScore* es una compañía estadounidense que ofrece a medios y agencias publicitarias datos sobre incidencia de campañas y contenidos online. Por su parte, *Google Analytics* ofrece desde 2005 una oferta de servicios gratuitos o de pago acerca de tráfico online e impacto de contenidos de webs, aplicaciones o redes sociales.

²⁰ Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. BOE núm. 170, de 17 de julio de 1999.

01/05/17). El resto de medios -*El Salto*, *La Marea*, *La Directa*, *Arainfo*, *Crític* y *Setembre*- abogan por la asamblea, si bien sus modelos difieren en relación con los porcentajes de voto. En *El Salto*, las decisiones sobre web y periódico impreso se toman en la mesa de redacción, mientras que en la Asamblea general anual se consensua todo lo relacionado con la vida y gestión del proyecto, una asamblea participada por el 40% del voto de personas asociadas frente al 60% que de la plantilla y el colectivo editor (Pablo Elorduy, *El Salto*, 28/03/17). En *La Marea* las decisiones fundamentales del proyecto se toman en la Asamblea de socios, constituida por trabajadores y lectores, y que suele celebrarse dos veces al año. En ellas cada socio/a tiene un voto, independientemente del capital aportado, y se asigna un 50% a trabajadores y un 50% a socios y lectores. Para la coordinación cotidiana, los socios eligen a seis representantes -tres trabajadores y tres lectores- que constituyen un Consejo Rector que se reúne, al menos, una vez al mes (Magda Bandera, *La Marea*, 06/04/17).

En *La Directa* la Asamblea general es la encargada de la toma de decisiones, si bien existen otros tres espacios: el Consejo de Redacción, que se encarga de decidir la agenda y que se reúne una vez a la semana; la Asamblea mensual de colectivo, donde se deciden cuestiones como campañas, organización interna, presencia en debates y tertulias, etc.; y los Órganos de la propia cooperativa: Consejo Rector - mensual, que se reúne para hacer seguimiento del proyecto-, Consejo Periodístico - mensual/trimestral y que valora la marcha de los contenidos- y Consejo Social - mensual y encargado de gestionar la búsqueda e incorporación de nuevos socios a la cooperativa-. (Jordi de Miguel, *La Directa*, 09/04/2017). En *Crític*, las decisiones "estructurales y económicas pasan por la Asamblea General o por el Consejo Rector, que está compuesto por los tres socios de trabajo y una representación de los socios colaboradores" (Roger Palà, *Crític*, 27/03/17). En la Asamblea General los socios de trabajo o fundadores ostentan el 60% del voto, mientras que el resto de porcentaje (40%) corresponde a socios colaboradores. *Arainfo* declara que "no tiene directores/as ni jefes/as" sino que las decisiones "se toman de forma asamblearia, intentando cubrir y conciliar las necesidades de quienes conforman el medio" (Íker González, *Arainfo*, 29/11/17) y *Setembre* tiene una Asamblea de redacción pequeña (2 miembros) que se apoya en otra "asamblea de socios colaboradores (actualmente 15)" con la que intentan consultar determinados temas importantes en el funcionamiento de la cooperativa y el medio" (Comajoan y Blázquez, *Setembre*, 13/11/17).

Más allá de la estructura habitual de las cooperativas -Asambleas Generales, Consejo Rector, etc.-, en la mayoría de los periódicos cooperativos son habituales las reuniones periódicas del equipo de redacción, en especial en lo que respecta a la toma de decisiones acerca de contenidos o productos. El reducido número de periodistas que integran sus plantillas -que en ningún caso supera la veintena- favorece la negociación y los consensos, un hecho que se explica por la relativa novedad de estos proyectos. No obstante, todos los medios afirman que están en proceso de consolidación, por lo que algunos prevén aumentar plantilla en un breve plazo de tiempo. Por otra parte, los proyectos más consolidados o de mayor envergadura (*El Salto*, *Arainfo*, *La Marea*) cuentan con una nómina amplia de colaboradores, tal y como se percibe en la Tabla 5, que recoge el número aproximado de remuneración y colaboraciones.

Tabla. 4. Número de personas que integran la plantilla fija del medio

Medios	Nº de personas remuneradas en plantilla	Nº de personas colaboradoras
La Directa	9	25 a 100 (sin remuneración)
Crític	7	8 a 10 (todos autónomos colaboradores y socios de trabajo)
La Marea	8	26
Alternativas Económicas	7	Más de 60
El Salmón Contracorriente	1 (media jornada)	15 (los más habituales) y unos 30 en total
El Salto	17 con pretensión de llegar a 20 en breve	150 aproximadamente
Setembre	2	0
Arainfo	6	20

Fuente: elaboración propia

5.3. Financiación, publicidad y otros aspectos

La filosofía de la economía social determina que los socios de la cooperativa contribuyen equitativamente con el capital, que ha de gestionarse de forma democrática. Por otra parte, suelen impulsarse las denominadas "finanzas éticas" (REAS, 2015), que fomentan la generación de iniciativas financieras alternativas a cargo de la propia ciudadanía y con objetivos de cambio social: "El uso que hagamos de nuestro dinero puede contribuir al mantenimiento de un sistema injusto o, por el contrario, a sentar las bases de la construcción de modelos alternativos más éticos, equitativos y solidarios" (Askunze, 2013: 111).

Frente al modelo de financiación imperante en los medios masivos, basado fundamentalmente en la publicidad (Infoadex, 2016)²¹, los medios cooperativos buscan fórmulas alternativas de sostenibilidad. Todos ellos obtienen buena parte de su capital de las cuotas que periódicamente pagan los suscriptores por acceder a ciertos contenidos del medio, a los que se ofrece como valor añadido otros productos, *merchandising* y promociones periódicas, a la manera de los antiguos "clubes de lectores" (García-Santamaría, Pérez-Serrano y Maestro-Espínola, 2016), que parecen hoy recuperarse en muchos medios de reciente creación.

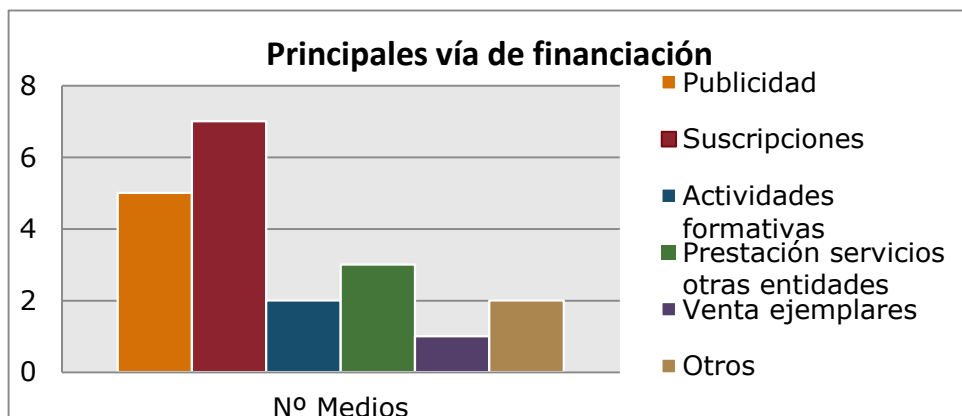
La mayor parte de los medios que componen la muestra -*El Salto*, *La Directa*, *La Marea* y *Crític*- emplean también la publicidad para financiarse. No obstante, se rigen por los fundamentos de la denominada "publicidad ética", que es reacia a insertar anuncios que menoscaban la dignidad humana y la protección ambiental, y

²¹ De acuerdo al Estudio de la Inversión Publicitaria en España 2016, realizado por Infoadex (2016), en 2015 la inversión real estimada del mercado publicitario se situó en un volumen de 11.742,2 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 4,7% con respecto al año anterior. Como consecuencia de ello, el porcentaje que sobre el total del mercado obtuvieron los medios no convencionales es del 57,3% frente al 42,7% de los convencionales.

que se considera que promueve una mayor independencia. Además de rechazar la publicidad procedente del sector bancario y de las empresas del Ibex 35, varios medios mencionan estar abiertos a la publicidad de ONG, asociaciones sin ánimo de lucro y otras cooperativas (ej. *Arainfo*). En el caso de controversias con respecto a anunciantes privados, la publicidad se decide y refrenda en las asambleas periódicas, por lo que estos proyectos alegan disponer así de otro mecanismo de autocontrol (Pablo Elordoy, *El Salto*, 28/03/17; Magda Bandera, *La Marea*, 06/04/2017; Jordi de Miguel, *La Directa*, 09/04/17).

Por su parte, *Setembre* no tiene publicidad, *Alternativas Económicas*, muy escasa -únicamente de ARACOO y la Fundación Aquae en la versión web- y *El Salmón Contracorriente* es “el único medio que habla de economía que no tiene publicidad. Únicamente hacemos intercambio de banners con otros medios o iniciativas, pero nunca hemos ingresado ni un solo céntimo por temas de publicidad” (Mariola Olcina, *El Salmón Contracorriente*, 21/03/17). Otras fuentes de ingresos de estos medios son las actividades formativas y la prestación de servicios a otras entidades como elaboración de informes y estudios, trabajos externos de elaboración de contenidos y gestión de comunicación de entidades sin ánimo de lucro, etc. Por su parte, medios como *La Marea* recaudan cierto beneficio de la venta de ejemplares en quiosco, si bien esta no supone una cantidad muy apreciable de ingresos (Magda Bandera, *La Marea*, 06/04/17). El Gráfico 1 recoge las principales vías de financiación de estos medios²².

Gráfico. 1. Principales vías de financiación de los medios cooperativos



Fuente: elaboración propia

En el supuesto de obtener más beneficios de los esperados, los postulados del cooperativismo (principio tercero ACI, 1995) y de la economía solidaria (principio de trabajo) alientan a que su asignación se destine al desarrollo del medio, a los

²² Como es propio en investigación cualitativa, este gráfico se plantea, no con ánimo de cuantificar fuentes, sino más bien de interpretar la diversidad de vías de financiación existentes.

socios o al apoyo de actividades aprobadas por los mismos. De acuerdo a estos principios, todos los medios declaran reinvertir el excedente en el propio medio para hacerlo más eficiente y casi todos destacan entre sus objetivos futuros la consolidación y ampliación de la plantilla, la mejora de las condiciones salariales, o incluso conseguir mejora en equipamientos o un “local adecuado para la redacción” (Íker González, *Araíño*, 29/11/17). No obstante, todos los medios reconocen dificultades para la supervivencia y algunos declaran que están lejos de generar excedentes para pensar si quiera donde invertirlos (Pere Rusiñol, *Alternativas Económicas*, 01/05/17).

Al tratarse de proyectos con escaso recorrido –a lo sumo cinco o seis años, excepto *La Directa*- los medios cooperativos españoles aún no son sostenibles económicamente. De hecho, cuando se les preguntó acerca de cuáles son sus objetivos futuros, la mitad de los medios consultados incidió en la mejora de la sostenibilidad (*El Salmón Contracorriente*, *El Salto*, *La Marea*, *Alternativas Económicas*). Por su parte, *La Directa* aspira a incrementar 30 suscripciones al mes “para consolidar la nueva estructura de trabajo cooperativa” (Jordi de Miguel, *La Directa*, 09/04/17), *El Salto* aspira a incrementar 1500 socios suscriptores más²³, y *Crític* es el único medio que reconoce que en 2016 ha llegado a ser sostenible (Roger Palà, *Crític*, 27/03/2017).

Otros aspectos objeto de estudio fueron el compromiso con la formación, la transparencia y la sostenibilidad ambiental, en consonancia con los ideales de la economía solidaria y su visión de la economía como medio -y no como fin- al servicio del desarrollo personal, comunitario y ambiental (Askunze, 2013). No todos los medios reconocen contar con programas de capacitación: algunos ofrecen formación sobre elaboración de contenidos a personas socias y público en general (*El Salmón Contracorriente*, *Crític*, *Araíño*); otros, formación de iniciación a becarios o nuevos miembros que se incorporan a la plantilla (*El Salto* y *Crític*); y algunos intentan actualizar cada cierto tiempo la formación de su personal (*La Marea* y *La Directa*). Respecto a la transparencia, la mitad de los medios tienen intención (*El Salto*) o publican periódicamente su balance de cuentas (*La Marea*, *Alternativas Económicas* y *Crític*) y la otra mitad reconoce no cumplir con este precepto, si bien en todos los medios las personas asociadas son conocedoras de su situación financiera.

Por último, en relación con la sostenibilidad ambiental, cinco de ocho medios consultados señalan abordarla de manera transversal. *La Marea* cuenta con una asamblea mensual dedicada a cubrir temas relacionados con el cambio climático, pero medios como *La Directa* y *Crític* señalan que es una de las áreas que “se pretende potenciar a corto plazo” (Jordi de Miguel, *La Directa*, 9/04/17). En este sentido, al preguntarles por prácticas concretas algunos medios declararon hábitos como la selección de residuos, el empleo de papel reciclado, la ecoedición, el empleo de tintas ecológicas o el reparto de ejemplares en bicicleta (*El Salto*), con el reciclaje como práctica común en todos ellos.

²³ Información publicada en el número de lanzamiento de la revista en papel de *El Salto*.

6. Conclusiones y recomendaciones

La presente investigación ha tenido como objetivo analizar el fenómeno de los medios cooperativos en un contexto de crisis y reestructuración de la actividad periodística en España y de acuerdo a las conceptualizaciones del periodismo emprendedor y el tercer sector de la comunicación. En relación con el trabajo empírico, cabe señalar dos conclusiones principales que confirman, aunque matizan, algunas de las hipótesis de partida.

En primer lugar, se observa que la crisis incide, en mayor o menor medida, el nacimiento de todas las iniciativas, puesto que son medios impulsados por periodistas que perdieron el empleo y, sobre todo, que encontraron en el emprendimiento una vía para asegurar su autonomía y sostenerse, aunque no sin dificultades. Por otra parte, cabe enmarcar a estos medios dentro del tercer sector, puesto que están en manos de actores privados (socios o cooperativistas) sin ánimo de lucro y se organizan de acuerdo a criterios de horizontalidad y democracia interna. Muchos de sus periodistas y fundadores reconocen contar con experiencia previa y/o haberse inspirado en movimientos sociales y otros medios alternativos y cooperativos previos (radios comunitarias, webs de contrainformación, etc.) a la hora de lanzar el medio. En concordancia con estos, critican la falta de independencia de los medios tradicionales e intentan practicar un periodismo riguroso, pero no apolítico, sino comprometido con las demandas de ciertos sectores sociales, en especial subalternizados o poco visibles en la agenda de los medios tradicionales. No obstante, hay una diferencia notable con respecto a los medios libres y comunitarios: el hecho de que los cooperativos son menos permeables a la participación de la ciudadanía. En esta línea, nos hallamos frente a un sector altamente profesionalizado, que, en caso de brindarla, tiene tendencia a filtrar, contrastar o incluso reelaborar el material informativo producido fuera de la redacción.

En segundo lugar, y en relación con la sostenibilidad, sus principales vías de financiación son las cuotas de los suscriptores y la publicidad ética y responsable de pequeñas y medianas empresas, cooperativas y ONG. Excepto los medios que no cuentan con publicidad, la mayoría ejerce un férreo control sobre los anuncios de modo que estos no condicionen la línea editorial ni menoscaben la dignidad humana o el cuidado ambiental. No obstante, en relación con las cuestiones ambientales, transparencia y formación, algunos medios reconocen carencias. Esto es debido a que se trata de experiencias aún muy recientes y que luchan por sobrevivir en un escenario adverso, competitivo y aún poco permeable a los ideales de la economía social. Es de predecir que, en caso de asentarse, estos parámetros se profundicen con el tiempo, así como la propia conformación de redes y colaboraciones entre los mismos proyectos, con otros medios alternativos y con los distintos actores (ONG, movimientos, etc.), de la ciudadanía organizada, que también parecen ser rasgos definitorios del sector.

Reconocemos, por último, que este estudio tiene limitaciones puesto que tan solo se planteó como un acercamiento preliminar y sumario a algunas características del sector a través del testimonio de sus protagonistas. Por otra parte, al ser un fenómeno emergente y aún en proceso de consolidación es de prever que los datos aquí expuestos se modifiquen y pierdan actualidad en poco

tiempo. Es por ello que consideramos necesario seguir profundizando en el conocimiento del sector y ampliar estas u otras dimensiones que no se observaron en nuestro trabajo. Así, estudios venideros podrían ahondar en el abordaje del tema mediante otras herramientas metodológicas (observación directa, análisis de contenido, etc.), o bien ejercer miradas a dimensiones que aquí no se abordaron como las culturas periodísticas de sus miembros, el grado de pluralidad y cohesión interna al interior de los proyectos, la viabilidad o no de sus fórmulas de sostenibilidad (no solo económicas sino también políticas/regulatorias y sociales), o estudios históricos y comparativos de distinto tipo: con medios cooperativos en distintos contextos geográficos, con otro tipo de medios, etc.

7. Referencias bibliográficas

- ACI (1995) Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos. Alianza Cooperativa Internacional-ACI. www.ica.coop
- Askunke, C. (2013) Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria. *Documentación Social*, N° 168, pp. 97-116.
- Alcolea, G. y Pérez Serrano, M.J. (2016) La Marea como modelo de negocio: nuevas formas de organización, financiación e innovación en el producto (pp. 55-80). En J.V. García Santamaría y F. Pérez Bahón (coord.). *Los medios digitales españoles: procesos de cambio e innovación. Cuadernos Artesanos de Comunicación*, CAC104. La Laguna (Tenerife): Latina.
- APM-Asociación de la Prensa de Madrid (2015 y 2016) *Informe Anual de la Profesión Periodística 2015 y 2016*. Madrid: APM.
- Barranquero, A. (Coord.) (2016) *La Juventud española y los medios del Tercer Sector de la Comunicación*, Madrid, Centro Reina Sofía sobre Adolescencia y Juventud y FAD. jovenesytercersector.com
- Barranquero, A. y Rosique, G. (2015) Periodismo lento (slow journalism) en la era de la inmediatez. Experiencias en Iberoamérica. *El Profesional de la Información*, Vol. 24, N° 4, pp. 451-462. DOI: <https://doi.org/10.3145/eipi.2015.jul.12>
- Benkler, Y. (2015) *La riqueza de las redes. Cómo la producción social transforma los mercados y la libertad*. Barcelona, Icaria.
- Birchall, J. y Ketilson, L.H. (2009) Resilience of the cooperative business model in times of crisis. *International Labor Organization. Sustainable Enterprise Programme*.
- Boyle, D. (2012) *Good News. A co-operative solution to the media crisis*. Manchester, UK: Co-operatives UK. www.uk.coop/resources/good-news-co-operative-solution-media-crisis
- Cagé, J. (2016) *Saving the media. Capitalism, crowdfunding and democracy*. Cambridge, MS: Harvard University Press.
- Cantanero, 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. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 125, pp. 1-24. DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.56133>
- Casero-Ripollés, A. (2016) El periodismo emprendedor ante el reto de su consolidación. *Anuario ThinkEPI*, N° 10, pp. 203-208.
- Casero-Ripollés, A. y Cullell-March, C. (2013) Periodismo emprendedor. Estrategias para incentivar el autoempleo periodístico como modelo de negocio. *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, N° 19, pp. 681-690.

- CEP-CMAF-Comité Économique et Social Européen (2002) *Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale*. Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 20 junio 2002.
- Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990) *Rapport á l'Executif Régional Wallon sur le secteur de l' Economie Sociale*. Liège, Bélgica.
- De Lara, A. Arias, F. Carvajal, M. y García Avilés, J.A. (2015) Ranking de innovación periodística 2014 en España. Selección y análisis de 25 iniciativas. *El profesional de la información*, N° 24, Vol. 3, pp. 235-245. DOI: [dx.doi.org/10.3145/epi.2015.may.03](https://doi.org/10.3145/epi.2015.may.03)
- Eisenhardt, K.M. (1989) Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, N° 14, Vol. 4, pp. 532-550.
- Elola, J. (2010) Los medios deben aparcarse su arrogancia. *El País*, 5 de septiembre.
- España, J.J. (2013) Comunicación, sociedad civil y economía solidaria: una respuesta alternativa ante la actual crisis del capitalismo. *Razón y Palabra*, N° 18, Vol. 83, pp. 1-20.
- Ferron, B. (2012) *Les Médias Alternatifs: "Contre-culture" ou "Sous-culture"? Les Luites de (Dé-) légitimation de la Communication Contestataire à Travers l'Etude de Publications Académiques et Militantes*. Tesis doctoral no publicada. Université de Rennes.
- García-Santamaría, J.V., Pérez-Serrano, M.J. y Maestro-Espínola, L. (2016) Los clubs de suscriptores como nuevo modelo de financiación de la prensa española. *El profesional de la información*, Vol. 25, N° 3, pp. 395-403. DOI: [dx.doi.org/10.3145/epi.2016.may.09](https://doi.org/10.3145/epi.2016.may.09)
- Gómez Aguilar, M. S., Paniagua, F.J. y Farias, P. (2015) El emprendimiento en periodismo. La actitud de los estudiantes. *Opción*, año 31, N° 6, pp. 351-368.
- Goyanes, Manuel (2015). Factors Affecting the Entrepreneurial Intention of Students Pursuing Journalism and Media Studies: Evidence from Spain. *International Journal on Media Management*, N° 17, Vol. 2, pp. 109-126.
- Infodex (2016). *Estudio de la Inversión Publicitaria en España 2016*. www.infodex.es
- International Cooperative Alliance (1995) *The International Cooperative Alliance Statement on the Cooperative Identity*, XXXI Congress International Cooperative Alliance, Manchester, Reino Unido.
- Kevjal, L. (2016) *Reconfiguraciones de la identidad política de las radios comunitarias, populares y alternativas argentinas (1983-2015)*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad de Buenos Aires.
- López Castellano, F. (2003) Una sociedad de cambio y no de beneficencia. El asociacionismo en la España liberal (1808-1936). *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 44, pp. 199-228.
- López-García, X. (2004). Ciberperiodismo: un camino a la innovación marcado por luces y sombras. *Razón y palabra*, N° 41.
- Jarvis, J. (2009) The Future of News is Entrepreneurial. *Buzzmachine*, 1 de noviembre. buzzmachine.com/2009/11/01/the-future-of-journalism-is-entrepreneurial
- Kostakis, V. y Bauwens, M. (2014) *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Basingstoke: Palgrave.
- Manfredi, J.L., Rojas, J.L. y Herranz, J.M. (2015) Innovación en el periodismo emprendedor deportivo. Modelo de negocio y narrativas. *El profesional de la información*, Vol. 24, N° 3, pp. 265-273. DOI: [dx.doi.org/10.3145/epi](https://doi.org/10.3145/epi)
- Martínez-Carazo, P.C. (2006) El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*, N° 20, pp. 165-193.

- Martínez-Sánchez, J. y Martínez-Polo, J. (2017) El Salto y su propuesta de periodismo cooperativo. *Redes.com*, N° 15, pp. 225-249. DOI: 10.15213/redes.n15.p225.
- Mirad, N. (2012) La economía solidaria, clave para otro mapa de medios, en VV.AA. (Comp.) (2012): *Economía Solidaria, hacia un nuevo mapa de comunicación. Textos, contextos, experiencias y propuestas del cooperativismo y mutualismo*. Buenos Aires: Usina de Medios.
- Montero, A.L. (2013) Las cooperativas ¿se relacionan con el voluntariado y la responsabilidad social. *Revista Científica de Ciencias Económicas*, Vol. 1, N°3, pp.120-128.
- Monzón, J.L. (2006) Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 56, pp. 9-24.
- Monzón, J.L. (2016) La economía social en la literatura económica y en los hechos. 30 años del *CIRIEC-España*. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 88, pp. 287-307.
- Ostrom, E. (2000) *El Gobierno de los Bienes Comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica de México.
- Palau, D. (2015) Emprenedors en temps de crisi. Anàlisi qualitativa de quinze iniciatives periodístiques. *Comunicació: Revista de Recerca i d'Anàlisi*, Vol. 32, N° 1, pp. 35-51.
- Sánchez, M. y Palomo, M.B. (2014) Conocimiento y valoración del crowdfunding en Comunicación: La visión de profesionales y futuros periodistas. *Comunicar*, Vol. 22, N° 43, pp. 101-110.
- Sandoval, T. y Rodríguez, E.F. (2013). Medios, fundaciones y cooperativas: Nuevos proyectos periodísticos como alternativas al ecosistema mediático tradicional. *XIX Congreso Internacional de la SEP*, Castellón.
- Scott, J. (2006) *Documentary Research*. London: Sage.
- Patton, M. (1990) *Qualitative evaluation and research methods*, California: Sage.
- Pérez Baro, A. (1989) *Història de les cooperatives a Catalunya*. Barcelona: Crítica.
- Porton, R. (2001) *Cine y anarquismo. La utopía anarquista en imágenes*. Barcelona: Gedisa.
- Requejo-Alemán, J.L. y Lugo-Ocando, J. (2014) Assessing the sustainability of Latin American investigative non-profit journalism. *Journalism Studies*, N° 15, Vol. 5, pp. 522-532. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/1461670X.2014.885269>
- Quijano, M. (2016) Comunicación y economía solidaria: caminos comunes para el cambio social. *Disertaciones. Anuario de estudios en Comunicación Social*, Vol. 10, N° 1, pp. 139-157.
- REAS (2011). Carta de Principios de la Economía Solidaria. Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria, mayo 2011. www.economiasolidaria.org/carta.php
- Sáez-Baeza, C. (2008) *Tercer sector de la comunicación. Teoría y praxis de la televisión alternativa. Una mirada a los casos de España, Estados Unidos y Venezuela*, Universitat Autònoma de Barcelona. Tesis doctoral.
- Segura, M.S. (2014). Desintermediación y participación. Los nuevos roles de periodistas y públicos en los medios no lucrativos. *La Trama de la Comunicación*, N° 18, pp. 111-133.
- Siapera, E. y Papadopoulou, L. (2016) Entrepreneurialism or Cooperativism? An exploration of cooperative journalistic enterprises. *Journalism Practice*, N° 10, Vol. 2, pp. 178-195. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/17512786.2015.1125760>

- Solera, F. y Cabello, F. (2015) Crowdfunding para la producción cultural basada en el procomún: el caso de Goteo (2011-2014). *Historia y Comunicación Social*, N° 20, Vol. 2, pp. 447-464. DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_HICS.2015.v20.n2.51393
- Valles, M. (1997). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid, Síntesis.
- Yin, R. K. (1984). *Case Study Research*. Londres, Sage.
- Yuste, B. y Cabrera, M. (2014). *Emprender en periodismo. Nuevas oportunidades para el profesional de la información*. Barcelona: UOC.

Alianzas resilientes: movimiento cooperativo portugués en la transición a los tiempos modernos (1867-1933)

Joana Dias Pereira¹

Recibido: 1 de febrero de 2018 / Aceptado: 18 de mayo de 2018

Resumen. Este artículo analiza la emergencia del movimiento cooperativo en Portugal a fines del siglo XIX y principios del XX, enfocando el legado premoderno revelado en el origen social de sus promotores, así como en los valores morales y objetivos propuestos. Se basa en una revisión exhaustiva de los actos y estatutos fundacionales de las sociedades cooperativas y en la comparación entre estos últimos y las normas escritas de las instituciones premodernas para la acción colectiva: los regimientos de los gremios de oficios y las posturas municipales de las comunidades rurales.

Los datos disponibles permiten sostener que las primeras cooperativas, después de las sociedades de ayuda mutua, fueron creadas principalmente por la comunidad artesanal, que utilizaba la cooperación para asegurar la continuidad de las antiguas prácticas. Las funciones cumplidas por los gremios artesanales, las hermandades, los comunes y otras instituciones premodernas fueron superadas por sus contrapartes modernas en un proceso de ajuste institucional al nuevo marco político y legal. De esta manera, se argumenta que, a pesar de la naturaleza diferente del movimiento de asociaciones voluntarias decimonónicas, la resiliencia del autogobierno, la mutualidad y el control social tiene que estar relacionada con la previa acción colectiva corporativa multisecular.

Palabras clave: Análisis a largo plazo; Instituciones premodernas para la acción colectiva; Datos empíricos históricos; Legado histórico; Movimiento cooperativo portugués.

Claves Econlit: N00; N01; 035.

[en] Resilient alliances: portuguese cooperative movement in the transition to modern times (1867-1933)

Abstract. This article analyses the cooperative movement emergency in Portugal on the late nineteenth and early twentieth centuries, focusing the pre-modern legacy revealed in their promoters' social origin, as well as in the moral values and purposed objectives. It is based on a comprehensive review of cooperative societies' foundation acts and statutes and in the comparison between these latter with the pre-modern institutions for collective action written norms – the craft guilds regimentos (regulations) and the rural communities posturas (municipal ordinances).

The available data allows one to sustain that the earliest cooperatives, following mutual-aid societies, were mainly created by the craft community, which was making use of cooperation to assure the continuity of ancient practices. The functions fulfilled by the craft guilds, the brotherhoods, the commons and other pre-modern institutions were overtaken by their modern counterparts in a process of institutional adjustment to the new political and legal framework. In this way, is argued that, despite the different nature of nineteen century voluntary associations movement, the resilience

¹ Instituto de História Contemporânea da Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Dirección de correo electrónico: joana.dp@gmail.com

of self-governance, mutuality and social control has to be related to the previous centuries of corporate collective action.

Keywords: Long-term analysis; Pre-modern institutions for collective action; Historical empirical data; Historical legacy; Portuguese Cooperative Movement.

Sumario. 1. Introduction. 2. Resilient alliances: institutions for collective action between the ancien regime and modernity. 3. Cooperative movement emergency: pioneers, purposes and moral values. 4. Concluding remarks. 5. References.

Cómo citar: Dias Pereira, J. (2018) Resilient alliances: portuguese cooperative movement in the transition to modern times (1867-1933). *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 59-75. DOI: 10.5209/REVE.60733.

1. Introduction

The concept of *path dependence* on institutional theory, and the broad consensus concerning the idea that *history matters* (Mahoney, 2000), have encouraged historians to explore the continuities perceived in the institutional frameworks and their role in the historical process. The return of the commons and guilds' studies was stimulated by this notion. Recently, within this trend of research the similarities between the medieval and the contemporary wave of new institutions for collective action are being explored (De Moor, 2013).

This article intends to highlight the pre-modern historical inheritance perceived on the emergent Portuguese Cooperative movement, since its legal recognition until the end of the liberal period. Although cooperatives were founded before and after this period, legal and political constraints did not allow for a significant diffusion and development of cooperatives, both before the basilar law of July 2, 1867 and during the authoritarian regime, from 1933 until 1974.

Considering these historical endurances, it has to be remembered E. P. Thompson's thesis stressing how artisan ethics, centred on the exaltation of skilled labour, autonomy and solidarity, was at the roots of the labour movement (Thompson, 1963). The same author argued that the moral economy of the *Ancien Régime* deeply shaped contemporary mass movements, namely the cooperative movement (Thompson, 1971). Moreover, Antony Black has shown how self-determination and mutual values were carried over from the guilds to utopian socialism, especially by Proudhon, himself an apprenticed printer and a *compagnon* from the Jura (Black, 1988). Robert Putnam's statement that 'mutual-aid societies were built on the razed foundations of the old guilds, and cooperatives and mass political parties on the experience of mutual-aid societies' strengthened this argument (Putnam et al, 1993: 174).

Putnam's work encouraged historians to trace the line that connects traditional solidarities with the nineteenth-century popular associations, highlighting continuity between pre-modern and modern organizations (Rotberg, 2001: 8). More recently, and following other authors arguing that some prior experience with self-help organization and in self-governing institutions was especially valuable when starting a cooperative, Francisco Beltrán Tapia highlights social capital has a casual mechanism to explain the coincidence between the location of pre-existent commons and rural cooperatives (Beltrán Tapia, 2014).

In fact, continuity it is stressed almost as much as rupture on nineteenth century voluntary associations' historiography, which highlights how corporate collective action - considered as exclusive, self-enforced and autonomous (De Moor, 2008) and based on professional bonds continued to characterize the institutions emerging after the liberal revolutions (Maillary, 1990).

The methodology adopted in this article to highlight the historical inheritance of pre-modern institutions on the Portuguese Cooperative Movement foundation was to trace the evolution of collective action after the liberal revolution and to compare the purposes and the moral values revealed in the written norms of both the ancient and the new types of institutions. The first chapter, based on the most relevant literature on the subject, briefly focus the liberal regime challenge to the pre-modern social norms, how the craft and rural communities tried to replicate the ancient institutional designs in parallel with the diffusion of new types of associations encouraged by the utopian socialism and the liberal philanthropism.

In the second chapter, the historical data collected on cooperatives is compared with the acknowledged information on the pre-modern institutions for collective action. It as to be underlined that there are some significant limits in terms of historical empirical data. Only the *regimentos* (regulations) of Lisbon craft-guilds were collected and published and commons written rules do not exist at all. To surpass this restrictions, it was performed an exhaustive research on the *posturas municipais* (municipal ordinances) published at the beginning of the eighteen century, in which a set of rules concerning trades and common property are still detailed.

Concerning cooperatives, the larger set of historical sources are the foundation acts' and the statutes of all the 851 cooperatives legally recognized from the basilar law of 1867 to the imposition of an authoritarian regime in 1933, which were published on the *Diário do Governo* (government gazette). This documents provides relevant data concerning the pioneers' social origin, the social alliances enhancing the movement's emergency, its purposes and related moral values.

Despite its limits, the available data allows one to sustain that the functions fulfilled by pre-modern institutions for collective action were overtook by their modern counterparts in a process of institutional adaptation to the new political and legal framework in which it is perceived the resilience of the ancient regime moral values constraining the economic change (NORTH, 1990).

2. Resilient alliances: institutions for collective action between the *ancién* regime and modernity

Before the liberal regime consolidation in 1834, the corporative organisation of Arts and Crafts, as well as the municipalities, played a prominent role in Portuguese society. As the medievalist António Hespanha argued: 'The most important result of corporate organization was to succeed in changing the external regulation of craft work - on price, quality, quotes to produce, distribution of raw materials - to a self-regulation done by the craftsmen and therefore more favourable to their interests' (1982: 195). To belong to these institutions, i.e. to acquire the qualification and authorisation to pursue a trade, craftsmen were also

obliged to belong to the craft brotherhood. These latter played an important role in the sphere of social protection and public health through mutual-aid and an extensive network of hospitals (Pereira, 2012b). Craft guilds also ensured artisans' political participation, being represented in the municipal councils and an active voice regarding the government of the mechanical trades, but also the supply and price of foodstuffs (Langhans, 1942).

Rural communities also enjoyed self-government powers, expressed in the capacity to choose magistrates and local officials and to exercise government over common-pool resources. User groups, such as *concelhos de vizinhos*, survived in the mountain areas until the end of the twentieth century but in most of the country their functions were taken over by the municipalities. Nevertheless, decisions concerning these assets entailed broad consensus obtained in extended meetings (Neto, 2010). In the countryside, brotherhoods and fraternities were responsible for social and spiritual protection (Lousada, 1999) and also for schools, medical assistance and agricultural credit (Lopes, 2010).

According to Portuguese historiography, at the end of the *Ancien Régime*, the rules and traditions constraining economic activity were challenged by market expansion. This process culminated in the liberal revolution, followed by the craft guilds extinction (Pereira, 2012b). At the same time, through successive administrative reforms, the autonomy of the rural populations was progressively subjugated to that of the central government (Oliveira, 1995), whilst common-pool resources were encroached upon by the expansion of private property resulting from population pressure and changes in livestock systems (Neto, 2010). The decline of the brotherhoods and fraternities from the late eighteenth century onwards was intensified by the government's oversight and property confiscation (Lopes, 2010).

However, corporate and communitarian bonds proved to be resilient, enhancing a set of new institutions for collective action. The first forms of association to arise in the liberal period were the mutual-aid societies and the mutual cattle insurance associations. Based on ancestral practices of reciprocity, both sought to avert the risks associated with the fragile livelihoods of artisans and farmers.

The first, mainly pursued by craftsmen, were intended to replace the old forms of social protection, clearly inheriting the corporate institutional norms and codes that were reflected in their professional composition, internal hierarchies, training functions, and religious behaviour, among other features (Pereira, 2012b). These primordial associations were characterised, above all, by their multi-functionality, sometimes combining mutual-aid with economic cooperation by organising collective work for their jobless partners and by investing their profits in insurance funds (Goodolphim, 1889).

Mutual Cattle Insurance Associations spread out among rural communities replacing ancestral conventions present in the municipal ordinances, under which farmers allocate the value of any ox or cow that died of disease or disaster (Langhans, 1938). The mutual cattle insurance associations tended to assume a small size - an average of one hundred members managing a mutual fund that would ensure compensation for the loss of large animals. According to Bugalho Pinto, a contemporary scholar studying these associations, these practices were promoted by floating populations which, in his view 'have a superior intellectual

level and illustration ... due to the well-known circumstances of a large number of farmers who are or have been city workers ...' (Pinto, 1920: 464).

Prior to the legal recognition of economic cooperation, a number of mutual banks appeared, replacing a function previously performed by brotherhoods and fraternities. *Montepio Geral* was founded in Lisbon in 1840, followed by some rural banks such as the ones in Serpa (1840) and in Angra do Heroísmo (1845). The latter remained connected to a brotherhood -*Misericórdia*- transferring its profits into social assistance and protection (Rosendo, 1996).

Among the outbreak of voluntary associations, the *Sociedade dos Artistas Lisbonenses* stood out. It was founded by a heterogeneous set of artisans on January 17, 1838. Under the guise of a mutual-aid association, according to the new political and legal framework, it established an institutional design very similar to the ancient corporative organisation. As the original statutes from 1838 illustrate, the main objective was to replace the House of Twenty-Four², managing apprenticeships and skills.

However, in parallel with the ancient regime institutions resilience, new ideas and proposals were introduced in Portugal, such as the idea of social control over the means of production and distribution as a way to achieve a collective independence (Thompson, 1963). In the aftermath of the French Revolution of 1848, the views of Louis Blanc, Proudhon and Fourier were widely disseminated by progressive intellectuals in the national context. These philanthropists advertised associations as a way to mitigate the harmful effects of liberalism, namely the concentration of capital and speculation (Brandão, 1850). They were the founders of the newspaper *Ecco dos Operários* (Workers' echo) and played a major role in the origin of the *Centro Promotor de Melhoramentos das Classes Laboriosas* (Centre for the Promotion for Improvements of the Working Classes) in 1852.

This new structure, founded in the living room of the old *Sociedade dos Artistas Lisbonenses*, and gathering together Lisbon's mutual-aid associations, however, was not much different from its predecessor, reflecting once more the House of the Twenty-Four institutional design. As revealed by the statutes project, published on the *Ecco dos Operários* on July 16, 1850, the association aimed: to control apprenticeship and skills management by replicating the corporative practices; to enable access to credit by creating a savings bank; to satisfy the requirements for education and modernisation by promoting art studies, a library, and a museum of machines; to organise mutual-aid in sickness and old age through a *Montepio*; and to provide raw materials and markets for members' products through its own agency.

Meanwhile, *Ecco dos Operários* and the newspaper *Centro Promotor de Melhoramentos das Classes Laboriosas* were performing an important role in spreading new ideas and international experiences. They publicised cross-border innovation and success within collective action spheres, such as the Parisian workers' associations. Access to this information was enabled by transnational

² The Lisbon's House of the Twenty-Four was composed of two representatives from each of the twelve crafts guilds and was established in 1383 in order to allow artisans to participate in the city government. This model was replicated in all major urban centres and in the smaller clusters was named the Houses of the Twelve.

contacts with similar movements. These early experiences and proposals played a key role in enacting one of the necessary conditions for institutionalised collective action - legal recognition. The legislator himself, Andrade Corvo, was part of this philanthropic movement sponsoring working-class self-help in accordance with the nineteenth-century liberal spirit³.

The cooperatives' basilar law of July 2, 1867 was deeply influenced by the Provident Societies Act of 1852 and the Rochdale principles, as the legislator underlines. It conceived cooperatives as associations (...) instituted in order to mutually assist partners in the development of their industry, credit and domestic economy', based on the principle of mutual cooperation between 'classes living of their labour' or 'those who work in small industry'⁴. This characteristic distinguished the first legal framework from its successor, the commercial code of 1888, according to which cooperatives were defined simply as 'specialized societies due to the variability of their capital and number of members'⁵, perverting 'the essential nature of the institution, by not respecting 'the practice of solidarity' (Andrade, 1981:16).

In short, the current state of knowledge on the period between the guilds extinction and the cooperative movement emergence allow one to conclude that immediately after the compulsory abolition of the craftsmen's formal institutions, the pre-modern social networks gave rise to new associations, tolerated by the new political and legal framework, such as mutual-aid associations. In Lisbon, the main craft and industrial centre, artisans created a structure that met exactly the same purposes and united the same professional groups as the ancient corporative organization. This federation never ceased to exist throughout the nineteenth century and early twentieth century and played an important role promoting the cooperative ideal. The legal recognition of this grassroots movement emphasises the specificity of this societies, based on mutuality, framing these ancient practices in the liberal principles of *self-help*.

Nevertheless, and despite the links bridging the pre-modern craft-guilds and the first wave of cooperatives' creation in Portugal, it was unambiguous the rejection of the regression to ancient corporations. On the contrary, the legislators aimed to promote 'spontaneous and free association supported by the conscience of the collective value of the will and cooperation of individual strengths, based on mutuality or reciprocity'⁶.

3. Cooperative movement emergency: pioneers, purposes and moral values

From 1867, cooperatives start to be created, first on Lisbon and Porto industrial clusters, and afterwards across the country. By comparing urban population growth with cooperatives diffusion, using the locations listed in the foundation acts, is

³ Coleção legislação régia, Livro 1867: 539-442.

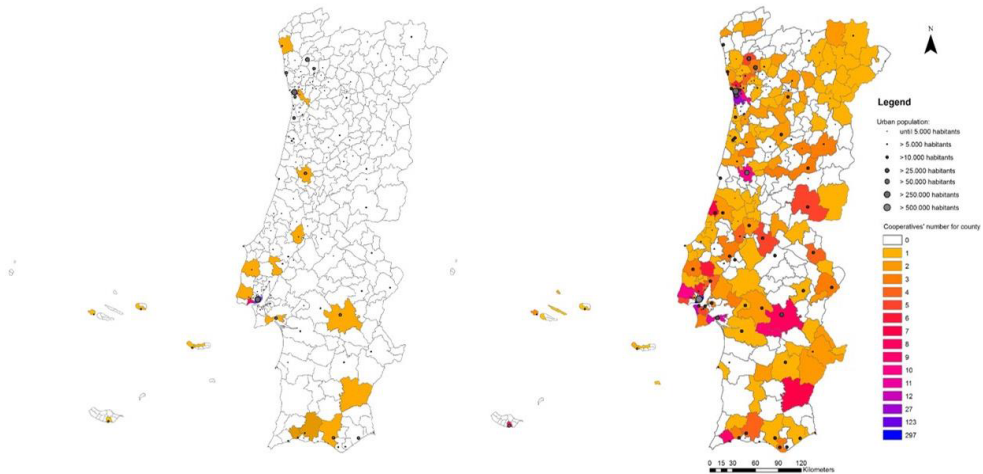
⁴ Coleção de documentos acerca de sociedades cooperativas. Lisboa: Imprensa Nacional, 1871.

⁵ Carta de lei de 28 de Junho de 1888. Coleção legislação régia, Livro 1888: 223.

⁶ Parecer dado pelas Comissões de Comércio e Artes e de Legislação, reunidas sobre a proposta de lei de sociedades cooperativas. Coleção de documentos acerca de sociedades cooperativas. Lisboa: Imprensa Nacional, 1871: p17-18.

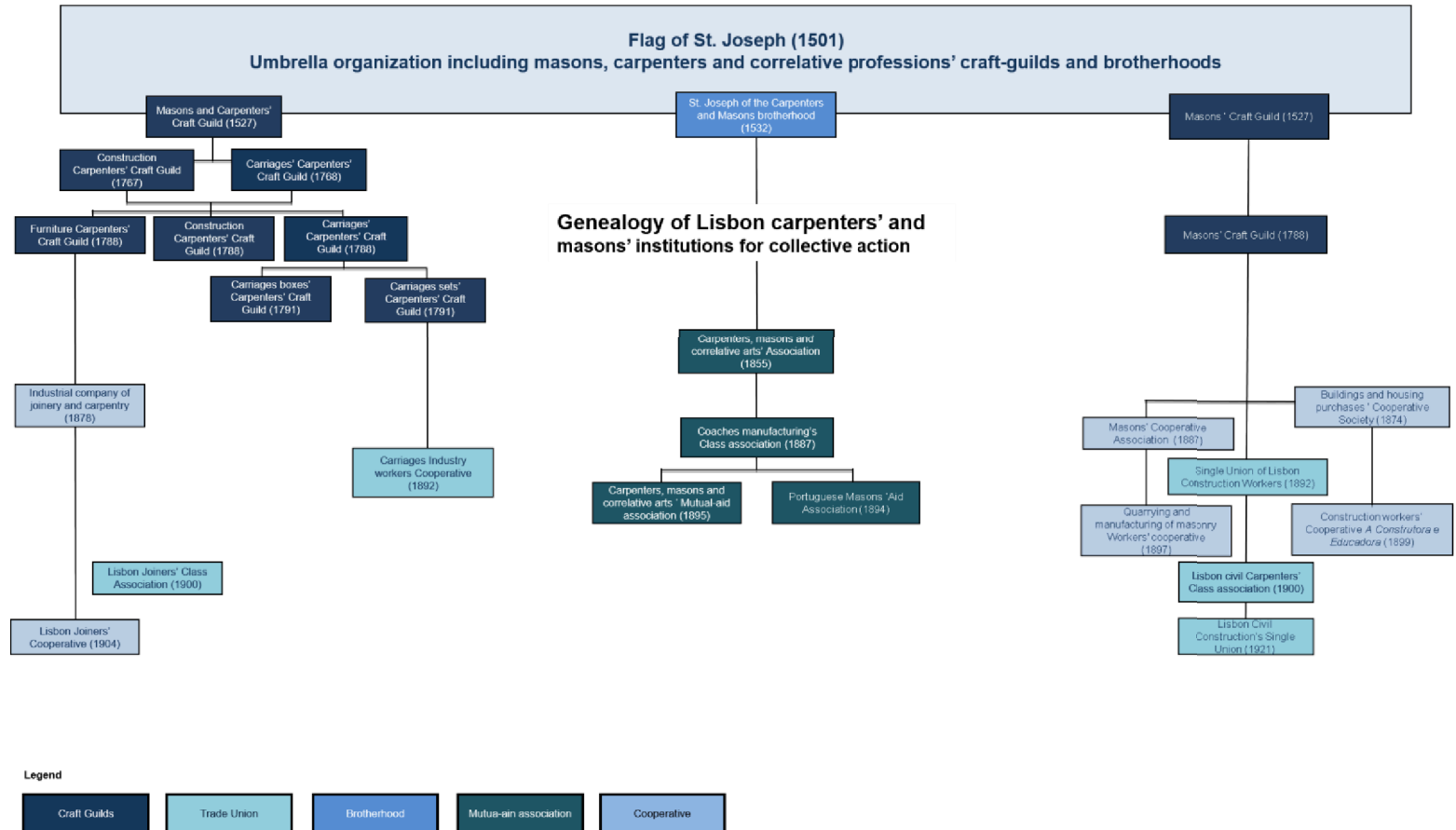
possible to glimpse a progressive dissemination of these societies alongside urbanization process. The cooperatives diffusion, as happened with craft-guilds (De Moor, 2006), seem to confirm the important role of the artisans' and urban workers' movement on cooperatives emergency.

Map. 1. Cooperatives founded until 1890 and until 1933 versus urban population according to the census of 1890 and 1930.



Cooperatives' genealogy, taking the pioneers' profession as criteria, also suggests that nineteenth century cooperatives were part of a powerful movement of professional reorganization within craft community. Taking the Portuguese capital as a case study, a significant number of cooperatives joined trades that were previously united on the corporate organisation. This applies to at least 49 cooperative societies bringing together tailors, shoemakers, coopers, and weavers, among others crafts. This process occurred in parallel with the dissemination of other types of formal institutions such as mutual-aid and trade unions, within which ancient artisans' networks were also reactivated (Mónica, 1979; Pereira, 2012b).

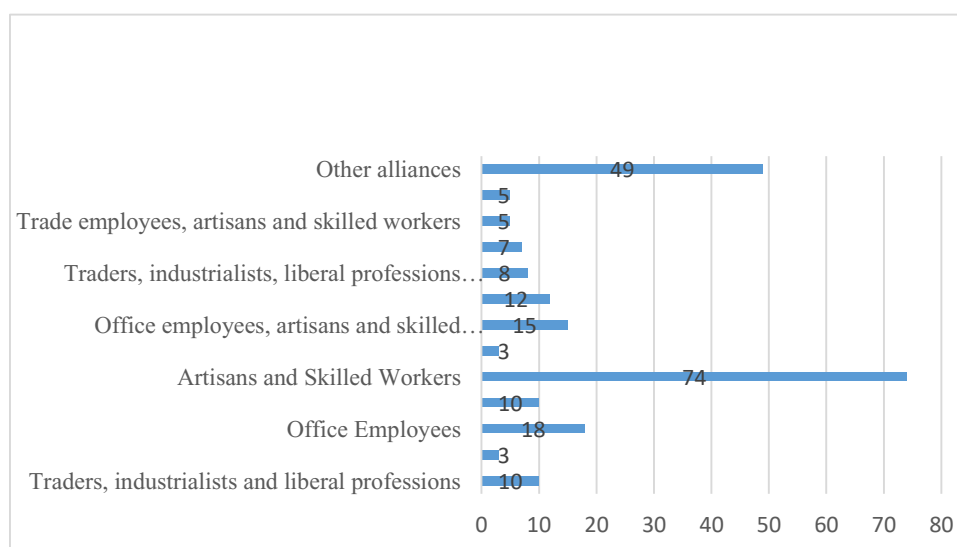
Figure. 1. Genealogy of Lisbon carpenters' and masons' institutions for collective action.



Adapting the historical categories listed by William Sewell (1985), to the set of professions stated in the same sources⁷, is possible to deep the analysis on the strata and social alliances promoting these cooperative experiences in the two main cities as in the countryside⁸. Despite the country's dominant rurality, cooperative pioneers were mainly craftsmen evidencing the strength of the ancient networks connecting this professional community.

In Lisbon, as Graph 1 shows, these strata were responsible for the foundation of 33% of all cooperatives. Artisans and skilled workers were also present in 65% of the inter-professional groups promoting these projects. In Porto, the craft community was the sole promoter of 30% of all cooperatives and was involved in over 22% of the projects carried out by different social alliances.

Graph. 1. Professions and social alliances as stated by the Lisbon cooperative founders (1867-1933).

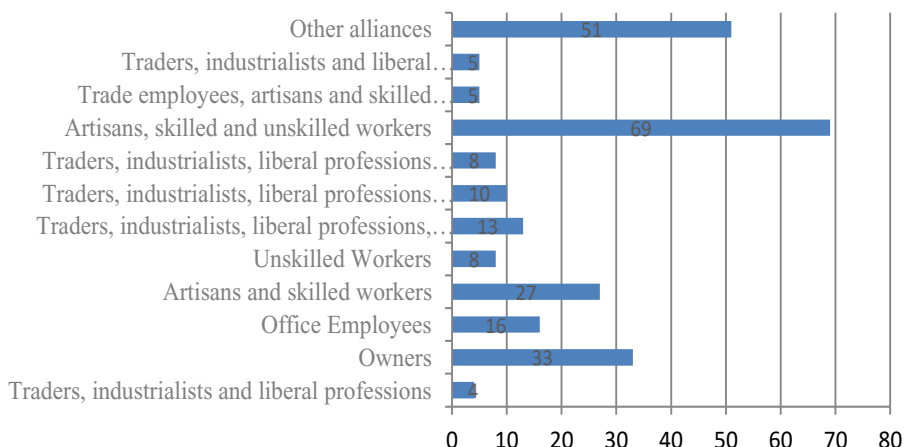


As in the major cities, countryside cooperatives were primarily promoted by artisans and skilled workers. Graph 2 show that, apart from 12.8% which were founded by proprietários (owners) - an undefined concept that includes everyone from peasant to landlord - 10.8% of rural cooperatives were exclusively founded by craftsmen and they were involved in 46% of the inter-professional alliances in the original cooperative experiences.

⁷ Businessmen and professionals; rentiers; sales and clerical employees; small businessmen; artisans; service workers; maritime workers; agriculturalists; miscellaneous. In this analysis, taking into consideration the Portuguese social structure at the dawn of the twentieth century, I grouped: 1) traders, industrialists and liberal professions; 2) Owners and tenants; 3) Military; 4) Office Employees; 5) Trade Employees; 6) Artisans and skilled workers; 7) Maritime and fishermen; 8) unskilled workers.

⁸ It as to be noticed, that the literature on nineteenth century Portuguese social movements only excludes from the rural context the urban areas of Lisbon and Porto, considering that in the other cities, like Coimbra, Évora or Braga, the surrounding countryside was dominant (Tengarrinha, 1992).

Graph. 2. Professions and social alliances as stated by the countryside cooperative founders (1867-1933).



Artisans and their fellows, however, had to adapt their strategies to the new regime and legal framework. According to the basilar law of July 2, 1867, cooperatives could: buy to sell to the members and outsiders all the necessities, seeds, fertilizers and raw materials; buy to rent only to members' machines and tools necessary to work; organise workshops and sell its products; sell by commission the members' products; build houses to the members; and to perform credit operations.

This legal framework allowed for the foundation of 851 cooperative societies in Portugal with different goals. By comparing cooperative purposes with the acknowledged pre-modern institutions for collective action functions and practices, one can infer that the corporate strategies were being adapted to the new political and legal framework.

Urban cooperatives, like their pre-modern predecessors, were characterised by their multi-functionality. Only 27.5% specialised in only one activity. Cooperation purposes in the sphere of production were present in 44% of all societies. By promoting the collective ownership of the means of production, cooperatives sought to replace the collective management of another common-pool resource - skills (De Moor, 2008), and to perpetuate the indissoluble union between craftsmen and their means of production (Pereira, 2012); something that corporate regulations prevented by limiting the number of apprentices and officers that each master could employ as well as the number of *lojas* (shops) they could manage.

This strategy was adopted by individuals that continued to self-organise in societies in which the specific condition to obtain membership of belonging was to be part of the 'class' - meaning a trade. Furthermore, the ancient strategies regarding apprenticeship control were not neglected since 17% of cooperatives had

professional instruction as one of their purposes. It was the case of *Indústria Social* (Social Industry), founded by Lisbon metalworkers in 1871, intending to provide 'industrial schools to professionally train partners and employees in manufacturing'. (*Diário do Governo*, September 11, 1873).

Table. 1. Comparison between pre-modern and modern institutionalized collective action in urban context.

Pre-modern ICAs functions and practices	Nineteen and early twenty centuries urban cooperatives' purposes, according to the statutes published on the Government Gazette (1867-1933)
Craft-Guilds	Cooperation in the sphere of production
Collective management of common-pool resources, including apprenticeship and skills (De Moor, 2008; Halpern Pereira, 2012)	Collective ownership (44%) Professional training (17%)
Wholesale acquisition and distribution of raw material (Langhans, 1938)	Raw materials supply (28%)
Municipalities	Cooperation on the sphere of consumption
Price-fixing (Langhans, 1938)	To establish affordable prices (52%)
Quality and weight control of Food Products (Langhans, 1938)	To provide their members with foodstuffs of good quality and exact weight (52%)
Brotherhoods and confraternities	Cooperation on the sphere of credit, assistance and providence
Assistance in case of poverty (Lopes, 2010)	To create mutual-aid funds (30%)
Hospitals management (Lopes, 2010)	To support hospitals and pharmacies (22%)
Credit operations (Lopes, 2010)	Credit operations (37%)

Alongside 'production cooperatives', a number of societies were formed to acquire raw materials and the instruments necessary for work - a purpose present in 29% of the statutes. This goal was normally related to the possibility of small producers jointly selling their products - which includes 27% of the objectives statutorily recognised. These strategies reflect the artisans' reaction to the spheres of production and trade dismantling, something that corporate standards constrained to avoid competition and speculation. As a petition letter from 9 de Janeiro de 1634 of the Lisbon *algibebes* argued, 'all the craft guilds in the city had *compradores de ofício* (trade buyers), elected all the years ...'. In the absence of this mechanisms 'the richer masters may sell their products at any price'⁹.

In fact, as E. P. Thompson already emphasised, pre-modern values of common good and fair price could also be at the origins of the nineteenth century cooperatives (1971). Actually, 52% of the Lisbon and Oporto consumer societies had as their purpose, to 'provide their members with foodstuffs and ordinary commodities of good quality, exact weight and affordable price'. The reference to quality and exact weight cannot be dissociated from the municipalities' functions, in particular those normally required by the guilds representatives, such as the

⁹ The *Algibebe* official's petition letter, 9 de Janeiro de 1634. *Livro 3º do Registo dos Regimentos*, p331.

creation of special institutions aimed at controlling the products weight and quality¹⁰.

As the above mentioned functions, the small capital mutuality to enable credit accessibility, a purpose of 37% of the Lisbon and Porto cooperatives, was also not a novelty. As mentioned in the previous section, brotherhoods and fraternities played this role during the *Ancient Régime*. The decline of these institutions, as stated by some professional group associations, justified the emergence of new associations for such purposes¹¹.

Finally, reciprocity in assistance and social protection, a purpose of 30% of Lisbon and Oporto cooperatives, can also be related to the brotherhoods functions, to which an artisan had to belong in order to have its place in the craft-guild. These societies intended to provide members with medical care, pharmaceutical products, and mutual-aid in case of illness, disability, unemployment and imprisonment. In some cases, pecuniary help included maternity allowance and lactation. Some associations also intended to create nurseries and sanatoriums, and progressively introduced the idea of a pension.

The relationship between economic cooperation and social protection can be observed in a broader scale in the creation of mutual banks by mutual-aid associations whose aim was to invest the profits in social protection¹². In 1916 this trend gave rise to the League of Mutual-Aid Associations, a cooperative aimed at developing the pharmaceutical industry to provide for its members¹³. This model was inspired by the Caixa Económica de Angra do Heroísmo, a mutual-bank whose profits were invested in the brotherhood civil hospital¹⁴, a practice dating back to the medieval fraternities which sustained hospitals and insurance with the partners' contributions but also with the profits from their credit operations (Lopes, 2010).

The main difference between urban and rural cooperatives during the liberal period was the fact that the latter intervened mainly in the sphere of consumption, an area of cooperation that many authors consider to be related to the new requirements of the urban populations (Hilson and Neusinger, 2017). However, looking at countryside municipal ordinances one can infer that the regulation of the quality, weight and measure of commercialised products was one of the municipalities' central functions, namely via *casas do peso* (weight houses), an institution designed to 'prevent fraud',¹⁵ *casas do Peixe* (fish houses), or *casas da Farinha* (flour houses), 'prohibiting the sale of corrupt products'¹⁶. The old municipal ordinances also encoded various measures against hoarding, limiting the amount and timing of foodstuffs acquisition, and ensuring that wholesale purchase

¹⁰ Regimento sobre atafoneiros e moleiros de 16 de Agosto de 1564. *Livro das posturas antigas* (Book of Ancient Postures), p212-218.

¹¹ Statutes of the *Confraria de Santo Eloy*. Porto: Typ. Do Commercio, 1869.

¹² Statutes of the *Caixa Económica Madeirense*, published in the *Diário do Governo* of July 29, 1912. Reform of the original statutes of 1907; Statutes of the *Caixa Económica Liberal*, published in the *Diário do Governo* of July 26, 1912.

¹³ Statutes of the *Liga das Associações de Socorros-Mútuos*, published in the *Diário do Governo* of February 5, 1916.

¹⁴ Statutes of the *Caixa Económica de Angra do Heroísmo*, published in the *Diário do Governo* of August 16, 1912.

¹⁵ Municipal ordinances of *Castelo de Vide*, 1840, Art. n.º 97.

¹⁶ Municipal ordinances of *Elvas*, 1853, Art. n.º 29 e 72.

could only take place after the 'people are stocked'¹⁷. In times of scarcity, as established in some municipal ordinances, 'the Chamber officials could take the bread from owners in order to distribute it between the people'.¹⁸

Table. 2. Comparison between pre-modern and modern institutionalized collective action in rural context.

Pre-modern ICAs functions and practices	Nineteen and early twenty centuries countryside cooperatives' purposes
Craft-Guilds	Cooperation in the sphere of production
Collective management of common-pool resources, including apprenticeship and skills (De Moor, 2008; Halpern Pereira, 2012)	Collective ownership (44%)
Wholesale acquisition and distribution of raw material (Langhans, 1938)	Professional training (25%)
	Raw materials supply (15.2%)
Municipalities	Cooperation on the sphere of consumption
Price-fixing (Langhans, 1938)	To establish affordable prices (88.5%)
Quality and weight control of Food Products (Langhans, 1938)	To provide their members with foodstuffs of good quality and exact weight (88.5%)
Brotherhoods and confraternities	Cooperation on the sphere of credit, assistance and providence
Assistance in case of poverty (Lopes, 2010)	To create mutual-aid funds (5.1%)
Hospitals management (Lopes, 2010)	To support other institutions (7.8 %)
Credit operations (Lopes, 2010)	Credit operations (38%)

As in the cities, only 29% of these societies were investing in a single activity, being multi-functional was the main feature of the cooperative movement in rural settings. Among the different stated purposes were: credit and capitalisation - 38%; education - 25%; supply of necessities for production, either industrial or agricultural - 15%; collective work - 23%; collective trade - 6 %; agricultural modernisation - 5%; mutual-aid - 16%; other institutional assistance -8%.

Despite the similarities between urban and rural cooperatives, there are some specific cooperation experiences outside the big cities that deserve to be mentioned. Among those that stand out are the cooperatives that included agricultural insurance, namely cattle. Although not a large number, they illustrate the contacts and transfers between organisations emerging directly from the rural community traditions and the new cooperative proposals. It may also be indicative of these transfers that the purpose to 'protect farmers against natural disasters',¹⁹ is a function that is also related to the traditional codes of rural communities²⁰.

¹⁷ Municipal ordinances of *Borba*, 1855, Art.º 77.

¹⁸ Municipal ordinances of *Pedrogão Grande*, 1858.

¹⁹ Statutes of *Cooperativa de Crédito Agrícola de Loulé*, published in the *Diário do Governo* of January 3, 1888.

²⁰ In fact, and again making use of municipal ordinances, in addition to the collectivisation of the risks related to cattle ownership, rural communities shared the responsibility regarding, for example, fires, with all

In addition to these examples, the experiences that took place on Madeira Island regarding the management of water flows is worth highlighting. The promoters of these cooperatives intended 'to increase the volume of water and ... to make possible for the Héreos to collectively achieve justice against any offenses made to their acquired rights'.²¹ These purposes clearly reflect Ancient Regime heritage when there were specific organisations managing water flows, named *assembleias de levadas* (water flows assemblies), whose components were the Héreos.

Finally, the proliferation of the so-called *Casas do Povo* (peoples' houses), although obviously connected to the transnational phenomenon linked to the labour movements, should also be related to the resilience of communitarian bonds. *Casas do Povo* and other cooperatives with similar characteristics were created in several countryside villages accounting for a wide range of functions, some of them inherited from communitarian institutions such as the 'ancient custom' of 'leading the dead to the grave'.²² They also maintained social assistance and protection, like the brotherhoods and fraternities, as well as schools and libraries.²³ These region-based institutions intended to 'gradually organize the municipal life under the basis of cooperation'.²⁴

This general resistance to the production and trade spheres dissolution, and the ambition to suppress intermediaries and to preserve independence, had its highest expression in the *Federação Nacional das Cooperativas* (National Federation of Cooperatives) foundation in 1920, in the *União Central de Abastecimentos* (Supplies' Central Union), created in 1922, and in the *União das Cooperativas do Norte de Portugal* (Northern Portugal Union of Cooperatives), dated from 1932.

4. Concluding remarks

This article intends to deep the current state of knowledge on the Portuguese cooperative movement emergency, highlighting the continuities within institutionalised collective action. By tracing the associative movement path after the liberal revolution, it was possible to reconstruct the cooperative societies' genealogy and to frame it in a broader process. As shown, artisans' ancient ties were giving rise to a new set of associations, with the same social basis and goals as craft guilds, brotherhoods and fraternities.

The basilar law of July 2, 1867 legally recognized pre-existing practices within mutual-aid associations, also called 'resistance associations', and reflects the ideas and proposals discussed among the craftsmen's social movement. It expresses the adaptation of the corporate organization social norms of self-government, common good or mutual-aid to the new liberal regime, seriously threatened not only by the

households' heads being required to fight them with all their human and material resources. Código de Peniche de 1843, art. n.º 51.

²¹ Statutes of *Cooperativa da Levada do Pico do Arvoredo, da freguesia do Caniço*, published in the *Diário do Governo* of October 31, 1877.

²² Municipal ordinances of *Barquinha*, 1837, Art.º 135.

²³ Statutes of *Casa do Povo de Guimarães*, published in the *Diário do Governo* of March 6, 1906.

²⁴ Statutes of *Casa do Povo da Marinha Grande*, published in the *Diário do Governo* of July 9, 1920.

dominant ideology of free competition but also by the ongoing industrialization process.

This diploma allowed for the creation or legalization of 851 societies. The objectives stated in the legal statutes, their predominance and combination on urban and rural settings, show clear parallels with the pre-modern normative frameworks. In the urban cooperatives, self-government was the response to the pressure of a new organization of work unravelling production and trade and untying the producer from his means of production. Furthermore, and as mutual-aid movement also proves, insecurity related to wage labour was being mitigated resorting to the model fashioned by medieval brotherhoods and fraternities. More significant, however, is the direct relationship recognised between economic cooperation and social assistance, required in pre-modern times to integrate craft guilds, replicated on a large number of cooperative societies, and latter advocated by the cooperative movement as a political proposal²⁵.

Countryside cooperative societies tried to respond mainly to the market and monoculture expansion, which resulted in the decline of subsistence economies and a growing cost of living. Rural communities took advantage of the possibilities created by 1867 legislation to restore the norms and values imposed by municipal ordinances concerning the quality, weight and food prices. They also combined this function with other services previously provided by the pre-modern networks, such as funeral or cattle insurance, and in some cases, called upon this legal framework to turn ancestral practices regarding common-pool resources into legal statutes.

The present research on cooperative movement emergency and expansion allow one to argue that the professional bonds and networks as well as part of the functions fulfilled by pre-modern institutions for collective action were overtaken by late eighteenth and early nineteenth centuries cooperatives, suggesting that the same strategies were elected to respond to a similar condition - market expansion (De Moor, 2013).

Considering the Portuguese case study, it has to be stressed that more research is needed to support more insightful comparisons and to highlight the casual mechanisms explaining these processes of resilience and adjustment. Additional data and analysis on the period after the liberal revolution, namely on the origins of mutual-aid movement may clarify how pre-modern resilient alliances adapted to the new legal framework and how other types of institutions for collective action emerged from these coalitions. Historical investigation progress on these processes will inform institutional theory concerning adaptation and change.

5. References

- Andrade, I. R. (1981) *Cooperativismo em Portugal* (das origens à actualidade). Lisboa: Inst. António Sérgio do Sector Cooperativo, 51p.
- Black, A. (1988) *Guilds and Civil Society in European Political Thought from the Twelfth Century to the Present*. London: Methuen. 280 p.

²⁵ After the first world war, the *Federação Nacional das Cooperativas* widely defended the direct correlation between economic cooperation and social protection.

- Bourdieu, P. (1986) The forms of capital. In: Richardson, J. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood, pp 241-258
- Brandão, S. (1850) O Trabalho Social. *Ecco dos Operários: Revista social e litterária*, N.º 1, pp. 5-6.
- Caetano, M. and Langhans, F. (1943) *As Corporações dos ofícios mecânicos: subsídios para a sua história*. Lisboa: Imprensa Nacional, 2 vol.
- Coelho, J. F. T. (1906) *Manual Político do Cidadão Português*. Lisboa: Parceria António Maria Pereira. 702 p.
- Davies, T. (2014) *NGOs: A New History of Transnational Civil Society*. Oxford. Oxford University Press. 301 p.
- De Moor, T. (2008) The Silent revolution: A New Perspective on the Emergence of Commons, Guilds, and Other Forms of Corporate Collective Action in Western Europe. *International Review of Social History*, N.º 53 Supplement, pp 179-212.
- De Moor, T. (2013) *Homo Cooperans: Institutions for Collective Action and the Compassionate Society*. Utrecht: Univertiteit Utrecht. 40 p.
- Galhordas, M. E. (1992) *Tradição centenária a par com o nosso tempo (1883-1993)*. Lisboa: Câmara Municipal de Lisboa. unpagged
- Gide, C. (1930) *Communist and cooperative colonies*. New York: Crowell. 222 p.
- Goodin, R. E. (1996) *The Theory of Institutional Design*. Cambridge: Cambridge University Press. 288 p.
- Goodolphim, C. (1889) *A Previdência: associações de socorros mútuos, cooperativas, caixas de pensões e reformas, caixas económicas*. Lisboa: Imprensa Nacional. 188 p.
- Graça, L. L. (1999) *Propriedade e agricultura: evolução do modelo dominante de sindicalismo agrário em Portugal*. Lisboa: Conselho Económico e Social. 256 p.
- Hespanha, A. M. (1982) *A História das Instituições: Épocas medieval e moderna*. Coimbra, Almedina. 569 p.
- Hilson, M. and Neusinger, S. (2017) *A global history of consumer co-operation since 1850: movements and business*. Leida: Brill. 878 p.
- Lucassen, J. (2008) The Return of the Guilds: Towards a Global History of the Guilds in Pre-industrial Times. *International Review of Social History*, N.º 53 Supplement, pp 5-18.
- Langhans, F. A. (1942) As antigas corporações dos ofícios mecânicos de Lisboa. *Revista Municipal*, N.º 7,8 e 9, Separatas.
- Langhans, F. A. (1938) *As posturas: estudos de direito municipal*. Lisboa: Typografia da Empresa Nacional de Publicidade. 429 p.
- Lopes, M. A. (2010) *Protecção social em Portugal na Idade Moderna*. Coimbra: University Press. 314 p.
- Lousada, M. A. (1999) *Espaço urbano, sociabilidade e confrarias. Lisboa nos finais do Antigo Regime*. Lisboa: Centro de História da Cultura Terramar. 24 p.
- Mahoney, J. (2000) Path Dependence in Historical Sociology, *Theory and Society*, N.º 29, pp 507-548.
- Maillari, M. T. (1990) *Storiografia francese ed italiana a confronto sul fenómeno associativo durante XVIII e XIX secolo*. Firenze: Leo S. Olschki. 284 p.
- Mónica, M. F. (1979) Uma aristocracia operária: os chapeleiros (1870-1914), *Análise Social*, N.º XV, pp 859-945.
- Neto, M. S. (2010) *O Universo da Comunidade Rural (Época Moderna)*. Coimbra: Palimage/CHSC. 332 p.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. 159 p.

- Oliveira, C. (1995) *História dos Municípios e do Poder Local*. Lisboa: Círculo de Leitores e Autores. 591 p.
- Ostrom, E. (2002) The Meaning of Social Capital and Its Link to Collective Action. In: Svendsen, G. T.; Svendsen, G. L. *Handbook on Social Capital*. Edward Elgar, pp17-35
- Ostrom, E. (1990) *Governing the commons: the evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: University Press. 280 p.
- Pereira, J. D. (2012b) Industrial spaces and workers' communities: the Portuguese case study and the European historiographical tradition. *Revista Brasileira de História*, Nº 64, pp 15-32.
- Pereira, J. D. *O ciclo de agitação social global de 1917-1920*. *Ler História* 66 (2014): 43-55.
- Pereira, M. H. (2012) *Do estado liberal ao Estado-providência: um século em Portugal*. São Paulo: EDUSC. 272 p.
- Pinto, A. C. (2011) *A primeira República e os conflitos da modernidade (1919-1926): a esquerda republicana e o bloco radical*. Lisboa: Comissão Nacional para as Comemorações da República/ Caleidoscópio. 128 p.
- Pinto, V. B. (1920) *Do seguro mútuo de gado*. Coimbra: Imprensa Nacional. 591 p.
- Putman, R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions on Modern Italy*. Princeton: Princeton: University Press. 280 p.
- Quintas, M. C. (1998) *Setúbal: economia, sociedade e cultura operária: 1880-1930*. Lisboa: Livros Horizonte. 567 p.
- Robertson, N. (2010) *The Co-operative Movement and Communities in Britain, 1914-1960: Minding Their Own Business*. London: Ashgate, Farnham. 251 p.
- Rosendo, V. (1996) *Mutualismo em Portugal: dois séculos de história e suas origens*. Lisboa: Montepio Geral. 653 p.
- Rotberg, R. I. (2001) *Patterns of social capital: stability and change in historical perspective*. Cambridge: Cambridge University Press. 394 p.
- Santos, D. (2011) *Do Mutualismo ao Mercado - A Banca Mutualista em Portugal. Estudo de Caso: O Crédito Agrícola Mútuo*. Lisboa: Cases. 170 p.
- Santos, J. J. (1865) *Biographia do Sr. Alexandre Fernandes da Fonseca, fundador da Sociedade dos Artistas Lisbonenses primeira em Portugal*. Lisboa: Na Typ. de G. M. Martins. unpagged
- Sewell, W. H. (1985) *Structure and Mobility: The Men and Women of Marseille, 1820-1870*. Cambridge: Cambridge University Press. 377 p.
- Stovall, T. (2012) *Paris and the spirit of 1919: consumer struggles, transnationalism and revolution*. Cambridge: Cambridge University Press. 342 p.
- Teixeira, Manuel C. (1992) *As estratégias de habitação em Portugal, 1880-1940*. *Análise Social*, Nº XXVII, pp 65-89.
- Tengarrinha, J. (1992) *Movimentos populares agrários em Portugal (1751-1825)*. Lisboa: Colibri. 2 vol 268 p. + 332 p
- Thompson, E. P. (1971) The moral economy of the English crowd in the eighteenth century. *Past and Present* 50, pp. 76-136.
- Thompson, E. P. (1963) *The Making of the English Working Class*. London: Victor Gollancz. 848 p.

Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica

Ignacio Bretos¹, Millán Díaz-Foncea², Chaime Marcuello³ y Carmen Marcuello⁴

Recibido: 22 de septiembre de 2017 / Aceptado: 1 de marzo de 2018

Resumen. Este artículo analiza, desde una perspectiva teórica, la relación entre capital social y cooperativas atendiendo a un doble enfoque. Por un lado, se aborda la capacidad de las cooperativas para crear capital social y extenderlo en sus entornos locales. En este sentido, se identifican diversas características organizativas de las cooperativas que pueden promover la generación interna de capital social, así como algunos mecanismos clave que intermedian en la difusión del capital social a nivel comunitario. Por otro lado, se aborda la influencia del capital social regional en el emprendimiento cooperativo. En este ámbito, se analiza cómo diversos factores relacionados con el capital social pueden promover la creación de cooperativas en una determinada región. Así mismo, a partir de una extensa revisión de la literatura sobre capital social, emprendimiento y organizaciones cooperativas, se propone una agenda para la investigación futura en la que se destacan algunas limitaciones fundamentales de la literatura previa y se plantean propuestas para avanzar en nuestra comprensión sobre la relación bidireccional entre capital social y cooperativas. El artículo discute también las implicaciones prácticas de los resultados obtenidos y sus consecuencias para importantes líneas de debate en la literatura académica actual.

Palabras clave: Cooperativas; Cooperación; Capital Social; Confianza; Creación de Empresas; Emprendimiento.

Claves Econlit: A13; L26; P13; J54.

[en] Cooperatives, social capital and entrepreneurship: A theoretical perspective

Abstract. This article examines, from a theoretical perspective, the relationship between social capital and cooperatives under a twofold approach. On the one hand, it addresses the ability of cooperatives to create social capital and disseminate it in their broader local environments. In this vein, we identify several organizational characteristics of cooperatives that can promote the generation of internal social capital, as well as some key mechanisms that intervene in the diffusion of social capital at the community level. On the other hand, the influence of regional social capital on cooperative entrepreneurship is addressed. In this area, we analyse how various factors related to

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

² Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: millan@unizar.es

³ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: chaime@unizar.es

⁴ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: cmarcue@unizar.es

social capital can promote the creation of cooperatives in a given region. Moreover, drawing on an extensive literature review about social capital, entrepreneurship and cooperatives, an agenda for further research is proposed, which highlights some key limitations of the previous literature and proposes some avenues to advance knowledge of the bidirectional relationship between social capital and cooperatives. The article also discusses the practical implications of our findings and their consequences for important strands of inquiry in the current academic literature.

Keywords: Cooperatives; Cooperation; Social Capital; Trust; Business Creation; Entrepreneurship.

Sumario. 1. Introducción. 2. Capital social y empresa: Un enfoque desde la diversidad organizacional. 3. Las cooperativas y la generación y extensión de capital social. 4. Capital social y emprendimiento cooperativo. 5. Propuestas para avanzar en la comprensión de la relación entre capital social y cooperativas. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Bretos, I.; Díaz-Foncea, M.; Marcuello, C. y Marcuello, C. (2018) Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 76-98. DOI: 10.5209/REVE.59775.

1. Introducción

El capital social, concepto que engloba las redes sociales de individuos y las normas de reciprocidad y confianza que surgen de ellas (Putnam, 2000), ha atraído una notable atención desde diferentes disciplinas por su papel en el desarrollo económico y social de las regiones (Fukuyama, 1995). Partiendo de un primer enfoque en el que se entendía que la creación del capital social respondía a la existencia de factores históricos y culturales que se reproducían y heredaban entre generaciones, en las últimas décadas se ha evolucionado hacia la consideración de que las organizaciones, tanto públicas como privadas, juegan un papel esencial en la generación de capital social (Hooghe y Stolle, 2003).

De hecho, existe un creciente interés en esclarecer los factores y mecanismos concretos que determinan la creación de capital social en las empresas (Sanchez-Famoso et al., 2014; Jiang y Liu, 2015; Pastoriza et al., 2015). Asimismo, diversos trabajos se han centrado recientemente en comprender cómo la existencia de capital social regional puede favorecer el emprendimiento (Light y Dana, 2013; Kwon et al., 2013; Stam et al., 2014; Nieto y González-Álvarez, 2016). Una incipiente línea de investigación está atendiendo a la importancia de considerar la diversidad organizacional en el análisis del capital social. Es decir, se asume que las distintas tipologías de organizaciones (organizaciones no lucrativas, empresas capitalistas, empresas participadas, etc.) cuentan con características propias que se interrelacionan de diferente forma con la naturaleza del capital social (Saxton y Benton, 2005; Marcuello, 2007; Gedajlovic et al., 2013).

En este contexto, diversos estudios sostienen que las cooperativas cuentan con mecanismos únicos que promueven la generación interna de capital social (Valentinov, 2004). Igualmente, algunos trabajos señalan que la presencia de capital social puede favorecer particularmente la creación y extensión de las cooperativas dadas las características propias de estas organizaciones (Arando et al., 2012a). No obstante, nuestro conocimiento sobre la naturaleza de estos mecanismos e interrelaciones es todavía limitado y la evidencia empírica

extremadamente escasa (Jones y Kalmi, 2009; Bauer et al., 2012; Sabatini et al., 2014).

Este artículo analiza, desde un punto de vista teórico, la aparente relación bidireccional entre capital social y cooperativas. Planteamos dos enfoques claramente diferenciados a partir de las claves propuestas y los resultados obtenidos por la literatura anterior. Por un lado, estudiamos las características específicas de las cooperativas y cómo influyen en la creación interna de capital social y su extensión a nivel comunitario. Por otro lado, abordamos cómo diversos factores relacionados con la presencia de capital social en una región pueden favorecer la creación de cooperativas. Asimismo, mediante una extensa revisión de la literatura, planteamos una agenda para la investigación futura orientada a entender mejor la relación entre capital social y cooperativas. Dicha agenda discute algunas limitaciones fundamentales de la literatura previa y ofrece algunas propuestas para que la investigación empírica futura avance en la comprensión del papel de las cooperativas en la creación de capital social así como de la influencia del capital social en el emprendimiento cooperativo.

El artículo se organiza de la siguiente manera. Tras esta introducción, el siguiente apartado revisa la relación entre capital social y empresa desde un enfoque basado en la diversidad organizacional. El tercer apartado se centra en el caso concreto de la cooperativa, abordando tanto el rol de las estas organizaciones en la generación de capital social como la influencia del capital social en la creación de cooperativas. El cuarto apartado discute algunas limitaciones de la literatura previa y propone una agenda para la investigación futura. El apartado final destaca las conclusiones de la investigación y algunas implicaciones claves.

2. Capital social y empresa: Un enfoque desde la diversidad organizacional

El capital social es un concepto complejo de identificar, medir y evaluar, en tanto que incluye diversos aspectos integrados en diferentes estructuras sociales que le dotan de un carácter interdisciplinar a la hora de ser abordado analíticamente (Paldam, 2000). Una primera aproximación a la conceptualización del capital social la encontramos en el trabajo de Bourdieu (1980: 2), donde se define como ‘el total de los recursos reales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento mutuo o reconocimiento’.

Tras esta primera aproximación a su naturaleza conceptual, se han propuesto varias definiciones para entender los contenidos del capital social. Algunos de los elementos más habituales que encontramos en la literatura relacionada con el capital social hacen referencia a las redes sociales, las normas de reciprocidad, la cooperación y la confianza. Por ejemplo, de acuerdo a Putnam (1995: 66), ‘el capital social hace referencia a las características de la organización social tales como las redes, las normas y la confianza que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo’. Por su parte Coleman (1990: 304) apunta que ‘la organización social constituye capital social, facilitando el logro de objetivos que no podrían ser alcanzados en su ausencia, o que lo serían, pero a un coste más elevado’.

A partir de esta definición, se puede comprender mejor el amplio interés académico en la estrecha relación entre capital social y empresa (véase, por ejemplo, Stam et al., 2014 para una revisión). Como señalan Adler y Kwon (2002: 21), ‘el comportamiento de un actor colectivo como la empresa está influido tanto por sus vínculos externos con otras empresas e instituciones como por el tejido de sus vínculos internos’. En este sentido, la literatura ha abordado la relación capital social—empresa desde un enfoque interno y externo. Es decir, la empresa como estructura social ha sido estudiada por el capital social que crea internamente y por el papel fundamental que juega en la extensión de su capital social a otras estructuras sociales. Leana y Van Buren (1999) sostienen que la forma más obvia por la que las empresas crean capital social es a través de las relaciones entre sus miembros. La empresa es un lugar clave para crear capital social ya que, por un lado, sus integrantes subordinan los objetivos individuales a la consecución de unas metas y acciones colectivas y, por otro lado, la generación de confianza mutua es fundamental para poder trabajar en equipo y alcanzar dichos objetivos colectivos.

Existe consenso en que el capital social mejora el funcionamiento y resultados de las empresas, promoviendo la obtención de ventajas competitivas (Wu, 2008). En el plano inter-empresarial, el capital social facilita que la empresa acceda a recursos externos (tecnologías, información y conocimiento) a través de redes de relaciones con otras empresas (Hitt et al., 2002). Es decir, la existencia de capital social favorece el éxito de las relaciones empresariales a través del flujo de recursos como el conocimiento, la información u otros tipos de capital, en tanto que estas transacciones se sostendrán en la confianza mutua (Koka y Prescott, 2002). En el plano intra-empresarial, el capital social organizacional se considera un recurso clave para las empresas, ya que facilita su coordinación interna, así como la toma de decisiones de carácter colectivo y su efectiva implementación en la organización (Leana y Van Buren, 1999). En este sentido, la confianza mutua aminora los costes de transacción a través de la reducción del oportunismo y de los costes de monitorización y control dentro de la empresa. Del mismo modo, la existencia de elevados niveles de capital social en la empresa favorece la fluidez y acceso a la información, la innovación y aprendizaje organizacional, la generación y acumulación de conocimiento y, en términos más amplios, fortalece la creación de valor en la empresa, proveyéndole en definitiva de una ventaja organizacional sustentable (véase Sanchez-Famoso et al., 2014; Jiang y Liu, 2015; Pastoriza et al., 2015).

En la otra cara de la moneda, encontramos diversos trabajos que han comenzado a estudiar en los últimos años cómo la presencia de capital social en una región promueve el emprendimiento (Light y Dana, 2013). Se pueden distinguir dos enfoques. Un primer enfoque estudia cómo la existencia de capital social individual, entendido como ‘la buena voluntad y los recursos que emanan de la red de relaciones sociales de un individuo’ (De Caloris et al., 2009: 530), puede favorecer la creación de empresas. En este contexto, la literatura ha atendido fundamentalmente a la integración de los individuos emprendedores en redes de relaciones con otros individuos, demostrándose que el capital social individual fortalece la capacidad de los emprendedores en diversos aspectos clave del proceso emprendedor, tales como la identificación y explotación de las oportunidades de emprendimiento (Nieto y González-Álvarez, 2016; Stam et al., 2014). Un segundo

enfoque analiza si la presencia de capital social regional promueve el emprendimiento (Kwon et al., 2013). El capital social regional se refiere a ‘un recurso que refleja la naturaleza de las relaciones sociales en una región, expresado en los niveles de confianza generalizada y normas de comportamiento cívico de sus residentes’ (Nieto y González-Álvarez, 2016: 3). Como sostienen empíricamente algunos trabajos, entornos caracterizados por la presencia de capital social favorecen la creación de empresas, ya que existirá una mayor fluidez de conocimientos, recursos e información, así como una mayor cooperación entre redes sociales o grupos diversos (Kwon y Arenius, 2010; Nieto y González-Álvarez, 2016).

Dada la distinta naturaleza de las diversas tipologías organizacionales (organizaciones sin ánimo de lucro, empresas capitalistas, empresas sociales, sociedades cooperativas, etc.), una línea incipiente de investigación ha comenzado a analizar los mecanismos propios y capacidades de cada una de estas organizaciones para crear capital social (Sabatini et al., 2014; Bauer et al., 2012). Asimismo, también existe un creciente interés en comprender cómo distintas tipologías de organizaciones son capaces de aprovechar escenarios con elevados niveles de capital social para crecer y extenderse (Saxton y Benton, 2005; Jones y Kalmi, 2009), es decir, si la presencia de capital social en una determinada región favorece en mayor medida la creación de unas u otras organizaciones.

Un amplio número de estudios han considerado a las organizaciones no lucrativas como vehículos fundamentales para la generación y extensión del capital social en las comunidades, a través del fortalecimiento de los valores cooperativos y solidarios, las normas sociales, la confianza y las actitudes cívicas (Wollebaeck y Selle, 2003; Hooghe y Stolle, 2003). Por ejemplo, Putnam (1993: 89-90) señala que las asociaciones son las principales fuentes de creación de confianza, redes sociales horizontales y participación ciudadana, ya que son capaces de ‘inculcar en sus miembros hábitos de cooperación, solidaridad y civismo’, y que la participación en organizaciones cívicas crea ‘un sentido de responsabilidad compartida para los esfuerzos colectivos’. Las asociaciones se sitúan así como núcleos creadores de capital social debido a sus efectos socializadores de las normas democráticas y valores cooperativos. El argumento es que en áreas con redes más sólidas, densas y horizontales, la pertenencia de los individuos a organizaciones se traduce en la construcción de valores y normas que desarrollan los ciudadanos (Stolle, 2003).

Si bien las organizaciones no lucrativas han sido objeto de abundantes estudios por su relación con el capital social, otras empresas más orientadas al mercado, pero que guardan un estrecho vínculo con la naturaleza de las primeras, como es el caso concreto de las cooperativas, apenas han sido estudiadas en este ámbito (Borzaga y Sforzi, 2014).

3. Las cooperativas y la generación y extensión de capital social

Las cooperativas son empresas de carácter social en las que la confianza y la cooperación son pilares básicos. Como señala Valentinov (2004:7), ‘las cooperativas pueden considerarse como organizaciones basadas en el capital social’. En otras palabras, el capital social es entendido como una de las principales

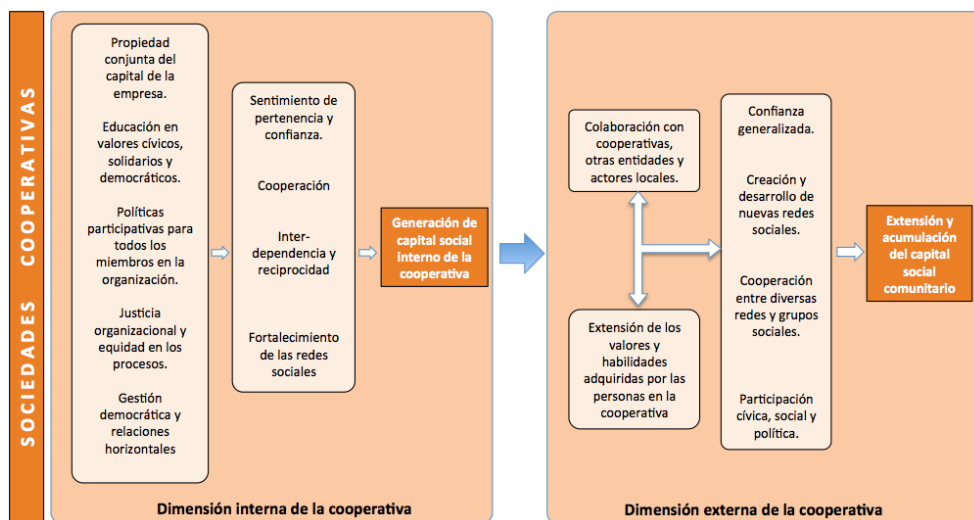
características de estas organizaciones en comparación con las empresas capitalistas, ya que las redes sociales sostenidas en normas de reciprocidad y la confianza se erigen como las bases fundamentales de las cooperativas (Hogeland, 2006).

Prácticas y valores como la responsabilidad, la solidaridad, la primacía de las personas sobre el capital o la participación democrática son elementos que definen su funcionamiento y les otorgan un carácter distintivo y singular. Internamente, el principal objetivo de las cooperativas es satisfacer las necesidades de sus miembros y otros grupos de interés internos. Externamente, buscan satisfacer los intereses de la sociedad proveyéndola de los bienes y servicios que producen e, incluso, resolver los problemas sociales que afectan a sus comunidades locales (Bauer et al., 2012).

Estos principios y valores comunes en la cooperativa (que refuerzan la cohesión e identidad entre los miembros de la misma), su naturaleza orientada hacia las personas, así como sus estructuras organizativas abiertas, plurales y democráticas, favorecen que los miembros construyan lazos y puentes con otras redes sociales, tanto en el interior de la comunidad como fuera de ella (Borzaga y Sforzi, 2014). Esto es, las cooperativas tienen capacidad para generar capital social en sus tres dimensiones. Por un lado, generan *capital social de unión* (entendido como las redes de relaciones que se dan en el interior de un grupo o comunidad), en tanto que son organizaciones de propiedad conjunta y gestión democrática que se crean para dar servicio a sus socios. Por otro lado, generan *capital social de aproximación* (entendido como las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares), en tanto que se basan en el principio de inter-cooperación con otras cooperativas. Por último, generan *capital social de vinculación* (entendido como las redes de relaciones con otros grupos o redes externas), ya que son organizaciones basadas en la solidaridad y compromiso con el entorno y en la alineación con las necesidades de la sociedad (Mugarra, 2005).

A continuación, se presenta un análisis detallado sobre las dinámicas de generación interna de capital social en las cooperativas y sobre las capacidades propias de estas organizaciones para extender y acumular el capital social a nivel comunitario. En la Figura 1 se muestra de forma esquemática y gráfica las interrelaciones en la generación y extensión de capital social en el contexto de las sociedades cooperativas considerando sus elementos más reseñables.

Figura. 1. Las cooperativas y la generación y extensión de capital social.



Fuente: Elaboración propia.

3.1. La organización interna de las cooperativas y la creación de capital social

Las cooperativas son organizaciones empresariales propiedad de sus miembros que se caracterizan por una gobernanza democrática e inclusiva (Birchall, 2010). Las personas que integran la cooperativa tienen su propiedad a través de su capital pero, además, tienen otra relación de transacción con la misma (bien como empleados, proveedores o clientes). El control de la cooperativa recae en igualdad de condiciones sobre todos sus integrantes bajo la regla “una persona, un voto”, independientemente del capital aportado. Es decir, los derechos de voto no están divididos en relación al capital, sino en partes iguales entre los miembros. Esto implica, en su nivel más fundamental, el mismo poder en la toma de decisiones y en la elección de los órganos de gobierno. Esto es, en la cooperativa, una pluralidad de miembros comparten los derechos de control de la organización. A su vez, la igualdad en los derechos de pertenencia a la cooperativa conllevan que la gobernanza de la misma recaiga en una estructura horizontal en la que el poder de decisión se distribuye de manera homogénea entre todos los miembros (Bretos y Marcuello, 2017).

El capital social se genera en contextos en los que la interdependencia mutua es alta (Jiang y Liu, 2015) como es el caso de las cooperativas, donde la propiedad conjunta de la empresa significa una elevada interdependencia entre los miembros de la misma (Nilsson et al., 2012). En la misma línea, la existencia de relaciones horizontales y democráticas en la organización también ha sido considerada como un elemento clave que determina la generación de confianza y capital social mediante la cooperación y la interdependencia entre los miembros (Putnam, 2000). Estos aspectos encuentran una sólida base empírica en el trabajo de Sabatini et al. (2014). Comparando el comportamiento de cooperativas, empresas públicas y

empresas privadas capitalistas, sus resultados demuestran que las cooperativas tienen una mayor capacidad para fomentar la confianza generalizada, gracias principalmente a que se basan en modelos de gobernanza más horizontales.

La justicia organizacional, esto es, la corrección en los procedimientos organizacionales, la transparencia en la transmisión de información y la equidad en la gestión de las carreras de los trabajadores, ha sido descrita como otra de las características organizacionales distintivas de las cooperativas (Tortia, 2008). La justicia organizacional puede considerarse como un factor relevante que también influye en la generación de confianza y capital social (Mahajan y Benson, 2013). La justicia organizacional distribuye mejor las cargas y beneficios (monetarios y no monetarios) entre las partes involucradas, creando así expectativas de recompensas futuras justas, lo que constituye una condición previa esencial para el surgimiento de confianza. Además, la propagación de decisiones justas desalienta los comportamientos oportunistas en la organización y favorece la acumulación de capital social en la misma. En este sentido, la presión grupal, que es una de las características clave en los equipos cooperativos, se erige como un mecanismo fundamental que reduce el “parasitismo” y fomenta la creación de confianza (Sabatini et al., 2014).

De forma claramente conectada, las prácticas de participación que caracterizan a las cooperativas guardan estrechos vínculos con la generación de capital social. Las cooperativas son organizaciones caracterizadas no sólo por la participación de sus miembros en el capital, sino por otras políticas avanzadas de gestión participativa como la transparencia, la comunicación, la formación o la involucración en la toma de decisiones diarias (Bretos y Errasti, 2017). Estas políticas y prácticas son las que hacen que los trabajadores actúen y se relacionen de manera diferente en la organización, surgiendo de esta forma elevados niveles de capital social. En esta línea, un amplio número de investigaciones han encontrado una relación positiva entre la participación de los trabajadores y la promoción de diversos indicadores psicosociales como la satisfacción laboral, la motivación y el compromiso con la organización, el empoderamiento, la ayuda mutua y cooperación en el entorno laboral, o la generación de confianza (por ejemplo, Kehoe y Wright, 2013); elementos estrechamente relacionados con la creación de capital social en las empresas (Leana y Van Buren, 1999).

Del mismo modo, la identificación colectiva de los miembros en la cooperativa, así como la educación que proporcionan estas organizaciones en unos principios y valores compartidos relativos a la solidaridad, responsabilidad o democracia también son un mecanismo clave en la generación de confianza e interdependencia (Ole-Borgen, 2001). En este sentido, Majee y Hoyt (2010) proporcionan evidencia cualitativa que sugiere que la construcción de confianza entre los miembros de la cooperativa, derivada de la propiedad conjunta de la empresa, los procesos de toma de decisiones democráticas, el trabajo en equipo y la comunicación abierta, son los cuatro pilares que sostienen el fortalecimiento de la participación y de las redes sociales en la cooperativa. Por su parte, el estudio de Arando et al. (2012a) analiza las dinámicas de generación de capital social en las cooperativas y otros tipos de empresas en torno a las dimensiones de la participación, confianza y cohesión social. Sus resultados indican que las cooperativas tienen una mayor capacidad para promover la creación de capital social, especialmente gracias a sus prácticas

características de participación. Asimismo, el trabajo de Bretos y Errasti (2016) sobre la conversión de una empresa capitalista en cooperativa también muestra cómo dicha transformación llevó a mayores niveles de compañerismo, cooperación, confianza, participación y, en definitiva, de capital social.

3.2. Las cooperativas y la difusión del capital social a nivel comunitario

La generación de capital social en las cooperativas no proviene únicamente de las características propias de su organización interna, sino también de sus relaciones con otras cooperativas y organizaciones del territorio local. Como sabemos, las cooperativas son organizaciones fuertemente enraizadas en el entorno local debido, en primer lugar, a que sus miembros suelen ser también residentes del territorio donde está localizada la cooperativa (Bretos y Marcuello, 2017). Considerando que el capital social de aproximación puede generarse mediante los lazos de las empresas y sus miembros con el entorno local, las cooperativas tendrán una mayor capacidad para generar capital social en su territorio, ya que crearán y mantendrán redes sociales sólidas y duraderas con proveedores y clientes locales (Bauer et al., 2012), así como con otras cooperativas y organizaciones sociales dado que se basan en el principio de inter-cooperación (Birchall, 2010).

En este sentido, el trabajo de Bauer et al. (2012), en el que se comparan diversas tipologías de empresas, demuestra empíricamente que las cooperativas y las empresas controladas por sus trabajadores generan un mayor legado de capital social, medido a través de los contratos de cooperación y de los lazos empresariales con proveedores y clientes locales, que las empresas capitalistas convencionales, fomentando así en mayor medida el desarrollo económico endógeno y la acumulación de capital social en el territorio local.

Por otro lado, las cooperativas también tienen capacidad para generar capital social de vinculación. Es decir, como organizaciones democráticas y participativas, las cooperativas promueven que sus miembros adquieran habilidades cívicas y relacionales, inculcan en ellos valores democráticos y solidarios y, en definitiva, favorecen el surgimiento de confianza y el desarrollo de normas de cooperación y reciprocidad (Sabatini et al., 2014). Siguiendo un enfoque institucionalista — por el que las organizaciones tienen capacidad para generar capital social en una región (Borzaga y Sforzi, 2014) — se puede deducir que el capital social creado y acumulado en una cooperativa, sustentado en la confianza y las normas de reciprocidad establecidas, influye en las actitudes y comportamientos de sus miembros fuera de la cooperativa, trasladándose así a la generación de capital social a nivel comunitario (Arando et al., 2012a; Valentinov, 2004).

Esto se debe, por una parte, a que es más probable que los ciudadanos que han desarrollado actitudes de cooperación y confianza en sus relaciones laborales se comporten de igual forma fuera del lugar de trabajo. Por otra parte, estos ciudadanos tendrán una mayor capacidad para representar intereses comunes en la vida pública, mejorando así la calidad de la gobernanza democrática (Sabatini et al., 2014). Por tanto, se puede afirmar que la participación en las cooperativas favorece el desarrollo de nuevas redes sociales y de vínculos de sus miembros, promoviendo en definitiva la participación social y política. Como muestra el trabajo de Majee y Hoyt (2010), la interacción y cooperación frecuente entre los

miembros de la cooperativa mejora la participación y fomenta la creación de redes entre ellos y con otros grupos de la comunidad, fortaleciendo de esta forma la confianza y promoviendo la participación social en la comunidad.

En definitiva, como sugiere Dasgupta (1999), el valor añadido de las cooperativas reside en su capacidad para interiorizar actitudes cívicas, para promover la honestidad y honradez, para facilitar la confianza en otros y para actuar con un sentido de justicia. Así, cuanto mayor es la presencia de cooperativas en una región, mayores son las oportunidades para que la comunidad aprenda y adquiera normas específicas y valores. Algunos trabajos han apoyado teóricamente las potencialidades de las cooperativas para fomentar el capital social en las comunidades a través de la promoción de la confianza y cooperación y del fortalecimiento de las redes a nivel local, gracias a su capacidad para generar sólidas relaciones entre sus miembros basadas en la confianza y la reciprocidad y a su tendencia a configurar amplias redes con otras instituciones como gobiernos locales, sindicatos, u organizaciones no lucrativas (Valentinov, 2004; Giagnocavo et al., 2012; Borzaga y Sforzi, 2014).

4. Capital social y emprendimiento cooperativo

Para abordar el análisis de cómo la presencia de capital social en una región favorece el emprendimiento cooperativo, es especialmente útil partir de la definición que realiza Uphoff (1999: 216), en la que señala que el capital social es ‘una acumulación de diversos tipos de activos de carácter social, psicológico, cultural, cognitivo e institucional que incrementan la cantidad (o probabilidad) de comportamientos cooperativos dirigidos a obtener un beneficio mutuo’. Partiendo de este enfoque, se deduce que la presencia de capital social en una región puede desembocar en la creación de distintas estructuras organizativas que diferirán en su forma de promover la confianza y el comportamiento cooperativo. De hecho, algunos trabajos sugieren que la presencia de capital social en una región favorece la creación y proliferación de cooperativas (Beltrán-Tapia, 2012; Carrasco y Buendía-Martínez, 2013; Chloupkova et al., 2003; Jones y Kalmi, 2009) ya que el capital social, tanto desde el punto de vista de la confianza como de las redes sociales, es el principal activo que diferencia a los emprendedores que crean cooperativas y otras empresas sociales (Gedajlovic et al., 2013).

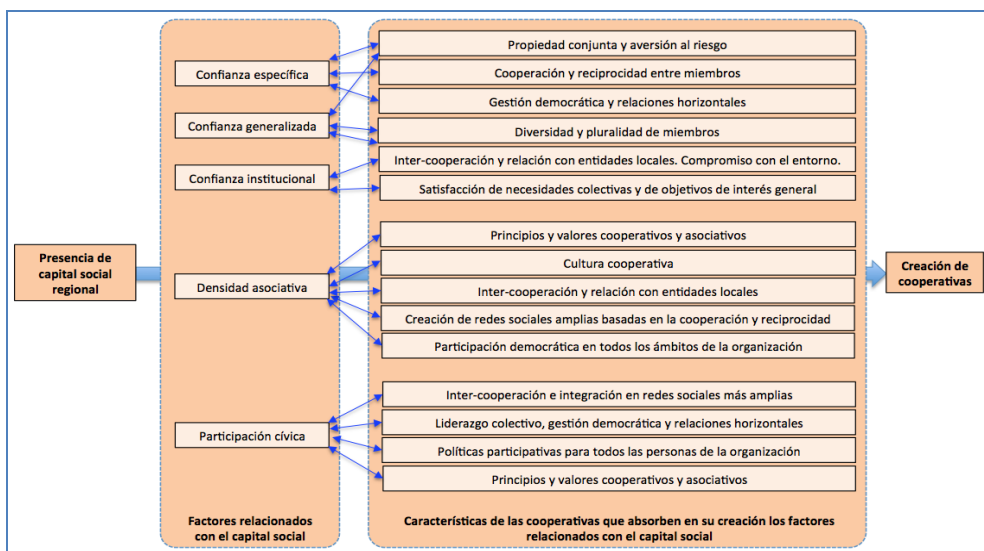
A continuación, se examina en detalle cómo la presencia de capital social en una región puede favorecer la creación de cooperativas, tal y como queda esquematizado en la Figura 2. En concreto, se atiende a tres factores clave vinculados con el capital social: la confianza, la densidad asociativa y la participación cívica (Putnam, 1993).

4.1. La confianza y la creación de cooperativas

En primer lugar, una región con altos niveles de capital social se caracterizará por la presencia de una mayor confianza, existiendo así mayores flujos de información y conocimientos, y una mayor disposición a la cooperación gracias a la reducción de conflictos entre distintas redes o grupos (Nieto y González-Álvarez, 2016;

Kwon y Arenius, 2010). Se pueden distinguir tres tipos de confianza: generalizada, específica e institucional. La confianza generalizada se basa en la confianza en otras personas a las que no se conoce íntimamente. La confianza específica se refiere a la confianza en las personas o grupos que forman parte de círculos más cercanos. Finalmente, la confianza institucional se basa en la confianza de las personas hacia sus instituciones (Kwon y Arenius, 2010).

Figura. 2. Capital social regional y creación de cooperativas.



Fuente: Elaboración propia.

Tal y como se señalaba, las cooperativas suelen tener estructuras de poder y decisión horizontales y su propiedad suele estar distribuida de manera más homogénea, lo que supone la necesidad de una fuerte confianza hacia los gestores y entre los demás miembros (Jones y Kalmi, 2009). Asimismo, el establecimiento de una empresa de propiedad conjunta como una cooperativa implica un elevado riesgo, ya que los socios suelen invertir gran parte de sus ahorros en la creación de la misma, lo que requiere de una fuerte interdependencia y confianza entre ellos (Perotin, 2006). Del mismo modo, las cooperativas suelen basarse en contratos relacionales entre sus miembros en lugar de en una regulación formal, lo que implica que existe una menor disposición a imponer sanciones (James y Sykuta, 2006) y, por consiguiente, existirá una importancia mucho mayor de la confianza. Todos estos elementos conllevan que deba existir un elevado grado de confianza entre los miembros de una cooperativa. De hecho, en contextos donde apenas existe confianza, se espera que la creación de cooperativas sea mucho menor (Nilsson et al., 2012).

Por otro lado, también se ha sugerido que la confianza generalizada es mucho más importante que la específica para el crecimiento del sector cooperativo (Jones y Kalmi, 2009). En este sentido, los miembros de las cooperativas suelen compartir

fuertes vínculos comunes basados en relaciones personales estrechas. Sin embargo, el mayor crecimiento de las cooperativas se ve limitado precisamente por el requisito de la existencia de relaciones personalizadas y la confianza entre los miembros cercanos. Como señala Fischer (1998), la importancia de estos vínculos comunes y relaciones personalizadas disminuye conforme la confianza generalizada en la sociedad aumenta. Por ello, parece que el rol de la confianza generalizada adquiere una mayor relevancia en la creación de cooperativas que la confianza específica, la cual ya suele existir per se en las cooperativas. A su vez, la confianza generalizada está muy relacionada con la diversidad y pluralidad existentes entre los miembros de las cooperativas, así como con la naturaleza cooperadora que mantienen las cooperativas con otras organizaciones locales.

Por su parte, la confianza institucional también influye en la creación de cooperativas. Las cooperativas son organizaciones vinculadas con las instituciones públicas ya que, por su rol social y económico, son objeto de políticas públicas (Borzaga y Sforzi, 2014). Es decir, se sitúan como actores estratégicos para la consecución de los objetivos sociales y de desarrollo de los gobiernos (Monzón, 2013). Por ello, se puede afirmar que la presencia de confianza institucional es un factor relevante que también determinará la creación de cooperativas y su extensión en las regiones, ya que los emprendedores podrían percibir una confianza y predisposición en dichas instituciones para promover el cooperativismo (Arando et al., 2009).

Algunos trabajos han analizado empíricamente la relación entre la presencia de confianza y la creación de cooperativas. Jones y Kalmi (2009) relacionan la confianza con las diferencias en el tamaño del sector cooperativo entre diferentes países. Tomando como referencia las 300 mayores cooperativas del mundo listadas por la Alianza Cooperativa Internacional, concluyen que la presencia de confianza generalizada es un determinante clave en la incidencia y tamaño del sector cooperativo. Además, sostienen que la confianza se comporta más como un prerrequisito que como una consecuencia del tamaño del sector cooperativo, lo que sugiere que la confianza es un factor explicativo de la creación de cooperativas. De manera similar, Carrasco y Buendía-Martínez (2013) analizan las diferencias en el crecimiento y tamaño del sector cooperativo entre diferentes países de la Unión Europea atendiendo al rol que juega el capital social. Sus resultados respaldan que la confianza (tomada como proxy del capital social) está relacionada positivamente con el tamaño del sector cooperativo en los países.

4.2. La densidad asociativa y la creación de cooperativas

En segundo lugar, una región con elevados niveles de capital social se caracterizará por la presencia de un elevado número y densidad de asociaciones cívicas y voluntarias, así como por una mayor pertenencia de personas a dichos grupos (Stolle, 2003; Putnam., 1993; Putnam, 2000). Las cooperativas han sido también consideradas como organizaciones con una naturaleza muy similar a la de este tipo de asociaciones, compartiendo principios y valores comunes (Borzaga y Sforzi, 2014). De hecho, trabajos como el de Putnam (1993) emplean la densidad de cooperativas en una región como proxy para medir el capital social.

Se puede afirmar que en una región con una elevada presencia de asociaciones, el emprendimiento cooperativo se verá favorecido, ya que la creación de cooperativas es mayor en regiones e industrias donde existe un mayor ratio de cooperativas —y organizaciones similares como asociaciones y empresas gestionadas democráticamente— debido a elementos culturales, así como debido a aspectos relativos a la validación, interiorización y legitimación de estas formas organizacionales (Perotin, 2006; Arando et al., 2009; Arando et al., 2012b). Consecuentemente, la cultura asociativa en una región, materializada en una mayor densidad de cooperativas en el territorio, favorece la creación de cooperativas gracias a las externalidades de la aglomeración (Arando et al., 2012b).

De manera similar, las cooperativas y otras organizaciones asociativas han sido descritas como ‘escuelas de democracia’ basadas en valores cooperativos, en la confianza y en normas sociales (Bauer et al., 2012; Hooghe y Stolle, 2003). Diversos trabajos han puesto de manifiesto que la pertenencia a este tipo de organizaciones promueve que sus miembros desarrollen nuevas redes sociales (Wollebaeck y Selle, 2003; Stolle, 2003), favoreciendo así la creación de empresas, en tanto que la integración de los emprendedores en diversas redes sociales facilita la identificación y explotación de las oportunidades de emprendimiento (Nieto y González-Álvarez, 2016; Bergh et al., 2011). En concreto, la creación de cooperativas puede verse particularmente favorecida por este factor, ya que en una región con una elevada densidad asociativa, los individuos tendrán unos valores y capacidades que les harán más propensos a cooperar y participar democráticamente, elementos clave para la creación de cooperativas (Arando et al., 2009; Conte y Jones, 1991).

En este sentido, la investigación de Carrasco y Buendía-Martínez (2013) muestra que los países con una mayor densidad asociativa presentan una mayor dimensión e importancia en su sector cooperativo. De hecho, tal y como señalan en su trabajo, ‘el conjunto de redes sociales (como las creadas a través de asociaciones) permite que los individuos adquieran ventajas de pertenecer a una comunidad facilitándoles la adquisición de habilidades y recursos. Las cooperativas incorporan una mayor carga de capital social, tanto por su configuración estructural como por el proceso de adscripción de los socios’ (Carrasco y Buendía-Martínez, 2013: 141). Por su parte, Chloupkova et al. (2003) sostienen que el surgimiento del movimiento cooperativo agrario en Dinamarca y Polonia fue impulsado por miembros que ya habían coincidido previamente en diferentes asociaciones agrícolas y culturales a través de las cuales crearon redes estables basadas en la confianza y la interdependencia. En una línea similar, Beltrán-Tapia (2012) muestra que la gestión colectiva y asociativa de recursos a través de las tierras comunales contribuyó de manera decisiva al surgimiento de cooperativas agrícolas a principios del siglo XX en España, gracias a que dicho asociacionismo proporcionó las redes sociales que facilitaron la difusión de información y la construcción de conocimiento y confianza mutua.

4.3. La participación cívica y la creación de cooperativas

En tercer lugar, una región con elevados niveles de capital social se caracterizará por una mayor participación cívica de las personas. En este contexto, se han

empleado diversos elementos de la participación cívica que guardan relación con la presencia de capital social en una región como, por ejemplo, la donación de sangre, las donaciones caritativas, la lectura de periódicos, la firma de documentos de apoyo a una causa, la participación en manifestaciones, la ratio de personas que trabajan en partidos políticos, la asistencia a meetings electorales y actos políticos, o la participación en elecciones electorales (véase por ejemplo Marcuello, 2007; Guiso et al., 2004; Putnam 1993).

El denominador común de estos elementos reside en que dicha región se caracterizará por un amplio nivel de participación de sus ciudadanos en la vida social y política, dando lugar a una mayor probabilidad de que dichos individuos fortalezcan su confianza y participen en nuevas redes o grupos sociales (Putnam, 1993). En definitiva, estas condiciones fomentarán que los ciudadanos se interesen, aprendan y participen activamente en diversos ámbitos de la vida local con el objetivo de promover el bienestar de la comunidad (Ostergaard et al., 2012). Como ha mostrado la literatura en este campo, estos aspectos favorecen el emprendimiento al facilitar que los individuos emprendedores contrasten diferentes visiones e ideas, accedan a nueva información relevante, adquieran y difundan nuevos conocimientos, o dispongan de más oportunidades para obtener los recursos necesarios (De Caloris et al., 2009; Nieto y González-Álvarez, 2016; Bergh et al., 2011).

En el ámbito concreto de las cooperativas, se puede afirmar que los aspectos antes señalados promoverán la creación de estas organizaciones. Como señala la literatura, los elementos clave de la participación cívica fomentan el liderazgo colectivo y colaborativo, las relaciones de poder horizontales y la toma democrática de decisiones (Rosenthal, 1998), los cuales son aspectos fundamentales para la creación de cooperativas (Perotin, 2006). Asimismo, la participación cívica fomenta el asociacionismo, la organización y la acción colectiva para atender a las necesidades de los individuos y de la sociedad en general (Ostrom y Ahn, 2003). En este sentido, la creación de cooperativas se caracteriza por ser un proceso colectivo—es decir, las cooperativas son creadas por varios miembros (Díaz-Foncea y Marcuello, 2015)— y, además, estas organizaciones se constituyen para satisfacer las necesidades de sus propios miembros y, en muchas ocasiones, para atender a los problemas que afectan a su entorno, cooperando así con otras organizaciones y actores locales en redes sociales más amplias basadas en la alineación con los intereses generales (Bauer et al., 2012).

En definitiva, como sugieren Conte y Jones (1991), los individuos con mayores capacidades y preferencias por participar pueden ser más propensos a crear cooperativas, por lo que la participación cívica puede ser un mecanismo clave en el proceso de emprendimiento cooperativo. Estas cuestiones encuentran cierto respaldo empírico, por ejemplo, en el trabajo de Ostergaard et al. (2008). Los autores muestran que la tasa de supervivencia de las empresas sin ánimo de lucro (tomando como referencia las cajas de ahorro noruegas) está relacionada de manera positiva con la lectura de periódicos y las donaciones caritativas, factores que utilizan para medir la presencia de capital social regional.

5. Propuestas para avanzar en la comprensión de la relación entre capital social y cooperativas

A partir de la revisión de la literatura presentada, a continuación planteamos una agenda para la investigación futura que identifica algunas lagunas en la literatura previa e incluye diversas propuestas y estrategias para abordarlas. Dicha agenda de investigación puede ser particularmente útil para avanzar en nuestra comprensión de la relación existente entre capital social y cooperativas. La agenda está estructurada en tres grandes líneas de investigación: la primera línea se centra en dilucidar la tipología de causalidad existente en la relación entre cooperativas y capital social. La segunda línea aborda el análisis de las dinámicas internas de las cooperativas que influyen en la generación y difusión del capital social. La tercera línea lidia con el estudio de los factores del capital social comunitario que favorecen la creación y proliferación de cooperativas en una determinada región.

Cabe señalar que estas tres líneas pueden ampliarse también mediante investigaciones comparativas que atiendan a la diversidad organizacional. En este sentido, un primer aspecto que se deduce de nuestro análisis anterior es que no todas las tipologías de organizaciones (empresas capitalistas, organizaciones no lucrativas, empresas sociales, cooperativas...) tienen las mismas características ni se comportan de igual forma tanto a nivel interno como externo. La diversa naturaleza de las organizaciones se interrelaciona con las dinámicas del capital social de diferente forma. Por tanto, parece fundamental profundizar en la línea de investigación comparativa marcada por trabajos recientes que han estudiado la capacidad de distintos tipos de organizaciones para generar capital social (Sabatini et al., 2014; Bauer et al., 2012). Del mismo modo, existe evidencia de que la creación de distintas tipologías de organizaciones responde de diferente forma a factores institucionales informales como la cultura empresarial local (por ejemplo, Perotin, 2006; Arando et al., 2009). En consecuencia, resulta esencial avanzar en nuestro conocimiento sobre el impacto del capital social regional en la creación de diferentes tipologías de organizaciones (Jones y Kalmi, 2009).

5.1. La tipología de causalidad en la relación entre cooperativas y capital social

Como se ha puesto de manifiesto en nuestro análisis, existen dos enfoques claramente diferenciados para abordar la relación entre las cooperativas y el capital social: 1) ¿Las cooperativas generan capital social internamente y lo extienden a nivel comunitario? 2) ¿La presencia de capital social comunitario favorece la creación de cooperativas en una determinada región? La literatura sugiere una relación positiva en ambos sentidos, aunque se ha analizado de manera aislada. Mientras algunos trabajos sugieren que las cooperativas generan capital social (Majee y Hoyt, 2010; Bauer et al., 2012; Sabatini et al., 2014), otros trabajos plantean la relación contraria, esto es, que el capital social favorece la creación de cooperativas (Jones y Kalmi, 2009; Beltrán-Tapia, 2012; Carrasco y Buendía-Martínez, 2013). Por tanto, aparentemente, existe un ciclo por el que las cooperativas y el capital social se interrelaciona y retroalimenta. Sin embargo, todavía no entendemos cuál es la fuerza predominante y dirección en dicho ciclo.

Es decir, ¿qué factor tiene una mayor influencia? ¿La generación de capital social por la presencia de cooperativas en una región? O, ¿la creación y difusión de cooperativas gracias a la presencia de capital social en una región? La prueba de causalidad de Granger (1969), también conocida como test de Wiener-Granger, puede ser útil para esclarecer estas cuestiones, ya que permite comprobar si los resultados de una variable predicen el comportamiento de otra variable, discerniendo si existe una relación unidireccional, bidireccional o si, por el contrario, no existe relación. Asimismo, otras metodologías podrían ser desarrolladas para comprobar esta causalidad, que en cualquier caso, hace necesaria encontrar una proxy que recoja la evolución del capital social, aspecto clave y no fácil de presentar.

5.2. Las dinámicas internas de las cooperativas y la generación y extensión del capital social

Como destacan Borzaga y Sforzi (2014), actualmente, todavía no existe suficiente evidencia que nos permita entender claramente cómo se crea el capital social y qué factores o mecanismos afectan conjuntamente a su generación. El estudio de las cooperativas forma un prolífico campo para analizar esta cuestión, tal y como demuestra el surgimiento de algunos trabajos que han comenzado a avanzar en esta dirección desde un punto de vista empírico (Sabatini et al., 2014; Arando et al., 2012a; Bauer et al., 2012). No obstante, parece necesaria una mejor comprensión de la interrelación existente entre las dinámicas internas de las cooperativas que afectan a la generación de capital social.

En primer lugar, hasta ahora, sólo se ha analizado el rol de ciertas dinámicas internas de las cooperativas en la generación de capital social. Por ejemplo, Sabatini et al. (2014) se centran en cómo el entorno laboral en las cooperativas favorece la generación de capital social. En concreto, su variable dependiente viene dada por las respuestas a la pregunta: ‘Pensando en la diferencia entre el día que comenzaste a trabajar y hoy, ¿cómo crees que el entorno laboral ha influenciado tu confianza hacia otros?’. En este sentido, nuestro análisis teórico identifica un rango más amplio de factores internos en las cooperativas que pueden influenciar en la generación de capital social, tales como la formación y educación en los valores cooperativos, la justicia organizacional y la equidad en las carreras profesionales dentro de las cooperativas o, en términos más amplios, la gestión democrática horizontal y las prácticas de participación existentes en las cooperativas.

En segundo lugar, los estudios anteriores han analizado la capacidad de las cooperativas para generar capital social atendiendo a dimensiones determinadas de dicho concepto. Por ejemplo, Bauer et al. (2012) muestran que las cooperativas generan capital social en tanto que favorecen el establecimiento de contratos de cooperación y de lazos empresariales con proveedores y clientes locales. De manera similar, Sabatini et al. (2014) concluyen que las cooperativas generan capital social por el hecho de favorecer la creación de confianza entre sus miembros. En esta línea, nuestro análisis sugiere que las cooperativas pueden promover otras dimensiones clave del capital social tales como la interdependencia y reciprocidad entre los miembros, el sentimiento de pertenencia y la confianza mutua, la cooperación o el fortalecimiento de las redes sociales. Estos factores

pueden ser contrastados empíricamente por la investigación futura con el objetivo de avanzar en una comprensión más integral de cómo las dinámicas internas de las cooperativas favorecen la creación de capital social.

Igualmente, nuestro conocimiento sobre la capacidad de las cooperativas para extender el capital social generado internamente a nivel comunitario es también extremadamente limitado. En este sentido, nuestra investigación propone profundizar en dos aspectos clave que vehiculizan la extensión del capital social de las cooperativas en su entorno local más amplio: 1) la inter-cooperación entre cooperativas y la colaboración con otras organizaciones e instituciones locales; y 2) la difusión a nivel comunitario de los valores y habilidades adquiridas por los miembros de las cooperativas. Dada la complejidad que envuelve el análisis de dichos aspectos, una base más amplia de trabajos cualitativos como el de Majee y Hoyd (2010), en el que se atiende a la conexión de algunos mecanismos internos de las cooperativas (como la comunicación abierta) con la extensión del capital social a nivel comunitario, pueda arrojar luz sobre esta cuestión. Adicionalmente, la disponibilidad de series de datos que permitan aproximarse mejor al concepto de capital social puede ser clave en el futuro para completar las conclusiones de estos estudios cualitativos.

5.3. La presencia de capital social regional y la creación de cooperativas

Como señalan Nieto y González-Álvarez (2016), a pesar de la importancia que tiene el emprendimiento para el desarrollo económico, los efectos de la presencia de capital social regional en la creación de empresas apenas han sido estudiados. Esta necesidad es todavía más patente en el ámbito concreto de las cooperativas. A pesar de que algunos trabajos recientes han comenzado a dar los primeros pasos en esta dirección (Jones y Kalmi, 2009; Carrasco y Buendía-Martínez, 2013), obteniendo resultados que apoyan una relación positiva entre la presencia de capital social en una determinada región y el tamaño e importancia del sector cooperativo, todavía se debe avanzar mucho en el estudio empírico de esta relación.

En primer lugar, encontramos nuevamente que los estudios empíricos previos no abarcan de manera comprehensiva los diferentes factores relacionados con la presencia de capital social regional, al tener en cuenta únicamente elementos como la confianza generalizada (Jones y Kalmi, 2009) o el número de voluntarios en asociaciones y la confianza empresarial (Carrasco y Buendía-Martínez, 2013). En este contexto, nuestro análisis teórico identifica diversas dimensiones del capital social, tales como la densidad asociativa, la participación cívica o la confianza (generalizada, específica e institucional), y, además, traza un mapeo de su interrelación con diversos aspectos organizacionales de las cooperativas tales como la propiedad conjunta y la aversión de los socios al riesgo, la cooperación y la reciprocidad entre los miembros, el liderazgo colectivo y las relaciones horizontales, la diversidad y pluralidad de los miembros, o la inter-cooperación entre cooperativas y colaboración con otras organizaciones e instituciones locales.

No cabe duda de las dificultades para contrastar empíricamente los efectos del capital social en la creación de cooperativas en una determinada región, debido a las limitaciones más amplias para medir y evaluar el capital social (Paldam, 2000).

Una alternativa interesante puede residir en utilizar el índice de capital social agregado construido por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE)⁵. Las variables de este indicador son el nivel de renta por habitante y la probabilidad de empleo (determinantes de la probabilidad de obtener un cierto nivel de ingresos), la desigualdad (relevante para valorar el riesgo de exclusión social), el nivel educativo (por su influencia en la reducción del coste de cooperar con el resto de personas) y el acceso al crédito (como proxy de la confianza) (Fernández de Guevara et al., 2015). Dicho índice ha sido utilizado para medir el impacto del capital social en el emprendimiento en general (por ejemplo, Nieto y González-Álvarez, 2016). No obstante, esta medida presenta ciertas limitaciones, por lo que, adicionalmente, se podrían incorporar otras variables como la participación cívica o la densidad asociativa en aras de capturar de manera más integral la naturaleza del capital social.

En términos más amplios, una línea clave para la investigación futura puede consistir en incluir el capital social en los modelos desarrollados por Perotin (2006) y Díaz-Foncea y Marcuello (2015) para estudiar la creación de cooperativas. Dichos modelos incluyen factores de demanda (por ejemplo, el crecimiento de la población o la capacidad de compra de los consumidores), oferta (por ejemplo, el nivel de desempleo o la composición de la población en términos de formación) e institucionales (por ejemplo, las políticas gubernamentales orientadas al emprendimiento o la cultura emprendedora en la región). Por tanto, la inclusión del capital social en estos modelos puede ayudar a comprender mejor la influencia de diversos factores en el emprendimiento cooperativo en una determinada región o país.

6. Conclusiones

El objetivo de este artículo consistía en analizar teóricamente la relación bidireccional entre el capital social y las cooperativas desde una doble perspectiva: por un lado, el papel de las cooperativas en la generación y extensión del capital social y, por otro lado, la influencia del capital social regional en la creación de cooperativas. En este sentido, se han identificado diversas dinámicas internas de las cooperativas y su influencia en la generación de capital social, así como los potenciales mecanismos a través de los cuales las cooperativas pueden extender el capital social en su entorno local. Por otra parte, también se han analizado los principales factores relacionados con el capital social que pueden promover la creación de cooperativas en una determinada región. La vertebración de este conjunto de factores y mecanismos constituye una sólida base teórica para que la investigación futura proporcione evidencia empírica que nos permita seguir avanzando en la comprensión de la relación bidireccional entre capital social y cooperativas. En esta línea, a partir de una extensa revisión de la literatura en este campo, nuestro artículo plantea una agenda para la investigación futura en la que se

⁵ La información sobre este índice se puede consultar en: <http://www.ivie.es/es/banco/ksocial.php>. Asimismo, una explicación detallada de sus fundamentos conceptuales y metodológicos se puede encontrar en Fernández de Guevara et al. (2015).

detectan algunas limitaciones fundamentales de la literatura previa y se proponen diversas estrategias y herramientas para abordarlas.

Nuestro estudio, junto con los resultados de la investigación futura, puede tener implicaciones importantes tanto a nivel académico y práctico como en términos de política pública. A nivel académico, este artículo aborda dos líneas de investigación fundamentales en la literatura actual. Por un lado, en estos últimos años, se ha producido un amplio debate sobre los factores que influyen en la creación de empresas participadas (Perotin, 2006; Arando et al., 2009; Lejarriaga et al., 2013; Díaz-Foncea y Marcuello, 2015). Nuestra investigación sugiere que el análisis del capital social puede ser útil para seguir avanzando en esta dirección. Por otro lado, tras el estallido de la última crisis económica, se ha generado un renovado interés académico en el papel que juegan las empresas participadas en el fomento del desarrollo económico local sostenible y la cohesión social de los territorios (Stiglitz, 2009; Monzón, 2013; Lambru and Petrescu, 2014; Bretos y Morandeira, 2016). Nuevamente, este artículo sostiene que el estudio del capital social puede resultar esencial para arrojar luz sobre los mecanismos mediante los cuales este tipo de empresas promueven dichos objetivos.

Igualmente, como señalan Bretos y Marcuello (2017), una cuestión clave para la práctica reside en comprender cómo las cooperativas fuertemente enraizadas en sus territorios locales pero, a su vez, orientadas al mercado, pueden alinear sus objetivos internos con los intereses y necesidades más amplias de los entornos locales donde se entroncan. Asumiendo el impacto positivo del capital social interno en la competitividad y eficiencia de las empresas (Wu, 2008), así como sus efectos positivos a nivel comunitario (Sabatini et al., 2014), nuestra investigación sugiere que estas organizaciones pueden hallar en el fortalecimiento del capital social una vía fundamental para alcanzar sus objetivos internos y externos. Finalmente, los resultados de nuestro estudio pueden tener implicaciones fundamentales en materia de política pública. Dadas las capacidades únicas de las cooperativas para generar capital social, los gobiernos locales interesados en fomentar un desarrollo económico endógeno y estrechar los lazos comunitarios podrían facilitar y potenciar la creación de estas organizaciones para lograrlo. Esto resulta particularmente crítico en un contexto en el que, paradójicamente, las políticas públicas dirigidas al fomento de empresas participadas se han visto claramente mermadas en los últimos años a pesar del rol socio-económico esencial que desempeñan estas organizaciones en la sociedad actual (Chaves y Savall, 2013).

7. Referencias bibliográficas

- Adler, P.S. y Kwon, S.W. (2002) Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, N° 27, pp. 17–40.
- Arando, S., Peña, I., y Verheul, I. (2009) Market entry of firms with different legal forms: An empirical test of the influence of institutional factors. *International Entrepreneurship Management Journal*, N° 5, pp. 77–95.
- Arando S., Gago, G., Freundlich, F. y Ugarte, L. (2012a) Capital social y cooperativismo. *Projectics* 2/2012, N°11-12, pp. 41-54.

- Arando, S., Gago, M., Podivinsky, J. M., y Stewart, G. (2012b) Do labour-managed firms benefit from agglomeration? *Journal of Economic Behaviour and Organization*, N° 84, pp. 193–200.
- Bauer, C.M., Guzmán, C. y Santos, F. J. (2012) Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, N° 8, pp. 437-448.
- Beltrán-Tapia, F. (2012) Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain. *European Review of Economic History*, N° 16, pp. 511-528.
- Bergh, P., Thorgren, S., y Wincent, J. (2011) Entrepreneurs learning together: the importance of building trust for learning and exploiting business opportunities. *International Entrepreneurship and Management Journal*, N° 7, pp. 17–37.
- Birchall, J. (2010) *People-centred businesses*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Borzaga, C. y Sforzi, J. (2014) ‘Social capital, cooperatives and social enterprises’. En A. Christoforou y J.B. Davis (Eds.), *Social capital and economics* (pp. 193–214), London: Routledge.
- Bourdieu, P. (1980) Le capital social: Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, N° 31, pp. 2-3.
- Bretos, I., y Morandeira, J. (2016) La economía social ante la actual crisis económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 122, pp. 7-33. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52020.
- Bretos, I. y Errasti, A. (2016) Dinámicas de regeneración en las cooperativas multinacionales de Mondragón: La reproducción del modelo cooperativo en las filiales capitalistas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 86, pp. 5-34.
- Bretos, I. y Errasti, A. (2017) Challenges and Opportunities for the Regeneration of Multinational Worker Cooperatives: Lessons from the Mondragon Corporation—A Case Study of the Fagor Ederlan Group. *Organization*, N° 24, Vol. 2, pp. 154–173.
- Bretos, I. y Marcuello, C. (2017) Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 88, Vol. 1, pp. 47–73.
- Carrasco, I. y Buendía-Martínez, I. (2013) El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 78, pp. 125-148.
- Chaves, R. y Savall, T. (2013) La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 113, pp. 61-91. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43383.
- Chloupkova, J., Svendsen, G.L.H. y Svendsen, G.T. (2003) Building and destroying social capital: the case of cooperative movement in Denmark and Poland. *Agriculture and Human Values*, N° 20, pp. 241-252.
- Coleman, J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Conte, M.A. y Jones, D.C. (1991) On the Entry of Employee-Owned Firms: Theory and Evidence from U.S. Manufacturing Industries, 1870–1960. Working Paper No. 91/5, Clinton, NY, Hamilton College.
- Dasgupta, P. (1999) Economic Progress and the Idea of Social Capital. En: Dasgupta, P. y Serageldin, I. (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 325-424). Washington, D.C.: The World Bank.

- De Carolis, D.M., Litzky, B.E., y Eddleston, K.A. (2009) Why networks enhance the progress of new venture creation: The influence of social capital and cognition. *Entrepreneurship Theory & Practice*, N° 33, pp. 527–545.
- Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2015) Spatial patterns in new firm formation: Are cooperatives different? *Small Business Economics*, N° 44, pp. 171–187.
- Fernández de Guevara, J., García, F.P. y Martínez, L.S. (2015) *Crisis económica, confianza y capital social*. Fundación BBVA, Bilbao.
- Fischer, K.P. (1998) Financial cooperatives: a “market solution” to SME and rural financing. CREFA Working Paper 98–03, Laval University, Quebec.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Nueva York: Free Press.
- Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C., Payne, G., y Wright, M. (2013) Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 37, pp. 455–478.
- Giagnocavo C., Gerez S. y Sforzi J. (2012) Cooperative bank strategies for social-economic problem solving: supporting social enterprise and local development. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 83, pp. 281–315.
- Granger, C.W.J. (1969) Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods. *Econometrica*, N° 37, pp. 424–438.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004) The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, N° 94, pp. 526–556.
- Hitt, M.A., Lee, H. y Yucel, E. (2002) The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and Western firms. *Asia Pacific Journal of Management*, N° 19, pp. 353–372.
- Hogeland, J.A. (2006) The economic culture of U.S. agricultural cooperatives. *Culture & Agriculture*, N° 28, pp. 67–79.
- Hooghe, M. y Stolle, D. (2003) *Generating Social Capital*. New York: Palgrave.
- James, H.S. y Sykuta, M.E. (2006) Farmer trust in producer and investor-owned firms: evidence from Missouri corn and soybean production. *Agribusiness*, N° 22, pp. 135–153.
- Jiang, J.Y. y Liu, C.W. (2015) High performance work systems and organizational effectiveness: The mediating role of social capital. *Human Resource Management Review*, N° 25, pp. 126–137.
- Jones, D. y Kalmi, P. (2009) Trust, Inequality and the Size of the Co-operative Sector: Cross-Country Evidence. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 80, pp. 165–195.
- Kehoe, R.R. y Wright, P.M. (2013) The impact of high-performance human resource practices on employees’ attitudes and behaviors. *Journal of Management*, N° 39, pp. 366–391.
- Koka, B.R. y Prescott, J.E. (2002): Strategic alliances as social capital: A multidimensional view. *Strategic Management Journal*, N° 23, pp. 795–816.
- Kwon, S. W. y Arenius, P. (2010) Nations of entrepreneurs: a social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, N° 25, pp. 315–330.
- Kwon, S.W., Heflin, C., y Ruef, M. (2013) Community social capital and entrepreneurship. *American Sociological Review*, N° 78, pp. 980–1008.
- Lambru, M. y Petrescu, C. (2014) Surviving the Crisis: Worker Cooperatives in Romania. *Organization*, N° 21, Vol. 5, pp. 730–745.
- Leana, C.R. y Van Buren, H.J. (1999) Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, N° 24, pp. 538–555.

- Lejarriaga, G., Bel, P. y Martin, S. (2013) El emprendimiento colectivo como salida laboral de los jóvenes: Análisis del caso de las Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 112, pp. 36-65. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v112.43068.
- Light, I. y Dana, L. (2013) Boundaries of Social Capital in Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 37, Vol. 3, pp. 603–624.
- Mahajan, A. y Benson, P. (2013) Organisational justice climate, social capital and firm performance. *Journal of Management Development*, N° 32, pp. 721-736.
- Majee, W. y Hoyt, A. (2010) Are Worker Owned Co-operatives the Brewing Pots for Social Capital? *Community Development*, N° 41, pp. 417-430.
- Marcuello, C. (2007) *Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONG para el Desarrollo*. Fundación BBVA, Bilbao.
- Monzón, J.L. (2013) Empresas Sociales y Economía Social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E. *Revista de Economía Mundial*, N° 35, pp. 151-164.
- Mugarra, A. (2005) Capital social y cooperativas: la experiencia del País Vasco. *Ekonomiaz*, N° 59, pp. 306-329.
- Nieto, M. y González-Álvarez, N. (2016) Social capital effects on the discovery and exploitation of entrepreneurial opportunities. *International Entrepreneurship and Management Journal*, N° 12, Vol. 2, pp. 507–530.
- Nilsson, J., Svendsen, G.L.H., y Svendsen, G.T. (2012) Are large and complex agricultural cooperatives losing their social capital? *Agribusiness*, N° 28, pp. 187–204.
- Ole-Borgen, S. (2001) Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 72, Vol. 2, pp. 209-228.
- Ostergaard, C., Schindele, I. y Vale, B. (2008) Social capital and the viability of nonprofit firms: Evidence from Norwegian savings banks. AEA Annual meeting, New Orleans, 4-6 enero de 2008.
- Ostrom, E. y Ahn, T.K. (2003) Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, N° 1, pp. 155-233.
- Paldam, M. (2000) Social capital: one or many? Definition and measurement. *Journal of Economic Surveys*, N° 14, pp. 629–653.
- Pastoriza, D., Arino, M.A., Ricart, J.E., y Canela, M.A. (2015) Does an Ethical Work Context Generate Internal Social Capital? *Journal of Business Ethics*, N° 129, Vol. 1, pp. 77–92.
- Perotin, V. (2006) Entry, exit and the business cycle: Are cooperatives different? *Journal of Comparative Economics*, N° 34, pp. 295–316.
- Putnam, R.D. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, VI, pp. 65-78.
- Putnam, R.D. (2000) *Bowling Alone*. New York: Simon and Schuster
- Putnam, R.D. (1993) *Making democracy work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosenthal, C.S. (1998) Determinants of Collaborative Leadership: Civic Engagement, Gender or Organizational Norms? *Political Research Quarterly*, N° 51, Vol. 4, pp. 847-868.
- Sabatini, F., Modena, F. y Tortia, E. (2014) Do cooperative enterprises create social trust? *Small Business Economics*, N° 42, pp. 621-64.
- Sanchez-Famoso, V., Maseda, A. e Iturralde, T. (2014) The role of internal social capital in organizational innovation: An empirical study of family firms. *European Management Journal*, N° 32, Vol. 6, pp. 950-62.

- Saxton, G.D. y Benson, M.A. (2005) Social capital and the growth of the nonprofit sector. *Social Science Quarterly*, N° 86, Vol. 1, pp. 16-35.
- Stam, W., Arzlanian, S. y Elfring, T. (2014) Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, N° 29, Vol. 1, pp. 152-173.
- Stiglitz, J. (2009) Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 80, pp. 345-360.
- Stolle D. (2003) 'The sources of social capital'. En M. Hooghe y D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital*, pp. 19-42. New York: Palgrave Macmillan.
- Tortia, E.C. (2008) Worker well-being and perceived fairness: Survey-based findings from Italy. *Journal of Socio-Economics*, N° 37, Vol. 5, pp. 2080-2094.
- Uphoff, N. (1999) 'Understanding social capital: Learning from the analysis and experience of participation'. En: Dasgupta, P. y Serageldin, I. (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Approach* (pp. 215-249). World Bank, Washington, DC.
- Valentinov, V. (2004) Toward a social capital theory of cooperative organization. *Journal of Cooperative Studies*, N° 37, Vol. 3, pp. 5-20.
- Wollebæk, D., y Selle, P. (2003) 'The importance of passive membership for social capital formation'. En M. Hooghe y D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital*, pp. 67-88. New York: Palgrave.
- Wu, W. (2008) Dimensions of social capital and firm competitiveness improvement: The mediating role of information sharing. *Journal of Management Studies*, N° 45, pp. 122-146.



La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica¹

Gemma Fajardo García²

Recibido: 2 de marzo de 2018 / Aceptado: 25 de abril de 2018

Resumen. La Ley de Economía Social 5/2011 nace con el objetivo de configurar un marco jurídico que de visibilidad a la economía social y le otorgue mayor seguridad jurídica; y con esta finalidad define la economía social y establece los requisitos que deben cumplir las entidades denominadas de economía social. Esos requisitos hacen referencia a la condición de entidad privada, al desarrollo de una actividad económica con criterios empresariales y al cumplimiento de ciertos fines y principios. Las entidades de la economía social deben perseguir el interés general, de forma directa o en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios, y deben actuar conforme con ciertos principios que pueden calificarse como estructurales y funcionales. Por último, dice la Ley que las entidades de la economía social serán aquellas incorporadas al catálogo. El catálogo no es un registro de entidades particulares sino un listado de tipos de entidades según la Ley. Estas entidades serán tenidas en cuenta para la elaboración de la información estadística y podrán ser beneficiarias de las políticas de fomento de la economía social. La calificación de una entidad como de economía social se realiza ope legis en el caso previsto en el art. 5.1 de la ley o tras su incorporación al catálogo una vez comprobado el cumplimiento de los requisitos que exige la ley. Es necesario regular reglamentariamente los criterios que deben tenerse en consideración para determinar si se cumplen los fines y principios de la economía social. En cuanto a la acreditación del cumplimiento de esos requisitos por las entidades incorporadas al catálogo, podría ser exigible por la Administración como condición para ser beneficiaria de las medidas de apoyo a la economía social; pero sobre todo deberían ser las propias entidades de la economía social las que asumieran voluntariamente la evaluación del cumplimiento de esos requisitos y su difusión, principalmente a través de la Memoria del ejercicio económico.

Palabras clave: Economía social; Calificación jurídica; Leyes; Estatutos; Catálogo; Registro; Memoria.

Claves Econlit: A13; B55; L31; M41; P13; K29.

¹ Este artículo desarrolla la comunicación presentada con el mismo título el 5 de octubre de 2017 en el IX Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social de CIRIEC, celebrado en Santiago de Compostela, bajo el lema de “Economía Social y globalización: nuevos desafíos, nuevas oportunidades”, y es resultado del proyecto de investigación “Economía Social, Autogestión y Empleo (DER2016-78732-R) financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España y por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

² Universidad de Valencia, España

Dirección de correo electrónico: fajardo@uv.es

[en] The identification of social economy companies in Spain. Legal problems

Abstract. The Law of Social Economy 5/2001 was created with the aim of configuring a legal framework that gives visibility to the social economy and gives it greater legal security. The law defines the social economy and establishes the requirements that the so-called social economy entities must meet. These requirements refer to the condition of private entity, the development of an economic activity with business criteria and the fulfillment of certain purposes and principles. The entities of the social economy must pursue the general interest, directly or in conjunction with the interests of its user members, and must act in accordance with certain principles that can be classified as structural and functional. And finally, the entities of the social economy will be those incorporated into the catalog. The catalog is not a register of particular entities but a list of types or categories of entities). These entities will be taken into account for the preparation of statistical information and may be beneficiaries of the policies to promote the social economy. The qualification of an entity as a social economy is performed *ope legis* in the case provided in art. 5.1 of the law or after its incorporation into the catalog once the compliance with the requirements required by law has been verified. It is necessary to regulate statutorily the criteria that must be taken into consideration to determine if the aims and principles of the social economy are fulfilled. Regarding the accreditation of compliance with these requirements by the entities included in the catalog, it could be required by the Administration as a condition to be a beneficiary of the measures to support the social economy; but above all it should be the entities of the social economy themselves that voluntarily assume the evaluation of compliance with these requirements and their dissemination, mainly through the Annual Report of the financial year.

Keywords: Social economy; Laws; Catalogue; Economic memory.

Sumario. 1. Introducción. 2. Definición de Economía Social. 3. Fines que persiguen las entidades de la economía social. 4. Los principios orientadores de las entidades de la economía social. 5. La delimitación de las entidades de la economía social. 6. El Catálogo de entidades de Economía Social. 7. Criterios y medios de acreditación de los fines y principios de las entidades de la economía social. 8. Conclusiones. 9. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Fajardo García, G. (2018) La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, Nº 128, pp. 99-126. DOI: 10.5209/REVE.60209.

1. Introducción

En 2009 el Parlamento europeo pedía a la Comisión y a los Estados miembros que reconocieran la economía social como un enfoque diferente de la empresa, cuyo motor principal no es la rentabilidad financiera sino los beneficios para toda la sociedad, y que la incluyeran en su legislación y políticas³. Desde entonces son diversos los Estados y regiones que han regulado la economía social principalmente con miras a su reconocimiento y promoción, y entre ellos España⁴.

³ Resolución sobre la Economía Social aprobado por el Parlamento Europeo el 19 de febrero de 2009 (DOUE 25.03.2010). Ver Consideraciones generales nº 8 y 9. Más ampliamente sobre esta norma y su alcance en Fajardo (2010) o Monzón y Chaves (2012).

⁴ La economía social ha sido regulada también, siguiendo un orden cronológico, en las regiones belgas de Valonia (Decreto de 20 de noviembre de 2008); Flandes (Decreto de 17 de febrero de 2012) y Bruselas (Orden de 26 de abril de 2012); en Portugal (Ley 30 de Bases de la Economía Social de 8 de mayo de 2013); Francia (Ley nº 856 relativa a la Economía Social y Solidaria de 31 de julio de 2014); Rumanía (Ley nº 219 de Economía Social de 23 de julio de 2015); Galicia (Ley nº 6 de Economía social de 4 de mayo de 2016) y Grecia (Ley nº 4430 de Economía Social y Solidaria de 31 de octubre de 2016). Fuera de Europa también

El 29 de marzo de 2011 fue aprobada en España la Ley de Economía Social 5/2011⁵. Esta ley nace con el objetivo de configurar un marco jurídico que de visibilidad a la economía social y le otorgue mayor seguridad jurídica. Con esta finalidad, -según su exposición de motivos-, se define la economía social y se establecen los principios que deben contemplar las entidades que la integran. Estos principios son –como dice a continuación, los que van a determinar qué entidades y empresas conforman la economía social. Sin embargo, la utilización por la Ley de diversos criterios para identificar las entidades de economía social, genera dudas a la hora de interpretar las normas, precisamente lo que se trataba de evitar con la aprobación de la Ley. En este trabajo vamos a analizar las normas que dedica la Ley a la identificación de las entidades de la economía social, con ánimo de arrojar algo de luz sobre el tema y proponer algunas medidas que permitan comprobar en cada caso que concurren los principios que, según la ley, caracterizan a las entidades de la economía social u orientan su funcionamiento.

2. Definición de Economía Social

El artículo 2 de la ley define la economía social como “*conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos*”⁶.

Esta definición de economía social suscita diversas dudas. En primer lugar, la ley define la economía social como un conjunto de actividades económicas y empresariales, cuando no son las actividades por sí mismas las que identifican a la economía social⁷, sino la finalidad perseguida con las mismas y la forma en que se

podemos destacar su regulación en Honduras (Ley del Sector Social de la Economía, Decreto 193 de 30 de octubre de 1985); Colombia (Ley 454 de Economía Solidaria de 4 de agosto de 1998); Ecuador (Ley Orgánica nº 444 de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, de 10 de mayo de 2011); México (Ley General de Economía Social y Solidaria de 23 de noviembre de 2011) o Quebec (Ley nº 27 de Economía Social de 10 de octubre de 2013).

⁵ Ley publicada en el BOE 76 de 30 de marzo de 2011. Esta Ley ha sido objeto de análisis por Paniagua (2011); Paz Canalejo (2012); Fajardo (2012); Etxezarreta y Morandeira (2012); Arrieta (2014) o Altzelai (2016) entre otros.

⁶ Con anterioridad la doctrina había propuesto diversas definiciones, siendo la más reconocida la que recoge el Informe elaborado por los profesores Chaves y Monzón (2008) para el Comité Económico y Social Europeo titulado “La Economía Social en la Unión Europea”. Este Informe formula una definición operativa de la Economía Social que permita cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente, los principales agregados de las entidades que la integran. Según esta definición, la economía social es el “*Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian*”.

⁷ Ya en 1989 la Comisión se manifestó al respecto señalando que no son las actividades económicas las que distinguen a las empresas de la economía social, ya que deben poder desarrollar cualquier actividad. La Comisión reconocía que el concepto de economía social no era un concepto operativo a escala comunitaria,

desarrollan, por ello resulta más adecuado referirse a la economía social como una forma particular de emprender⁸ o de desarrollar actividades económicas⁹.

En segundo lugar hay que entender que, esas actividades son desarrolladas con criterios empresariales, por entidades privadas con personalidad jurídica, y no por personas físicas o entidades públicas.¹⁰

En tercer lugar la definición legal da a entender que en su actuación esas entidades, que posteriormente denomina entidades de la economía social (EES), persiguen ciertos fines y respetan ciertos principios como ya avanzó la exposición de motivos de la ley; pero como veremos a continuación, estas particularidades no están claramente reflejadas en la ley, son de difícil comprobación, y generan inseguridad jurídica, lo que se trataba de evitar precisamente con la aprobación de la Ley.

3. Fines que persiguen las entidades de la economía social

Los fines que persiguen las entidades de la economía social son, según la Ley (art.2): *“bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”*. Pero realmente, estos fines no difieren de los propios de cualquier otra entidad privada.¹¹ Lo que la ley debería haber dicho es que las entidades de la economía social persiguen bien el interés colectivo de sus *miembros usuarios*, bien el interés general, o ambos; o mejor aún, que las entidades de la economía social persiguen *el interés general, de forma directa o en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios*.

Lo primero que debe destacarse es que el fin perseguido por las entidades de la economía social difiere del fin perseguido por las empresas convencionales. Estas, se constituyen normalmente como sociedades civiles o mercantiles con la finalidad de obtener beneficios para ser distribuidos entre sus socios¹². Por el contrario, las entidades de la economía social cuando desarrollan una actividad económica no lo

pero reflejaba la existencia de determinadas realidades en el conjunto de los Estados miembros que obedecían a principios de organización y funcionamiento similares. Ver en Comunicación de la Comisión al Consejo sobre “Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras”, de 18 de diciembre de 1989 (SEC (89) 2187 final).

⁸ Como dice la Ley francesa de economía social y solidaria de 2014 en su artículo 1 I.

⁹ La identificación de la economía social con “formas” de desarrollar actividades económicas caracterizadas por sus fines y principios, permite diferenciar tanto formas de organización de la actividad, como modos de actuación o prácticas propias de la economía social. Las primeras constituyen las diversas formas jurídicas de organización de la actividad empresarial, que la ley denomina entidades de la economía social; las segundas son prácticas propias de la economía social (comercio justo, finanzas solidarias, microcrédito, etc.) pero no son identificadas en las leyes como economía social. Sobre la doble perspectiva de economía social como organizaciones y como prácticas, véase Namorado (2017).

¹⁰ Entidades reguladas conforme a la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

¹¹ La sociedad se constituye en interés común de sus socios (art. 1666 Código civil); las asociaciones se constituyen para conseguir fines comunes, de interés general o particular (art. 5 LO 1/2002 Derecho de Asociación); las fundaciones tienen afectado su patrimonio a la realización de fines de interés general (art. 2 Ley 50/2002 de Fundaciones); las cooperativas se constituyen para realizar actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales (art. 1 Ley 27/1999 de Cooperativas).

¹² Esta es la finalidad jurídicamente relevante de las sociedades civiles (artículo 1665 del Código civil) y de las sociedades mercantiles (artículo 116 Código de comercio).

hacen para obtener beneficios distribuibles¹³, sino para satisfacer a través de esa actividad determinadas necesidades de las personas (asociadas o no), *en las mejores condiciones posibles*¹⁴.

La actividad económica cobra en las entidades de la economía social mayor relevancia porque suele ser determinante para satisfacer la necesidad para la que se ha creado (vgr. el suministro de productos ecológicos en una cooperativa de consumidores de productos ecológicos, o la atención socio sanitaria a enfermos de alzheimer en una asociación de familiares de alzheimer)¹⁵. En una empresa convencional la actividad económica es un mero instrumento para la generación de beneficios, y por tanto tiene una función subordinada a este fin; si el objeto social no da beneficios o no los suficientes, habrá que adoptar medidas como la modificación o sustitución de éste u otras medidas de mayor transcendencia (despido de trabajadores, reestructuración empresarial, venta del negocio, disolución, etc.). Como recuerda uno de los principios de la economía social que luego veremos, en estas entidades se da *la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital*.

El objeto social o actividad económica de las entidades de la economía social es importante en la medida en que permite satisfacer las necesidades de las personas (beneficiarias de las EES).

Los beneficiarios de esa actividad suelen ser colectivos genéricos de personas: usuarios, consumidores, profesionales, proveedores, trabajadores, desempleados, discapacitados, etc., (no inversores).

En unos casos los beneficiarios son a su vez propietarios de la empresa (cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, etc.), mientras que en otros no se da esa coincidencia o al menos no necesariamente (asociaciones, fundaciones, empresas de inserción, centros especiales de empleo, etc.). Pero no son modelos opuestos ya que en el primer caso, todo aquel que comparta la misma necesidad que trata de satisfacer la entidad debe poder acceder fácilmente a la condición de asociado y beneficiarse de los servicios que presta aquella. Esta característica se corresponde con el *principio de adhesión voluntaria y abierta* de las entidades de la economía social¹⁶ y refleja su naturaleza solidaria. Además, es propio de las entidades de la economía social que

¹³ Por ello, en ocasiones, cuando se hace referencia a las características de las EES se suele indicar que no es el lucro el fin primordial de estas entidades, o que son entidades sin fines de lucro, en el sentido de que no suelen distribuir a sus miembros los beneficios del ejercicio.

¹⁴ La actividad económica no se presta en las mismas condiciones si la finalidad de la misma es obtener beneficios (maximizando ingresos y reduciendo gastos), que si es dar el mejor servicio (máxima calidad por el menor precio, o máxima remuneración por el trabajo). Pero no debe olvidarse a la hora de determinar cuáles son las mejores condiciones posibles, que la entidad debe mantenerse en el tiempo para poder seguir cumplimiento esta función social, por tanto, las condiciones en que se preste el servicio no deben debilitar económicamente a la empresa. La empresa debe conducirse con criterios de racionalidad y sostenibilidad económica. Como dice el Comité Económico y Social Europeo (CESE): “Las empresas de la economía social son organizaciones que no tienen como único objetivo el obtener beneficios –es decir, éste no es su objetivo primordial- pero deben esforzarse, no obstante, por ser económicamente eficaces para poder utilizar sus excedentes económicos para fomentar sus objetivos” (Dictamen sobre Economía Social y Mercado Único, de 2 de marzo de 2000 (DOCE C117 de 16.4.2000), apartado 3.8.4).

¹⁵ Sobre la transcendencia que la actividad cooperativa tiene en la consecución del fin social y en la determinación de los derechos y obligaciones de los socios véase Fajardo (1997) o Vargas (2006)

¹⁶ Más ampliamente sobre el principio de adhesión voluntaria y abierta: Serrano (1982) y Duque (1986), y más recientemente: Borjabad (2013); Vargas (2015) o Martínez-Charterina (2017).

atienden con prioridad a sus propios miembros usuarios, preocuparse también por los intereses de su comunidad o intereses generales¹⁷.

Por ello suele afirmarse que las entidades de la economía social persiguen bien el interés colectivo de sus *miembros usuarios*, bien el interés general, lo que se refleja como uno de los principios de la economía social. “*la conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general*”.¹⁸ Pero como dijimos al principio, también suele afirmarse que las entidades de la economía social persiguen simplemente *el interés general, bien de forma directa, bien en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios*¹⁹; esta expresión consideramos que es más completa y además favorece el fomento de estas entidades²⁰.

4. Los principios orientadores de las entidades de la economía social

El precepto que comentamos también señala que las entidades de la economía social llevan a cabo esas actividades económicas de conformidad con ciertos principios que se enumeran en el artículo 4; y éste a su vez indica que las entidades de la economía social actúan en base a ciertos principios orientadores. Estos principios parecen cumplir por tanto una doble función, por una parte son rasgos que caracterizan a las entidades de la economía social; y por otra, son pautas que

¹⁷ Sirva como ejemplo las cooperativas, constituidas para satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales de sus miembros, tiene como uno de sus principios el interés por la comunidad lo que se interpreta como que “*Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades*”, porque como dice el Informe sobre la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional, sobre la Identidad Cooperativa, de 1995, aunque las cooperativas son organizaciones que existen principalmente para el beneficio de sus miembros, frecuentemente también están estrechamente ligadas a sus comunidades y tienen una responsabilidad especial para asegurar que se sostenga el desarrollo de éstas económica, social y culturalmente, y deben trabajar también para su protección medioambiental, (Texto editado por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi en 1995, p. 65). Más ampliamente sobre el principio cooperativo de Interés por la Comunidad en Pedrosa y García Martín (2011).

¹⁸ También en este sentido, la Ley de Quebec 27/2013 señala que las empresas de economía social “*tienen por objeto satisfacer las necesidades de sus miembros o de la colectividad*”; la Ley rumana nº 219/2015 dice que esas actividades de la economía social deben ir dirigidas “*a servir el interés público, los intereses de la comunidad y/o intereses particulares no patrimoniales*” (art. 2), y la Ley griega nº 4430/ 2016 establece como condición que deben cumplir las entidades de la economía social, desarrollar “*actividades de interés común y social (satisfaciendo necesidades generales o comunes de sus miembros, realizando actividades de desarrollo sostenible, servicios sociales o inserción social)*” (art. 3.1).

¹⁹ En este sentido puede citarse la Ley portuguesa 30/2013 para la que las actividades de la economía social persiguen “*el interés general de la sociedad sea directamente o a través de la persecución de los intereses de sus miembros, usuarios y beneficiarios, en cuanto que sean socialmente relevantes*” (art. 2); y anteriormente el CESE, en su Dictamen de 2000 (vid nota 12) decía que la definición de economía social debe basarse en las principales características que diferencian a ésta de la empresa privada clásica o del sector público, y por ello se debe conceder especial atención a los objetivos (3.8); y añadía a continuación: “*Esto significa que la economía social se definirá como aquella que tenga por objeto trabajar para sus miembros y usuarios y para la sociedad a fin de satisfacer necesidades precisas de interés público*” (3.8.1).

²⁰ En este sentido puede citarse a Rafael Calvo Ortega (2005, 33) quien ha venido defendiendo la necesidad de identificar la economía social con actividades de interés general. En el mismo sentido se han manifestado otros expertos en derecho tributario como Sofía Arana (2012, 87) o Salvador Montesinos (2012, 19). Este último, en relación con la ley española critica que la referencia dicotómica al interés colectivo de los integrantes de la entidad y al interés general económico y social acaba distorsionando de forma innecesaria la comprensión acerca de cuál es ese vínculo genérico que permite entablar la ley entre la economía social y el interés general que justifica su promoción.

deben orientar la actuación de estas entidades. Esta interpretación se refuerza a la vista de la exposición de motivos de la Ley donde se afirma que el artículo 4 presenta los principios que son orientadores y comunes a todas las entidades de la economía social.

Los principios orientadores de las entidades de economía social que enumera el artículo 4 de la Ley no se corresponden, aunque se asemejan, con los principios internacionalmente reconocidos por las organizaciones representativas de la economía social²¹ y que más tarde fueron adoptados por las instituciones europeas como rasgos de identidad de las empresas de economía social.²²

Principios. Ley economía social 5/2011	Principios. Social Economy Europe 2002
a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social”. b) “Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social	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;

²¹ En 2002 la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), institución europea representante de estas cuatro familias de entidades de la economía social, aprobó la Carta de los Principios de la Economía Social. En 2008 esta institución amplió su ámbito de representación a todas las entidades de la economía social y pasó a denominarse *Social Economy Europe*, pero mantiene dichos principios como señas de identidad frente a las sociedades de capital (<http://www.socialeconomy.eu.org/who-see>). Como antecedentes de esta Carta suele citarse la Carta de la Economía Social francesa de 1982, y el Informe sobre la Economía Social de Valonia de 1991. La primera definía estas empresas además de por su finalidad de servicio al ser humano, por su forma de organizarse y funcionar, y señalaba como características comunes: la gestión independiente y democrática, la igualdad de derechos y deberes de los socios, la constante formación e información a los socios, la distribución de los excedentes para el crecimiento de la empresa y mejora de los servicios prestados a los socios, promoción de la investigación y desarrollo sostenible de la sociedad. El Informe por su parte, hablaba también de principios como: 1) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, en vez de lucrativa; 2) autonomía de gestión, 3) procesos de decisión democrática; y 4) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital a la hora de repartir los beneficios. En estos momentos el concepto de economía social era más estricto al no incluir todavía a las fundaciones

²² Según el Parlamento Europeo, en su Resolución de 2009 (vid nota 1): “*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*”.

objeto de la entidad”. c) “Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad”. d) “Independencia respecto a los poderes públicos”.	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.
--	--

Como puede observarse sólo hay coincidencia en uno de esos principios, el de “independencia respecto de los poderes públicos”. El principio de “la adhesión voluntaria y abierta” está totalmente ausente²³, y la “conjunción de los intereses de las personas usuarias y del interés general” al que hicimos referencia anteriormente, no se recoge en la ley como un principio pero sí está presente en la definición de la economía social. Otros principios se recogen parcialmente o con distinta significación. Este es el caso del principio de “primacía de la persona y del objeto social sobre el capital”, que alude al fin social en lugar de al objeto social, con lo que cambia el sentido del principio. La autonomía de gestión y la gestión democrática (en lugar de “control democrático ejercido por sus miembros”) se recogen sin mucho sentido como concreción del principio de primacía de las personas y del fin social. En cuanto a la aplicación de los resultados de la actividad económica, además del destino (que no incluye el desarrollo sostenible), la ley española alude a su distribución proporcional a la actividad desarrollada por sus miembros. El principio “defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad” tampoco se recoge como tal, pero se alude a la solidaridad interna y con la sociedad, como causa para incorporar entre los principios algunos de los objetivos de la responsabilidad social empresarial (RSE) previstos en el artículo 39 de la Ley de Economía Sostenible²⁴: “gestión transparente”, “compromiso con el desarrollo local”; “la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres”; “la cohesión social”; “la inserción de personas en riesgo de exclusión social”; “la generación de empleo estable y de calidad”; “la conciliación de la vida personal, familiar y laboral” y “la sostenibilidad”²⁵.

La decisión del legislador de no adoptar íntegramente los principios que identifican internacionalmente a las entidades de la economía social, e incorporar otros que no son exclusivos de las entidades de la economía social genera

²³ Especial importancia cobra la ausencia del principio de adhesión voluntaria y abierta, pues como se ha subrayado desde las instituciones europeas, la pertenencia de una entidad de la economía social ha de estar abierta a todo aquél que cumpla los requisitos y acepte las condiciones de ser miembro. (CESE. Dictamen de 2000, apartado 3.8.2, vid nota 12).

²⁴ Ley 2/2011, de Economía Sostenible, de 4 de marzo (BOE 55, de 5 de marzo).

²⁵ No se incluyen en cambio otros objetivos como: el buen gobierno corporativo, el compromiso con el medioambiente, el respeto a los derechos humanos, la promoción de la integración de la mujer, o el consumo sostenible, contemplados en el mismo artículo de la ley de economía sostenible.

confusión, y dificulta la interpretación y aplicación de los principios que deben caracterizar, o al menos orientar, la actividad de esas entidades²⁶.

Por ello debería interpretarse este artículo 4 de conformidad con los principios adoptados por la organización empresarial europea de la economía social (*Social Economy Europe*) y revalidados por las instituciones europeas. La exposición de motivos de la Ley se basa precisamente en estos principios para justificar la creación de un marco jurídico de apoyo y reconocimiento de la economía social como actividad diferenciada.

En cuanto a los objetivos de la responsabilidad social empresarial recogidos como principios, no hay duda de la voluntad del legislador de exigir a estas empresas su cumplimiento, así se refleja y se justifica tanto en la exposición de motivos²⁷, como en el Informe de la Subcomisión para el fomento de la economía social constituida en el seno de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados²⁸. La doctrina también se ha hecho eco de la necesidad de que las cooperativas y demás empresas de la economía social cumplan con los objetivos de la responsabilidad social empresarial²⁹. Sin embargo, mientras no sean exigibles, puede interpretarse que son recomendaciones como dice el Informe de la subcomisión o principios orientadores de estas entidades, pero no característicos de las mismas, por lo que su cumplimiento no debe serle exigible para su identificación como entidad de la economía social. Cosa distinta es que se pueda exigir a los beneficiarios de medidas de apoyo la correspondiente memoria o informe de sostenibilidad donde se refleje si se cumplen estos objetivos, como veremos más adelante. Esta conclusión se fundamenta en primer lugar en el propio sentido del término “principios orientadores” que puede interpretarse más como una orientación en la actuación, que una exigencia en el cumplimiento de ciertos caracteres³⁰; en la compatibilidad de esta conclusión con el marco normativo de la RSE que en ningún caso se impone a las empresas aunque se avance en la exigencia de información sobre la aplicación de ese tipo de medidas³¹, y porque la

²⁶ También en este sentido Altzelai (2016).

²⁷ La exposición de motivos justifica esa nueva exigencia alegando que “*la necesidad de aprobar una Ley de la Economía Social conecta directamente con los principios que inspiran y los objetivos que persigue la Ley de Economía Sostenible, en la medida que la economía social es, en cierto modo, precursora y está comprometida con el modelo económico de desarrollo sostenible, en su triple dimensión económica, social y medioambiental*”.

²⁸ Informe de la Subcomisión para el fomento de la economía social de 26 de mayo de 2011 (BOCG. Congreso de los Diputados nº 581, de 2 de junio). Este Informe establece como Recomendación (nº 8) para promover la economía social “*Elaborar y difundir memorias de sostenibilidad*”, lo cual –*considera*– “*en vez de ser un problema para las empresas de la Economía Social se constata que la cuestión de la transparencia puede ser un elemento constitutivo*”, y más tarde recomienda que se integren las acciones responsables de las entidades de la economía social en una política global de RSE, para que sirvan de ejemplo al conjunto de los sectores económicos en los que operen para el fomento y la extensión tanto de la economía social como de la RSE (Recomendación nº 27).

²⁹ Entre otros Mozas y Puentes (2010); Arana (2010); Domínguez (2011); Gadea (2012); Morgado (2012); Socías y Horrach (2013) o Martínez Charterina (2014).

³⁰ Esta conclusión se refuerza con el tenor utilizado por la Subcomisión cuando hace referencia a estos objetivos: “*la transparencia puede ser un elemento constitutivo*”, hay que “*Estimular la responsabilidad Social Empresarial*”, “*Deben promoverse y apoyarse aquellas iniciativas orientadas a la incorporación de los criterios de gestión responsable...*”, “*fortalecer y promover prácticas y criterio de buen gobierno y transparencia en estas organizaciones*”, etc.

³¹ La Ley 2/2001 sobre Economía Sostenible tienen por objeto “*incentivar*” a las empresas a incorporar o desarrollar políticas de responsabilidad social (art. 39) y el Informe de la Subcomisión Parlamentaria para

Estrategia Española de Responsabilidad Social de las Empresas (2014-2020)³² prevé adoptar medidas para extender la práctica de la RSE a todas las empresas con carácter voluntario, aunque están pendiente de desarrollar las medidas necesarias³³. Hasta el momento, se han adoptado medidas en materia de RSE aplicables a entidades y empresas públicas³⁴, y a empresas cotizadas³⁵, pero también se ha creado en el Portal de la Responsabilidad Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social³⁶, un sistema que permite que cualquier entidad pueda hacer pública su memoria de responsabilidad o informe de sostenibilidad³⁷. La reciente Estrategia Española de la Economía Social 2017-2020³⁸ reitera el compromiso de extender la Estrategia de la Responsabilidad Social a todas las empresas, incluidas las de la economía social a las que define como empresas socialmente

promover la RSE define ésta como “la integración voluntaria por parte de la empresa, en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales, ambientales y de respeto a los derechos humanos...”. En el contexto de la Unión Europea, la Directiva 2014/95/UE que modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad, impone a las grandes empresas que cotizan en bolsa y superen los 500 trabajadores, que incluyan en el informe de gestión un estado no financiero que contenga información sobre el impacto de su actividad en relación con cuestiones medioambientales y sociales, así como relativas al personal, al respeto de los derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el soborno. Si la empresa no aplica ninguna política al respecto deberá explicar y motivar en el estado no financiero las razones. Los Estados miembros podrán exigir que la información contenida en el estado no financiero sea verificada por un prestador independiente de servicios de verificación (art. 19 bis).

³² http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/EERSE_WEB.pdf

³³ Son medidas previstas entre otras: elaborar un reglamento y desarrollar herramientas telemáticas que permitan dar publicidad de la memorias e informes de responsabilidad social y sostenibilidad; puesta en marcha de programas de orientación para las Pymes y entidades de economía social; puesta en marcha de mecanismos de reconocimiento para poner en valor el esfuerzo de las empresas; fomentar la inclusión en los Informes anuales que realicen las distintas entidades de las políticas de creación y mantenimiento de empleo, de igualdad de género, impacto medioambiental de su actividad, etc.

³⁴ La Orden ESS/1554/2016, de 29 de septiembre, regula el procedimiento para el registro y publicación de las memorias de responsabilidad social y de sostenibilidad de las empresas, organizaciones y administraciones públicas (BOE 238, de 1 de octubre).

³⁵ La Directiva 2014/95/UE del Parlamento y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, regula la divulgación de la información no financiera e información sobre diversidad de las grandes empresas. Esta normativa se ha integrado en España a través del Real Decreto-ley 18/2017, de 24 de noviembre que ha modificado el Código de comercio, la Ley de Sociedades de Capital y la Ley de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad. Por otra parte, la Comisión Europea (2017/C215/01) aprobó en mayo de 2017 las Directrices sobre la presentación de informes no financieros ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017XC0705\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017XC0705(01)&from=ES)). En España, la “Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizas” incorpora indicadores tanto financieros como no financieros; y la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) propone un modelo de información integrada de las empresas.

³⁶ <http://www.empleo.gob.es/es/rse/index.htm>

³⁷ El sistema permite acceder a todas las memorias depositadas y al informe de auditoría de las mismas si se tiene y se ha depositado también. A la hora de publicar la memoria se ofrecen varios tipos y estándares, pero se admiten otros modelos indicándolo. En cuanto al contenido de la Memoria se da la opción de incorporar información sobre al menos uno de los siguientes aspectos: Transparencia en la gestión; Lucha contra la corrupción y el soborno; Mejora de las relaciones laborales; Políticas de diversidad e igualdad; Información sobre aspectos ambientales, sociales y de buen gobierno (ASG); Respeto, protección y defensa de los derechos humanos en toda la cadena de suministro de la entidad proponente; Buen gobierno corporativo; Compromiso con lo social y el medio ambiente; Políticas de accesibilidad universal e inclusión de colectivos en riesgo de exclusión social; Consumo responsable y sostenible; Opiniones de los grupos de interés; Cualesquiera otras que muestren un compromiso con los valores y principios de la RSE y la sostenibilidad.

³⁸ Aprobada por Consejo de Ministros de 29 de diciembre de 2017 y publicada por Resolución de 15 de marzo de 2018 de la Secretaría de Estado de Empleo (BOE 69, de 20 de marzo de 2018).

responsables. El eje 10 de la estrategia establece diversas medidas para impulsar la responsabilidad social en el marco de estas entidades³⁹.

En resumen, podemos concluir señalando que hay principios que caracterizan a las entidades de la economía social, que han sido reconocidos internacionalmente, y que también están presentes en el artículo 4, sin excluir el principio de adhesión voluntaria y abierta; y hay otros principios que son orientadores de la actividad de las entidades de la economía social como son los objetivos de la RSE. Estos, si bien no deberían ser exigibles para acceder al catálogo de entidades de la economía social, si podrían serlo a la hora de beneficiarse de políticas de promoción de la economía social, si es que quiere promoverse su cumplimiento.

5. La delimitación de las entidades de la economía social

Las entidades de la economía social podrían definirse por tanto como personas jurídicas de derecho privado, que desarrollan una actividad económica con criterio empresarial y de conformidad con ciertos principios, con el fin de perseguir el interés general, de forma directa o en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios.

Pero el legislador ha ido más allá a la hora de delimitar las entidades de la economía social. El artículo 5 de la Ley, bajo el título de “Entidades de la economía social” comienza señalando que: *“Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior”*.

Por su parte, el apartado 2º de este mismo artículo 5 añade: *“Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley”*.

Este precepto amplía el ámbito de las potenciales entidades de la economía social a cualquier persona jurídica de derecho privado que realice una actividad económica con criterio empresarial, aunque no reúna la forma o calificación jurídica de las entidades enumeradas en el apartado anterior, si sus reglas de funcionamiento responden a los principios orientadores del artículo 4, y además se incluye en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de la ley.

³⁹ Las medidas que se citan son: 54º Promover la aplicación de la Estrategia Española de Responsabilidad Social de las Empresas 2014-2020 a la economía social; 55º Impulsar la realización de memorias de RSE por la parte de las entidades de la economía social y difusión a través del Portal de Responsabilidad Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social; 56º Generar espacios de buenas prácticas e intercambio de experiencias en el ámbito de la responsabilidad social para las entidades de la economía social; 57º Promover la incorporación de la responsabilidad social aplicada al territorio en las actuaciones de la economía social, y 58º Apoyar y coordinar con las herramientas de medición de la responsabilidad social existentes en otros ámbitos ministeriales con competencias en economía social, como con el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medioambiente, que puso en marcha el Observatorio de la Sostenibilidad en España (<http://www.observatoriosostenibilidad.com/>).

Esta norma abre nuevos interrogantes en la identificación de las entidades de la economía social.

En primer lugar, de la lectura de ambos párrafos parece desprenderse que sólo a las entidades calificadas como entidades de la economía social conforme al segundo párrafo les es exigible que sus reglas de funcionamiento respondan a los principios orientadores de la economía social; mientras que las primeras (cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, etc.) no necesitan demostrar que sus reglas de funcionamiento responden a esos principios para ser consideradas entidades de economía social.

En efecto, la identificación como entidades de economía social de estas organizaciones, atendiendo a su forma o calificación jurídica, plantea la duda de si es suficiente con cumplir este requisito o también serán exigibles los demás (actividad, fines y principios). Solo en el último caso se aclara que las entidades singulares creadas por normas específicas deberán regirse por los principios establecidos en el artículo 4 para ser consideradas entidades de economía social⁴⁰.

La respuesta está en el marco jurídico de estas entidades, todas ellas son *entidades*⁴¹ de derecho *privado*⁴², que pueden desarrollar *actividades económico-empresariales*⁴³, y las que lo hagan cumplirán por tanto el primer requisito; todas

⁴⁰ La aclaración no sería necesaria en el caso de la entidad singular Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE), pues se aprovechó la propia Ley de Economía Social para su reconocimiento jurídico como “entidad singular de economía social” (Disposición adicional tercera).

⁴¹ El concepto de entidad no se corresponde necesariamente con la personalidad jurídica. Como ya destacó el Comité Económico y Social Europeo en la definición de la economía social ha de ponerse el acento en su organización formal y no en su personalidad jurídica, que puede tener o no (vid nota 12). Así por ejemplo, los centros especiales de empleo –según la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (RD. Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre)– se definen por su objeto social (realizan una actividad productiva de bienes o de servicios para el mercado) y por su fin (aseguran un empleo remunerado para las personas con discapacidad, y favorecen su inclusión en el empleo ordinario), pero no se exige que tengan personalidad jurídica.

⁴² No son entidades públicas. La Ley 4/2007, de 3 de abril de transparencia de las relaciones financieras (BOE 81 de 4 de abril) identifica como empresa pública cualquier empresa en la que los poderes públicos puedan ejercer, directa o indirectamente, una influencia dominante en razón de la propiedad, de la participación financiera o de las normas que la rigen (art. 2). Algunas EES pueden cuestionarse a la vista de esta norma, como las cooperativas de servicios públicos (que deben estar promovidas y controladas por la administración: art. 99 de Ley valenciana de cooperativas de 15 de mayo de 2015) o corporaciones públicas como las cofradías de pescadores. Pero estas últimas no quedan excluidas de las EES ya que entre sus funciones está la de prestar servicios a sus miembros (art. 46 de la Ley 3/2001, de 26 de marzo de Pesca Marítima del Estado). Estos servicios pueden prestarse mediante el ejercicio de actividades económico-empresariales, atendiendo a fines de interés general y respetando los principios de la economía social, incluyendo la gestión autónoma e independiente respecto de los *poderes públicos*. Las cofradías pueden desarrollar estas actividades directamente o a través de la constitución de una organización de productores como prevé el Reglamento (UE) 1379/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013. Más ampliamente sobre la actividad privada y mutualista de las cofradías de pescadores en Cervera (2010).

⁴³ La mayor parte de las entidades citadas en el art. 5 son formas jurídicas de organización de actividades empresariales (cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo o sociedades agrarias de transformación). Otras entidades sólo podrán considerarse pertenecientes a la economía social cuando puedan acreditar que llevan a cabo actividades económicas y empresariales. Este es el caso de las asociaciones y fundaciones. Las primeras realizarán las actividades necesarias para el cumplimiento de sus fines (art. 13 Ley de Asociaciones 1/2002, de 2 de marzo) y las fundaciones podrán desarrollar actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias de las mismas; así mismo, podrán intervenir en cualquier actividad económica a través de su participación en sociedades (art. 24 Ley de Fundaciones 50/2002, de 26 de diciembre). Sobre la calificación de las fundaciones como entidades de economía social, véase Feliu (2011).

ellas por definición tienden a *satisfacer intereses generales* (directamente o en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios)⁴⁴ y todas ellas *cumplen los principios de la economía social o los persiguen en su actuación*, como se puso de manifiesto en el Informe para la Ley de Fomento de la Economía Social⁴⁵. Dentro de los principios, algunos son estructurales porque vienen exigidos por la forma o calificación jurídica adoptada; mientras que otros son funcionales o conductuales, porque dependen de cómo se comportan las personas y entidades, y en estos casos la forma o calificación jurídica de la entidad no garantiza su cumplimiento.⁴⁶ Puede concluirse por tanto que las entidades incluidas en el párrafo primero del artículo 5 son entidades de la economía social porque cumplen los principios estructurales de la economía social precisamente por razón de su forma o calificación jurídica (son entidades que persiguen fines mutualistas o de interés general) y cabe presumir que también cumplirán los principios funcionales o propiamente orientativos.

En segundo lugar, nos preguntamos si estas entidades a las que hace referencia el 2º párrafo, tienen que cumplir también el requisito finalista, es decir perseguir con su actividad el interés general, de forma directa o en conjunción con los intereses de sus miembros usuarios. Pensamos que la respuesta debe ser afirmativa y por tanto debe entenderse que estas entidades deben cumplir todos los requisitos: desde su condición de entidad de derecho privado, su actividad económico empresarial, sus fines y principios; como exige el artículo segundo al definir la

⁴⁴ Las entidades de la economía social descritas en el artículo 5.1 tienen como objetivo satisfacer necesidades de carácter socio-económico, de sus miembros o de su entorno, y así se contempla en la propia ley. Este es el caso de las cooperativas, creadas para satisfacer las necesidades de sus miembros (art. 1.1. Ley de Cooperativas 27/1999); las mutuas de seguros y mutualidades de previsión social, que prestan cobertura a sus socios (arts. 41 y 43 Ley 20/2015, de 14 de julio); las sociedades laborales que generan empleo estable para sus socios (Ley 44/2015, de 14 de octubre); las sociedades agrarias de transformación, que prestan servicios agrarios a sus asociados (arts. 1.1 y 5.1 Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto); las cofradías de pescadores, que prestan servicios a sus miembros (art. 46 Ley 3/2001 de 26 de marzo); las asociaciones que promueven el interés general y las que no restrinjan su actividad a beneficiar a sus asociados (art. 32 Ley 1/2002, de 2 de marzo); las fundaciones que realizan fines de interés general (art. 2.1. Ley 50/2002, de 26 de diciembre); las empresas de inserción que tienen como fin social la integración socio-laboral de personas en situación de exclusión (art. 1 Ley 44/2007, de 13 de diciembre); los centros especiales de empleo que crean empleo remunerado para personas con discapacidad (art. 43 RD Legislativo 1/20013, de 29 de noviembre).

⁴⁵ Este Informe fue elaborado por una Comisión independiente de personas expertas, designadas por el Gobierno de cara a la aprobación de la Ley de Economía Social. El Informe fue publicado por el Ministerio de Trabajo de Inmigración bajo el título de Informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social (Monzón, J.L., Calvo Ortega, R.; Chaves, R; Fajardo, G y Valdes Dal Re, F., 2010).

⁴⁶ Los principios de la economía social internacionalmente reconocidos son por lo general principios estructurales, están integrados en la estructura de la entidad por imperativo legal: la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; la adhesión voluntaria y abierta; el control democrático por sus miembros; la conjunción de los intereses generales con los intereses de los miembros usuarios; la autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos, o la forma de distribuir los resultados, se corresponden con normas que regulan estas formas jurídicas. Estos principios se corresponden en buena medida con los llamados principios cooperativos, que a su vez se inspiran en normas propias de las asociaciones y mutualidades. Estos principios están presentes estructuralmente en las entidades clásicas de la economía social y muchos de ellos también en aquellas otras entidades con las que comparten fines, formas organizativas y pautas de comportamiento. No debe ignorarse la proximidad existente entre las sociedades laborales y las cooperativas de trabajo asociado; las sociedades agrarias de transformación y las cooperativas agrarias, o las cofradías de pescadores y las cooperativas de pesca. Todas ellas comparten la misma condición de sus miembros y suelen estar abiertas a nuevos miembros de la misma condición (trabajadores, agricultores, pescadores); comparten los objetivos (atender las necesidades de sus miembros) y en muchos casos, la forma de organizarse (gestión democrática y distribución de los resultados en atención al trabajo o actividad prestada en la entidad, más que en proporción al capital aportado). Por el contrario, principios como los que incorporan los objetivos de la RSE son principalmente conductuales.

economía social; de lo contrario perdería su sentido esta norma que es clave para la comprensión de la economía social en España.

En tercer lugar, nos cuestionamos cual es la función del catálogo de entidades: ¿es un requisito más para ser considerada una entidad como de economía social?, o ¿es precisamente con la inscripción en el catálogo como se adquiere la consideración de entidad de la economía social?, ¿deben incluirse en el catálogo todas las entidades de la economía social?, ¿cómo debe demostrarse que se cumplen los requisitos de actividad, fines y principios?

6. El Catálogo de entidades de Economía Social

Antes de analizar la regulación del Catálogo en la ley, conviene recordar algunos antecedentes de esta norma⁴⁷. La propuesta de ley marco de economía social elaborada por CEPES dedicaba el art. 5 al “Registro”, y establecía que en el Ministerio de Trabajo e Inmigración se creará un Registro administrativo de las entidades de economía social y de sus organizaciones representativas, a efectos estadísticos y para el conocimiento de su presencia y representación económica y social⁴⁸. Esta propuesta no aclaraba si la inscripción en este Registro debía hacerse a instancias de cada entidad o si debía ser la Administración quien procediera a la misma. El texto articulado propuesto por el grupo de expertos contemplaba en cambio, la creación de un catálogo de las diferentes clases de organizaciones y entidades integrantes de la economía social, en lugar de un registro de entidades. La diferencia principal entre ambas propuestas parece estar en el sujeto de inscripción, ya que no se trataría de entidades individuales, que deban inscribirse a iniciativa propia o de la Administración Pública, sino de categorías de entidades calificadas por rasgos comunes, y cuya inscripción correría a cargo de la Administración. Este texto es el que tomó el proyecto de ley aunque ligeramente matizado, ya que habla de tipos de entidades y no de clases. Durante la tramitación parlamentaria se intentó sin éxito establecer paralelamente al catálogo, un registro de entidades de economía social cuya inscripción fuera constitutiva y otorgase la consideración de social a las entidades inscritas⁴⁹. También en la doctrina, alguna voz autorizada abogaba por la creación de un registro administrativo con funciones de calificación, que permitiera verificar conforme a derecho la existencia de una entidad de economía social, y criticaba que el sistema de catálogo pudiera asegurar esa función (Sánchez Pachón, 2010, 57).

⁴⁷ Como recoge la propia exposición de motivos de la Ley, el proyecto de ésta fue resultado de la integración de dos documentos: la propuesta de Ley Marco de la Economía Social presentada por CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), y el Informe para la elaboración de la Ley de Fomento de la Economía Social, de la Comisión de Expertos (vid nota 43).

⁴⁸ Un análisis de esta propuesta puede seguirse en Alfonso (2010).

⁴⁹ Propuesta presentada en el Congreso de los Diputados por el Grupo Parlamentario Esquerra Republicana – Izquierda Unida – Iniciativa per Catalunya Verds como enmienda nº 16. Esta propuesta de registro parece ser compatible con la subsistencia del catálogo, a la vista de la justificación que se da a otra enmienda del mismo Grupo (nº 8), donde se dice que es necesario mantener un catálogo de las diferentes tipologías de instituciones que puedan confluir en el concepto de economía social.

Sin embargo, el texto finalmente aprobado mantiene la opción del catálogo, el cual recogerá *“los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social”* (artículo 6). El catálogo previsto en la Ley 5/2011 no es por tanto un Registro administrativo donde tengan que inscribirse las entidades individuales, pero tampoco queda claro si el mismo se compondrá de tipos (o categorías) de entidades, o de entidades individuales. Para aportar algo de luz ante esta incógnita podríamos tomar en consideración otras figuras análogas de reciente creación por la Administración así como la función que el catálogo está llamado a cumplir.

En efecto, el sistema de identificación utilizado en la Ley de Economía Social parece haberse replicado en la Ley 43/2015, del Tercer Sector de Acción Social (Disposición adicional segunda), cuando trata de delimitar las entidades que integran este sector. La Ley no habla en esta ocasión de Catálogo sino de Inventario, pero igualmente remite al Ministerio (en este caso de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad) la competencia para, en colaboración con las comunidades autónomas, elaborar y mantener actualizado el *“Inventario de entidades del Tercer Sector de Acción Social”*. Dicho inventario *“se organizará en función de los diferentes tipos de entidades”* y en coordinación con los registros y catálogos existentes en las comunidades autónomas⁵⁰. Durante la tramitación de esta Ley se propuso sustituir la denominación de “Inventario” por la de “Registro” y no fue aceptada⁵¹. También merece recordarse que el Consejo Económico y Social en su Dictamen de 25 de febrero de 2015 sobre dicha Ley veía conveniente precisar más el contenido de esta disposición, pues no quedaba clara su función ni la necesidad de realizar un informe previo por parte del Consejo Estatal de Organizaciones no Gubernamentales de Acción Social (pág. 13).

Posteriormente se aprueba la Ley 6/2016 de 12 de mayo del Tercer Sector Social de Euskadi, y regula el “Censo de organizaciones del tercer sector social de Euskadi” (art. 5). Este censo público será creado y actualizado por el departamento competente en materia de servicios sociales del Gobierno Vasco, y en el mismo se inscribirán las organizaciones del tercer sector. Para poder colaborar con las administraciones públicas vascas y tener acceso a las medidas de promoción que éstas impulsen, las concretas organizaciones del tercer sector deberán estar inscritas en el citado Censo.

Tanto el Catálogo de entidades de la Economía Social como el Inventario de entidades del Tercer Sector de Acción Social, se conforman como instituciones que centralizarán la información procedente de otros catálogos y registros de entidades existentes en la Administración central o autonómica. En efecto, el catálogo de entidades de la economía social tiene ámbito estatal y se nutrirá con información proveniente de registros de ámbito estatal y de ámbito autonómico, por lo que se hace necesario que las diferentes administraciones autonómicas colaboren e

⁵⁰ En este caso se consideran entidades del Tercer Sector, *“aquellas organizaciones de carácter privado, surgidas de la iniciativa ciudadana o social (...) que responden a criterios de solidaridad y de participación social, con fines de interés general y ausencia de ánimo de lucro, que impulsan el reconocimiento y el ejercicio de los derechos civiles, así como de los derechos económicos, sociales o culturales de las personas y grupos que sufren condiciones de vulnerabilidad o que se encuentran en riesgo de exclusión social”* (art. 2.1); y en todo caso, lo serán las asociaciones, las fundaciones, y las federaciones o asociaciones que las integren, siempre que cumplan con lo previsto en dicha Ley (art. 2.2).

⁵¹ Véase en la Memoria del análisis de impacto normativo del proyecto de Ley del Tercer Sector de Acción Social, elaborado por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, el 20 de marzo de 2015.

informen a la Administración General del Estado del contenido de sus respectivos registros⁵².

Así mismo, las diversas comunidades autónomas podrán a su vez centralizar la información relativa a las diversas entidades de la economía social registradas o sitas en su territorio.

Este es el caso de Galicia, que aprobó el 4 de mayo de 2016 una Ley de Economía Social⁵³, y regula la creación y funcionamiento del Catálogo gallego de entidades de la economía social (art. 7). En este caso es la consejería competente en materia de economía social de la Xunta la que, previo informe del Consejo de la Economía Social de Galicia, elaborará y mantendrá actualizado el catálogo gallego. Para ello, todos los órganos de la administración general de la Comunidad Autónoma con competencias registrales sobre las entidades de la economía social que se citan en el artículo 6 de dicha ley deberán notificar y remitir anualmente a dicha consejería para su inclusión en el Catálogo gallego, una relación de las inscripciones efectuadas en dichos registros relativas a la constitución, fusión, transformación o disolución de tales entidades. Este catálogo, que será único para Galicia, no tendrá carácter constitutivo, y *“se elaborará de forma coordinada con el Catálogo de entidades de economía social de ámbito estatal”*.

El catálogo de entidades de la economía social gallego, así como el inventario de entidades del tercer sector de acción social y el censo de entidades del tercer sector social vasco se conciben como listados de entidades conformados por la autoridad competente a partir de la información existente en otros catálogos o registros, y organizados según tipos de entidades. Este podría ser también el sentido que podría darse al Catálogo estatal de entidades de la economía social. Se trataría así de un listado de todas las entidades de la economía social organizadas según tipologías: cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación, entidades singulares y otras tipologías que con el tiempo puedan crearse y/o incorporarse al catálogo, como podrían ser las Comunidades y Mancomunidades de Montes Vecinales en mano común, que incorpora a su catálogo la Ley gallega de economía social⁵⁴.

Tanto el catálogo estatal como el catálogo gallego de entidades de economía social dicen ser públicos y se comprometen a hacer efectiva dicha publicidad por medios electrónicos.

Conocer la función que está llamado a cumplir el catálogo de entidades de economía social también nos puede dar luz sobre la información que podría o

⁵² La necesaria colaboración entre ambas administraciones se incorporó durante la tramitación como consecuencia de la enmienda nº 34 presentada por el Grupo Parlamentario Popular. En su justificación dice esta enmienda que *“el objetivo final de la colaboración entre la Administración General del Estado y las Administraciones autonómicas debe ser facilitar a los ciudadanos el acceso a la información, unificando el conjunto de catálogos en un solo punto de acceso a la información”*.

⁵³ Sobre la aprobación y contenido de esta Ley véase Vázquez (2016-2017).

⁵⁴ La ley gallega 6/2016 al señalar los tipos de entidades de economía social contempla todas las previstas en el artículo 5.1 de la Ley estatal y además: *“las comunidades y mancomunidades de montes vecinales en mano común”* (art. 6.1 i). Este modelo de organización se encuentra regulado a nivel estatal por la Ley 55/1980 de 11 de noviembre; y en Galicia por la Ley 13/1989 de 10 de octubre, de Montes Veciñais en Man Común (DOG nº 202 de 2º de octubre).

debería incorporar. La Ley no da muchas pistas al respecto por lo que las dudas que suscita son innumerables. Se discutió durante el debate parlamentario con ocasión de la aprobación de la Ley, si el catálogo tenía eficacia constitutiva o no. Si tuviera eficacia constitutiva significaría que la inscripción o mención de la entidad en el catálogo sería suficiente para que fuera considerada entidad de economía social y acreedora de los derechos, deberes y beneficios reconocidos a éstas. Esta interpretación podría desprenderse de la lectura del art. 5.2 cuando dice que forman parte de la economía social aquellas entidades que tras cumplir los requisitos señalados “sean incluidas en el catálogo”. Sin embargo, y aunque la Ley ya no dice nada al respecto del carácter constitutivo o no del catálogo, lo cierto es que la Memoria presentada por el Ministerio de Trabajo e Inmigración acompañando el anteproyecto decía que el catálogo “*no tiene efectos constitutivos, sino que se trata de un listado ordenado y clasificado de los distintos tipos de entidades de la Economía Social, y por lo tanto no incluye los datos de las empresas o entidades registradas en concreto, circunstancias por las que no se adopta la forma de Registro*”⁵⁵. Mientras que el Informe del Consejo Económico y Social presentado en relación con el mismo proyecto echaba en falta una explícita referencia al carácter exclusivamente informativo y estadístico del catálogo, así como una regulación del mismo que contemplara aspectos como su publicidad, los requisitos y formas de acceso al mismo, o la coordinación necesario que deberá darse con otros instrumentos similares existentes en el ámbito autonómico. La Ley, como decimos, no recogió expresamente el carácter no constitutivo del catálogo pero sí está presente en su exposición de motivos⁵⁶, por lo que deberemos tenerlo en cuenta en la interpretación de la norma.

Por otra parte, el catálogo servirá de referencia a la hora de elaborar la información estadística sobre las entidades de la economía social. Como dice la disposición adicional primera de la ley: “*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*”. Téngase en cuenta que la información estadística es competencia del Estado (art. 149.1.31 CE) y para ello el Estado debe contar con la colaboraciones de las demás administraciones⁵⁷. Pero esta información estadística será recabada a partir del principio de colaboración entre Administraciones. El catálogo será tenido en cuenta en atención a la calificación de entidades de la economía social existente en ese momento, de forma que la información recopilada se ajuste a esa clasificación.

⁵⁵ Un análisis del debate parlamentario sobre este y otros puntos de la Ley puede seguirse en Paz Canalejo 2012: 157-159).

⁵⁶ La exposición de motivos en su apartado III hace referencia al artículo 6 del cual dice que “*regula el catálogo de entidades de la economía social, que será elaborado y actualizado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, no teniendo en ningún caso carácter constitutivo*”.

⁵⁷ Sobre la información estadística de las entidades de la economía social y los criterios a seguir en su determinación véase: Barea y Monzón (1995).

A pesar de la escasa información que ofrece la Ley y de la inexistencia de una norma reglamentaria que permita dar efectividad a la misma, siete años después de su aprobación, parece claro que el Catálogo no cumple una función constitutiva a los efectos de reconocer la condición de entidades de la economía social a personas jurídicas concretas, ni de otorgarle derechos o beneficios, como ocurre con el Censo de entidades del tercer sector social en el País Vasco. Por el contrario, cumple una función delimitadora de los tipos de entidades de la economía social, a efectos de cuantificar su relevancia en las estadísticas estatales. Y, por último, cabe preguntarse si, aunque sólo sea a efectos informativos, el Catálogo debe o debería listar qué entidades particulares son consideradas entidades de la economía social. Esta última función sería de gran interés porque permitiría recopilar a nivel nacional estas entidades que actualmente se encuentran dispersas en diversos registros nacionales e autonómicos (registros de cooperativas, de asociaciones, de fundaciones, registro de sociedades laborales, de empresas de inserción, de centros especiales de empleo, etc.). Esta es la función que ley gallega de economía social ha encomendado al catálogo gallego, y que si el ejemplo se siguiera en otras comunidades autónomas facilitaría que pudiéramos tener una visión más global y real de la economía social en España.

Si el catálogo ofreciera información no sólo sobre los tipos de entidades de la economía social, como dice la Ley estatal, sino también sobre las concretas entidades que se integran en cada tipo, como dice la Ley gallega, el catálogo ganaría relevancia y su información sería de gran interés para administraciones, empresas, universidades y particulares. Sin embargo, la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020 reitera conforme con la Ley que el catálogo de las entidades de la economía social contendrá “los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social”, y reserva la identificación de las concretas entidades (empresas y organizaciones) al llamado “Sello de Entidad de la Economía Social”.

La Estrategia contempla como 19ª medida, la creación de dicho sello de reconocimiento de estas entidades que permitirá “identificar a todas y cada una de las empresas y organizaciones que conforman el sector” y “dotarles de visibilidad de manera que sean reconocidas por la sociedad en su conjunto”. Pero la determinación de qué entidades serán merecedoras de este sello no parece depender de su mención en el Catálogo (de tipos de entidades y no de entidades), sino de una Orden Ministerial que establecerá los requisitos necesarios para la obtención del sello.

7. Criterios y medios de acreditación de los fines y principios de las entidades de la economía social

En el capítulo anterior hemos analizado la función del catálogo y hemos llegado a la conclusión de que el mismo no tiene una función constitutiva ni le está reservada la calificación de las entidades de la economía social. El catálogo parece que limitará su función a recabar y hacer pública información procedente de otros registros y catálogos de entidades de economía social. Pero esta labor estará sometida a cierto control, el Consejo para el Fomento de la Economía Social, tiene

encomendada la tarea de evacuar informe previo, de conformidad con el artículo 6 de la Ley, en la elaboración y actualización del catálogo de entidades de la economía social del Ministerio de Trabajo (art. 9.2 c).

No obstante lo anterior, concluir que el catálogo no cumple una función constitutiva no resuelve todas las dudas que nos habíamos planteado, porque faltaría saber si todas las entidades pertenecientes a los tipos incluidos en el catálogo, serán consideradas entidades de la economía social, o si deberá comprobarse que cumplen los requisitos de actividad, fines y principios, en cuyo caso, habrá que determinar quién se ocupará de tal tarea y cómo se llevará a cabo⁵⁸.

En Francia, la Ley nº 2014-856 de 31 de julio de Economía social y solidaria adopta un doble criterio, por una parte, considera empresas de la economía social a las personas jurídicas de derecho privado constituidas como cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones (artículo 1, II, 1º), y por otra, a las sociedades mercantiles que cumplan determinadas condiciones previstas en el apartado 2º del artículo 1, II de la Ley, y que se inscriban en el registro de comercio y de sociedades con la mención de “empresa de la economía social y solidaria” (art. 1, III).

Podría pensarse que la Ley española de economía social ofrece una solución similar al diferenciar por una parte entidades de la economía social por su forma o calificación jurídica (art. 5.1) y por otra, entidades que lo serán porque sus reglas de funcionamiento respondan a los principios de la economía social y estén incluidas en el catálogo (art. 5.2). Pero esta no es una solución satisfactoria; por una parte, porque no todas las entidades cuya forma o calificación jurídica pertenece a alguno de los tipos de entidades de la economía social cumplen siquiera los principios estructurales de la economía social⁵⁹; y por otra, porque los principios orientadores de la economía social no recogen sólo rasgos estructurales sino también conductuales cuyo cumplimiento debería poderse demostrar, porque no está vinculado a la forma o calificación jurídica adoptada.

La Ley debe dar una respuesta clara, porque no olvidemos que su objetivo es – según su exposición de motivos- por una parte *“el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica por medio de las actuaciones de definición de la economía social, estableciendo los principios que deben contemplar las distintas entidades que la forman”*; y por otra *“la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas”*.

La identificación de las entidades de economía social es importante y tiene consecuencias: su visibilización y fomento, esto último precisamente, en consideración a sus fines y principios (art. 1); por ello debe haber coherencia entre quienes puedan ser beneficiarias de ese fomento y quienes se incorporen en el catálogo (si es el caso) o sean acreditadas con el Sello de entidad de la economía social. Puesto que la identificación de una entidad como de economía social va a

⁵⁸ Estas mismas dudas se plantea Arrieta (2014) o Altzelai (2016).

⁵⁹ Podría citarse el caso de centros especiales de empleo que no pertenecen a la economía social por ser propiedad de una entidad pública, de un empresario individual o de una empresa lucrativa; una cofradía de pescadores que no desarrolle ninguna actividad económica en favor de sus miembros; una cooperativa registrada pero que no cumple ni fines ni principios propios de las cooperativas (cooperativas falsas); una mutualidad o una cooperativa de crédito donde la gestión ya no es democrática, etc.

tener consecuencias, el legislador debe dar seguridad jurídica, no sólo a las empresas sino también a la sociedad civil y demás administraciones, que confían en que dicho reconocimiento responde al cumplimiento de unos requisitos que han sido verificados. Se hace necesario por ello adoptar criterios que permitan determinar qué entidades de la economía social deben poder tener acceso al catálogo (en su caso) o ser acreedoras del sello de entidad de la economía social, y qué entidades podrán ser beneficiarias de las medidas de promoción. En estos momentos y a la vista de la recién publicada Estrategia Española de la Economía social (2017-2020) parece que esa función se encomienda a la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas y se desarrollará mediante la Orden Ministerial que contenga los requisitos necesarios para obtener el sello que identificará a todas y cada una de las empresas y organizaciones que conforman el sector de la economía social (Medida nº 19 de la Estrategia). Pero esta competencia no es discrecional porque habrá que respetar los límites que marca la Ley de Economía Social y en particular los artículos 5 y 6 que comentamos.

En efecto, como vimos anteriormente, las entidades mencionadas en el artículo 5.1 de la Ley son entidades de la economía social *ope legis*, en atención a la forma o calificación jurídica de esas entidades. Precisamente porque su marco jurídico predetermina la mayor parte de los requisitos: actividad, fines y principios estructurales, como puso de manifiesto el Informe previo realizado por el Grupo de expertos⁶⁰. Pero como también hemos visto, esta catalogación *ope legis* goza de presunción iuris tantum y por tanto, podría revocarse, limitarse o condicionarse el mantenimiento de un determinado tipo de entidad incluida en el catálogo, previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social. Por ejemplo, podría determinarse la exclusión del catálogo o sello de determinadas entidades o categorías de entidades que no cumplen los principios de la economía social⁶¹.

La inclusión de nuevos tipos de entidades en el catálogo, por la vía del artículo 5.2 va a exigir que se acredite el cumplimiento de esos mismos requisitos⁶²:

⁶⁰ Vid nota 43.

⁶¹ Por su carácter público (algunos centros especiales de empleo); por no desarrollar actividades económicas (algunas asociaciones o fundaciones); o no desarrollar actividades económicas en interés de sus miembros (algunas cofradías de pescadores); por falta de democracia en su gestión (algunas cooperativas de crédito y sociedades agrarias de transformación); por incumplir el principio de puertas abiertas (algunas cooperativas que dificultan el ingreso de nuevos socios), etc.

⁶² A este respecto, puede ser muy útil tener en cuenta criterios ya aplicados en el marco jurídico de las entidades calificadas *ope legis* como de economía social. Así por ejemplo, la primacía de las personas y del objeto social sobre el capital se puede observar en el criterio utilizado para atribuir los derechos tanto políticos como económicos. La prevalencia del interés de los miembros o del interés general sobre el interés de lucro, también se puede deducir a la vista del destino que se da a los resultados del ejercicio y al patrimonio social a la liquidación de la entidad: si el interés prevalente es el interés general, el patrimonio resultante a la disolución de la entidad debe destinarse a dichos fines; si prevalece el interés de los miembros, deben destinarse los resultados preferentemente a mejorar los servicios prestados a éstos (descuentos, retribuciones, etc.); el capital aportado no se remunera o sólo limitadamente, etc. La gestión democrática no supone exclusivamente igualdad de voto de los miembros, pero sí debe reconocerse el derecho de voz y voto a todos los miembros, deben establecerse límites a la acumulación de poder, a este respecto es frecuente limitar el número máximo de votos que un solo miembro o grupo de interés puede tener en una asamblea, o reconocer el derecho de todos los miembros a ser electores y elegibles, incluyendo en ello a otros colectivos no miembros, como trabajadores o voluntarios. La adhesión voluntaria y abierta exige poner de manifiesto el fácil acceso a la condición de miembro de la entidad, la inexistencia de condiciones estatutarias injustificadas que lo impidan, o informar periódicamente sobre los ingresos y bajas de miembros y las razones de éstas.

actividades, fines y principios estructurales como los de primacía de la persona y el objeto social sobre el capital, adhesión voluntaria y abierta, control democrático por sus miembros, autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos, o destino de los resultados al objeto social, a fines de interés general o en favor del desarrollo sostenible⁶³. Los principios funcionales al tener que ver con el comportamiento tienen menor relevancia en este momento porque su cumplimiento en un momento determinado no garantiza que sea una práctica consolidada (por ejemplo: igual salario entre hombres y mujeres, conciliación de la vida familiar, contratación de trabajador en riesgo de exclusión, etc.).

En el informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social se proponía la incorporación de la “empresa social” entre las entidades de la economía social⁶⁴; sin embargo la ausencia en esos momentos de una definición legal en España de lo que debía entenderse por tal concepto impidió que se recogiera finalmente en la ley tal referencia. La Estrategia Española de la Economía Social 2017-2020 recobra el interés por el tema, y se propone como Medida nº 14 el estudio del concepto de empresa social en el marco español y el análisis de su posible relación con los conceptos de empresa social en el ámbito europeo⁶⁵; para ver las posibilidades de su encuadre en la Ley 5/2011 de Economía

⁶³ Los objetivos de desarrollo sostenible constituyen un conjunto de medidas que según Naciones Unidas deben adoptarse universalmente para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad. Todas esas medidas se estructuran en torno a 17 objetivos: 1) Fin de la pobreza; 2) Hambre cero; 3) Salud y bienestar; 4) Educación de calidad; 5) Igualdad de género; 6) Agua limpia y saneamiento; 7) Energía asequible y no contaminante; 8) Trabajo decente y crecimiento económico; 9) Industria, innovación e infraestructura; 10) Reducción de las desigualdades; 11) Ciudades y comunidades sostenibles; 12) Producción y consumo responsables; 13) Acción por el clima; 14) Vida submarina; 15) Vida de ecosistemas terrestres; 16) Paz, justicia e instituciones sólidas, y 17) Alianzas para lograr los objetivos (<http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>)

⁶⁴ El artículo 4 de la Propuesta de Ley de Fomento de la Economía Social establecía: “A los efectos de la presente ley, se consideran entidades de la Economía Social, entre otras, ..., las empresas sociales y, con carácter general, todas las asociaciones y entidades cuya organización y funcionamiento respondan principalmente a los principios ...” (Monzón, Calvo, Chaves, Fajardo y Valdés del Re, 2010, 171)

⁶⁵ El concepto de empresa social tiene todavía diversa significación según los Estados miembros de la Unión Europea como se puso de manifiesto en el estudio de su marco jurídico llevado a cabo para la Comisión Europea en “*A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*” (2015), y publicado más tarde por sus autores en: https://esela.eu/wp-content/uploads/2015/11/legal_mapping_publication_051015_web.pdf. Sin embargo las instituciones europeas han avanzado más en consensuar una definición de empresa social. El Consejo de la Unión Europea adoptó en su reunión de 7 de diciembre de 2015 unas Conclusiones sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa (SOC 711/EMPL 464) en las que describe las empresas de economía social e incluye bajo dicho concepto formas organizativas como las cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones, “así como nuevas formas de empresas sociales”, entendiendo por empresa social el concepto definido en el Reglamento (UE) Nº 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») (DO L 347/238 de 20.12.2013). Este Reglamento en su artículo 2 define la empresa social como aquella 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.

Social. Por tanto, no sería descartable la inclusión próximamente de un nuevo tipo entre las entidades de la economía social: la empresa social. Y otras organizaciones cuya vinculación con la economía social sería de interés analizar son, las comunidades de usuarios del agua y comunidades de regantes, cuando se proponen la explotación económica de tales recursos para interés de sus usuarios o con fines de interés general, ya que en su funcionamiento seguramente cumplirán con los principios orientadores de la economía social⁶⁶.

En cuanto a la cuestión de si la incorporación de un tipo de entidad en el catálogo, puede considerarse suficiente prueba del cumplimiento de los fines y principios que exige la ley para ser beneficiario de las políticas de promoción de la economía social⁶⁷, consideramos que no es suficiente. La incorporación al catálogo se realiza porque las características jurídicas del tipo de entidad vienen a coincidir con los fines y principios estructurales de las entidades de la economía social, y ello es relevante a efectos estadísticos y de visibilidad; pero no creemos que sea motivo suficiente para beneficiarse en todo caso de medidas de fomento, por lo que habrá que estar a las concretas convocatorias de ayudas y cabrá esperar que la entidad tenga que demostrar en algún momento que su comportamiento se orienta conforme a todos los principios de la economía social, incluidos los principios funcionales y entre ellos los que son objetivos de la RSE.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que: a) no puede discriminarse por razón de la forma jurídica⁶⁸, y b) debe evitarse la banalización de los rasgos propios de las entidades de la economía social, y como dice el Informe de la Subcomisión para el Fomento de la Economía Social deben establecerse barreras legales que impidan ser beneficiario de las políticas públicas de fomento de la economía social si no se cumplen las características específicas e propias de las entidades de la economía social (vid nota 21 pp. 7-8). De lo contrario se pondría en cuestión la utilidad de la propia ley de economía social.

Con anterioridad el Reglamento (UE) 346/2013, del Parlamento y del Consejo, de 17 de abril de 2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (DOL 115, de 25.4.2013) define lo que denomina “empresas en cartera admisibles”, concepto que Altzelai (2016) identifica con el de empresa social y propone como vinculante para los Estados. Sin embargo, dicho concepto no tiene más extensión que la que le reconoce el propio Reglamento y que limita al cumplimiento de sus propios efectos (art. 3).

⁶⁶ Art. 81 del Texto Refundido de la Ley de Aguas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2001, de 20 de julio.

⁶⁷ El artículo 8 de la ley señala entre otras medidas de fomento: facilitar iniciativas económicas, facilitar el acceso a la innovación tecnológica y organizativa, involucrar a las entidades en políticas activas de empleo, fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia o la integración social. Y más ampliamente la Subcomisión para el fomento de la economía social (ver nota 21), recomienda numerosas medidas de fomento, entre otras: facilitar el acceso a la financiación de las empresas de la economía social o crear premios y reconocimientos para las empresas más destacadas en el ámbito de la economía social (Recomendación nº 30).

⁶⁸ Actualmente, la ley de economía social acoge como entidades de la economía social a entidades que adoptan formas jurídicas muy variadas (asociación, sociedad civil, sociedad mercantil, fundación, cooperativa, mutualidad, incluso entidades sin personalidad jurídica), se responde con ello a la recomendación realizada por el CESE (vid nota 10 p. 53) de basar la calificación en los objetivos y actividades y no en las formas tradicionales de asociación, fundación, cooperativa y mutualidad). Así mismo, el Informe de la subcomisión destaca la importancia de adoptar el criterio de la no discriminación hacia las distintas formas de empresa (ver nota 21, p. 5).

Por último, cabe preguntarse qué medios pueden utilizarse para justificar el cumplimiento de estos principios. La ley no dice nada al respecto y es de esperar que será la Orden Ministerial la que desvele esta incógnita. La subcomisión para el fomento de la economía social recomienda que las entidades de la economía social elaboren y difundan “*memorias de sostenibilidad, preferentemente de acuerdo a estándares reconocidos internacionalmente, como el impulsado por la Global Reporting Initiative*”, y añade que, estas empresas “*deben informarse sobre sus prácticas y sistemas de gestión a través de indicadores ambientales, económicos y sociales. Es necesario evitar informes poco rigurosos y con información dispersa, a través de los cuales los grupos de interés no puedan llevar a cabo un seguimiento del grado de cumplimiento por parte de las empresas de sus compromisos*”⁶⁹. También la Estrategia de la Economía Social insiste en ello, y dedica varias medidas a impulsar que las entidades de la economía social realicen memorias de RSE (nº 55) y le sean de aplicación herramientas de medición de la RSE existentes (nº 58).

Pero las entidades de la economía social (sus miembros, trabajadores y grupos de interés) deberían conocer también cuál es el grado de cumplimiento de los demás principios de la economía social. Ello no se alcanza sólo con la elaboración de la memoria de RSE, se hace preciso completar ésta con otros elementos de análisis que reflejen el grado de satisfacción en el cumplimiento de los principios.

En la práctica las empresas de economía social utilizan diversos instrumentos para reflejar, medir y comparar sus avances en el cumplimiento de sus principios, el más recomendado posiblemente sea el Balance Social⁷⁰, pero también se realizan Memorias de sostenibilidad y Balances del Bien Común⁷¹.

Todos ellos son útiles y aceptables, pero la Memoria que se integra en las Cuentas Anuales, ofrece la ventaja de que es un documento contable, con valor jurídico y obligatorio para todo empresario. La Memoria debe aportar la información que sea necesaria para reflejar fielmente, no sólo el patrimonio y la situación financiera de la empresa, sino también los resultados conseguidos (art. 34 del Código de comercio), resultados que no tienen porqué ser exclusivamente financieros. Así por ejemplo las sociedades de capital deben dar cuenta en la Memoria del número medio de personas empleadas, los gastos de personal (sueldos, cargas sociales, pensiones, etc.); la distribución por sexos del personal de la sociedad (desglosado categorías y niveles, y entre éstos: altos directivos y consejeros); importe de los sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengados por el personal de alta dirección y miembros del órgano de

⁶⁹ Ver nota 21 p. 8-9.

⁷⁰ El Balance Social ha sido utilizado frecuentemente por las cooperativas para informar sobre el cumplimiento de sus principios (Mugarra 2001 y 2002). Posteriormente se ha extendido a las entidades de la economía social (Marcos de Castro 2003, y Mugarra, 2004) y de la llamada economía solidaria. Como dice la Red de Economía Solidaria de Cataluña (XES) en su web, el Balance Social, una herramienta de rendición de cuentas y medida de impacto social, ambiental y de buen gobierno. Las organizaciones que lo hacen pueden utilizar los resultados para mejorar internamente y a la vez, esta información permite tener datos agregados de los estándares éticos de la Economía Solidaria y del Mercado Social (<http://xes.cat/es/comisiones/balance-social/>).

⁷¹ La Generalitat Valenciana promueve la realización del Balance del Bien Común y financia su elaboración no preceptiva (artículo 26 de la Orden 2/2017, de 1 de febrero, de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas destinadas a la promoción de la economía sostenible).

administración, y obligaciones contraídas en materia de pensiones o pago de primas de seguros de vida (art. 260 Ley de Sociedades de Capital). Las cooperativas, también deben informar en su Memoria de las dotaciones y aplicaciones del Fondo de Educación, Formación y Promoción (Normas 13ª Orden EHA/3360/2010 sobre aspectos contables).

El Informe de gestión, también forma parte de los documentos contables, y debe contener (art. 19 Directiva 2013/34/UE sobre estados financieros anuales) información financiera y no financiera (sobre medio ambiente y personal de la empresa), pero esta información no financiera no es exigible a las pequeñas empresas⁷². Por otra parte, la legislación cooperativa exige que este Informe recoja las variaciones habidas en el número de socios (art. 61.3 Ley de Cooperativas 27/1999), dato fundamental para conocer si se cumple el principio de libre adhesión y si la cooperativa satisface las necesidades de sus socios. El Informe de gestión también puede ser útil como vehículo de información sobre el cumplimiento de estos principios de las entidades de economía social, el problema es que no todas las empresas tienen que elaborar este Informe. Aquellas que pueden presentar un balance abreviado no tienen obligación de elaborarlo (art. 262.3 Ley de Sociedades de Capital).

La Memoria en cambio debe ser elaborada y aprobada por sus órganos sociales y en ocasiones auditada, y en todo caso finalmente, deberá ser depositada en un Registro público, por lo que reúne mejores condiciones para que las entidades de la economía social conozcan y difundan en qué grado cumplen con los fines y principios de la economía social. No es necesario que una ley imponga su elaboración para que las entidades de la economía social por responsabilidad y transparencia comiencen a integrar en sus Memorias del ejercicio información sobre el cumplimiento de los principios de la economía social.

8. Conclusiones

El análisis realizado de los preceptos de la Ley que regulan la identificación de las entidades de la economía social nos ha planteado diversas cuestiones que hemos ido analizando.

Como hemos visto, las entidades de la economía social se caracterizan por la concurrencia de una serie de requisitos:

- a) Son personas jurídicas de derecho privado.
- b) Son entidades que desarrollan actividades económicas con criterios empresariales, lo que permite también ser denominadas “empresas”.
- c) Con dichas actividades persiguen satisfacer una serie de necesidades o intereses, de sus miembros como usuarios de la actividad, y también intereses generales o de la comunidad.
- d) Esas entidades actúan conforme con ciertos principios orientadores, que hacen prevalecer a las personas y el servicio que se les presta por encima

⁷² Están excluidas aquellas sociedades que en dos ejercicios consecutivos reúnan dos de estas condiciones: i) cuyo activo no supere los 11.400.000 euros; ii) su cifra de negocios no supere los 22.800.000 euros, y iii) el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 250 (art. 258 LSC).

del capital; defienden y aplican la solidaridad y la responsabilidad; sus miembros controlan democráticamente la entidad; la admisión de miembros es voluntaria y abierta; su gestión es autónoma e independiente de los poderes públicos y destinan sus beneficios a mejorar el servicio que prestan a sus miembros, a fines de interés general o a objetivos de desarrollo sostenible.

Estos requisitos están recogidos en la Ley española de economía social, aunque de forma incompleta y menos precisa. Por ello, hemos propuesto que se haga una interpretación de los fines y principios de la economía social que sea conforme con las recomendaciones realizadas por las instituciones europeas.

Por otra parte, el tenor de la ley da a entender que determinadas entidades, por su forma o calificación jurídica son, *ope legis*, entidades de economía social, mientras que las demás entidades tendrán que demostrar que cumplen los requisitos para obtener esa calificación. Las entidades seleccionadas en la ley como entidades de la economía social lo han sido porque previamente se ha comprobado que cumplen mayoritariamente con los fines y principios de la economía social, o al menos, con los principios estructurales. Las entidades que accedan al catálogo por la vía del artículo 5.2 tendrán que demostrar igualmente el cumplimiento de los mismos requisitos.

Las particulares entidades de la economía social no necesitan actualmente inscribirse en un registro para recibir esta calificación y no se someten por tanto a un control sobre si cumplen todos los requisitos o no, pero, y hasta que se regulen las condiciones que acrediten la obtención del Sello de Entidad de la Economía Social, deberían analizar voluntariamente en qué medida cumplen los principios de la economía social (entre los que se encuentran los objetivos de la RSE), y orientar su actividad hacia un mayor cumplimiento de los mismos. Por ello es recomendable la elaboración de un balance social o memoria de sostenibilidad que dé cuenta a los miembros, trabajadores y grupos de interés, del cumplimiento de esos principios, o integren esa información en la Memoria anual que todo empresario debe elaborar, aprobar y publicar.

Las administraciones públicas, en el cumplimiento de sus políticas de promoción de la economía social deberían tener en cuenta también y asegurarse, de que las entidades beneficiarias de esas políticas, cumplen con los fines y principios que caracterizan a las entidades de la economía social. Un control en la aplicación de estas políticas contribuirá sustancialmente a legitimar esas políticas y a impulsar el desarrollo de la economía social.

9. Referencias bibliográficas

- Alfonso Sánchez, R. (2010) Algunas consideraciones en torno a la Propuesta de Ley "Marco" de Economía Social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 102, pp. 7-23.
- Altzelai Uliondo, I. (2016) Otro enfoque para las entidades de la Economía Social, *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, N° 28.

- Arana Landín, G. (2010) La Economía Social en la vanguardia de la Responsabilidad Social de la empresa. *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, Nº 6, pp. 71-91.
- Arana Landín, S. (2012) Sobre el nuevo concepto de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social en España y sus posibles consecuencias tributarias. *Revista vasca de economía social*, Nº 8, pp. 85-110.
- Arrieta Idiakez, F.J. (2014) Concreción de las entidades de la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, Nº 116, pp. 36-56. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v116.45717.
- Barea Tejeiro, J. y Monzón Campos, J.L. (Dir.) (1995), *Las cuentas satélite de la economía social en España: Primera aproximación*, Valencia, CIRIEC-España.
- Borjabad Bellido, J.V. (2013) *La libre adhesión y baja voluntaria del socio en la legislación cooperativa catalana y sus consecuencias económicas*. Tesis Doctoral, Universitat de Lleida.
- Calvo Ortega (2005) Entidades de Economía Social: razones de una fiscalidad específica, en *Fiscalidad de las Entidades de Economía Social*. (Coord.: Rafael Calvo). Thomson-Civitas, Cizur Menor, Navarra, pp. 33-63.
- Cervera Paz, A. (2010) Percepción cooperativa de las cofradías de pescadores: un estudio empírico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, Nº 103, pp. 7-32.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2008) *La Economía Social en la Unión Europea*. Comisión Económica y Social Europea.
- De Castro Sanz, M. (2003) Responsabilidad social de las empresas y la economía social. *Responsabilidad social de las empresas y balance social*. Coord. por Francisco Salinas Ramos, Ed. Universidad Católica de Ávila, pp. 159-164.
- Domínguez Cabrera, M. del P. (2011) La cooperativa como elemento subjetivo de la responsabilidad social corporativa. *Revista de derecho mercantil*, Nº 282, pp. 187-208.
- Duque Domínguez, J.F. (1986) La libre adhesión y el principio de puertas abiertas en las sociedades cooperativas, en *AAVV Primeros encuentros cooperativos de la UPV*, Bilbao, pp. 183-222.
- Etxezarreta, E. y Morandeira, J. (2012) Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011. *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, Nº. 8, pp. 7-36.
- Fajardo García, G. (1997) *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*. Tecnos, Madrid.
- Fajardo García, G. (2010) Escenarios jurídicos de la economía social y de los agentes que la integran en la Unión Europea y en los países miembros. *Noticias de la economía pública social y cooperativa*, Nº. 54, pp. 42-52.
- Fajardo García, G. (2012) Las empresas de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, *RdS*, Nº 38, pp. 245-280.
- Feliú Rey, M.I. (2011) Claroscuros de la Ley 5/2011 de Economía Social. *Anuario de Derecho de Fundaciones*, Nº. 1, pp. 117-152.
- Gadea Soler, E. (2012) Delimitación del concepto de cooperativa: de los principios cooperativos a la responsabilidad social corporativa. *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 23, pp. 37-58.
- Martínez Charterina, A. (2014) Cooperativas y responsabilidad social empresarial. *Deusto Estudios Cooperativos*, Nº. 4, pp. 49-62
- Martínez Charterina, A. (2017) El principio de adhesión voluntaria y abierta desde una perspectiva histórica y doctrinal. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho*

- Cooperativo*, N° 51, (ejemplar dedicado a: la adhesión voluntaria y abierta), pp. 179-190.
- Montesinos, S. (2012) Ley de Economía Social, interés general y regímenes tributarios especiales. *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N° 23, pp. 9-35.
- Monzón, J.L; Calvo Ortega, R; Chaves, R; Fajardo, G. y Valdés Dal Re, F. (2010) *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid.
- Monzon, J.L y Chaves, R. (2012) *La Economía Social en la Union Europea*. Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- Morgado Panadero, P. (Coord.) (2012) *La ética en el sistema de producción: economía social y responsabilidad social empresarial*. Thomson Reuters-Civitas, Cizur Menor, Navarra.
- Mozas Moral, A. y Puentes Poyatos, R. (2010) La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 103, pp. 75-100.
- Mugarra Elorriaga, 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, (Ejemplar dedicado a: Balance social en la economía social), pp. 25-50.
- Mugarra Elorriaga, A. (2002) Responsabilidad y balance social: un reto para las cooperativas. *Noticias de la economía pública social y cooperativa*, N°. 35, pp. 30-34.
- Mugarra Elorriaga, A. (2004) Balance social y responsabilidad social en las empresas de economía social. *Mediterráneo económico*, N°. 6, (Ejemplar dedicado a: Economía social: la actividad económica al servicio de las personas / coord. por Juan Francisco Juliá Igual), pp. 311-331.
- Namorado, R (2017) O que é a economia social?, En *Economía Social em Textos*, Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social, N° 1, Janeiro 2017 (<http://www.uc.pt/feuc/ceces/est/1>).
- Padilla Ruiz, P. (2011) Comentarios a la Ley 5/2011, de Economía Social, *Revista Aranzadi Doctrinal* 3, pp. 129-137
- Paniagua, M (2011) *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*. Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires.
- Paz Canalejo, N. (2012) *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Tirant lo Blanch, Valencia.
- Pedrosa Ortega, C. y García Martí, E. (2011) El gobierno en la sociedad cooperativa como base de la cohesión social: el caso de una sociedad cooperativa agraria. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N°. 106, pp. 7-32. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v106.37372.
- Sánchez Pachón, L.A. (2010) El reconocimiento de la economía social y de sus agentes en el proyecto de Ley de Economía Social. *Noticias del CIDEA*, N° 54/2010.
- Serrano Soldevilla, A.D. (1982) *La cooperativa como sociedad abierta*. Madrid.
- Socias Salvá, A. y Horrach Roselló, P. (2013) Enfoque de la responsabilidad social y la transparencia en empresas de economía solidaria. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N°. 77 (Ejemplar dedicado a: Responsabilidad social empresarial, finanzas y capital social en la economía social), pp. 31-58.
- Vargas Vasserot, C. (2006) *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*. Pamplona; Thomson-Aranzadi.

- Vargas Vasserot, C. (2015) El principio cooperativo de puertas abiertas (adhesión voluntaria y abierta). Tópico o realidad en la legislación y en el práctica societaria. *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, Nº 27, pp. 133-173.
- Vázquez Pena, M.J. (2016-2017) La Ley de la economía social de Galicia: especial referencia a la modificación de la ley gallega de cooperativas. *Cooperativismo e economía social*, Nº 39, pp. 433-441.

Inercias de financiación en el sector de la cooperación al desarrollo¹

Iñigo Garcia-Rodriguez² y M. Elena Romero-Merino³

Recibido: 6 de febrero de 2017 / Aceptado: 12 de abril de 2018

Resumen. Este trabajo analiza la evolución de las fuentes de financiación de las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) españolas durante el periodo 2006-2012. Para ello, estudiamos la estructura de ingresos del sector en su conjunto y de las entidades a nivel individual, constatando la importancia de la financiación pública (la denominada Ayuda Oficial al Desarrollo) sobre el conjunto de ingresos de tales organizaciones y la drástica reducción que dicho tipo de financiación experimentó entre 2010 y 2012. Profundizando en el análisis, llevamos a cabo un análisis clúster en el que estudiamos 499 observaciones anuales pertenecientes a 90 ONGD miembros de la Coordinadora de ONGD de España. Gracias a este análisis encontramos la existencia de cuatro patrones de financiación en función de la mayor o menor importancia que tengan las distintas fuentes de ingresos en las estructuras de las organizaciones (uno en el que dominan los ingresos privados, dos en lo que lo hacen los públicos, y otro en el que ingresos públicos y privados tienen similar importancia). Los resultados del análisis clúster también muestran cómo la mayor parte de las entidades (59 de las 90 ONGD de la muestra) se han mantenido impasibles ante los cambios acaecidos en su entorno, conservando una estructura de financiación dominada por fondos públicos. De esta manera, contrariamente a lo que cabría esperar, son pocas las organizaciones a las que tal disminución de financiación pública les ha llevado a buscar nuevas fuentes de ingresos. Así, pese a la variación del entorno, la inercia de la organización en su estructura de financiación dificulta o ralentiza su adaptación al cambio. Ello ha podido conducir a las organizaciones hacia una importante contracción de sus ingresos o, en algún caso de inadaptación financiera, a la desaparición de las mismas.

Palabras clave: Entidad no lucrativa; Subvenciones; Donaciones; ONGD; Crisis; Inercia organizativa.

Claves Econlít: L30; L31; G30.

[en] Inertias of funding in the development cooperation sector

Abstract. This study analyzes the evolution of the funding sources of the Spanish Non-Governmental Organizations for Development (NGDOs) during the 2006-2012 period. To do this, we study the revenue structure of the sector as a whole and of the entities at the individual level, showing the importance that the public funding (the so-called Official Development Assistance) has on the income

¹ Los autores desean agradecer la labor desarrollada por la CONGDE, al facilitar, con la puesta a disposición de los datos de las ONGD españolas, la realización de investigaciones sobre el sector. Los autores agradecen la financiación del Ministerio de Economía y Competitividad (Proyecto ECO2017-85356) y de la Comunidad de Madrid (Proyecto S2015/HUM-3353).

² Universidad Autónoma de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: inigo.garcia@uam.es

³ Universidad de Burgos, España
Dirección de correo electrónico: meromero@ubu.es

statement of such organizations and the sharp reduction that this type of funding experienced between 2010 and 2012. We go deeper into the analysis by carrying out a cluster analysis in which we study 499 annual observations belonging to 90 NGDOs members of the Spanish Platform of NGDOs (CONGDE). We find the existence of four funding patterns depending on the greater or lesser importance of the different sources of revenues in the structures of the organizations (one in which private funds are dominant, two in which the public ones are in the majority, and another in which public and private funding have similar importance). The results of the cluster analysis also show how most of the entities (59 of the 90 NGDOs in the sample) have remained impassive in spite of the changes in their environment, preserving a funding structure dominated by public funds. In this way, contrary to expectations, there are few organizations to which such reduction in public funding has led them to seek new sources of revenues. Thus, despite the variation of the environment, the inertia of the organization in its funding structure hinders or slows down its adaptation to change. This inertia has led organizations to a significant decline in revenues or, in some cases of financial maladjustment, to their disappearance.

Keywords: Nonprofit organization; Public grants; Donations; NGDOs; Crisis; Evolutionary theory.

Sumario. 1. Introducción. 2. Características e importancia de las fuentes de ingresos en las entidades no lucrativas. 3. Evolución de la ayuda oficial al desarrollo en España. 4. Fuentes de financiación de las ONGD pertenecientes a la coordinadora. ¿Se ha modificado el origen de los recursos tras la crisis?. 5. Patrones de financiación de las ONGD de la coordinadora. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: García-Rodríguez, I. y Romero-Merino, M. E. (2018) Inercias de financiación en el sector de la cooperación al desarrollo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 127-148. DOI: 10.5209/REVE.60206.

1. Introducción

Contrariamente a lo que su denominación nos haría pensar, durante décadas las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) españolas han sido mayoritariamente financiadas por fondos de origen público (Pardo y Valor, 2012). Esta forma de financiación de las entidades no lucrativas (ENL) ha sido cuestionada en multitud de ocasiones por conducir a una pérdida de independencia y a la supeditación de sus objetivos finales a los intereses del organismo público financiador (Wang, 2006). También la literatura específica del sector se decanta por una defensa de la diversificación de recursos no sólo para asegurar la autonomía de estas organizaciones, sino también para mantener su estabilidad financiera –reduciendo la exposición a posibles riesgos o interrupciones en su financiación- y para no comprometer su crecimiento (Tuckman y Chang, 1991; Froelich, 1999; Frumkin y Keating, 2011).

En España, los efectos nocivos de una excesiva dependencia del erario para la financiación de los proyectos de las ONGD, se manifestaron cuando, a raíz de la crisis financiera, la cantidad de recursos públicos destinados a cooperación disminuyó sustancialmente. Esta reducción de recursos tuvo un impacto directo sobre los presupuestos de las ONGD y las condujo a realizar ajustes tanto en su estructura interna como en los proyectos que desarrollaban. No obstante, si bien las consecuencias iniciales de este tipo de shocks de financiación pueden llevar a las organizaciones a tomar medidas duras para sobrevivir, también es cierto que les pueden conducir a replantearse su estructura de financiación y a buscar nuevas

fuentes de financiación que les permitan subsistir sin renunciar a la consecución de sus objetivos⁴.

Es aquí cuando nos preguntamos cuántas ONGD han conseguido modificar su estructura de financiación para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno económico en el trabajaban y cuántas, por el contrario, han sido incapaces de romper con sus rutinas de financiación y se han mostrado inflexibles ante los cambios acaecidos en el contexto de su actividad.

Para dar respuesta a esta pregunta, hemos analizado la estructura de financiación de una muestra de 90 organizaciones pertenecientes a la Coordinadora de ONGD-España (CONGDE) durante los años 2006-2012. El análisis de este período ha evidenciado que, a pesar de existir una fuerza exterior que pudo haber impulsado un cambio en la financiación de las organizaciones, éstas han opuesto una elevada resistencia o inercia a dicho cambio. La mayor parte de las organizaciones presenta patrones de financiación que han permanecido estables durante el período objeto de estudio. Así, comprobamos que las ONGD habían desarrollado durante años destrezas específicas en la búsqueda y obtención de fondos de una tipología concreta y que se habían especializado en la gestión de ese tipo de recursos. Por ejemplo, organizaciones como Plan o UNICEF se han financiado tradicionalmente con fondos de origen privado, mientras que, en el otro extremo, entidades como la Asociación Entrepueblos o la Fundación Humanismo y Democracia han financiado su actividad principalmente a través de fondos públicos. Estos comportamientos perpetuados en cuanto a la búsqueda de fuentes de financiación nos llevan a presumir que existen rutinas de financiación en las ONGD con carácter previo a la disminución de recursos públicos y que en gran parte de los casos analizados, las organizaciones son rehenes de esas estructuras, y están incapacitadas para adaptarse –y mucho menos anticiparse– a cambios críticos en el entorno que pueden hacer peligrar su supervivencia.

Para desarrollar este estudio, primero repasaremos la literatura que incide en las características y la importancia que tiene la estructura de ingresos de la organización. A continuación, analizaremos la evolución de los fondos públicos destinados a Cooperación en España para, posteriormente, centrarnos en las ONGD de la Coordinadora y evaluar la progresión de otras fuentes de financiación. Después, a través de una técnica de análisis clúster, trataremos de identificar grupos de organizaciones que mantengan patrones de financiación similares a lo largo del tiempo. Por último, a partir de los resultados obtenidos, podremos extraer conclusiones sobre la existencia de rutinas de financiación difíciles de modificar, así como sobre la capacidad evolutiva de algunas de las organizaciones como vía de adaptación a los cambios del entorno en el que desarrollan su actividad.

⁴ Un ejemplo de la aplicación de estos argumentos por parte de las organizaciones se encuentra en la memoria 2011-12 de Oxfam Intermón. En su página 41 se indica que: “En el contexto de crisis actual, se impone la cautela para mantener nuestra actividad misional. (...) La sociedad española sigue apoyándonos y se muestra solidaria ante emergencias (...). A pesar de todo, disminuyen las aportaciones de empresas y fundaciones y, sobre todo, la de organismos públicos (...). Para compensar esta situación, en Intermón Oxfam estamos diversificando nuestras fuentes de ingresos (...). Asimismo, seguimos trabajando en la reducción de costes internos (como la reducción temporal de un 10% de la jornada de nuestra plantilla en España) con el objetivo prioritario de preservar al máximo nuestro trabajo en los países en desarrollo.”

2. Características e importancia de las fuentes de ingresos en las entidades no lucrativas

La literatura previa ha descrito ampliamente las características y consecuencias de las principales fuentes de ingresos de las entidades no lucrativas, especialmente de las dos tradicionalmente más importantes, las subvenciones públicas y las donaciones privadas.

Por una parte, las contribuciones públicas fluctúan según el color político de la administración, pero lo hacen menos que las de origen privado, considerándose por tanto más estables (Froelich, 1999; Hodge y Piccolo, 2005; Kingma, 1993). No obstante, esta financiación pública supone una posible paradoja para unas organizaciones que se declaran políticamente independientes pese a que mantienen, de facto, una dependencia financiera de las administraciones públicas (Fuertes-Fuertes y Maset-Llaudes, 2007). De hecho, tradicionalmente se ha aludido al desplazamiento de objetivos respecto al compromiso de la organización con su propia misión, resultando ello en una menor actividad política de la organización (Alexander, Nank y Stievers, 1999; Froelich, 1999), si bien tal relación no se encuentra empíricamente demostrada en todos los contextos del sector no lucrativo (Chaves, Stephens y Galaskiewicz, 2004). La literatura previa constata cómo la financiación pública tiene efectos sobre distintas áreas de la ENL. Así, varios autores señalan cómo el hecho de contar un mayor volumen de subvenciones públicas deriva en un notable control por parte de la administración, resultando una mayor eficiencia (Andrés-Alonso, Martín-Cruz y Romero-Merino, 2006; Ecer, Magro y Sarpça, 2017) y un menor exceso de compensación a los directivos (Gaver e Im, 2014). Este mayor control deriva también en una mayor transparencia de la ENL (Gálvez Rodríguez, Caba Pérez y López Godoy, 2012), en particular en la calidad de los informes financieros presentados (Verbruggen, Christiaens y Milis, 2011), aunque también requiere un mayor trabajo de justificación administrativa (Froelich, 1999). Igualmente, los fondos públicos inciden en el comportamiento financiero de la entidad, reduciendo el margen operativo (Calabrese, 2013; Handy y Webb, 2003) y modificando la ratio de endeudamiento (Denison, 2009; Yan, Denison y Butler, 2009). Junto a ello, la evidencia empírica muestra también la influencia de la financiación pública sobre la configuración del órgano de gobierno de la ENL (Guo, 2007; Herman y Renz, 2008).

Por otra parte, el grupo de donaciones privadas se encuentra conformado por las provenientes de personas individuales, de empresas y de otras ENL. Entre las contribuciones individuales, podemos destacar los apoyos periódicos (cuotas de socios), las relativas a apadrinamientos de niños y los apoyos puntuales (campañas especiales, muchas veces para colaborar en situaciones de emergencia humanitaria). Como características comunes a todas las aportaciones privadas se encuentran su mayor volatilidad, la necesidad de realizar un elevado esfuerzo para conseguirlas, y, en general, la mayor discrecionalidad a la hora de emplearlas (Calabrese, 2012; Froelich, 1999). Este grupo está caracterizado también su heterogeneidad, existiendo importantes diferencias en el comportamiento de los donantes en función del volumen de su contribución a la organización. Así, contrasta el análisis, el control y el seguimiento realizado por los grandes donantes con las decisiones más impulsivas y rápidas de los pequeños aportantes de fondos

(Tinkelman, 1998; Verbruggen et al., 2011). No obstante, al igual que en el caso de la financiación pública, este tipo de ingresos pueden suponer un desplazamiento de objetivos en relación con los fijados en la misión de la entidad. Además, influye negativamente en la probabilidad de colaboración con otras ENL (Jang y Feiock, 2007).

Junto a estas fuentes tradicionales, también se pueden incluir los ingresos derivados de la actividad comercial de la ENL (como la venta de productos de comercio justo o de merchandising de la organización), los cuales experimentaron un rápido crecimiento durante las dos últimas décadas del siglo pasado debido a la reducción de las fuentes de ingresos tradicionales y al aumento del número de ENL (Álvarez-González, García-Rodríguez, Rey-García y Sanzo Perez, 2017; Guo, 2006; Kerlin y Pollak, 2010; Maier, Meyer y Steinbereithner, 2016). Dicha fuente puede complementar a las anteriores, pues su volatilidad es inferior y proporciona una mayor autonomía, aunque, no obstante, se encuentra condicionada por el tamaño de la ENL y el subsector de actividad, así como por la posible pérdida de los valores distintivos del sector no lucrativo (Froelich, 1999; Maier et al., 2016). Ecer et al. (2017) muestran cómo las ENL en las que el peso de esta fuente de ingresos es mayor consiguen una mayor eficiencia administrativa, mientras que Keating, Fischer, Gordon y Greenlee (2005) obtienen que dichas organizaciones tienen un menor nivel de vulnerabilidad financiera, y Álvarez-González et al. (2017) que en tales ENL se intensifica el efecto positivo en las relaciones entre las colaboraciones con las empresas, el marketing interno y la performance de la organización.

Ahora bien, la literatura también señala cómo ciertas características afectan a la posibilidad de contar con cada una de las fuentes de ingresos explicadas anteriormente. En este sentido, García Cebrián y Marcuello Servós (2007) apuntan a la influencia de la forma legal y de la religiosidad de la organización. Asimismo, estos autores muestran que las entidades más eficientes se han especializado en conseguir una mayoría de ingresos bien públicos o bien privados. Para el caso concreto de organizaciones cuya actividad es internacional, Aschari-Lincoln y Jäger (2016) obtienen la importancia que tienen ciertas características de los beneficiarios, como su naturaleza privada o pública o su localización, y de la organización (tamaño y forma legal).

Teniendo presente todo lo anterior, la ENL ha de gestionar su dependencia de recursos, no estar controlada por ella (Froelich, 1999). Por ello, la ENL debe realizar un trade off entre los beneficios y desventajas de cada fuente para adecuar su estructura de financiación al entorno en el que opera. Tradicionalmente, la literatura ha defendido la diversificación de ingresos, justificándolo en el mantenimiento de la autonomía de la ENL y en la reducción de su dependencia respecto a una determinada fuente, disminuyendo así el riesgo de un repentino descenso de fondos que ponga en peligro su sostenibilidad a largo plazo (Calabrese, 2013; Carrol y Stater, 2009; Froelich, 1999; Fischer, Wilsker y Young, 2011; Lu, 2015; Prentice, 2016). En este sentido, la diversificación permite mejorar la eficiencia de la ENL (Frumkin y Keating, 2011) y la condición financiera de la misma, favoreciendo la estabilidad a largo plazo (Bingham y Walters, 2013; Fischer, Wilsker y Young, 2011; Wicker y Breuer, 2014). Igualmente, desde el punto de vista de la vulnerabilidad financiera (Tuckman y Chang, 1991) también se

invita a diversificar las fuentes de ingresos, dado que la reducción o eliminación de una determinada fuente de ingresos no comporta el mismo problema si dicha fuente representa un porcentaje elevado del total que si es una más entre varias. No obstante, el efecto de la diversificación también depende de la composición en sí de la estructura de ingresos (Mayer, Wang, Egginton y Flint, 2014) e, incluso, podría tornarse negativa debido a los costes administrativos, de captación de fondos y de justificación que comporta (Andres-Alonso, García-Rodríguez y Romero-Merino, 2015; Carroll y Stater, 2009; Chikoto y Neely, 2014; Fischer et al., 2011; Lin y Wang 2015).

Por último, hemos de aludir a la interrelación que existen entre las diferentes fuentes de ingresos. El aspecto más estudiado es el impacto negativo o positivo que tienen las subvenciones públicas sobre las donaciones privadas (efectos crowding out y crowding in respectivamente), sin que la evidencia empírica muestre conclusiones claras al respecto (Tinkelman, 2010). Igualmente, en los últimos años se ha incorporado el análisis del efecto provocado por los ingresos comerciales, obteniendo un posible impacto negativo sobre las donaciones privadas (Herzer y Nunnenkamp, 2013).

Todo ello pone de manifiesto la importancia de analizar la estructura de ingresos de las ENL, centrándonos en nuestro caso en estudiar cómo esta ha sido afectada por una crisis que, como veremos a continuación, ha golpeado duramente al subsector examinado en este estudio, el de la cooperación internacional para el desarrollo.

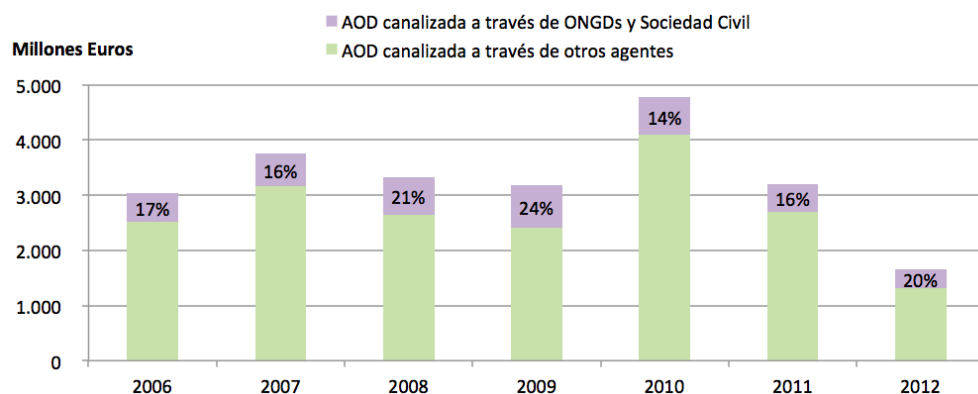
3. Evolución de la ayuda oficial al desarrollo en España

Aunque la crisis financiera que sacudió a la economía española comenzó en 2007, el presupuesto de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), que incluye tanto las cantidades de fondos públicos de ámbito nacional como los fondos de cooperación descentralizada (aportaciones realizadas por instituciones regionales o locales), continuó aumentando hasta el año 2010, momento en el que la cifra de fondos destinados a la cooperación se situó en 4.773 millones de euros (0,43 % de la Renta Nacional Bruta [RNB]). No obstante, entre 2010 y 2012, los presupuestos de la Ayuda cayeron un 65% hasta situarse en 1.652 millones en 2012 (0,16 % de la RNB) (cifras extraídas del Plan Anual de Cooperación Internacional [PACI]). Esta drástica reducción de recursos afecta directamente a los usuarios finales de las mismas (países en desarrollo) pero también supone un duro golpe para algunas entidades intermediarias que han de reajustar sus planes estratégicos y presupuestos para adaptarse a una situación financiera que ha pasado de la “abundancia” a la escasez en un plazo de tiempo tan reducido.

Después de los organismos multilaterales (Fondo Monetario Internacional, Bancos Regionales de Desarrollo, etc.) y de las propias entidades públicas, los principales canalizadores de la AOD son las ONGD y la Sociedad Civil. Desde 2006, estas organizaciones han manejado entre el 14 y el 24% del presupuesto total de AOD del Estado Español. El volumen de recursos públicos nacionales y regionales que mueven estas organizaciones se ha reducido a la mitad entre 2010 y 2012 pasando de 638 a 302 millones de euros (Freres y Martínez, 2014) (ver figura

1). Esta disminución de recursos públicos ha ido acompañada también de una contracción de las donaciones privadas. Aunque no existen cifras globales sobre la caída de aportaciones privadas, según datos de la CONGDE, la financiación a través de fuentes privadas en las organizaciones asociadas ha caído un 38% en ese período. En este sentido, si bien la reducción de recursos afecta a todas las organizaciones, sería de esperar que el shock en la estructura de ingresos fuese más acusado en aquellas entidades cuya financiación dependiese más de las fuentes de carácter público.

Figura. 1. Evolución de recursos procedentes de AOD y porcentaje de canalización a través de ONGD.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Plan anual de Cooperación Internacional (PACI) (años 2006-2012)

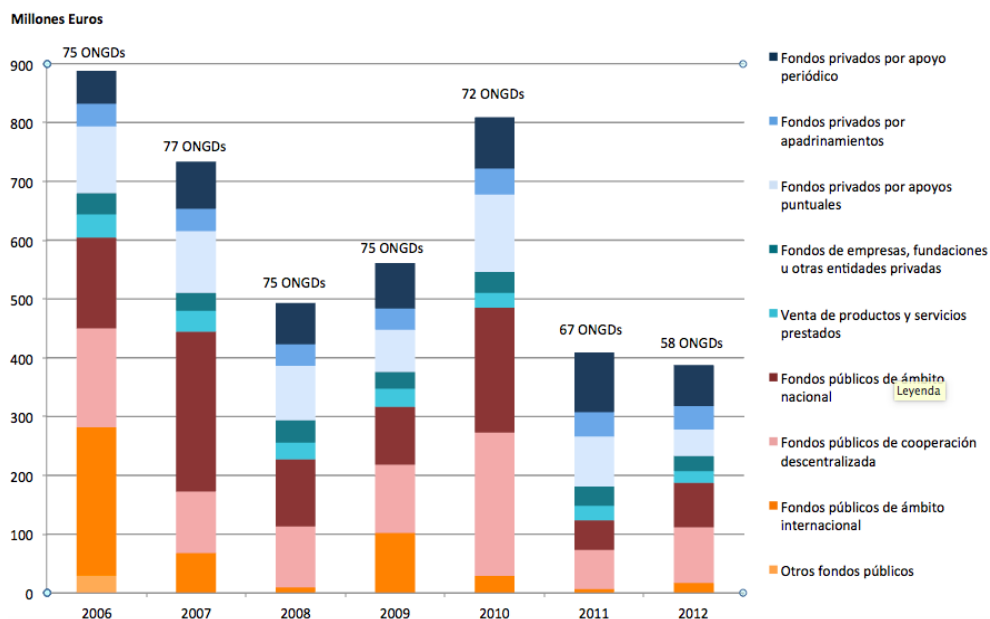
4. Fuentes de financiación de las ONGD pertenecientes a la coordinadora. ¿Se ha modificado el origen de los recursos tras la crisis?

Dado que no existen datos globales sobre el conjunto de ONGD españolas, utilizaremos en este trabajo las entidades asociadas en la CONGDE como muestra representativa del sector en nuestro país. La Coordinadora se fundó en 1986 a iniciativa de tres ONGD y, desde 1998, cuenta con un Código de Conducta de obligado cumplimiento para todas las organizaciones asociadas. A ese Código se suma en 2009 la aplicación de una herramienta de transparencia y buen gobierno con el objetivo de mejorar el funcionamiento del sector y aumentar su autorregulación. La importancia de las organizaciones asociadas en la Coordinadora se refleja en el volumen de recursos que manejan. Estas entidades llegaron a gestionar casi el 70% de la AOD española en 2010, aunque en 2012 ese porcentaje se había reducido hasta el 52%.

El volumen total de recursos administrados por las ONGD de la Coordinadora no sigue exactamente el mismo patrón de la AOD puesto que depende no solo del número de organizaciones que están asociadas sino también de las que han

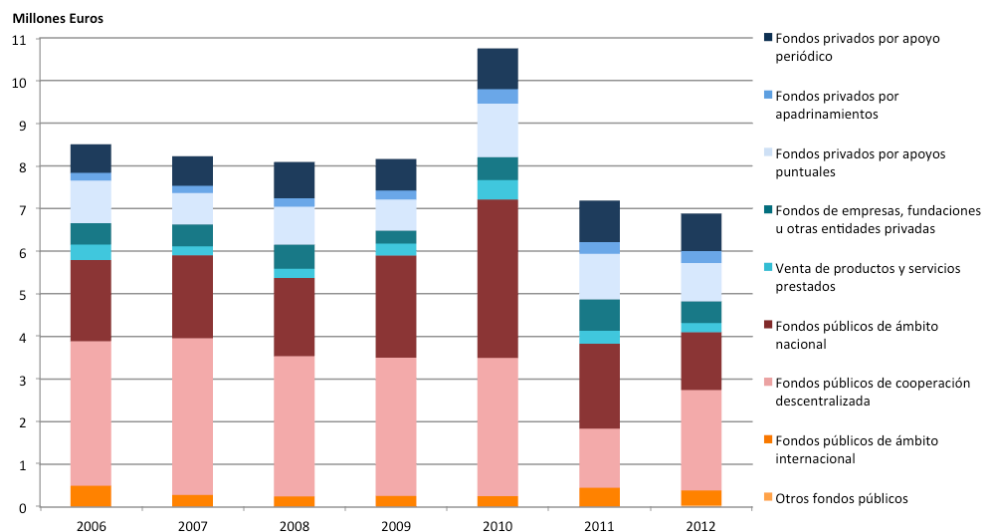
remitido sus datos a la Coordinadora ese año. En todo caso, observamos, al igual que sucedía con la AOD, que los recursos aumentan entre 2008 y 2010 a pesar de la crisis económico-financiera, llegando a superar los 800 millones de euros, y que se reducen significativamente a partir de ese momento, cayendo hasta los 387 millones en el año 2012 (ver Figura 2). Este descenso de recursos podría ser debido al menor número de organizaciones que envían datos a la Coordinadora (de 75 en 2006 a 58 en 2012), pero cuando analizamos el volumen medio de recursos de cada organización observamos que siguen una tendencia similar a la ya descrita para el volumen total, aunque con variaciones menos pronunciadas (ver Figura 3). En concreto, los ingresos anuales medios de las ONGD de la Coordinadora superaron los 8 millones de euros entre 2006 y 2009, llegando a casi 11 millones en 2010, pero se redujeron por debajo de los 7 millones en 2012.

Figura. 2. Volumen total de recursos que manejan las ONGD de la CONGDE según su origen.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012)

Figura. 3. Volumen medio de recursos que manejan las ONGD de la CONGDE según su origen.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012)

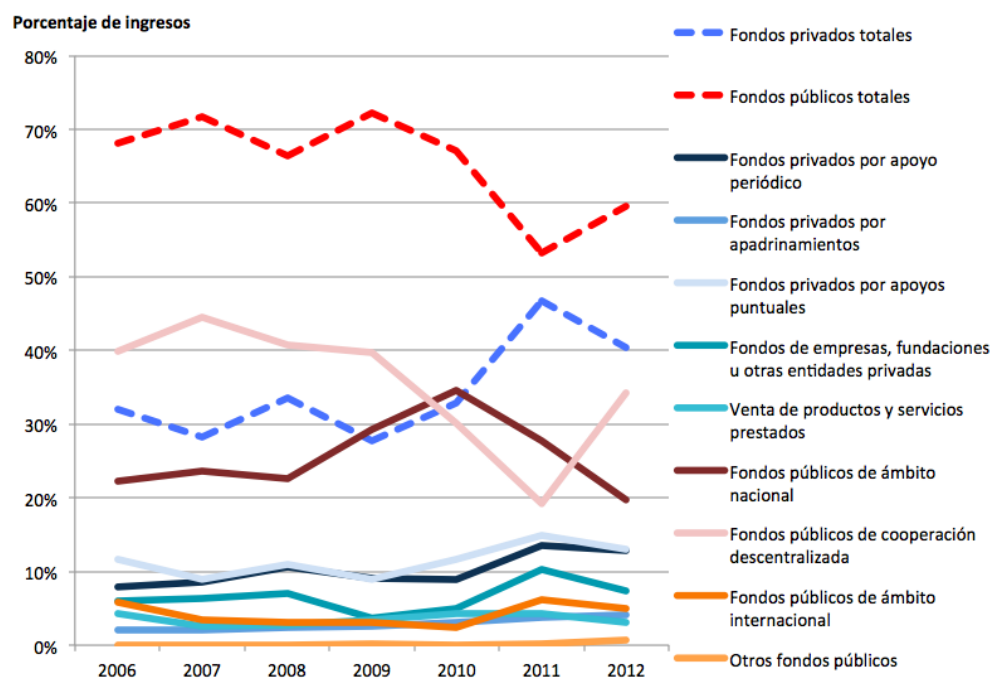
La evolución de los ingresos de las ONGD de la Coordinadora sigue prácticamente la misma trayectoria que la AOD porque más de la mitad de los fondos que manejan estas organizaciones son de carácter público. Así, cuando se produce una reducción de los recursos públicos de más del 60% entre los años 2010 y 2012, como pudimos apreciar en la Figura 1, las ONGD reflejan estas restricciones presupuestarias disminuyendo sus ingresos de forma casi proporcional (ver Figuras 2 y 3). Durante este período solo las contribuciones privadas amortiguaron la escasez de la financiación pública porque su descenso quedó muy lejos de parecerse al de los fondos públicos. Si bien en términos globales se estima que las aportaciones privadas perdieron un 38%, de forma desagregada podemos comprobar que muchas de las fuentes apenas se vieron afectadas. Así, los apadrinamientos solo se redujeron un 10%, mientras que las aportaciones periódicas y los ingresos procedentes de la venta de productos o prestación de servicios disminuyeron un 20%. La partida que más ha fluctuado durante el período analizado es la procedente de los apoyos puntuales (entre los que se incluyen las campañas ante emergencias). Esta partida, aunque supone un importante motor para las ONGD, resulta especialmente volátil y depende directamente de las catástrofes acaecidas en el año analizado⁵. De ahí que extraer conclusiones sobre los patrones de financiación de las ONGD a partir de esta fuente de ingresos no parece lo más oportuno. De hecho, desde las propias

⁵ El ejemplo más reciente de este fenómeno es la ayuda a refugiados sirios que se ha traducido en multitud de microdonativos privados gestionados por diversas organizaciones con presencia en la zona, como Cruz Roja, Médicos Sin Fronteras o UNICEF, o con experiencia previa en la atención a refugiados, como es el caso de ACNUR, CEAR o ACCEM.

organizaciones se recomienda a los donantes que realicen contribuciones periódicas en lugar de puntuales de forma que puedan diseñar estrategias de cooperación más estables en el tiempo. Las cifras apoyan esta recomendación mostrándose como las menos variables durante el período 2010-2012. Estas aportaciones periódicas suelen ser cifras bastante reducidas que permiten a los donantes mantenerlas a pesar de la crisis porque no suponen un esfuerzo económico excesivamente intenso.

En términos relativos, el volumen medio de recursos manejado por las ONGD que representábamos en la Figura 3 se traduce en un patrón de financiación protagonizado por los fondos públicos aunque con un descenso de su importancia a lo largo de los años analizados. En concreto, los fondos públicos han pasado de suponer el 68% en 2006 (y superar el 70% en 2007 y 2009) al 60% en 2012. Dentro de estos recursos, los más relevantes son los procedentes de la AOD, tanto de origen nacional como descentralizada. Los ingresos públicos de origen internacional, aunque apenas se han modificado a lo largo del período analizado, solo han supuesto entre un 5% y un 6%.

Figura. 4. Importancia relativa de cada fuente de ingresos durante el período 2006-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012)

Respecto a la financiación privada, en la Figura 4 se aprecia cómo ha aumentado su importancia en la estructura de ingresos de las ONGD, pasando de suponer el 32% en 2006 al 40% en 2012 (incluso llegó al 47% en 2011). Salvo los

ingresos derivados de ventas y prestación de servicios (que han disminuido del 4% al 3%), todas las categorías de fondos privados han experimentado un incremento de su importancia sobre los ingresos medios de las organizaciones durante este período. Es lógico que en términos relativos el peso de las fuentes privadas aumente puesto que la reducción de estos ingresos ha sido menor que la experimentada por los fondos públicos. Así, dicho crecimiento se ha materializado en aumentos del porcentaje tanto de las contribuciones periódicas (del 8% al 13%), como de los apadrinamientos (del 2% al 4%), las aportaciones puntuales (del 12% al 13%) y los ingresos provenientes de otras organizaciones (del 6% al 7%).

Tras este patrón, definido en términos medios, se encuentran modelos de financiación muy dispares que habrán sido más o menos afectados por la reducción de los fondos públicos en función de su dependencia de estas fuentes. Estos patrones o modelos de financiación forman parte de las rutinas organizativas y de ahí que requieran ser diferenciados para saber si las ONGD han sido capaces de adaptarse a los cambios del entorno o si, por el contrario, se han mantenido inamovibles en su financiación con las posibles consecuencias que eso podría ocasionar a las entidades y, en definitiva, al sector.

5. Patrones de financiación de las ONGD de la coordinadora

La identificación de los distintos patrones de financiación entre las ONGD de la muestra se ha realizado utilizando un análisis clúster. Esta técnica estadística permite agrupar a las organizaciones en función de unas variables concretas que, en nuestro caso, son las distintas fuentes de ingresos –públicas y privadas–. De esta manera, la muestra resulta dividida en varios grupos, cada uno de los cuales está conformado por ONGD que comparten una estructura de ingresos considerablemente similar. Existen dos modalidades de análisis clúster (jerárquico y no jerárquico) que en este estudio han sido utilizadas conjuntamente. Así, primero se realiza un análisis jerárquico (algoritmo de Ward) para determinar el número de grupos significativamente diferentes y después se lleva a cabo la clasificación de las entidades en cada grupo mediante un procedimiento no jerárquico (K medias) (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1999).

La muestra a analizar se conforma de 90 ONGD que han aportado información a la CONGDE al menos dos años consecutivos durante el período 2006-2012, sumando un total de 499 observaciones. Con estos datos, el análisis jerárquico indica la existencia de cuatro grupos diferenciados sin que ninguno de ellos sea de un tamaño excesivamente reducido. El análisis K medias para ese número de grupos, nos aporta los valores medios de la estructura de financiación de las ONGD que componen cada grupo tal y como se muestran a continuación (ver Tabla 1).

Tabla 1. Estructura de ingresos de cada patrón de financiación para el período 2006-2012.

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Kruskal-Wallis
Públicos	12,35%	48,81%	87,96%	89,08%	***
Internacional	0,93%	1,79%	2,79%	8,90%	***
Nacional	2,83%	15,13%	71,51%	59,31%	***
Regional	8,58%	31,62%	13,61%	20,68%	***
Otros públicos	0,00%	0,26%	0,05%	0,19%	-
Privados	87,65%	51,19%	12,04%	10,92%	***
Periódicos	32,15%	10,43%	3,96%	2,39%	***
Apadrinamientos	10,51%	3,83%	0,09%	0,09%	***
Puntuales	32,12%	16,79%	3,61%	2,35%	***
Corporativos	7,42%	11,44%	3,41%	5,04%	***
Ventas y servicios	5,45%	8,70%	0,97%	1,05%	***
Número de observaciones	91	110	147	151	
*, **, ***: Diferencia significativa al 90%, 95% y 99% respectivamente.					

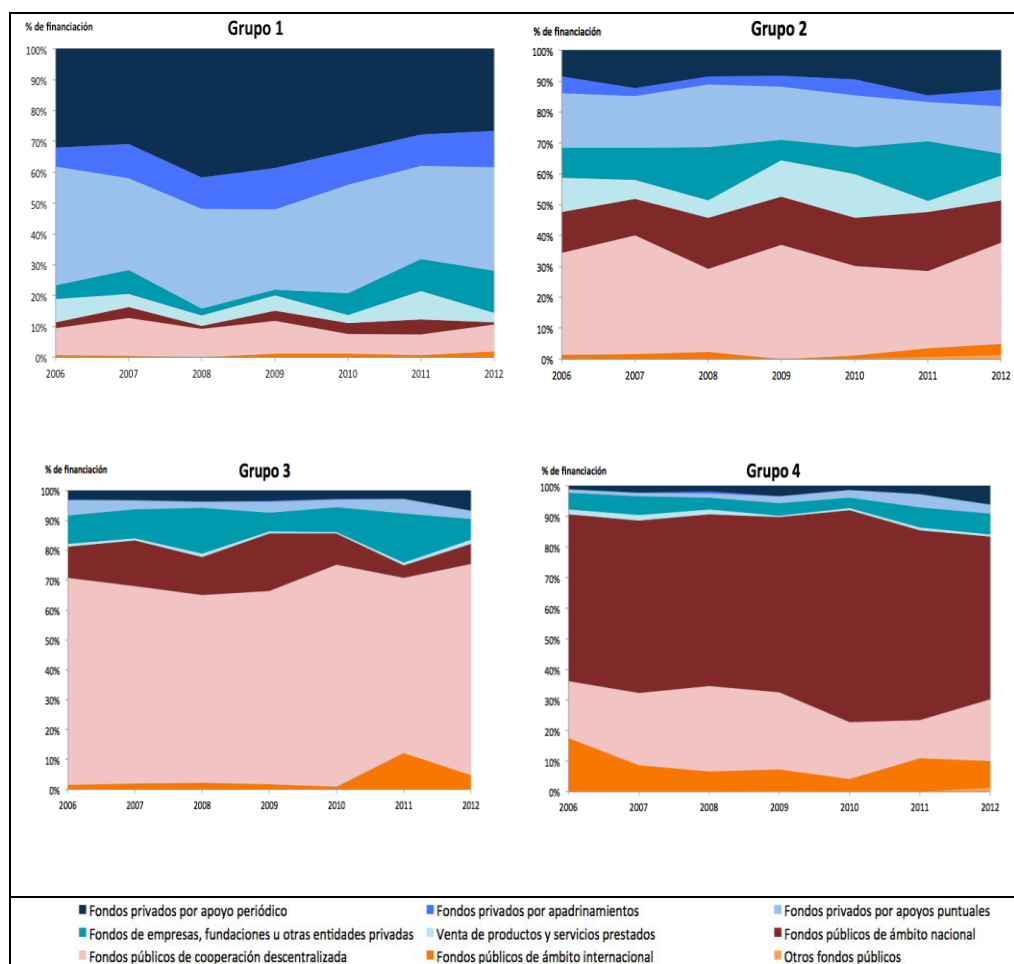
Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012).

Según los datos de la Tabla 1, los cuatro grupos presentan claras diferencias en cuanto a su estructura de financiación. Para asegurar que esta diferencia es significativa se ha calculado el test de Kruskal Wallis. Dicha prueba, no paramétrica, resulta significativa en la casi totalidad de los casos (salvo en la categoría residual de “Otros ingresos públicos”), lo cual permite confirmar la diferencia entre la estructura de financiación de los cuatro grupos obtenidos. Así, observamos cómo las organizaciones que se sitúan en el Grupo 1 se caracterizan por su elevado porcentaje de financiación privada (88%), especialmente proveniente de contribuciones puntuales (33%) y periódicas y apadrinamientos (44%). En el Grupo 2 se sitúan aquellas ONGD en las que el peso de la financiación pública y privada es similar (de media, 48% y 52% respectivamente). Destaca en este grupo la elevada proporción (en comparación con el resto de grupos) de los ingresos derivados de empresas y otras organizaciones (11%) y de ventas y servicios (9%). Las entidades del Grupo 3 se nutren esencialmente de subvenciones públicas (87%), las cuales son otorgadas principalmente por la administración regional y local (71%). Por último, el Grupo 4 se encuentra conformado por ONGD igualmente dependientes de los ingresos públicos (89%), pero en este caso derivados de los niveles nacional (58%) e internacional (9%) de la administración.

Conocidos los diferentes patrones de financiación que mantienen las ONGD durante el período 2006-2012, cabe preguntarse si las organizaciones han conservado la misma estructura de ingresos a lo largo de los años o si, por el contrario, esta ha ido modificándose. En la Figura 5 observamos cómo, en términos

medios, los cambios de los patrones de financiación identificados en el análisis clúster son mínimos a lo largo del período analizado, con lo que podemos afirmar que los rasgos diferenciales de cada grupo se mantienen para dicho período.

Figura. 5. Estructura de los cuatro patrones de financiación en el período 2006-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012).

Para comprobar si las organizaciones han mantenido el mismo patrón de financiación o si este ha sido variado durante los años 2006-2012, hemos identificado el grupo al que el análisis clúster asigna cada ONGD en cada uno de los años del período analizado (el análisis clúster se realiza para las 499 observaciones). Las organizaciones se han asignado a los diferentes grupos (1, 2, 3 o 4) de la Tabla 2 si durante el período analizado son sistemáticamente (todos los años o todos salvo uno) clasificadas en él por el análisis clúster, mientras que si

varían de grupo se han situado en la Tabla 3, señalando si se han movido entre dos grupos, entre tres, o de forma aleatoria entre todos ellos.

Al realizar el análisis, hemos podido apreciar cómo dos tercios de las ONGD incluidas en la muestra (59 de las 90 organizaciones de la muestra) han permanecido de manera estable en el mismo clúster y, por tanto, su distribución de ingresos no se ha visto sustancialmente modificada. De ellas, la mayoría (40) pertenecen a los grupos 3 y 4 (caracterizados por el elevado porcentaje de subvenciones públicas), mientras que en los grupos 1 y 2 se clasifican, respectivamente, 8 y 11 ONGD (ver Tabla 2). Todas estas organizaciones han mantenido invariable su patrón de financiación a pesar de los cambios acaecidos en el entorno. En el caso de las organizaciones del grupo 1, financiadas mayoritariamente por fondos privados, es comprensible el mantenimiento de su patrón. También es explicable que las organizaciones del grupo 2 no se hayan movido puesto que presentan una estructura de financiación equilibrada entre fondos públicos y privados. Sin embargo, las organizaciones que se han mantenido en los grupos 3 y 4, que reciben casi el 90% de sus fondos de Organismos Públicos, podrían tener serios problemas de índole financiera si no ajustan su estructura de gastos a estas nuevas restricciones.

Tabla. 2. Organizaciones que no cambian de grupo durante el período 2006-2012.

Grupo 1	Edificando Comunidad de Nazaret; Intermón Oxfam; Justicia y Paz; Manos Unidas; OCASHA-Cristianos con el Sur; Plan; PRODEIN; UNICEF
Grupo 2	ALBOAN; Cáritas Española; Cruz Roja Española; Entreculturas; Farmamundi; Fundación Adsis; Madreselva; Mainel; PROCLADE; REMCODE; Setem
Grupo 3	Asamblea de Cooperación Por la Paz; Asociación Amigos del Pueblo Saharaui de Madrid; Cooperacció; Entrepueblos; FIADELISO; Fundación Iberoamérica Europa; Fundación Rubén Darío-Campo Ciudad; Ingeniería Sin Fronteras; Medicus Mundi; Misión América; Món-3; Mujeres en Zona de Conflicto; OSPAAL; Paz con Dignidad; ProPerú; Proyecto Cultura y Solidaridad; Proyecto Solidario; Solidarios; SOTERMUN
Grupo 4	Acción Contra el Hambre; ADRA; AIDA; AIETI; Amigos de la Tierra; CIDEAL; CODESPA; Consejo Interhospitalario de Cooperación; Educación Sin Fronteras; FAD; FERE-CECA; Fundación de Religiosos para la Salud; FUNDESO; Jóvenes y Desarrollo; Humanismo y Democracia; IPADE; Movimiento por la Paz; Paz y Cooperación; Paz y Solidaridad Serafín Aliaga; Proyecto Local; Solidaridad Internacional

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012)

Tabla. 3. Organizaciones que cambian de grupo durante el período 2006-2012.

Entre 1 y 2	Acción Verapaz; Ayuda en Acción; Farmacéuticos Sin Fronteras; Fontilles; Nuevos Caminos; Pueblos Hermanos; SED
Entre 2 y 3	Cooperación Internacional; IUVE; Tierra de Hombres
Entre 2 y 4	CESAL; ONGAWA
Entre 3 y 4	CEAR-Habitafrica; Mundubat; Paz y Desarrollo; Prosalus; Veterinarios Sin Fronteras
3 grupos (2,3 y 4)	Arquitectos Sin Fronteras; ACSUR-Las Segovias; Fundación del Valle; InteRed; ISCOD; Médicos del Mundo; Save the Children
Aleatorio (Incluyendo el 1)	AMREF Flying Doctors; Economistas sin Fronteras; FISC; Fundación para el Desarrollo de la Enfermería; Juan Ciudad; Mensajeros de la Paz; PROYDE

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE (años 2006-2012)

Por su parte, en la Tabla 3 se han reflejado los datos de aquellas otras organizaciones que han ido cambiando de grupo (y por lo tanto de estructura de ingresos) con el transcurso de los años. A tenor de los datos presentados en ella, de las 31 entidades que han variado su grupo de pertenencia, 17 se han movido entre dos clústeres, mientras 14 lo han hecho entre al menos tres grupos. Es importante destacar que ninguna de las 17 entidades que han oscilado entre dos clústeres lo ha hecho entre los grupos más dispares, es decir, entre el caracterizado por los elevados ingresos privados (1) y los definidos por la importancia de las subvenciones públicas (3 y 4). El cambio de grupo menos significativo es el que se produce en las cinco ONGD que están entre los grupos 3 y 4. Estas organizaciones solo han variado el nivel de las administraciones públicas de las que reciben su financiación, pero en todo caso han mantenido el protagonismo indiscutible de la financiación pública en sus proyectos. Sin embargo, muchas de las otras organizaciones que se mueven entre dos grupos han evolucionado hacia una reducción de recursos públicos. Así, seis de las siete ONGD que han cambiado entre los grupos 1 y 2, lo han hecho para pasar del grupo 2, con más ingresos públicos, al grupo 1, con más ingresos privados. Lo mismo ha ocurrido con las cinco entidades que se han situado entre el grupo 2 y los grupos 3 y 4, pues la mayor parte de ellas han acabado en el grupo 2 (con más ingresos privados que el 3 y el 4).

Para finalizar, 14 ONGD han sido clasificadas en al menos tres clústeres diferentes durante el período. En este caso podemos distinguir entre las siete entidades que han pertenecido a los grupos 2, 3 y 4 (es decir, se han mantenido con financiación pública media y alta) y las otras siete que han alternado años con mayoría de ingresos privados y años con mayoría de subvenciones públicas, sin que exista una tendencia clara en su comportamiento.

Con estos resultados se evidencia cómo la mayor parte de las organizaciones han conservado sus patrones de financiación durante el período estudiado. Ello a pesar de que, como hemos indicado, la cuantía de las distintas fuentes de ingresos

ha variado considerablemente durante la reciente época de crisis. De estos datos se desprende que estas organizaciones cuentan con rutinas en su forma de financiarse que son difícilmente modificables aun cuando el entorno resulta claramente amenazante e incluso puede poner en riesgo su supervivencia. Este fuerte inmovilismo, se deriva del hecho de que tales rutinas o patrones de financiación son de carácter estratégico, por lo que el cambio en la forma de financiarse requeriría también la modificación de otras rutinas organizativas más difíciles de transformar (estrategias para acceder a recursos, condicionamiento de proyectos, justificación de gastos, etc.). En definitiva, estas organizaciones presentarían una fuerte inercia que obstaculizaría seriamente su adaptación a cambios en el contexto de financiación pudiendo, en un caso extremo, conducirlos a su desaparición. A pesar de todo, como hemos comentado, también encontramos en la muestra analizada ejemplos de organizaciones que parecen haber comenzado a evolucionar (incluso antes de que se produjese el descenso crítico de recursos públicos) modificando sus patrones de financiación y reduciendo el peso de los fondos públicos para obtener recursos de fuentes privadas.

En la Tabla 4 hemos reflejado la evolución de los recursos en términos medios que maneja cada grupo de organizaciones. Tal y como se puede observar, todos los grupos que se soportaban mayoritariamente sobre fondos públicos (grupos 2, 3 y 4) han visto trágicamente mermados sus ingresos. La caída de ingresos es especialmente importante en los grupos 3 y 4 desde 2009 hasta 2012, debido al extraordinario recorte que sufrió la AOD española.

Tabla. 4. Evolución de los ingresos (mediana) de los cuatro patrones de financiación en los años 2006, 2010 y 2012.⁶

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
2006	1.178.864	2.744.840	2.349.214	7.763.478
2010	1.099.869	2.149.300	2.789.906	7.005.787
2012	1.334.521	1.302.391	1.242.470	3.377.933

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CONGDE.

A la luz de esta tabla, se puede inferir que las ONGD con mayor financiación privada han resistido mejor las condiciones restrictivas de los últimos años, mientras que las que cuentan con una mayor proporción de subvenciones públicas en su estructura de ingresos han visto mermado de manera más que considerable su tamaño en términos de ingresos. Algunas de las organizaciones que formaban parte de estos grupos han avanzado hacia la reducción del peso de los fondos públicos (tal y como se observa en las ONGD que pasan del grupo 2 al 1 o de los grupos 3 y 4 hacia el 2) mientras que otras se han mantenido inamovibles a pesar de la evolución nefasta de sus fuentes de financiación. En este último caso, si las organizaciones no han sabido adaptar la dimensión de sus gastos a la reducción de

⁶ Se ha empleado la mediana para minorar el impacto que la elevada dispersión y el cambio de grupo de las organizaciones de mayor tamaño tienen sobre la media. Los años corresponden al principio y al final del periodo (2006 y 2012) y al momento a partir del cual disminuyó notablemente la AOD (2010).

ingresos, podrían encontrarse con serios problemas de supervivencia financiera. En el extremo, podría producirse la desaparición de la organización, tal y como ha sucedido, por ejemplo, con la Fundación para el Desarrollo Sostenido (FUNDESO)⁷, la cual, como observábamos en la Tabla 2 permaneció inmóvil durante todo el período en el Grupo 4. Otras organizaciones han respondido a esta reducción de recursos optando por una fusión de entidades, tal y como ha ocurrido con la creación de Alianza por la Solidaridad, fruto de la fusión de Habitáfrica, IPADE y Solidaridad Internacional (todas ellas con una elevada dependencia de ingresos públicos).

6. Conclusiones

En este artículo hemos analizado la estructura de ingresos de las ONGD españolas durante los años 2006-2012. Este período resulta especialmente significativo dada la reducción de recursos públicos que se produjo a partir de 2010. Mediante un análisis clúster hemos determinado cuatro patrones de financiación, dependiendo de la mayor o menor importancia de las principales fuentes de ingresos. Con estos datos, observamos que dos tercios de la muestra han mantenido su estructura de ingresos pese a la volatilidad global de las fuentes de recursos. Ello evidencia la existencia de rutinas o patrones de financiación mantenidos a lo largo del tiempo que dificultan la modificación del comportamiento de estas entidades porque suponen un cambio profundo en el funcionamiento de la organización. Así, las ONGD que descansaban mayoritariamente en los ingresos procedentes de las Administraciones Públicas se han visto abocadas a una elección entre dos posibilidades: Aumentar la importancia de la financiación privada (cambio del patrón de financiación) o reducir considerablemente su tamaño (en términos de ingresos), opción esta última seguida por la mayoría de entidades. Por su parte, las entidades con una elevada dependencia de recursos privados se han mantenido principalmente en ese grupo, debido a la escasez de recursos públicos con los que paliar el descenso (aunque menos pronunciado que en el caso público) de estos ingresos.

Las restricciones de financiación a través de las fuentes tradicionales de recursos de estas organizaciones han llevado a algunos de sus directivos a plantearse nuevas formas de autofinanciación o financiación propia más allá de las ayudas públicas y las donaciones privadas. En estos momentos de autocrítica, desde las organizaciones se han cuestionado si la bonanza en la financiación pública no les ha llevado a convertirse en meros gestores de los servicios de la Administración y a relajarse en la búsqueda de nuevas formas de financiación que pudieran darles más autonomía en la delimitación de sus planes estratégicos (Herranz de la Casa y Otero Parra, 2013). No obstante, los resultados no muestran un aumento de formas de financiación distintas a las subvenciones públicas o a las donaciones privadas aunque hayan variado los pesos o los organismos de los que proceden. Por ejemplo, las ventas de productos y servicios no llegan a suponer ni un 9% en el grupo en el que más protagonismo tienen (grupo 2) y, aunque tanto

⁷ <https://www.facebook.com/fundesofundeso/?fref=nf>.

recursos públicos como privados se han visto afectados negativamente por la crisis, las organizaciones no han mostrado en ningún caso un comportamiento de búsqueda de nuevas fuentes de financiación ajenas a las tradicionales.

Además, como ya se apuntó en la motivación de este trabajo, la literatura sobre vulnerabilidad financiera (Tuckman y Chang, 1991) también apunta a la diversificación de fuentes como una forma de reducir la exposición de la organización a posibles riesgos de financiación. Siguiendo estudios previos, esa mayor diversificación de ingresos conlleva una mayor estabilidad de los ingresos totales (Carroll y Stater, 2009) y permite aumentar la independencia y la autonomía de la entidad (Froelich, 1999). Esta defensa de la diversificación de los recursos supondría buscar un equilibrio entre las distintas fuentes de financiación tradicionales (donaciones privadas, subvenciones públicas) pero también introducir en la ecuación nuevas fuentes de recursos que, como también hemos comentado, no han ganado en protagonismo y serían posiblemente menos volátiles que las anteriores. En concreto, estaríamos refiriéndonos a los ingresos derivados de una posible actividad comercial o bien a los procedentes de su patrimonio. En este período han sido los fondos públicos los más afectados por la crisis, pero nada impide que en otra ocasión sean los privados los que más se reduzcan. En este sentido, queda pendiente el análisis del período posterior al que comprende este estudio, interesante por el escenario de recuperación económica pero mantenimiento de bajos niveles de AOD, lo cual se convierte en una línea de investigación futura.

No podemos cerrar esta argumentación en defensa de la diversificación de recursos sin añadir que la literatura tampoco se muestra unánime a este respecto. De hecho, en los últimos años, son varios los autores que han evidenciado que algunas organizaciones, dependiendo de su ámbito de actuación y de su idiosincrasia organizativa, pueden beneficiarse de estructuras de financiación concentradas (Chikoto y Neely, 2014; von Schnurbein and Fritz, 2018).

Por último, habría que tener en cuenta que la estructura de financiación de una organización no siempre depende de su voluntad. De hecho, aunque una ONGD financiada tradicionalmente por recursos públicos esté dispuesta a cambiar sus fuentes de ingresos, esto no siempre es posible, dado que también hay que considerar que los fondos públicos influyen sobre la captación de fondos privados (efecto crowding out o crowding in) condicionando la estructura de ingresos de la organización (Brooks, 2000).

En definitiva, aunque las organizaciones que se han venido financiando mayoritariamente con fondos públicos deberían apostar por la diversificación de fuentes de recursos e incluso por vías poco habituales en el sector –como las ventas de productos o servicios–, la inercia organizativa y la de algunos donantes privados que no acostumbran a cofinanciar proyectos con los organismos públicos pueden suponer un obstáculo insalvable para la evolución de la entidad y, en definitiva, para lo que puede marcar la diferencia entre continuar desarrollando proyectos o desaparecer.

7. Referencias bibliográficas

- Alexander, J., Nank, R. y Stivers, C. (1999) Implications of welfare reform: Do nonprofit survival strategies threaten civil society?. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 28, Vol. 4, pp. 452-475.
- Álvarez-González, L.I., García-Rodríguez, N., Rey-García, M. y Sanzo-Pérez, M.J. (2017) Business-nonprofit partnerships as a driver of internal marketing in nonprofit organizations. Consequences for nonprofit performance and moderators. *BRQ Business Research Quarterly*, N° 20, Vol. 2, pp. 112-123.
- Andrés-Alonso, P., García-Rodríguez, I. y Romero-Merino, M.E. (2015) The Dangers of Assessing the Financial Vulnerability of Nonprofits Using Traditional Measures. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 25, Vol. 4, pp. 371-382.
- Andrés-Alonso, P., Martín-Cruz, N. y Romero-Merino, M.E. (2006) The governance of nonprofit organizations: Empirical evidence from nongovernmental development organizations in Spain. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 35, Vol. 4, pp. 588-604.
- Aschari-Lincoln, J. y Jäger, U.P. (2016) Analysis of determinants of revenue sources for international NGOs: Influence of beneficiaries and organizational characteristics. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 45, Vol. 3, pp. 612-629.
- Bingham, T. y Walters, G. (2013) Financial sustainability within UK charities: Community sport trusts and corporate social responsibility partnerships. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, N° 24, Vol. 3, pp. 606-629.
- Brooks, A.C. (2000) Public subsidies and charitable giving: Crowding out, crowding in, or both?. *Journal of Policy Analysis and Management*, N° 19, Vol. 3, pp. 451-464.
- Calabrese, T.D. (2012) The accumulation of nonprofit profits: A dynamic analysis. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 41, Vol. 2, pp. 300-324.
- Calabrese, T. (2013) Running on empty: The operating reserves of US nonprofit organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 23, Vol. 3, pp. 281-302.
- Carroll, D.A. y Stater, K.A. (2009) Revenue diversification in nonprofit organizations: Does it lead to financial stability?. *Journal of Public Administration Research and Theory*, N° 19, pp. 947-966.
- Chaves, M., Stephens, L. y Galaskiewicz, J. (2004) Does government funding suppress nonprofits' political activity?. *American Sociological Review*, N° 69, Vol. 2, pp. 292-316.
- Chikoto, G.L. y Neely, D.G. (2014) Building nonprofit financial capacity: The impact of revenue concentration and overhead costs. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 43, Vol. 3, pp. 570-588.
- COORDINADORA DE ONGD DE ESPAÑA (CONGDE) (varios años). Informes de la Coordinadora sobre el sector de las ONGD. ¿Conoces el trabajo de las ONGD españolas en el mundo? Disponible en <http://informe2014.coordinadoraongd.org/> (Consultado el 20 de diciembre de 2016).
- Denison, D.V. (2009) Which nonprofit organizations borrow?. *Public Budgeting & Finance*, N° 29, Vol. 3, pp. 110-123.
- Ecer, S., Magro, M. y Sarpa, S. (2017) The Relationship Between Nonprofits' Revenue Composition and Their Economic-Financial Efficiency. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 46, Vol. 1, pp. 141-155.
- Fischer, R.L., Wilsker, A. y Young, D.R. (2011) Exploring the revenue mix of nonprofit organizations: Does it relate to publicness?. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 40, Vol. 4, pp. 662-681.

- Freres, C. y Martínez, I. (2014) Spanish Development NGOs and the State: A Continuously Evolving Relationship. En: Hoebink, P. y Schulpen, L. (eds.) *Private Development Aid in Europe. Foreign Aid between the Public and the Private Domain*. London: Palgrave MacMillan.
- Froelich, K.A. (1999) Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 28, Vol. 3, pp. 246-268.
- Frumkin, P. y Keating, E.K. (2011) Diversification reconsidered: The risks and rewards of revenue concentration. *Journal of Social Entrepreneurship*, N° 2, Vol. 2, pp. 151-164.
- Fuertes-Fuertes, I. y Maset-Llaudes, A. (2007) Exploring Spanish nongovernmental organizations for development: An empirical approach. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 36 Vol. 4, pp. 695-706.
- Gálvez Rodríguez, M.M., Caba Pérez, M.C. y López Godoy, M. (2012) Determining factors in online transparency of NGOs: A Spanish case study. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, N° 23, Vol. 3, pp. 661-683.
- García Cebrián, L.I. y Marcuello Servós, C.M. (2007) Eficiencia y captación de fondos en las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 58, pp. 221-249.
- Gaver, J.J. e Im, S.M. (2013) Funding Sources and Excess CEO Compensation in Not-for-Profit Organizations. *Accounting Horizons*, N° 28, Vol. 1, pp. 1-16.
- Guo, B. (2006) Charity for profit? Exploring factors associated with the commercialization of human service nonprofits. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 35, Vol. 1, pp. 123-138.
- Guo, C. (2007) When government becomes the principal philanthropist: The effects of public funding on patterns of nonprofit governance. *Public Administration Review*, N° 67, Vol. 3, pp. 458-473.
- Hair, J.F.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L. y Black, W.C. (1999) *Análisis Multivariante* (5ª Ed.). Madrid: Prentice Hall Iberia.
- Handy, F. y Webb, N.J. (2003) A theoretical model of the effects of public funding on saving decisions by charitable nonprofit service providers. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 74, Vol. 2, pp. 261-282.
- Herman, R.D. y Renz, D.O. (2008) Advancing nonprofit organizational effectiveness research and theory: Nine theses. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 18, Vol. 4, pp. 399-415.
- Herranz de la Casa, J.M. y Otero Parra, J.A. (2013) La voz de las organizaciones sociales que trabajan en el ámbito de la exclusión social de Castilla y León". En: Romero Merino, M.E. (coord.) *La nueva dimensión de la exclusión social en Castilla y León*. Colección Claustrum, 10. Valladolid: Universidad Europea Miguel de Cervantes.
- Herzer, D. y Nunnenkamp, P. (2013) Private donations, government grants, commercial activities, and fundraising: Cointegration and causality for NGOs in international development cooperation. *World Development*, N° 46, pp. 234-251.
- Hodge, M.M. y Piccolo, R.F. (2005) Funding source, board involvement techniques, and financial vulnerability in nonprofit organizations: A test of resource dependence. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 16, Vol. 2, pp. 171-190.
- Jang, H.S. y Feiock, R.C. (2007) Public versus private funding of nonprofit organizations: Implications for collaboration. *Public Performance & Management Review*, N° 31, Vol. 2, pp. 174-190.

- Keating, E., Fischer, M., Gordon, T. y Greenlee, J. (2005) Assessing financial vulnerability in the nonprofit sector. KSG Working paper N° RWP05-002. Disponible en <https://research.hks.harvard.edu/publications/workingpapers/citation.aspx?PubId=2276&type=WPN>.
- Kerlin, J.A. y Pollak, T.H. (2011) Nonprofit commercial revenue: A replacement for declining government grants and private contributions?. *The American Review of Public Administration*, N° 41, Vol. 6, pp. 686-704.
- Kingma, B.R. (1993) Portfolio theory and nonprofit financial stability. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 22, Vol. 2, pp. 105-119.
- Lin, W. y Wang, Q. (2016) What Helped Nonprofits Weather the Great Recession?. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 26, Vol. 3, pp. 257-276.
- Lu, J. (2015) Which nonprofit gets more government funding?. *Nonprofit Management and Leadership*, N° 25, Vol. 3, pp. 297-312.
- Maier, F., Meyer, M. y Steinbereithner, M. (2016) Nonprofit organizations becoming business-like: A systematic review. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 45, Vol. 1, pp. 64-86.
- Mayer, W.J., Wang, H.C., Egginton, J.F. y Flint, H.S. (2014) The impact of revenue diversification on expected revenue and volatility for nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 43, Vol. 2, pp. 374-392.
- OXFAM INTERMON (2011-12) Memoria 2011/12. Disponible en <https://www.oxfamintermon.org/es/documentos/26/11/12/memoria-201112>.
- Pardo, E. y Valor, C. (2012) La estructura financiera en las Entidades No Lucrativas. *Revista de Contabilidad y Dirección*, N° 14, pp. 107-127.
- PLAN ANUAL DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (PACI) (varios años). Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Disponible en <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/CooperacionAlDesarrollo/Paginas/Planificaci%C3%B3n.aspx> (Consultado el 20 de diciembre de 2016) y Cooperación en cifras. <http://cooperacionencifras.exteriores.gob.es> (Consultado el 20 de diciembre de 2016).
- Prentice, C.R. (2016) Understanding nonprofit financial health: Exploring the effects of organizational and environmental variables. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 45, Vol. 5, pp. 888-909.
- Tinkelman, D. (1998) Differences in sensitivity of financial statement users to joint cost allocations: The case of nonprofit organizations. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, N° 13, pp. 377-393.
- Tinkelman, D. (2010) Revenue interactions: crowding out, crowding in, or neither?. En: Seaman, B.A. y Young, A. (eds). *Handbook of research on nonprofit economics and management*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 18-41.
- Tuckman, H.P. y Chang, C.F. (1991) A Methodology for Measuring the Financial Vulnerability of Charitable Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 20, Vol. 4, pp. 445-460.
- Verbruggen, S., Christiaens, J. y Milis, K. (2011) Can resource dependence and coercive isomorphism explain nonprofit organizations' compliance with reporting standards?. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 40, Vol. 1, pp. 5-32.
- Von Schnurbein, G. y Fritz, T.M. (2017) Benefits and drivers of nonprofit revenue concentration. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 43, Vol. 5, 922-943.
- Wang, S. (2006) Money and Autonomy: Patterns of Civil Society Finance and Their Implications. *Studies in Comparative International Development*, N° 40, Vol. 4, pp. 3-29.

- Wicker, P. y Breuer, C. (2014) Examining the financial condition of sport governing bodies: The effects of revenue diversification and organizational success factors. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, N° 25, Vol. 4, pp. 929-948.
- Yan, W., Denison, D.V. y Butler, J.S. (2009) Revenue Structure and Nonprofit Borrowing. *Public Finance Review*, N° 37, Vol. 1, pp. 47-67.

¿Cómo de eficientes y productivas son las cooperativas en Indonesia? Evidencia empírica del análisis envolvente de datos

Ishak Hasan¹, A. Azhari², y M. Shabri Abd. Majid³

Recibido: 13 de enero de 2018 / Aceptado: 23 de abril de 2018

Resumen. El artículo 33 de la Constitución de Indonesia de 1945 posicionó a la cooperativa como un pilar y columna vertebral de la economía nacional. Para funcionar de manera óptima como el pilar y la columna vertebral de la economía, las cooperativas deben ser administradas de manera eficiente y productiva. Teniendo en cuenta su papel fundamental en la economía de Indonesia, este estudio tiene como objetivo medir empíricamente la eficiencia y la productividad de las cooperativas en 33 provincias de todo el país. Se analizan tres entradas (es decir, capital propio, financiamiento externo y tamaño de la junta) y una salida (superávit cooperativo) durante el período 2010-2015 utilizando el Análisis Envolvente de Datos (AED) con el Índice Malmquist. El estudio documentó que las cooperativas eran altamente ineficientes, indicadas por el nivel promedio de ineficiencia del 47.6%. De las 33 provincias, el 42.42% registra un nivel de eficiencia de menos del 50% y solo el 12.12% de ellas era completamente eficiente. Además, el estudio también documentó que, de 33 provincias, solo las cooperativas en 14 provincias experimentaron un aumento en la productividad total de sus factores. Las cooperativas en la provincia de Nusa Tenggara Oriental registraron el mayor progreso de productividad en un 49.9%, mientras que la Cooperativa en la provincia de Bangka Belitung registró el mayor retroceso de productividad en un -24.4%. En general, el nivel de productividad de las cooperativas aumentó solo ligeramente en un 9,9% durante el período de estudio en todo el país, lo que se debe principalmente a un aumento en la eficiencia técnica. Estos hallazgos implicaron que para mejorar aún más el nivel de productividad de las cooperativas, se debe priorizar la mejora de su eficiencia pura, seguido por la mejora de la eficiencia de escala y la eficiencia técnica. Las cooperativas deben proporcionar capacitación periódica para su personal, administración profesional, adoptar tecnología avanzada y ampliar su tamaño fusionando pequeñas cooperativas para convertirse en una entidad más grande.

Palabras clave: Eficiencia; Factor total de productividad; Cooperativa; Análisis Envolvente de Datos; Índice de Malmquist.

Claves Econlit: C14; D24; J54; P31.

¹ Universidad Teuku Umar, Indonesia y Universidad Syiah Kuala, Indonesia

Dirección de correo electrónico: ishakhasan20@yahoo.com

² Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Kebangsaan, Bireuen, Aceh, Indonesia

Dirección de correo electrónico: azharikuliah@gmail.com

³ Universidad Syiah Kuala, Indonesia

Dirección de correo electrónico: mshabri@unsyiah.ac.id

[en] How efficient and productive are co-operatives in Indonesia? Empirical evidence from data envelopment analysis

Abstract. Article 33 of the 1945 Constitution of Indonesia positioned co-operative as a pillar and backbone of the national economy. To optimally function as the pillar and backbone of the economy, the co-operatives should be managed efficiently and productively. Considering their pivotal roles in the Indonesian economy, this study is aimed at empirically measuring efficiency and productivity of the co-operatives across 33 provinces nationwide. Three inputs (i.e., own capital, external financing, and board size) and one output (co-operative surplus) over the period 2010-2015 are analyzed using Data Envelopment Analysis (DEA) with Malmquist Index. The study documented that the co-operatives were highly inefficient, indicated by the average level of inefficiency of 47.6%. Out of the co-operatives in 33 provinces, 42.42% were found to record efficiency level of less than 50% and only 12.12% of them were fully efficient. In addition, the study also documented that, of 33 provinces, only the co-operatives in 14 provinces were found to experience an increase in their total factor productivity. The co-operatives in the province of East Nusa Tenggara recorded the highest productivity progress by 49.9%, while the co-operative in the province of Bangka Belitung recorded the highest productivity regress by -24.4%. Overall, the productivity level of the co-operatives only slightly increased by 9.9% over the study period nationwide, which was mainly contributed by an increase in technical efficiency. These findings implied that to further enhance the productivity level of the co-operatives, improving their pure efficiency should be prioritized, followed by enhancing their scale efficiency and technical efficiency. The co-operatives should provide regular training for their staff, professional management, adopt advanced technology, and enlarge their size by merging small co-operatives become a larger entity.

Keywords: Efficiency; Total Factor Productivity; Co-operative; Data Envelopment Analysis; Malmquist Index.

Sumario. 1. Introduction. 2. Literature review. 3. Empirical framework. 4. Results and discussion. 5. Conclusion. 6. References.

Cómo citar: Hasan, I. Azhari, A. y Majid, M.S.A. (2018) How efficient and productive are co-operatives in Indonesia? Empirical evidence from data envelopment analysis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 149-172. DOI: 10.5209/REVE.60208.

1. Introduction

One in every six citizens on the globe is co-operators. The world's top 300 co-operatives has offered partial or full-time employment for no less than 280 million people internationally, making a contribution to a global turnover of USD2.1 trillion. In the last decade, more than 800 million people have been members of co-operatives globally (International Co-operative Alliance, 2016). This indicates that co-operatives are pertinent to the social-economic expansion of many countries, including Indonesia. Co-operatives have been mandated by the 1945 Constitution of Indonesia as pillar and backbone of the national economy. Due to their relevancy to promote people's economy in Indonesia, thus it is utmost important to assess the performance of the co-operatives.

Historically, co-operatives in Indonesia have started since 1896 with the establishment of a Savings and Loan Co-operative in Purwokerto (Nasution, 1990). Initially, the co-operative was established by a Mayor in Purwokerto City in the Central Java province to free the employees from moneylenders. In later years, the co-operative has expanded into the agricultural sector for the sake of ensuring the

welfare of farmers. Since then, the number of co-operatives has increased tremendously. In 2005, there were 212,135 co-operatives in Indonesia (Ministry of Co-operatives and SMEs, 2016). Although the government has provided several strong legal protections to oversee the Co-operative, such as the 1945 Constitution and the 1992 Co-operative Act, No. 25, about 30% of the co-operatives have been inactive due to various reasons. Mismanagement, lacking capital, unskilled staff, and inefficiency were among the major determinants contributing to their inactivity (Ministry of Co-operatives and SMEs, 2017).

As the important pillar of the national economy (The 1945 Constitution of Indonesia, Article 33), co-operative has played an important role in the Indonesian economy. The amount of surplus (so-called *Sisa Hasil Usaha* in the Indonesian term) earned by the co-operatives in Indonesia has increased from IDR5.6 billion in 2010 to IDR17.3 billion in 2015, recording an average increase by 5-7% annually over the period 2010-2015. The Co-operatives have provided job opportunity for 574,451 citizens. In 2015, 37.9 million of Indonesian registered as the members of the co-operatives (Ministry of Co-operatives and SMEs, 2016). In totality, the co-operatives have contributed about 2% to the Indonesia's national economy (Azhari et al., 2017).

Although the co-operatives have contributed positively to the national economy, but their contribution is far less than expected. As the backbone of the economy, Burhanuddin (2013) stated that the co-operatives have not successfully played their pivotal role to enhance the national economy. Co-operatives should promote people's welfare by reducing unemployment and poverty rates (DeVille et al., 2007). The contribution of co-operatives to the national economy of Indonesia was too small if compared to the contribution of the co-operatives overseas. For example, the co-operatives have contributed to the economies of Sweden (13%), Switzerland (16.4%), Finland (21%), New Zealand (22%), and even in a newly developing country of Kenya (45%).

Additionally, of the 300 best co-operatives in the world, only one co-operative from Indonesia, which was the Kisel (Telkomsel Co-operative), ranked in the top 123 and the Semen Gresik Co-operatives ranked in the top 232. Meanwhile, most of the co-operatives from the US were listed in the top 100 (Minister of Co-operatives and Small-Medium Enterprises of Indonesia, 2016). The International Co-operative Alliance (2016) reported that the Zenykoren from Japan was in the first rank, followed by the ACDLEC from France in the second rank, and the State Farm from the US in the third rank.

The above facts show that, as the backbone of the national economy, the co-operatives have not successfully played a pivotal role to ensure the just economy in Indonesia. In Indonesia, the primary objective of co-operatives, which is to assist people in the rural areas to combat pervasive rural and urban indebtedness in the country, as mandated by the Article 33 of the 1945 Constitution of Indonesia, has yet to be fully achieved. This has motivated more researchers to evaluate the contribution of the co-operatives in the Indonesian economy (Azhari et al., 2017) and their efficiency (Sulikah, 2010; Wirnoto, 2011; and Syamni and Majid 2016). In their study, Azhari et al. (2017) described qualitatively that the co-operatives in Indonesia have failed to function as the pillar and backbone of the national economy as their contributions have been small and far from expected. Meanwhile,

Sulikah (2010) measured the efficiency of the co-operatives in the District of Klaten in the Special Province of Yogyakarta, whereas Wirnoto (2011) and Syamni and Majid (2016) measured efficiencies of co-operatives in the Pekalongan City of Central Java and Lhokseumawe City of Aceh, respectively. These studies documented that the co-operatives in these selected districts in Indonesia were highly inefficient.

Additionally, comparing to their enormous potentials in assisting the poor and their important roles in the economy, previous studies investigated efficiencies of the co-operatives have been meagre worldwide, both in the advanced and emerging economies. For the cases of developed countries, Rebelo et al. (2017), Doumpos and Zopounidis (2012) and Akinsoyinu (2015) conducted studies on efficiencies of co-operatives in the European countries, Candemir et al. (2011) in Turkey, Ludena (2010) in the Latin America, Ariyatne et al. (2006) in the US, Gomez (2006) in Spain, and Fandel (2003) in Slovakia, while studies for the cases of developing economies conducted by Marwa and Aziakpono (2014) in Tanzania, Tesfay and Tesfay (2013) in Ethiopia, Khan et al. (2010) in Pakistan, Jayamaha and Mula (2010) in Sri Lanka, Singh et al. (2010) in India, Lavado (2004) in the Philippines, and Dong and Featherstone (2004) in China.

Previous studies on the efficiency of the co-operatives in Indonesia only focused on certain specific sectors and districts. Sulikah (2010) measured the efficiency of the savings and loan co-operatives in the District of Klaten in the Special Province of Yogyakarta, while Wirnoto (2011) and Syamni and Majid (2016) measured efficiencies of co-operatives in the Pekalongan City of Central Java and Lhokseumawe City of Aceh, respectively. Thus, these limited studies could not provide a comprehensive picture of the co-operatives' performance nationwide. To the best of our knowledge, this present study is the first attempt to fill this gap by assessing the efficiency of co-operatives in the entire provinces of Indonesia nationwide.

Additionally, to provide detailed sources of inefficiencies of the co-operatives in the country, this study utilizes the most commonly approach of the generalized output-oriented Malmquist Index of the Data Envelopment Analysis (DEA) to empirically measure their Total Factor Productivity change (TFPch) by decomposing it into the Efficiency change (EFch) and Technical change (TEch). Additionally, this approach further decomposes the Efficiency change (EFch) into two sub-components, namely: Pure Technical efficiency change (TEch) and Scale Efficiency change (SEch). The use of this approach is not only able to identify the input or output of the co-operatives as a reference to identify the sources of inefficiency (Hadad et al., 2013), but it also considers all inputs-outputs as well as differences in technology, capacity, competition, and demographics, and then compares the individual co-operative's efficiency with the best-practice frontier. Thus, this study intends to enrich the existing empirical evidence globally from the perspective of Indonesia.

The findings of the study are hoped to shed some lights for the co-operatives to enhance their productivity level, for the public to identify the co-operatives with the better performance, and for the regulators or the government, in particular the relevant institutions such as the Ministry of Co-operatives and Small Medium

Enterprises Republic of Indonesia, to design the effective policies to promote the co-operatives as the pillar and backbone of the national economy of Indonesia.

The remaining parts of this study are organized as follows. Section 2 reviews the selected relevant and recent studies on the productivity and efficiency of the co-operatives. Section 3 highlights the data utilized and empirical model of the DEA and Malmquist Index. Section 4 discusses the empirical results and their implications. Finally, Section 5 concludes the paper.

2. Literature review

Operationalization of co-operatives is rooted in the values of self-help, self-responsibility, equity, equality, solidarity, and democracy. Co-operatives are a user-owned and user-controlled venture that benefits their members on the basis of use (Zeuli and Cropp, 2004). Traditionally, the members of co-operatives have faith in the ethical values of truthfulness, openness, social responsibility, and caring for others (International Co-operative Alliance, 1995). In Indonesia, the 1945 Indonesian Constitution of Article 33 positioned co-operative as a pillar and backbone of the national economy. In general, its establishment is aimed to promote the welfare of their members in particular, and society at large.

Co-operatives are unique, where members are users of their services (Marwa and Aziakpono, 2014). The members are both owners and users of services of the co-operatives. The dual concept of the co-operative as a business venture and a social group was first introduced by Draheim (1952), extended further by Henzler (1957; 1960), Holger (1986), Michelsen (1994), Zamagni (2010), and Puusa et al. (2013). This implied that the presence of co-operatives is hoped to enhance both the welfare of their members and society as well.

According to Royes and Smith (2007), if the co-operative earns surpluses or losses, it would be shared among their members, or its surpluses would be retained and added to the existing capital structure. Basically, the co-operative is not mainly intended to seek profit, but to ensure its business sustainability (Wahyuning 2013), the co-operative needs to gain profit. The Indonesian Co-operative Act, No. 25, Section 45, Paragraph 1 stated that the surplus of a co-operative is an income obtained within one fiscal year after deducting costs, depreciation and other liabilities. Its level is highly dependent on both financial and non-financial factors.

The financial factors determining performance of the co-operatives include its access to capital (savings, mandatory savings, reserves and grants), external capital (debt) sourced from savings of members, other co-operatives or their members, banks and other financial institutions, bonds and other securities, and from their legal sales of business goods and services. Meanwhile, the non-financial factors affecting the performance of co-operatives are the number of employees, members, and business units. Thus, although the co-operative has adequate financial support, but without the support of professional staff, pro-active members, and business diversification, the co-operative would fail to achieve its objectives and maximize co-operative surplus, which in turns, cause the co-operative to bankrupt (Syamni and Majid, 2016). With the support of professional management and capital

adequacy, to maximize co-operative surplus and ensure their sustainability, the co-operatives should be run efficiently and productively.

There have been limited studies investigated the productivity and efficiency of the co-operatives. Their efficiency is mainly measured by two approaches, comprising the parametric and non-parametric methods. The most commonly used parametric approaches are the Stochastic Frontier Approach (SFA), the Thick Frontier Approach (TFA), and Distribution-Free Approach (DFA). Meanwhile, the most commonly used non-parametric approach is the DEA and the Free Disposable Hull (FDH) (Berger and Humphrey, 1997).

Previous studies investigated the efficiency and productivity of co-operatives worldwide has widely used the non-parametric approach of the DEA as compared to the parametric approach. Using parametric approach, Glass et al. (2014) examined the relative efficiency of Japanese co-operative banks between 1998 and 2009. They found that the co-operatives operated with both technical progress and a decrease in technical inefficiency although they have been restricted in offering their products, membership base, and their markets. Lavado (2004) measured the efficiency of 119 co-operatives in the Philippines from 1990 to 2002 using the SFA and DEA. Based on the SFA, the study found that, on the average, the co-operatives were inefficient, whereas the total factor productivity level was slightly increase based on the DEA over the study period.

Due to its superiorities, the non-parametric of the DEA has been used by previous studies to measure the efficiency of the co-operatives across the globe, both in the advanced and emerging economies. Fandel (2003) analyzes the efficiency of 1,147 Slovak agricultural co-operatives and commercial farming companies and found that the farms of the size group below 100 ha and above 1.000 ha and between 500 – 1.000 ha showed the highest technical efficiency and scale efficiency, respectively. Gomez (2006) examined total factor productivity and efficiency of the Andalusian Horticultural Co-operatives during the period 1995-2004. The study documented a significant increase in efficiency of the co-operatives over the period.

Furthermore, Ariyatne et al. (2006) investigated productivity of wheat marketing and farm supply co-operatives in the United States from 1990 to 1998. The study found that their productivity was mainly contributed by the technology change than the pure efficiency change or scale change. Ludena (2010) investigated total factor productivity level of the agricultural sector in Latin America and the Caribbean between 1961 and 2007 using the Malmquist Index of the DEA. The study documented that growth of the agricultural productivity was due to efficiency and technical progress. Candemir et al. (2011) measured the efficiencies of Hazelnut Agricultural Co-operatives in Turkey during the period 2004-2008 using the Malmquist Index. They found that the co-operatives experienced a slightly decreases in their total factor productivity.

In the European countries, Doumpos and Zopounidis (2012) investigated performances of cooperative banks from Italy, Spain, Germany, France, and Austria over the period 2005–2010 using DEA. Overall, the study found that the co-operatives in Austria recorded the highest level of efficiency, while the lowest one was the co-operatives from Italy. Similarly, Akinsoyinu (2015) explored the efficiency of co-operatives in the financial sector in the European countries (i.e.,

Germany, Netherlands, Italy, Spain, England, France, Austria, Denmark, Finland, and Portugal) during a period of 2008–2013. The study recorded that overall efficiency of the Co-operatives were both efficient and stable over the study period.

Next, in African countries, Marwa and Aziakpono (2014) examined the performance of savings and credit co-operatives in Tanzania using the DEA and found that majority of them were categorized under the low efficiency. Using similar approach, Tesfay and Tesfay (2013) explored the efficiency of the 329 rural financial cooperatives in Tigray region of Ethiopia. The studies revealed that only minority of the co-operatives were relatively efficient. The highest efficient co-operatives were located in the southern and western areas of the country.

In Asian countries, Dong and Featherstone (2006) investigated the efficiency of rural credit Co-operatives in 29 provinces and regions of mainland China over the period 1991-1995. The efficiency of the co-operatives showed a relatively similar level across the provinces due to their engagement in the same technology and scales of production. Jayamaha and Mula (2010) investigated the efficiency of savings and credit co-operatives in Sri Lanka for the period 2003 to 2005. The study documented that several financial practices have significant associations with the efficiency of co-operatives. Singh et al. (2010) investigated the efficiency of dairy co-operatives in India over the period 1992-1997 and found that their level of technical efficiency has declined from 1992 to 1997.

Finally, the studies on co-operatives efficiency in Indonesia were conducted by Sulikah (2010), Wirnoto (2011), and Syamni and Majid (2016). In her study, Sulikah (2010) measured the efficiency of the co-operatives in the District of Klaten in the Special Province of Yogyakarta, whereas Wirnoto (2011) and Syamni and Majid (2016) measured efficiencies of co-operatives in the Pekalongan City in the Central Java province and Lhokseumawe City in the Aceh province, respectively. These studies documented that co-operatives in the selected districts in Indonesia were highly inefficient.

In summary, most of the studies have widely used the DEA to investigate the efficiency of the co-operatives worldwide. Majority of those studies focused more their analysis on the co-operatives from the advanced economies than the emerging economies. In the context of Indonesia, the limited studies of co-operatives' efficiency were conducted on specific saving and loan co-operatives in selected districts in the country, whereas none of them has entirely investigated their efficiencies nationwide. Thus, this study is aimed to fill the existing gap by exploring the efficiency of the co-operatives across 33 provinces in Indonesia.

3. Empirical framework

3.1. Data Envelopment Analysis (DEA)

Studies on efficiency measurement have used three major approaches. Earlier studies on efficiency have measured it using traditional approaches based on financial ratios (Farrell, 1957). Later studies on measuring efficiency have adopted the frontier analysis, comprising parametric and non-parametric approaches. The parametric approaches that have been commonly used to measure efficiency

consist of the Stochastic Frontier Approach (SFA), the Thick Frontier Approach (TFA), and Distribution-Free Approach (DFA). Meanwhile, the non-parametric approaches that have been widely adopted include the Data Envelopment Analysis (DEA) and the Free Disposable Hull (FDH) (Berger and Humphrey, 1997). This study uses the DEA approach to measure co-operatives in the 33 provinces in Indonesia.

As a non-parametric method, the DEA that was firstly introduced by Charnes et al. (1978) is based on the linear programming, analyzing the functions of production frontier mapping (Ramanathan, 2003; Anderson et al., 2004; and Saad et al., 2006). The DEA is the most widely adopted approach to measure productivity in a wide array of scientific disciplines and diverse operational activities (Cooper et al., 2011). In the last decade, more than 400 studies have measured efficiency and productivity of the Decision-Making Units (DMUs) worldwide (Ali and Seiford, 1993; Majid and Maulana, 2012; and Ismail et al., 2013). Comparing to other approaches, the DEA is a superior method to measure productivity. It is not only able to recognize the input or output of the DMUs using as a reference to discover the sources of inefficiency (Omar et al., 2006; and Hadad et al., 2013), but it also considers all inputs or outputs, differences in technology, capacity, competition, and demographics to measure efficiency. It then compares the level of efficiency of a DMU with the best-practice (efficiency) frontier among the investigated DMUs.

Specifically, this study utilizes the generalized output-oriented Malmquist index or so-called Total Factor Productivity (TFP), introduced by Fare et al. (1989). This index is calculated using the DEA and estimated using the DEA program (Coelli, 1996). The selection of the index to measure efficiency is due to a number of desirable features suited to this study. The DEA does not only require prices of input and output in measuring efficiency, making the method more useful in situations where prices are non-existent or publicly unavailable, it also does not necessitate a behavioural assumption, for instance, cost minimization or profit maximization, in the case where the objectives of the DMUs differ, are unachieved or unknown.

Referring to the study by Fare et al. (1994) Omar et al. (2007), Majid and Hartomi (2010), and Majid et al. (2017), this study measures changes in productivity using the output-oriented Malmquist Index with the following formula:

$$M_o(x^t, y^t, x^{t+1}, y^{t+1}) = (a)x(b) \quad (1)$$

where:

$$a = \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)}; \text{ and } b = \left[\left(\frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left(\frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right) \right]^{1/2}$$

where M_o is the Malmquist Index of TFP, D_o is the distance function, x and y correspond to input and output for t and $t+1$ periods, respectively. a is the technical change and b is the efficiency change. In this context, efficiency change (EFch)

shows how well is the conversion of inputs into outputs between t and $t+1$ periods, while the technical change (TEch) signifies the progress of the adopted technology in the production process, between t and $t+1$ periods.

Referring to Equation (1), if the values of Malmquist Index are greater than 1.000, thus it indicates an increase in efficiency and technical efficiency levels, whereas the decrease in efficiency and technical efficiency levels, are shown by the value of the indexes of less than 1.000.

Using the Malmquist Index allows us to further decompose the TFP index of the EFch into two sub-components, namely: pure technical efficiency change (PEch) and scale efficiency change (SEch). PEch shows how well the managerial performance in converting the inputs into outputs; while SEch designates the management's capability to select the best possible production scale that is able to attain expected production level. The best possible scale is connected to the size of the DMUs, if the scale of a DMU is too large or too small, it can lead to inefficiencies in the DMUs. In view of this, thus components of the TFP of the Malmquist Index might be further rewritten as follows:

$$M_o(x^t, y^t, x^{t+1}, y^{t+1}) = (a)x(b) = (a)x(cxd) \quad (2)$$

where:

$$a = \left[\left(\frac{D_o^{t+1}(x^t, y^t)}{D_o^t(x^t, y^t)} \right) \left(\frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \right]^{1/2}; c = \left(\frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right); \text{ and}$$

$$d = \left(\frac{D_{oc}^{t+1}(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_{oc}^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \frac{D_{oc}^t(x^t, y^t)}{D_o^t(x^t, y^t)} \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_{oc}^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \right)^{1/2}$$

a is the technical change (TEch), b is the efficiency change, c is the pure efficiency change (PEch), and d is the scale efficiency change (SEch).

Furthermore, this study calculates the efficiency of the co-operatives across 33 provinces in Indonesia using the Variable Returns to Scale (VRS) model due to its flexible assumption in the production process. The model helps to assess efficiencies whether an increase or decrease in inputs or outputs does not produce a proportional change in the outputs or inputs, respectively (Cooper et al., 2011). In other words, the addition of inputs x times does not necessarily cause the output to increase by x times, it can be smaller than x times (decreasing returns to scale) or larger than x times (increasing returns to scale) (Banker et al., 1984). Thus, this model adds a convexity condition for the λ weight values, by including in the following boundary model:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \quad (3)$$

Since the DEA approach considers a set of n observations on the DMU $_j$ ($j = 1, \dots, n$) that uses m inputs x_{ij} ($i = 1, \dots, m$) to produce s outputs y_{rj} ($r = 1, \dots, s$), thus the efficient frontier is determined by the n observations. If $\theta^* = 1$ is based on the input-oriented efficiency score of DMU $_j$, thus this indicates that DMU $_j$ is on the

efficient frontier. On this basis, the Equation (3) could then be further re-written as follows:

$$\begin{aligned}
 &\theta^* = \text{Min } \theta \\
 \text{s.t.} \quad &\sum_{i=1}^n x_{ij} \lambda_{ij} \geq \pi i o & i = 1, 2, \dots, m \\
 &\sum_{i=1}^n y_{rj} \lambda_j \geq y i o & r = 1, 2, \dots, s \\
 &\sum_{j=1}^n \lambda_j \geq 1 & (VRS) \\
 &\sum_{j=1}^n \lambda_j \geq 0 & j = 1, 2, \dots, n
 \end{aligned} \tag{4}$$

where π is the VRS' efficiency of a DMU, n is the number of DMUs, m is the number of inputs, s is the number of output, and x_{ij} and y_{rj} are the respective inputs and outputs of the j th DMU.

3.2. Input-output specification

Three inputs and one output are used in this study to measure the efficiency of the co-operatives across 33 provinces in Indonesia. To date, there are 34 provinces in Indonesia, where the province of North Kalimantan is the youngest one, officiated in 25th October 2012. Of these provinces, this study only measures the efficiency of the co-operatives in 33 provinces across Indonesia. Due to data unavailability of the co-operatives in the youngest province of North Kalimantan over the period 2010-2015, thus the co-operatives from this province are excluded from the analysis.

As for inputs and output selection, this study uses three inputs and one output. The inputs comprise own capital, external capital, and managerial board, while the surplus of the co-operatives is used as the output. The selection of the inputs and output is based on the Indonesian Co-operative Act, No. 25 (1992). The act describes that, in the principles, the co-operative is operated using own capital and external capital, supported by its managerial committee to produce co-operative surplus. In addition, the selection of these inputs and output follows the previous studies of Gomez (2006) for the case of Spain, Jayamaha and Mula (2010) for the case of Sri Lanka, Sulikah (2010), Wirnoto (2011), and Syamni and Majid (2016) for the cases of Indonesia. These annual data are obtained from the Annual Report of Ministry of Co-operatives and SMEs of the Republic of Indonesia for the period 2010 to 2015.

Own capital is the most important capital in the co-operative because it is sourced from the contribution of their members as the business owners, while external capital comes from outside to strengthen the existing capital of co-operatives as a whole to produce maximum output. In addition, the management is an individual who runs the co-operative business, mandated by the annual members' meeting. Finally, the co-operative surplus is the net business earnings of the co-operative or in the Indonesian term so-called as the "*Sisa Hasil Usaha*". Table 1 illustrates the inputs and output as well as their definitions.

Table. 1. Inputs-Output of the Indonesian Co-operatives

Variable	Definition	Description
Own Capital	The amount of capital owned by co-operatives sourced from internal co-operatives in the form of principal savings, mandatory savings, reserves, and grants.	Input
External Capital	The amount of capital sourced from outside the co-operative in the form of loans derived from members, other co-operatives, banks, financial institutions, the issuance of bonds, and other securities.	Input
Management	Individual with the trust given by co-operatives to run the organization through the mechanism of the Annual Member Meetings.	Input
Co-operative Surplus	Difference between revenues and cost of the co-operatives within a fiscal year period.	Output

4. Results and discussion

4.1. Descriptive statistics

This study explores the efficiency of co-operatives across 33 provinces in Indonesia. According to the Ministry of Co-operatives and SMEs of the Republic of Indonesia report, there were 212,135 co-operatives in the country in 2015. Of these co-operatives, 61,912 units of them were inactive due to various reasons. Mismanagement, lacking capital and inefficiency are among the major determinants contributing to their inactivity (Ministry of Co-operatives and SMEs, 2016). Table 2 reports Descriptive Statistics of Inputs and Output of Co-operatives in Indonesia over the period 2010-2015.

Table. 2. Descriptive Statistics of Inputs and Output of Co-operatives in Indonesia

Descriptive Statistics	Output	Input		Number of Boards
	Surpluses (IDR in millions)	Own Capital (IDR in millions)	External Capital (IDR in millions)	
Mean	297.808	2,193,390.153	2,059,269.359	1,493
Median	0.099	0.582	0.668	923
Std. Deviation	0.684	0.500	0.430	1.751
Minimum	1,326.000	7,418.340	9,108.000	174
Maximum	6,755,911.000	32,882,917.000	28,459,029.000	7,795

As observed from Table 2, on the average, the co-operatives in Indonesia recorded IDR297.808 million of surpluses, IDR2,193,390.153 million of own

capital, IDR2,059,269.359 million of external capital, and 1,493 of board's members. The highest co-operative surplus is recorded by the co-operatives from the province of East Java by IDR6.755 trillion, while the lowest is recorded by the co-operatives from the province of West Sulawesi by IDR1.33 billion. Meanwhile, the highest own capital is recorded by the co-operatives from the West Java province by IDR32.88 trillion and the lowest one is documented by the co-operatives from Bangka Belitung province by IDR7.42 billion.

In terms of external capital, the co-operatives from the Central Java province recorded the highest amount by IDR28.46 trillion, whereas the co-operatives from the West Sulawesi province documented the lowest value by IDR9.11 billion. Finally, the largest co-operatives boards' members are documented by the co-operatives from the province of East Java (7,796 members), while the smallest one is recorded by the co-operatives from the West Sulawesi province (174 members).

4.2. The efficiency of co-operatives in Indonesia

Table 3 reported the level of relative efficiency of the co-operatives in 33 provinces in Indonesia, calculated based on the assumption of Return to Scale Variable (VRS). The value of 1.000 indicated that the co-operative is on the frontier line (efficient), while the value of less than 1.000 indicated technically inefficient.

As observed from Table 3, the study found that only the co-operatives from four provinces in Indonesia have been operated consistently efficient during the study period, indicated by the VRS value of 1.000 over the years 2010-2015. These provinces comprised Bangka Belitung, Jakarta Special Capital Region, East Java, and West Sulawesi. This could be due to their larger market size. The co-operatives from these provinces contributed 70% to the national co-operatives. Jakarta Special Capital Region as the capital city of Indonesia and East Java are the two largest and most developed provinces in the country, where their co-operatives have been running more progressively as compared to other co-operatives nationwide.

On the other hand, the study documented that the co-operatives from the province of North Sulawesi to be the least efficient with 0.055 value of VRS, followed by the co-operatives from West Kalimantan (0.242), Southeast Sulawesi (0.289), and Maluku (0.295). These indicated that these co-operatives could improve their efficiency level by 94.5%, 75.8%, 7.11%, and 70.5%, respectively to be at the best frontier.

Overall, the level of efficiency of co-operatives has been unstable over the period 2010-2015. For instances, the co-operatives in the Central Java province recorded the index value of 1.000 in 2010 and 2012, but in 2011, 2013, 2014, and 2015 the index values have declined to below 1,000. This finding implied that the level of efficiency of the co-operatives has changed from being fully efficient to become inefficient. Unlike the co-operatives in the Central Java province, the co-operatives in East Nusa Tenggara and Lampung have shown an increase in their level of efficiency. On average, their efficiency levels have increased by 49% over the period 2010-2015. Similarly, the co-operatives in the provinces of West Papua, Riau Islands, and South Sumatera have an average increase of their efficiency levels about 30% during the study period. Changes in inputs of own capital,

external capital, and members of the co-operatives contributed to the changes in their level of efficiency.

Table. 3. The Efficiency of Co-operatives in Indonesia (VRS Oriented)

No.	Province	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Average
1.	Aceh	1.000	0.440	0.193	0.380	0.385	0.601	0.500
2.	North Sumatra	0.667	0.648	0.597	0.749	0.354	1.000	0.669
3.	West Sumatra	0.593	0.440	0.465	0.665	0.198	0.277	0.440
4.	Riau Islands	0.344	0.578	0.299	0.407	0.191	0.351	0.362
5.	Jambi	0.502	0.447	0.309	0.180	0.231	0.550	0.370
6.	South Sumatra	0.422	0.417	0.346	0.378	0.536	1.000	0.517
7.	Bengkulu	0.878	0.664	0.397	0.495	0.228	0.761	0.571
8.	Lampung	0.372	0.936	0.833	0.216	0.314	1.000	0.612
9.	Bangka Belitung	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
10.	Riau Islands	0.872	0.901	0.361	0.206	1.000	1.000	0.723
11.	Jakarta Special Capital Region	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
12.	West Java	1.000	1.000	0.821	1.000	0.440	0.326	0.765
13.	Central Java	1.000	0.244	1.000	0.383	0.153	0.111	0.482
14.	Special Region of Yogyakarta	0.512	0.449	0.376	0.303	0.119	0.451	0.368
15.	East Java	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
16.	Banten	0.689	0.504	0.390	1.000	1.000	0.469	0.675
17.	Bali	1.000	1.000	0.335	0.364	0.184	0.360	0.541
18.	West Nusa Tenggara	0.202	0.107	0.163	0.183	0.100	0.234	0.165
19.	East Nusa Tenggara	0.217	0.669	0.511	0.435	0.267	0.576	0.446
20.	West Kalimantan	0.376	0.258	0.278	0.237	0.117	0.187	0.242
21.	Central Kalimantan	1.000	0.453	0.219	0.202	0.154	0.183	0.369
22.	South Kalimantan	0.458	1.000	0.652	0.378	0.233	0.358	0.513
23.	East Kalimantan	0.620	0.769	0.446	0.314	0.214	0.745	0.518
24.	North Sulawesi	0.076	0.048	0.037	0.063	0.028	0.079	0.055
25.	Central Sulawesi	0.280	0.238	0.209	0.184	0.092	0.192	0.199
26.	South Sulawesi	0.780	0.414	0.506	0.627	0.445	0.647	0.570
27.	Southeast Sulawesi	1.000	0.194	0.070	0.025	0.186	0.261	0.289
28.	Gorontalo	0.538	0.523	0.143	0.096	0.132	0.481	0.319
29.	West Sulawesi	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
30.	Maluku	0.572	0.097	0.383	0.018	0.200	0.503	0.296
31.	Papua	1.000	1.000	0.383	0.149	0.206	0.499	0.540
32.	North Maluku	0.460	0.761	0.288	0.101	0.156	0.379	0.358
33.	West Papua	0.226	1.000	0.756	1.000	0.968	1.000	0.825
Weighted Mean		0.656	0.612	0.478	0.447	0.389	0.563	0.524

Over the period 2010-2015, only the co-operatives in 14 provinces recorded efficiency level above the average of the co-operatives industry (i.e., 52.4%) in Indonesia. These included the co-operatives in the provinces of North Sumatra (66.9%), Bengkulu (57.1), Lampung (61.2%), Bangka Belitung (100%), Riau

Islands (72.3), Jakarta Special Capital Region (100%), West Java (76.5%), East Java (100%), Banten (67.5%), Bali (54.1%), South Sulawesi (57.0%), West Sulawesi (100%), Papua (54.0%), and West Papua (82.5%). Meanwhile, the co-operatives in the rest 19 provinces in the countrywide recorded the lower rate of efficiency ranging from 5.50% (co-operatives in the province of North Sulawesi) to 51.8% (co-operatives in the province of East Kalimantan). These lower level of efficiency of the co-operatives in Indonesia supported the earlier studies by Sulikah (2010) Wirmoto (2011) and Syamni and Majid (2016) who documented lower levels of efficiency of the co-operatives in the District of Klaten in the province of Special Region of Yogyakarta, Pekalongan City in the province of Central Java, and Lhokseumawe City in the province of Aceh, respectively.

This indicates that the co-operatives in Indonesia showed different efficiency level across provinces. The co-operatives across 33 provinces in the country recorded different performances from one to another. This empirical evidence contradicts the finding by Dong and Featherstone (2006) who documented a relatively similar level of efficiency among the rural credit co-operatives in 29 provinces and regions of mainland China over the period 1991-1995. Thus, it is extremely important for the government through the Ministry of Co-operatives and SMEs of Indonesia to design proper policies to promote entire co-operatives to have a similar level of performance, which in turns, contribute to the just national economy.

In so doing, more focus should be given by the government to boost the co-operatives in the provinces that experienced the lower level of efficiency by supporting more funds and providing professional managerial training for their staff, thus the co-operatives could be run professionally and productively. The co-operatives that were inefficient could benchmark the fully efficient co-operatives, in their efforts, to enhance their productivity level. Alternatively, the government could provide training for the staff of co-operatives from the provinces that recorded lower level of efficiency by demonstrating to them the best practices of co-operatives that experienced fully efficient over the period 2010-2015.

As observed from Table 3, the co-operatives in Indonesia are found to be inefficient nationwide with the levels of the inefficiency of 34.4% in 2010, 38.8% in 2011, 52.2% in 2012, 52.3% in 2013, 61.1% in 2014, and 43.7% in 2015. In totality, the co-operatives in 33 provinces in Indonesia recorded 47.6% level of inefficiency. This indicates that strong efforts need to be taken strategically to improve roughly 52.4% of their level of efficiency to become fully efficient. Own capital should be allocated to productive business activities supported by enhancing the capital sources from externals and encouraged the members of co-operatives to be pro-actively engaged to fully support the activities of the co-operatives.

4.3. Total Factor Productivity of the Indonesian co-operatives

In this section, the study reported findings of the Malmquist Index of Total Factor Productivity change (TFPch) of the co-operatives in 33 provinces in Indonesia over the period 2010-2015 and its components. The TFPch comprises two components, namely Technical Efficiency change (TEch) and Efficiency change (EFch). Furthermore, the findings from EFch, which is further decomposed into Pure

Efficiency change (PEch) and Scale Efficiency change (SEch) are also reported. It should be noted here that the TFP index of less than 1.000 denotes a decrease in the productivity level, while the TFP indices of 1.000 and greater than 1.000 indicate no changes and an increase in the productivity level of the co-operatives, respectively. Table 4 reported the findings of the TFP index and its components.

Table. 4. Total Factor Productivity Malmquist Index of Co-operatives in Indonesia

No.	Province	TFPch	EFch	TEch	PEch	SEch
1.	Aceh	1.025	0.877	1.169	0.903	0.971
2.	North Sumatra	1.215	1.058	1.148	1.084	0.976
3.	West Sumatra	1.047	0.855	1.225	0.859	0.996
4.	Riau Islands	1.076	0.995	1.081	1.004	0.991
5.	Jambi	1.107	1.012	1.094	1.018	0.994
6.	South Sumatra	1.319	1.189	1.109	1.188	1.000
7.	Bengkulu	1.119	0.989	1.132	0.972	1.018
8.	Lampung	1.496	1.227	1.219	1.219	1.007
9.	Bangka Belitung	0.756	0.854	0.885	1.000	0.854
10.	Riau Islands	1.334	1.063	1.255	1.028	1.034
11.	Jakarta Special Capital Region	1.304	1.000	1.304	1.000	1.000
12.	West Java	1.103	0.846	1.304	0.799	1.058
13.	Central Java	1.063	0.700	1.518	0.645	1.086
14.	Special Region of Yogyakarta	1.107	0.926	1.195	0.975	0.950
15.	East Java	1.310	1.047	1.251	1.000	1.047
16.	Banten	1.066	0.934	1.142	0.926	1.008
17.	Bali	0.988	0.815	1.211	0.815	1.000
18.	West Nusa Tenggara	1.079	1.016	1.062	1.030	0.986
19.	East Nusa Tenggara	1.499	1.208	1.241	1.216	0.994
20.	West Kalimantan	1.046	0.855	1.223	0.869	0.984
21.	Central Kalimantan	0.820	0.710	1.155	0.712	0.997
22.	South Kalimantan	1.073	0.943	1.138	0.952	0.991
23.	East Kalimantan	1.095	1.042	1.051	1.037	1.004
24.	North Sulawesi	1.066	0.961	1.109	1.007	0.954
25.	Central Sulawesi	1.032	0.928	1.112	0.927	1.001
26.	South Sulawesi	1.125	0.963	1.169	0.963	0.999
27.	Southeast Sulawesi	0.820	0.746	1.098	0.765	0.976
28.	Gorontalo	0.930	0.929	1.001	0.978	0.950
29.	West Sulawesi	1.040	0.855	1.216	1.000	0.855
30.	Maluku	1.156	0.940	1.231	0.975	0.964
31.	Papua	1.021	0.838	1.218	0.870	0.963
32.	North Maluku	1.066	0.924	1.154	0.962	0.961
33.	West Papua	1.395	1.363	1.023	1.347	1.012
Weighted Mean		1.099	0.948	1.160	0.961	0.986

As observed from Table 4, the weighted average of the co-operatives industry in Indonesia across the provinces over the period 2010-2015 was 1.099, indicating an increasing trend of the performance of the co-operatives in the country by only 9.9%. The co-operatives in the province of Bangka Belitung recorded the lowest performance by 24.4% of TFP regress, while the highest performer was the co-operatives in the province of East Nusa Tenggara by 49.9% TFP progress. In addition, the co-operatives from five provinces (i.e., Bangka Belitung, Central Kalimantan, Southeast Sulawesi, Gorontalo, and Bali) in Indonesia recorded a negative value of TFP, indicating a deterioration of their performances during the study period.

Furthermore, the co-operatives from 19 provinces recorded their TFP to be lower than the average of industry performance. These included the co-operatives from the provinces of Bangka Belitung, Central Kalimantan, Southeast Sulawesi, Gorontalo, and Bali, Papua, Aceh, Central Sulawesi, West Sulawesi, West Kalimantan, West Sumatra, Central Java, Banten, North Sulawesi, North Maluku, South Kalimantan, Riau Islands, West Nusa Tenggara, and East Kalimantan. Meanwhile, the rest co-operatives from 14 provinces (i.e., East Nusa Tenggara, Lampung, West Papua, Riau Islands, South Sumatra, East Java, Jakarta Special Capital Region, North Sumatra, Maluku, South Sulawesi, Bengkulu, Special Region of Yogyakarta, Jambi, and West Java) recorded the TFP to be higher than the average of industry performance. While only one co-operative from the province of Bangka Belitung showed negative trends of TFP and its components, the other five co-operatives from the provinces of Lampung, Riau Islands, East Kalimantan, and West Papua experienced positive trends of TFP and its components.

To further identify which components of TFP contributed to the changes in the entire performances of the co-operatives, the levels of Efficiency change (EFch) and Technical change (TEch) are, in turn, reported here. In terms of the Efficiency change (EFch), the co-operatives from the provinces of Central Java and West Papua were recorded to experience the worst efficiency regress and highest efficiency progress by -30.0% and 36.3%, respectively. Across the provinces, the co-operatives in Indonesia showed a negative efficiency change, on the average, by -5.2%. This indicates that the TFP of the co-operatives' industry in Indonesia has been deteriorated by the negative trend of the efficiency changes. The inability of the co-operative management to use and combine properly mixed inputs to produce maximum output was the main attributable to the low performance of co-operatives during the period 2010-2015 nationwide.

In a more detail, about 67% of the co-operatives experienced deteriorating efficiency level. The study documented that the co-operatives from 22 provinces experiencing negative trends of their EFch. These co-operatives are located in the provinces of Central Java, Central Kalimantan, Southeast Sulawesi, Bali, Papua, West Java, Bangka Belitung, West Sumatra, West Kalimantan, West Sulawesi, Aceh, North Maluku, Special Region of Yogyakarta, Central Sulawesi, Gorontalo, Banten, Maluku, South Kalimantan, North Sulawesi, South Sulawesi, Bengkulu, and Riau Islands. Only co-operatives from the province of Jakarta Special Capital Region are found to have no changes in its efficiency level. Meanwhile, the co-operatives from the rest 10 provinces (i.e., West Papua, Lampung, East Nusa

Tenggara, South Sumatra, Riau Islands, North Sumatra, East Java, East Kalimantan, West Nusa Tenggara, and Jambi) showed positive changes in their efficiency levels. In short, of 33 co-operatives, only 15 of them recorded efficiency changes of being higher than the entire industrial average performance, while the rest 18 co-operatives experienced efficiency changes of being lower than the overall co-operatives' performance in the country.

In order to further identify which sub-components of EFch [i.e., Pure Efficiency change (PEch) or Scale Efficiency change (SEch)] contributed more to changes in efficiency, the findings of the changes both in pure- and scale-efficiency changes are, in turn, reported here. The study found that both PEch and SEch contributed to deteriorating the EFch of the co-operatives in Indonesia by -3.9% and -1.4%, respectively. This indicates that the inability of the co-operatives to rightly mixed the inputs to produce maximum surplus and smaller sizes of the majority of the co-operatives have worsened their efficiency levels. The co-operatives in Indonesia experienced diseconomies of scale, thus they should consider merging few smaller co-operatives into a bigger one, as an effort to reduce their operating costs.

In a more detail, as for their PEch, the study found that the co-operatives from the provinces of Central Java recorded to have the lowest and highest changes in PEch by -35.5% and 34.7%, respectively. Co-operatives from 18 provinces (i.e., Central Java, Central Kalimantan, Southeast Sulawesi, West Java, Bali, West Sumatra, West Kalimantan, Papua, Aceh, Banten, Central Sulawesi, South Kalimantan, North Maluku, South Sulawesi, Bengkulu, Special Region of Yogyakarta, Maluku, and Gorontalo) recorded negative changes in PEch, while the co-operatives from the rest 11 provinces (West Papua, Lampung, East Nusa Tenggara, South Sumatra, North Sumatra, East Kalimantan, West Nusa Tenggara, Riau Islands, Jambi, North Sulawesi, Riau Islands, West Sulawesi, East Java, Jakarta Special Capital Region, Bangka Belitung, Gorontalo, Maluku, Special Region of Yogyakarta, Bengkulu, South Sulawesi, and North Maluku) recorded positive changes in their PEch. However, the co-operatives from three provinces (i.e., Bangka Belitung, Jakarta Special Capital Region, East Java, and West Sulawesi) their PEch were found to be unchanged, indicated by the value of PEch of 1.000.

Overall, the co-operatives from 12 provinces (i.e., Central Java, Central Kalimantan, Southeast Sulawesi, West Java, Bali, West Sumatra, West Kalimantan, Papua, Aceh, Banten, Central Sulawesi, and South Kalimantan) performed worse than the average of the industrial performance, while the co-operatives from the rest 21 provinces (i.e., West Papua, Lampung, East Nusa Tenggara, South Sumatra, North Sumatra, East Kalimantan, West Nusa Tenggara, Riau Islands, Jambi, North Sulawesi, Riau Islands, West Sulawesi, East Java, Jakarta Special Capital Region, Bangka Belitung, Gorontalo, Maluku, Special Region of Yogyakarta, Bengkulu, South Sulawesi, and North Maluku) are found to performed better than the average of industrial PEch.

Furthermore, the last sub-component of EFch (i.e., SEch) is also found to deteriorate the changes in the efficiency of the co-operatives in Indonesia over the period 2010-2015 with the average -1.4%. Co-operatives from the province of Bangka Belitung recorded the largest scale inefficiency (-14.6%), while the co-operatives from the Central Java provinces documented the largest scale efficiency (8.6%). In addition, co-operatives from 20 provinces showed negative changes in their SEch, three were unchanged, and the co-operatives from the rest 10 provinces experienced positive changes in their SEch. The co-operatives with negative

changes in their SEch were from the provinces of Bangka Belitung, West Sulawesi, Special Region of Yogyakarta, Gorontalo, North Sulawesi, North Maluku, Papua, Maluku, Aceh, North Sumatra, Southeast Sulawesi, West Kalimantan, West Nusa Tenggara, Riau Islands, South Kalimantan, Jambi, and East Nusa Tenggara, West Sumatra, Central Kalimantan, and South Sulawesi. The co-operatives that recorded no changes in their SEch are located in the provinces of South Sumatra, Jakarta Special Capital Region, and Bali. Finally, the co-operatives that experienced positive changes in their SEch were from the Central Java, West Java, East Java, Riau Islands, Bengkulu, West Papua, Banten, Lampung, East Kalimantan, and Central Sulawesi.

Comparing to the mean value of SEch, the Indonesian co-operatives located in 12 provinces (i.e., Bangka Belitung, West Sulawesi, Special Region of Yogyakarta, Gorontalo, North Sulawesi, North Maluku, Papua, Maluku, Aceh, North Sumatra, Southeast Sulawesi, and West Kalimantan) are found to have higher scale inefficiency, while the co-operatives from the rest 20 provinces (i.e., Central Java, West Java, East Java, Riau Islands, Bengkulu, West Papua, Banten, Lampung, East Kalimantan, Central Sulawesi, Bali, Jakarta Special Capital Region, South Sumatra, South Sulawesi, Central Kalimantan, West Sumatra, East Nusa Tenggara, Jambi, South Kalimantan, and Riau Islands) are found to experience higher scale efficiency. However, the co-operatives from the West Nusa Tenggara province is found to be only co-operatives experienced no changes in its SEch, indicated by the SEch value of 1.000.

The next component of TFP changes is the Technical Efficiency changes (TEch). As observed from Table 4, the study found that, on the average, the co-operatives in Indonesia have recorded technical progress by 16.0% over the period 2010-2015. This indicates that the technical progress was found to be the main contribution to the improvements of TFP of the co-operatives nationwide. Adoption of the information and communication technological advancement by the co-operatives, such as online sales and the online transaction has contributed to an improvement of the co-operatives' TFP.

The co-operatives in the province of Bangka Belitung is found to have the highest technical regress (-11.5%), while the co-operatives in the province of Central Java is found to have the highest technical progress (51.8%). Overall, with the exception of co-operatives from the Bangka Belitung province that recorded the negative TEch, all other co-operatives from 31 provinces are found to record positive TFPch. In addition, the co-operatives from 17 provinces (i.e., Bangka Belitung, Gorontalo, West Papua, East Kalimantan, West Nusa Tenggara, Riau Islands, Jambi, Southeast Sulawesi, South Sumatra, North Sulawesi, Central Sulawesi, Bengkulu, South Kalimantan, Banten, North Sumatra, North Maluku, and Central Kalimantan) are found to perform worse than the industrial average performance (16.0%), while the co-operatives from the rest 16 provinces performed better than the industrial average performance. These provinces comprise Central Java, West Java, Jakarta Special Capital Region, Riau Islands, East Java, East Nusa Tenggara, Maluku, West Sumatra, West Kalimantan, Lampung, Papua, West Sulawesi, Bali, Special Region of Yogyakarta, South Sulawesi, and Aceh.

The results of this study are in harmony with previous studies by Syamni and Majid (2016) that the savings and loan co-operatives in the City of Lhokseumawe, Aceh were efficient, and their changes in the TFP level is contributed mainly by the technical changes as opposed to their changes in efficiency level. The findings of different level of co-operatives' TFP across the provinces are in line with the studies by Akinsoyinu (2015), Marwa & Aziakpono (2014), Asawaruangpipop and Suwunnamek (2014), Tesfay and Tesfay (2013), Doumpos and Zopounidis (2012), Candemir et al. (2011), Khan et al. (2010), Jayamaha and Mula (2010) and Sigh et al. (2010), Ariyatne et al. (2006), Gomez (2006), Lavado (2004), Dong and Featherstone (2004), and Fandel (2003) who found that the efficiency level of the co-operative was different from one to another.

The findings of the low level of TFP of the co-operatives across the provinces in Indonesia are not surprising as their scale was generally small. As a result, the co-operatives in the country become vulnerable to the national, regional and international economic turbulences (Hasan, 2010). In addition, inefficient business culture and lacking managerial and entrepreneurial skills among managers has hindered efforts of the make co-operatives become an efficient business entity (Ropke, 2000). Thus, serious and continuous efforts deemed necessary to be taken to further enhance the TFP of the co-operative sector in Indonesia. The remuneration scheme for the co-operatives' management personnel needs to be re-evaluated and upgraded to a performance-based compensation and attractive promotion packages (Othman et al., 2014). Improving the managerial and entrepreneurial skills of the co-operatives human recourses (co-operative entrepreneurship) through ongoing professional training should be regularly conducted. They should be educated to execute their roles and comprehend the governance structure of co-operatives. The members' active participation and public perception on the role of cooperatives should be enhanced. The co-operatives should further adopt the information and communication technological advancements into their daily business activities. The co-operatives should consider merging few small sizes of co-operatives into a bigger one (Syamni and Majid, 2016).

In addition, the government should support the co-operatives to become the real pillar and backbone of the national economy, as mandated by the 1945 Constitution of Indonesia, by both financial and managerial assistance. The government might review its policy to enhance the existing co-operatives in all provinces nationwide to be more efficient and profitable. Stringent enforcement of co-operative act to ensure co-operative conformity towards existing principles and regulation of co-operatives should be implemented to further improve co-operative activities, enhance sustainability, and increase their likelihood of success. The private sector of the economy should be encouraged by the government to work hand in hand with the co-operatives. Finally, the academicians are also hoped to positively contribute towards enhancing the performance of the co-operatives and their contributions to the national economy by forwarding research-based policy recommendation.

5. Conclusion

This study empirically measured total factor productivity level of the co-operatives in 33 provinces nationwide. To identify the sources of TFP changes, the study also measured the components of TFP (i.e., efficiency change and technical change) and the sub-components of the efficiency change (i.e., pure efficiency change and scale efficiency change) using Data Envelopment Analysis (DEA) with Malmquist Index. Three inputs (i.e., own capital, external financing, and board size) and one output (co-operative), gathered from the database of the Ministry of Co-operatives and SMEs over the 2010-2015 period were used to measure the productivity and efficiency levels of the co-operatives in Indonesia

The study documented that the co-operatives were enormously inefficient, indicated by the lower average value of indices of efficiency and productivity. Of 33 provinces, only co-operatives in 14 provinces were found to experience an increase in their total factor productivity. The co-operative in the province of East Nusa Tenggara recorded the highest productivity progress by 49.9%, while the co-operative in the province of Bangka Belitung recorded the highest productivity regress by -24.4%. Overall, the productivity level of the co-operatives merely slightly increased by 9.9% over the study period nationwide, which is solely contributed to an increase in technical efficiency. Wasted resources in co-operatives' operations in Indonesia that caused by poor governance is believed as the main factor contributing to high level of co-operatives' inefficiency in Indonesia.

Thus, these findings implied that to further enhance the productivity level of the co-operatives, improving their pure efficiency through better governance should be prioritized, followed by enhancing their scale efficiency and technical efficiency. The co-operatives should provide training for their staff, professional management, adopt advanced technology, and enlarge their size by merging small co-operatives become a larger entity.

The findings of this study are based on the aggregated data of the co-operatives at the provincial level. Thus, to further enhance findings of this study and provide a better picture on the productivity and efficiency of the co-operatives in Indonesia, future researchers on this issue are hoped considering utilizing the data of individual co-operatives nationwide. Measuring efficiency and productivity of the co-operatives in Indonesia might also be conducted based on the sectoral economy and their types. Finally, combining both parametric and non-parametric approaches to measure efficiency and productivity levels of the co-operatives in Indonesia could also provide a comprehensive picture of their efficiency and productivity levels, and thus strengthening the policy recommendation to make the co-operatives become the real pillar and backbone of the national economy of Indonesia, as mandated by Article 33 of the 1945 Constitution of Indonesia.

6. References

- Akinsoyinu, A. C. (2015) Efficiency evaluation of European financial co-operative sector. A data envelopment analysis approach. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, N° 4, Vol. 5, pp. 11–21.
- Ali, A. I. & Seiford, L. M. (1993) Computational accuracy and infinitesimals in data envelopment analysis. *INFOR: Information Systems and Operational Research*, N° 4, Vol. 31, pp. 290-297.
- Anderson, R. I., Fok, R. & Scott, J. (2000) Hotel industry efficiency: An advanced linear programming examination. *American Business Review*, N° 1, Vol. 18, pp. 40–48.
- Ariyaratne, C. B., Featherstone, A. M. & Langemeier, M. R. (2006) What determines productivity growth of agricultural cooperatives? *Journal of Agricultural and Applied Economics*, N° 1, Vol. 38, pp. 47-59.
- Asawaruangpipop, P. & Suwunnamek, O. (2014) Analysis on savings and credit cooperatives efficiency in Thailand: a data envelopment analysis (DEA) approach. *Research Journal of Business Management*, N° 3, Vol. 8, pp. 242-253.
- Azhari., Syechalad, M. N., Hasan, I. & Majid, M. S. A. (2017) The Role of Co-operative in the Indonesian Economy. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, N° 10, Vol. 6, pp. 43–46.
- Banker, R. D., Charnes, A. & Cooper, W. W. (1984) Some Models for Estimating Technical and Scale Efficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, N° 9, Vol. 30, pp. 1078-1092.
- Berger, A. N. & Humphrey, D. B. (1997) Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research*, N° 2, Vol. 98, pp. 175-212.
- Burhanuddin, B. (2013) *Koperasi syariah dan pengaturannya di Indonesia*. Malang: UIN-Maliki Press. ISBN: 978-602-958-462-2.
- Candemir, M., Özcan, M., Güneş, M. & Deliktaş, E. (2011) Technical efficiency and total factor productivity growth in the Hazelnut agricultural sales cooperatives unions in Turkey. *Mathematical and Computational Applications*, N° 1, Vol. 16, pp. 66-76.
- Charnes, A., Cooper, W. W. & Rhodes, E. (1978) Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, N° 2, Vol. 6, pp. 429-444.
- Coelli, T. (1996) A guide to DEAP version 2.1 data envelopment analysis (computer) program. *CEPA Working Paper* 96/98. Armdale: University of New England, CEPA.
- Cooper, W.; Seiford, L. M.; Zhu, J. (ed.). (2011) *Handbook on data envelopment analysis*. Boston, MA: Springer Science & Business Media. ISBN: 978-1-4419-6150-1.
- Deville, K. C.; Penn, J. E.; Eversull, E. (2007) *Farmer cooperative statistics*, 2006. Washington, DC: RD United States Department of Agriculture, Editor.
- Dong, F. & Featherstone, A. M. (2006) Technical and scale efficiencies for Chinese rural credit cooperatives: A bootstrapping approach in data envelopment analysis. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, N° 1, Vol. 4, pp. 57-75.
- Doumpos, M. & Zopounidis, C. (2012) *Efficiency and Productivity Growth: Modelling in the Financial Services Industry*, pp. 237-252.
- Draheim, G. (1952) *ie Genossenschaft als Unternehmungstyp (2nd edition 1955)*. Goettingen: Vandenhoeck & Ruprech.
- Fandel, P. (2003) Technical and scale efficiency of corporate farms in Slovakia. *Zemedelska Ekonomika-Praha-*, N° 8, Vol.49, pp. 375-384.
- Fare, R., Shawna, G., Bjorn, L. & Ross, P. (1989) Productivity development in Swedish hospitals: A Malmquist output index approach. *Mimeo*.

- Fare, R., Shawna, G., Mary, N. & Zhongyang, Z. (1994) productivity growth, technical progress and efficiency change in industrialized countries. *American Economic Review*. N° 1, Vol. 84, pp. 66-83.
- Farrell, M. J. (1957) The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, Vol. 120, pp. 253–290.
- Glass, J. C., McKillop, D. G., Quinn, B. & Wilson, J. (2014) Cooperative bank efficiency in Japan: A parametric distance function analysis. *The European Journal of Finance*, N° 3, Vol. 20, pp. 291-317.
- Gómez, E. G. (2006) Productivity and efficiency analysis of horticultural Co-operatives. *Spanish Journal of Agricultural Research*, N° 3, Vol. 4, pp. 191-201.
- Haddad, J., Ramezani, M. & Geroliminis, N. (2013) Cooperative traffic control of a mixed network with two urban regions and a freeway. *Transportation Research Part B: Methodological*, Vol. 54, pp. 17-36.
- Hasan, I. (2010) Analisis daya dukung UMKM dan koperasi berbasis agrobisnis pasca konflik Aceh dalam menghadapi ACFTA (Survey pada UMKM dan koperasi Kabupaten Aceh Tengah Propinsi Aceh. *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Vol. 5, pp. 145-174.
- Henzler, R. (1957) Die genossenschaft im wandel: Versuch einer typologie. *Kyklos*, N° 2, Vol. 10, pp. 156-171.
- Henzler, R. (1960) *Osuuskunta yritysmuotona ja jäsentensä tukena*. Helsinki: Helsingin Yliopiston osuustoimintainstituutti.
- Holger, B. (1986) The Co-operative association as a business enterprise: A study in the economics of transactions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 142, pp. 310–339.
- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE (1995) *Statement on the co-operative identity*. Accessed 24 October 2011. <http://www.ica.coop/coop/principles.html> ().
- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE. (2017) *The 6th annual world co-operative monitor. International Co-operative Alliance's 2017 global conference and general assembly*, Kuala Lumpur, 16 November.
- Ismail, F., Majid, M. S. A & Rahim, R. A. (2013) Efficiency of Islamic and conventional banks in Malaysia. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, N° 1, Vol. 11, pp. 92-107.
- Jayamaha, A. & Mula, J. M. (2010) *Financial Practices and Efficiency of Co-operative Rural Banks In Sri Lanka*. Sri Lanka: ICBI 2010-University of Kelaniya.
- Khan, Z. (2010) Commercial verses cooperative microfinance program: An investigation of efficiency, performance and sustainability. *Dialogue (1819-6462)*, N° 2, Vol. 5, pp. 166-180.
- Lavado, R. F. (2004) Benchmarking the efficiency of Philippines Electric Co-operatives using stochastic frontier analysis and data envelopment analysis, *Working Papers*, N° 8, East-West Center: International Graduate Student Conference Series.
- Ludena, C. E. (2010) Agricultural productivity growth, efficiency change and technical progress in Latin America and the Caribbean. *Inter-American Development Bank. Research*, Dept. II. Title. III. Series. No.IDB-WP-186.
- Majid, M. S. A. & Hartomi, M. (2010) Assessing performance of mutual funds in Indonesia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, N° 4, Vol. 31, pp. 49-76.

- Majid, M. S. A. & Maulana, H. (2012) A comparative analysis of the productivity of Islamic and conventional mutual funds in Indonesia: Data envelopment analysis (DEA) and generalized least square (GLS) approaches. *Gadjah Mada International Journal of Business*, N° 2, Vol. 14, pp. 183-208.
- Majid, M. S. A., Hamid, A. & Faradilla. (2017) Assessing the productivity of insurance companies in Indonesia: A nonparametric approach. *Journal of Applied Economic Sciences*, XII, N° 6, Vol. 52, pp. 1593 – 1605.
- Marwa, N. & Aziakpono, M. (2014) Efficiency and profitability of Tanzanian saving and credit co-operatives: Who is a Star? *Journal of Economics and Behavioral Studies*, N° 8, Vol.6, pp. 658-669.
- Michelsen, J. (1994) The rationales of Co-operative organizations. Some suggestions from Scandinavia. *Annals of Public and Co-operative Economics*, Vol. 65, pp. 13–34.
- MINISTRY OF CO-OPERATIVES & SMES (2016) *Revitalisasi Koperasi Dan UKM Menuju kesejahteraan Rakyat. Performance of Ministry of Co-operatives and SMEs Year 2015*. Jakarta: Kemenkop.
- MINISTRY OF CO-OPERATIVES & SMES. (2017) Annual Report. Retrieved from <http://www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/laporan-tahunan/>.
- MINISTRY OF CO-OPERATIVES AND SMES (2017) *Number of Co-operatives, Investment, Labor, SHU, Turnover of Cooperatives*. Jakarta: Kemenkop.
- Nasution, M. (2007). *Demokrasi Ekonomi Koperasi*. Jakarta: PIP Publishing.
- Omar, M. A., Majid, M. S. A. & Rulindo, R. (2007) Efficiency and productivity performance of the national private banks in Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, N° 1, Vol. 9, pp. 1-18.
- Omar, M. A., Rahman, A. R. A., Yusof, R. M., Majid, M. S. A. & Rasid, M. E. S. (2006) Efficiency of commercial banks in Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, N° 2, Vol. 2, pp. 19-42.
- Othman, A., Mansor, N. & Kari, F. (2014) Assessing the performance of co-operatives in Malaysia: an analysis of co-operative groups using a data envelopment analysis approach. *Asia Pacific Business Review*, N° 3, Vol. 20, pp. 484-505.
- Puusa, A., Mönkkönen, K. & Varis, A. (2013) Mission lost? Dilemmatic dual nature of co-operatives. *Journal of Co-operative Organization and Management*, N° 1, Vol. 1, pp. 6-14.
- Ramanathan, R. (2003) *An Introduction to Data Envelopment Analysis: A Tool for Performance Measurement*. New Delhi: Sage.
- Rebelo, J.F., Leal, C. T. & Teixeira, Â. (2017) Management and financial performance of agricultural cooperatives: A case of Portuguese olive oil cooperatives. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 123, pp. 225-249. DOI: 10.5209/REVE.53243.
- THE REPUBLIC OF INDONESIA (1992) *Co-operative Act, No. 25 on Co-operatives*. Jakarta: State Secretariat.
- THE REPUBLIC OF INDONESIA (1995) *The 1945 Constitution of the State of the Republic of Indonesia*. Jakarta: State Secretariat.
- Ropke, J. (1992). *Co-operative Entrepreneurship*. Philips Marburg. Germany
- Royer, J. S. & Smith, D. B. (2007) Patronage refunds, producer expectations, and optimal pricing by agricultural co-operatives. *Journal of Co-operatives*, Vol. 20, pp. 1-16.
- Saad, N. M., Majid, M. S. A., Yusof, R. M., Duasa, J. & Rahman, A. A. (2006) Measuring efficiency of insurance and Takaful companies in Malaysia using data envelopment analysis (DEA). *Review of Islamic Economics*, N° 2, Vol. 10, pp. 5-26.

- Singh, S., Fleming, E. & Coelli, T. (2000) Efficiency and productivity analysis of co-operative dairy plants in Haryana and Punjab States of India, *Working Paper Series in Agricultural and Resource Economics*, N° 2000-2, pp.1-18.
- Sulikah, S. (2010) Analisis Efisiensi Koperasi Pegawai Negeri Republik Indonesia Kabupaten Klaten. *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret.
- Syamni, G. & Majid, M. S. A. (2016) Efficiency of saving and credit co-operative units in North Aceh Indonesia, *Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi*, N° 2, Vol.5, pp. 99 – 118.
- Tesfay, H. & Tesfay, A. (2013) Relative efficiency of rural saving and credit cooperatives: An application of data envelopment analysis. *International Journal of Cooperative Studies*, N° 1, Vol. 2, pp. 16-25.
- Wahyuning, T. (2013) Beberapa faktor yang mempengaruhi sisa hasil usaha (SHU) di KPRI “Bina Karya” Balongpanggang-Gresik. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, N° 1, Vol. 1, pp. 1-18.
- Wirmoto, W. (2011) Analisis efisiensi koperasi pegawai negeri Republik Indonesia Kota Pekalongan pada tahun 2011 dengan metode data envelopment analysis. *Skripsi* Surakarta: Universitas Sebelas Maret
- Zamagni, S. & Zamagni, V. (2010) *Co-Operative Enterprise: Facing the Challenge of Globalization*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Zeuli, K. A. & Cropp, R. (2004) *Cooperatives: Principles and Practices in the 21st Century*. Retrieved from <http://learningstore.uwex.edu/assets/pdfs/A1457.pdf>.

El Estado de las Cooperativas de Consumo: un enfoque de abajo hacia arriba

Macarena Pérez-Suárez¹ y Juan Antonio Márquez Domínguez²

Recibido: 14 de octubre de 2017 / Aceptado: 25 de mayo de 2018

Resumen. Este trabajo parte de la duda sobre la continuidad y el futuro de las cooperativas de consumo. Para ello, realiza un análisis estadístico de la evolución de la Economía Social y sitúa, dentro del contexto *VICA*, a las cooperativas de consumo, con una perspectiva escalar que permite tener una visión territorial de Andalucía, España y Europa. Apoyado en el método científico inductivo (análisis descriptivo), la investigación traza la evolución y la situación actual de las cooperativas de consumo, abriendo un debate sobre el estrenado decrecimiento de estas empresas de Economía Social. Las principales derivaciones señalan una situación crítica y una desvinculación del ámbito local. Sin embargo, fuera del cuantitativismo, en las redes sociales, se observa un fortalecimiento de los valores del cooperativismo de consumo que podría abrir una nueva vía de crecimiento.

Palabras clave: Economía Social; Cooperativas de consumo; Territorio.

Claves Econlit: M21; P13; R12.

[en] The state of consumer co-operatives: a bottom-up approach

Abstract. This paper starts from the doubt about the continuity and the future of the consumer cooperatives. To do this, it carries out a statistical analysis of the evolution of the Social Economy and situates, within the *VICA* context, the consumer cooperatives, with a scalar perspective that allows having a territorial view of Andalusia, Spain and Europe. Based on the scientific inductive method (descriptive analysis), the research describes the evolution and the current situation of the consumer cooperatives, opening a debate about the first decline of these enterprises of Social Economy. The main conclusions show a critical situation and a disconnection from the local scope. However, outside of quantitative, in social networks there is a strengthening of the values of consumer co-operatives that could open a new path of growth.

Keywords: Social Economy; Consumer cooperatives; Territory.

Sumario. 1. Introduction. 2. The framework of theory, hypothesis and methodology. 3. Results and Discussion. 4. Conclusions and Implications. 5. References.

Cómo citar: Pérez-Suárez, M. y Márquez Domínguez, J.A. (2018) The state of consumer co-operatives: a bottom-up approach. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 173-191. DOI: 10.5209/REVE.60734.

¹ Universidad de Sevilla, España
Dirección de correo electrónico: mperez32@us.es

² Universidad de Huelva, España
Dirección de correo electrónico: antonio@uhu.es

1. Introduction

The origins of the Social Economy in Spain date from the late nineteenth and early twentieth century with the cooperative movement, when the first consumer cooperative was founded in 1865 (Medina-Albaladejo and Pujol-Andreu, 2014). Since then, these enterprises are represented by two main interest groups: the consumer partners and the work partners.

On the scientific level, we find an extensive academic work about co-operatives as an economic activity (Chloupkova, 2002, Monzon, 2003, Monzon, 2016) or as a consumer organization (Raccanello, 2012, Medina-Albaladejo and Pujol-Andreu, 2014). Both views reveal critical premises about the evolution of consumer co-operatives in Europe (Brazda and Schediwy, 2003) and some descriptive observations of emerging consumer co-operatives (Delgado et al., 2010). In general, and according to Monzon (2016:10), "for almost 200 years co-operatives are part of the research agenda of the different schools of thought (...) a continuous research thread focused on co-operatives has been developed, much broader and of great intellectual category".

On the other hand, as Marquez (2004) points out, in the mid-1960s consumer co-operatives emerged in Andalusia because of the need for alleviate the high prices of some basic necessities, especially the bread, and to battle the effects of the rural exodus of the 1950s. Thus, the first consumer co-operatives that appeared in the region dedicated their activity to the production and distribution of bakery items, as happened at the end of the fifties in the provinces of Jaen and Huelva. Subsequently, Andalusian consumer co-operatives marketed other household goods. In the 1960s, the region experienced a high moment in the birth of consumer cooperatives, an example of which is the Consumer Cooperative called Virgen de las Mercedes in the town of *Bollullos del Condado* (Huelva) founded in 1964. After this, consumer co-operatives were not able to establish themselves in the big cities, as it happened on the national level, which, in Andalusia, linked the consumer co-operatives to the rural environment, enhancing the local roots of these organizations. Over time, cooperative associations resulted in the creation in 1990 of the Federation of Andalusian Co-operatives of Consumers and Users. In the last ten years, this entity has been battling the continued disappearance of consumer cooperatives, which must face the great commercial platforms and the weakness of the Andalusian cooperative movement, induced by certain sociological reasons and the crisis of collective values.

At national level, the business model of the consumer cooperative in Spain is defended by Fernando Garrido Tortosa (1821-1883), a disciple of French consumer co-operatives. The ideas of French co-operatives of consumption spread in territories like Catalonia, Valencia and Madrid with the first co-operatives of consumer concealed. The cooperative called *Económica Palafrugellense* was founded in Girona in 1865 (Sanchis J. and Revuelto L., 1995), as the most emblematic consumer cooperative, among the Spanish pioneers. Certainly, during the first four decades of the twentieth century, consumer co-operatives experienced a boom period, acquiring land on which they built their social premises. After the Civil War, many of these organizations were intervened and damaged by the Co-operatives Act of 1942. Since then, experts have argued that this business fabric

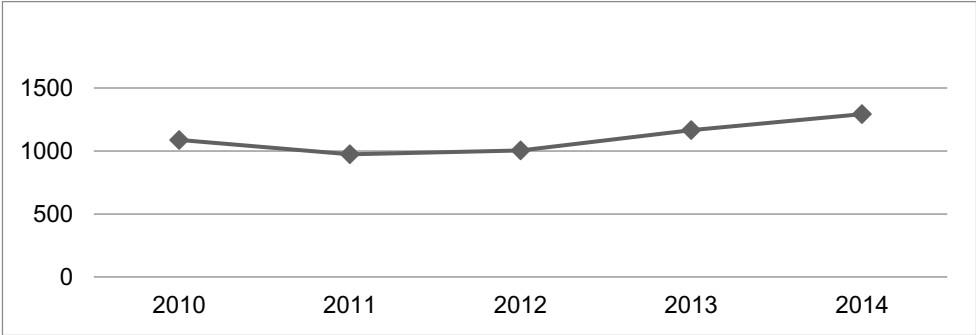
has not been able to recover in a country characterized by fragmented co-operatives, where consumer co-operatives are ridiculous in big cities. Evidence of this, according to Medina-Albaladejo F.J. and Pujol-Andreu (2014), is the late emergence of intercooperative institutions as well as these only emergences in some regions.

Currently, talk about consumer co-operatives in Spain is talk about the company Eroski because its growth marks the global evolution of the sector in the last decade (Faura, 2002), shows that it is as "in 2003 represented 98% of Points of sale of Spanish food distribution co-operatives and 95% of the total points of sale of consumer cooperatives" (Marquez, 2004:39). In the words of Sanchis and Revuelto (1995), the Spanish sector of consumer co-operatives is characterized by a high degree of geographical concentration, among other factors, as a small dimension represented by the scarce presence of large areas and a small number of establishments per society; the low level of investment destined to the expansion and / or diversification; the limited level of management training; and a meager level of commercial equipment. For its part, Marquez (2004) identifies a marked dual configuration in the national profile: a group of large and experienced consumer co-operatives positioned in the local market, and a group of young and small consumer co-operatives in new sectors of activity. This is compounded by the loss of cooperative values and the low participation of consumer partners in corporate bodies.

In the European context, it is curious how "most of the consumer co-operatives prior to 1885 were founded «from above», that is, under the patronage of people from the social elite of the moment" (Brazda and Schediwy, 2003:109). Time has passed and, in general, the European political agenda has given some attention to co-operatives (Monzon, 2016). In the last years, the European Social Economy constitutes, according to Chaves R., Monzon J.L. and Zaragoza (2013:24), "a wide reality, both in human and economic terms (...) the labor force has increased in a sustained way throughout the last decade, from employing 11,000,000 people in 2002-2003 to 14,500,000 people 7 years later." In this context, according to Faura (2002:16), "the business development of Spanish co-operatives stands out in the European context because it is the one with the greatest growth (...) although the dominance position is much greater in other countries".

At present, in order to know the role and value of cooperative societies within the set of Social Economy on Andalusia and Spain, we show the following general data. The graph shows the evolution of co-operatives constituted in Spain in the period from 2010 to 2014, in which there is a slight decrease in 2011, to the explanatory increase in 2012 and thereafter. Thus, we can observe an irregular trend in what is explained by Clemente, Diaz and Marcuello (2008:51). After "to appreciate that the previous literature showed the increasing evolution of both data related to co-operatives (...) this work shows that, as of 2003, there is a change of trend, reducing in the last years of the studied period the number of co-operatives and workers, as well as the items in the profit and loss account.

Figure. 1. Number of newly created co-operatives in Spain.



Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

Following the analysis of the new co-operatives registered in the period 2010-2014 in Spain, attention is paid to territorial dissociation. According to the following table, the Andalusian community leads the national ranking followed by the Basque Country and the Valencian Community, while occupying the lowest positions La Rioja and Asturias. It can be seen that in 2012 most of the Autonomous Communities experienced a considerable fall in the number of partners, which may be the cause of the widespread economic crisis and the unquestionable competitiveness of large hypermarkets. At the end of the period analyzed with respect to the beginning, it is observed that the total number of members decreases, while in contrast, the total number of co-operatives is up.

Regarding the number of co-operatives constituted it is noticed that it increases in the majority of autonomous communities, except Catalonia, Navarre, Extremadura and Basque Country that decrease. In the total calculation, and at the end of the period consulted, a positive balance is registered with an increase of 206 incorporated cooperatives.

Table. 1. Constitution Co-operatives by Regions of Spain for the period 2010-2014.

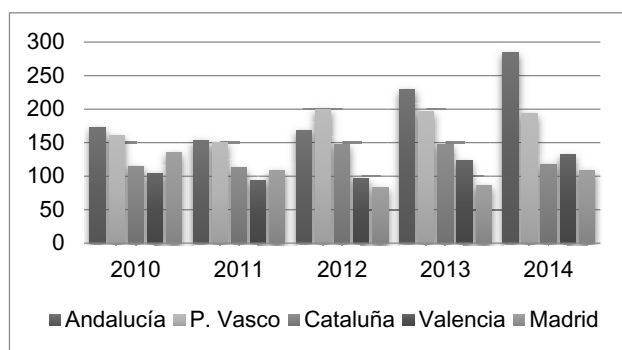
Regions	2010		2011		2012		2013		2014	
	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members
Andalucía	173	902	154	1395	168	781	230	939	284	1164
Aragón	45	299	59	305	32	118	28	379	37	163
Asturias	7	30	10	62	5	17	14	114	14	55
Baleares	17	112	15	179	6	34	17	107	17	75
Canarias	11	80	14	47	3	16	10	39	19	84
Cantabria	2	27	5	15	4	28	7	39	16	53
Castilla-Mancha	16	106	5	16	20	127	25	2327	32	123
Castilla-	52	5501	31	347	35	178	28	123	36	149

León										
Cataluña	115	490	113	1598	147	644	148	599	118	1189
C.Valenciana	104	480	93	369	97	357	123	434	132	391
Extremadura	17	102	19	121	22	195	33	78	29	287
Galicia	41	1534	47	851	51	515	60	417	69	501
Madrid	135	1081	109	684	83	637	86	412	108	710
Murcia	137	504	82	321	80	341	86	287	132	424
Navarra	18	143	16	224	16	135	33	142	23	100
P. Vasco	161	659	150	639	200	1621	196	805	193	717
Rioja	11	41	13	80	11	98	9	70	9	25

Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

The following graph shows the Spanish autonomous communities with the highest number of co-operatives registered in the period from 2010 to 2014. The most dynamic regions in the creation of cooperative societies are Andalusia, the Basque Country, Catalonia, Valencia and Madrid. The contribution of each of the regions is reflected; at the same time that we notice that the contribution of Andalusia in the national set is remarkable.

Figure. 2. Autonomous regions with the highest number of co-operatives registered in the period 2010-2014.



Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

In Andalusia, the province of Seville stands out as it leads the sector in terms of co-operatives registered from 2010 to 2013, being surpassed in 2014 by the province of Malaga, which occupies the second position during the period under

analysis. The progress, in general, indicates an increase in the number of co-operatives in the Andalusian community. According to the number of registered members, Seville is the province with the largest number of partners, followed, again, Malaga and Granada, as a whole the trend is increasing. A fact that stands out, even more, in the period of crisis that Cardenete et al. (2017:52) said the crisis has not meant improving the position of the andalusian economy.

When conducting a comparative analysis between Spain and Andalusia in the period 2010-2014, the leadership of the Andalusian cooperative is observed, since Andalusia has about 4000 cooperative societies of which approximately 80% are labor co-operatives that give direct employment to more of 59000 people. While in Spain the co-operatives are formed by around 22000 companies that employ 300000 people.

In relation to the economic importance of the Social Economy, Chaves, Monzon and Zaragoza (2013:22) point out that Spain is the first country to approve a Law of Social Economy and that "the gross added value of the whole Social Economy in relation to GDP was in 2008 of 2.47 percent, providing direct employment to 1,243,596 people in 200858 entities."

Recently, Official Sources of the Public Administration-Ministry of Employment and Social Security indicated that the sector in Spain is linked to the economic recovery, with a weight that represents 10% of GDP³ and whose number of jobs agglutinates More than 2 million people⁴. The importance of the cooperative movement is confirmed by Monzon (2016), who from data from the EPA⁵ and the Ministry of Labor, states that in the harder periods of the crisis, from 2009 to 2013, the employment fell 18,5% in private sector, while in the cooperative sector was 8%, ten points less⁶. One measure linked to this result is the current Program of Promotion and Promotion of the Social Economy 2015-2016 of Spain, whose objective is to develop the sector based on four axes: Creation and strengthening of Social Economy entities through new instruments of Financial support for membership; Review and update of the legal framework - greater legal security-; Support for internationalization and innovation and the Operational Program for Social Inclusion and the Social Economy endowed with almost 1.1 billion Euros in total investment from the European Social Fund.

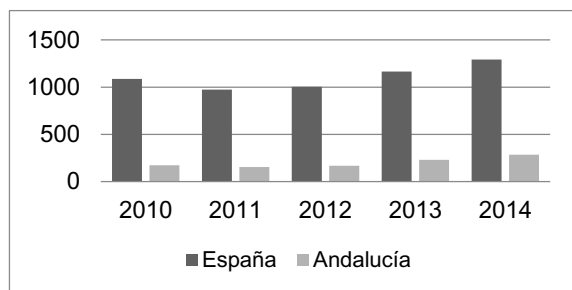
³ Source: <http://www.cepes.es/social/estadisticas>

⁴ Source: http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/noticias/

⁵ Source: Encuesta de Población Activa (EPA) http://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm

⁶ Source: http://elpais.com/elpais/2016/09/02/media/1472834142_462203.html

Figure. 3. Evolution of the Number of Cooperative Societies in Andalusia and in the rest of Spain.



Spain

Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

In Andalusia, in relation to the impulse of consumer cooperatives, the Andalusian Federation of Consumer and User Co-operatives -FEDECCON- is operating, which is a non-profit organization that groups 63 Co-operatives of Consumption.

Fedeccon groups together around 50,000 consumer partners and invoices more than 120 million Euros, mainly in the food distribution and planning sectors. At the national level, HISPACOP, the Spanish Confederation of Consumer and User Cooperatives, groups a total of 128 consumer co-operatives representing more than 2,800,000 consumer partners, more than 59,000 workers and a turnover of more than 10.2 billion Euros⁷. Thirdly, at European level, the EURO COOP⁸, created in 1957, groups together 28 European organizations representing 75 million members -Germany, Belgium, Denmark, France, Holland, England, Italy and Luxembourg- with an annual turnover of 50 Billions of Euros. Again, an expert on the benefits of the cooperative model explained "that consumer co-operatives are more active than ever, working and collaborating through e-commerce"⁹.

Today, another example of the key role of this economic sector is the resolution adopted by European Parliament on 19 January 2017 as "a European pillar of social rights", in which it is considered essential that companies have a responsible behavior like social enterprises because, "they provide a good example when creating quality employment, support social inclusion and promote a participatory economy (...) make the labor market more inclusive, and support the Use of social criteria in public procurement". According to Diaz and Marcuello (2012:155),

⁷ Source: http://www.consumoresponde.es/art%C3%ADculos/las_cooperativas_de_consumo

⁸ Source: <http://www.eurocoop.coop/>

⁹ Source: <http://monitor.coop/es/media/news/noticias-de-los-sectores-las-cooperativas-de-consumo>

social enterprises "are formed to meet the needs of a particular group of members through business activities. Thus, the promoters would be a group of citizens and the activities carried out would be productive and commercial activities aimed at providing specific goods and services: energy, finance, food... Among the organizational models that would be included in this model would be some consumer cooperatives, credit cooperatives, worker co-operatives or associations". From these words, it is clear that cooperatives, particularly consumer cooperatives, are not considered social enterprises. Although, on the other hand, "concrete examples are currently appearing that develop in a practical way the social markets (...) spaces where the different paths that share responsible consumption as a fundamental objective in their organic development converge and that wish to carry out a shared work, managed under criteria of cooperative of services" (Díaz and Marcuello, 2012: 160-161). As well as, the term "Social Economy" notorious in the European Union "results from a broad conception of the third sector that includes mainly cooperatives, mutual societies, associations, foundations and other socially oriented enterprises" (Chaves and Zimmer, 2017:4). No doubt, a partial nuance so far.

However, the Social Economy sector must face a number of challenges. According to Monzon (2012:16), the global economy poses challenges of a double nature to co-operatives: first, "from a microeconomic and entrepreneurial perspective, co-operatives need to develop competitive strategies that allow them to generate competitive advantages", second "From an institutional perspective, social utility, the social added value of cooperatives, can only be maintained to the extent that they are able to preserve cooperative values and principles in their behavior." This premise is shared by Raccanello (2012:5) when he states that "the permanent challenge imposed on consumer cooperatives, and the cooperative movement, is their integrity."

In a *VICA context* -of volatility, uncertainty, complexity, ambiguity- research on consumer co-operatives aims, from theory, to establish a hypothesis, methodology and results. This theoretical framework is supported by a more detailed analysis in Andalusia, Spain and Europe, which allows drawing conclusions and socio-economic implications for a debate on the future of consumer cooperatives.

2. The framework of theory, hypothesis and methodology

The content of this work is based on the topic of study: «consumer cooperatives», on the basis of which, immediately, the references examined are collected. However, it should be noted that several authors link the "life cycle theory of the cooperative enterprise" directly with the development process of consumer co-operatives (Brazda and Schediwy, 2003; Medina-Albaladejo and Pujol-Andreu, 2014). As well, the topic of study is directly linked to social networks with reference to the exchange of use value and even social values (Pérez and Carrillo, 2000; Alburquerque, 2006).

A consumer cooperative is defined as an entity that "distributes goods and services for personal and household use and consumption to its members under satisfactory conditions of price, quality, measure or opportunity" (Kaplan de

Drimer and Drimer, 1975:198). This definition is marked by two particularities: the marked tendency to "carry out important processes of rationalization, concentration and coordination of its activities" (Kaplan de Drimer and Drimer, 1975:201) and the change of paradigm in the "first decade of the 21st century, the processes of concentration, at multinational level, led to the gradual elimination of the productive and associative forms deeply rooted in history and in the territory (...) it follows that the objective of these aim of making the consumer a major player in the market implies a long-term vision" (Kaplan de Drimer and Drimer, 1975:204).

Table. 2. Review of Literature.

Time	Authors	The Main Premises
1978	Saez	The future is more prosperous to co-operatives than to other types of movements.
1995	Sanchis & Revuelto	The development of consumer co-operatives has been heterogeneous in Europe. There is no homogeneous cooperative movement in integration processes.
1997	Revuelto & Marche	In the case of retail trade, the <i>Life Cycle Theory</i> of the cooperative enterprise is exposed.
2003	Brazda & Schediwy	During the twentieth century, the cooperative consumption movement has disappeared for economic reasons and deteriorated classic consumption. Companies have a tendency to reduce the "associations" aspect in favor of business profit for several reasons: increasing competition in the retail sector; The obstacles to the traditional distribution of the dividend; The lack of attention to the first sector losses; The direct linkage to the traditional culture of the labor movement; Organizational tensions; Unfair competition in the sector; And the fatigue of partners and representatives.
	Monzon	Consumer co-operatives group their members as "users" of goods and / or services supplied by the company they constitute for this purpose.
2012	Campos-Climent & Sanchis	Consumer co-operatives can be positioned in a market segment characterized by the supply of products originating from cooperative production companies, products with a designation of origin, indigenous and with a marked ecological or natural character.
	Raccanello	Consumer co-operatives have weakened its ability to commend the entrepreneurship and associations. Consumer co-operatives have deteriorated over time. The efficient consumer cooperative will maximize the "net consumer surplus" (Enke's Howarth Principle (1945), which responds to the surplus distributed among partners in proportion to their purchases).
	Vidal	Corporate communication and structured dialogue with its stakeholders are an integral and key part of the management of any consumer cooperative.

2014	Etxezarreta & Merino	Consumer cooperative societies must mediate in society from public opinion and cooperation with institutions for their character as a consumer structure, a structure in which the members' commitment and experiential knowledge of social benefit interact.
	Cabanes & Gomez	The experiences of agroecological co-operatives (production and consumption), mostly, occur in impoverished areas, and use the collective socio-economic structure as a tool to transform reality.
2017	Garrido, Salazar & Vargas	The existence of manager-partner in consumer co-operatives is frequent, being this position and its formation a strategic line.

Source: Own elaboration.

There is an irregularity in the scientific treatment of the topic "consumer cooperatives". The scattered references indicate a treatment without relevance, may be derived from the progress of the research topic "Social Economy". In particular, in Spain there are old references to certain business cases such as Eroski, Abacus and *San Francisco de Asís* in the 1990s. After the examination, it is also expressed as the topic of study takes national scope (Maixé-Altés, 2009; Watts, 2017) and European (Chloupkova, 2002) to the detriment of the regional one (Marquez, 2004). Definitely, the set of literature consulted leads to the hypothesis of the research:

H1. The behavior of consumer co-operatives is weakened or maintained over time and, in the case of registering subsistence, it is linked to the social networks of the territories

The methodology has been strict. Data collection was done through primary sources - Ministry of Employment and Social Security of Spain; National Institute of Statistics (INE) and secondary sources (Quintana, 2016) during the period 2015-2017. The data were introduced and handled in Excel, from which the necessary and precise information was generated to contrast the hypothesis formulated. As a method, the descriptive statistic was chosen from frequencies and contingency tables.

3. Results and discussion

3.1. Consumer Co-operatives in Andalusia

The following table shows the number of co-operatives constituted by economic activity in Andalusia in the period 2010-2014.

Table. 3. Number of co-operatives constituted in Andalusia according to typology in the period 2010-2014.

Year	Co-operatives of Associated Work	Agricultural	Housing	Others	Services	Transport	Consumer	Explot Co-operatives. Com. Earth
2010	128	16	14	6	4	0	2	3
2011	116	10	20	4	1	0	3	0
2012	140	14	1	2	8	0	3	0
2013	204	7	4	2	6	3	3	1
2014	233	15	13	13	5	2	3	0

Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

It can be observed that, in the region, the co-operatives of associated work occupy a significant weight, while the consumer co-operatives present an inconsequential position within the categorical reality.

In order to confirm the above, Andalusian cooperative societies are approached in the year 2015 according to the number of companies and number of workers in the various modalities of this legal form, whose total is of 2743 companies and 56489 workers. It is verified that the consumer co-operatives (46 companies) do not stand out in the social business fabric of Andalusia, because the weight is captured by co-operatives of associated work and agricultural co-operatives according to the number of companies with economic activity.

Table. 4. Number of Co-operatives and Number of workers by type in 2015.

Co-operatives of Associated Work		Consumer Co-operatives		Housing		Agricultural		Explot Cooperatives. Com. Earth		Services	
No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members
1.733	23.104	46	353	3	61	719	19.369	61	848	93	4.104
Transport		Health		Teaching		Credit Unions		Others		Unclassified	
No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members	No. Coop.	No. Members
24	108	0	0	2	55	9	7.828	44	637	9	22

Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Employment and Social Security, Social Economy.

A few years ago, an expert in consumer co-operatives in Spain (Ignasi Faura) stated that in Andalusia there was a double struggle in consumer cooperatives: adjustment of the business group and the diversity of the offer in face of the new needs, services, People, types of consumption, etc. The structure of consumer co-operatives in the region is based on local reality. The truth is that for him, the balance of this experience in Andalusia has not yet been experienced; therefore, it is difficult to make a precise assessment.

Marquez (2004) points out that in 2003 Andalusian consumer co-operatives were 63 companies while nationwide when they were to 327 companies. The main indicator is that already the cooperative universe of consumption was based on the co-operatives of associated work, continued from agricultural cooperatives. Fourteen years later, cited distribution has not changed in Andalusia. As the author points out, it may be that the origin lies in the fact that most Spanish consumer co-operatives are at a level of weak sensitivity (dedication to trade in products); Or as it marks the map of the Andalusian consumer co-operatives over the total, these societies are scattered, coinciding in space with the general cooperative phenomenon

In recognition of the local roots and the decline of the consumer co-operatives movement, the urban areas with the greatest commercial and economic dynamism are harsh for these co-operatives in their current format, being relegated to the most distant spaces, between depopulated surroundings and the cities. Marquez (2004: 140) argues that, for the moment, consumer cooperative societies resist in the market "through the price struggle and the traditional system that they have always used to capture the near market (...) they have an intangible capital that is not very valued by its own cooperative entity: the sentimental and territorial capital. A cooperative is born for a territory and can only survive as long as it relates to and with that territory."

In Andalusia, according to the autonomous federation of consumer cooperatives, there were about 100 companies in the nineties. The temporary decrease registered is due to several external factors: "the increase of the purchasing power of the rural environment; The eruption in the rural world of the large distribution chains (supermarkets); Changes in consumption habits; The limited ability to adapt to the new rules of the game "(Marquez, 2004:144). And to other inner, such as "the aging of the partners, the inability to attract the young population, lack of cooperative management" (Marquez, 2004:146).

Lastly, it can be observed that in the region of Andalusia the consumer co-operatives fall in the course of time, being not significant their representation in the cooperative group of the territory. Based on the localized empirical demonstrations in the matter, everything seems to indicate that this type of social enterprise will disappear in Andalusia in the face of growing local uprooting.

3.2. Consumer Co-operatives in Spain

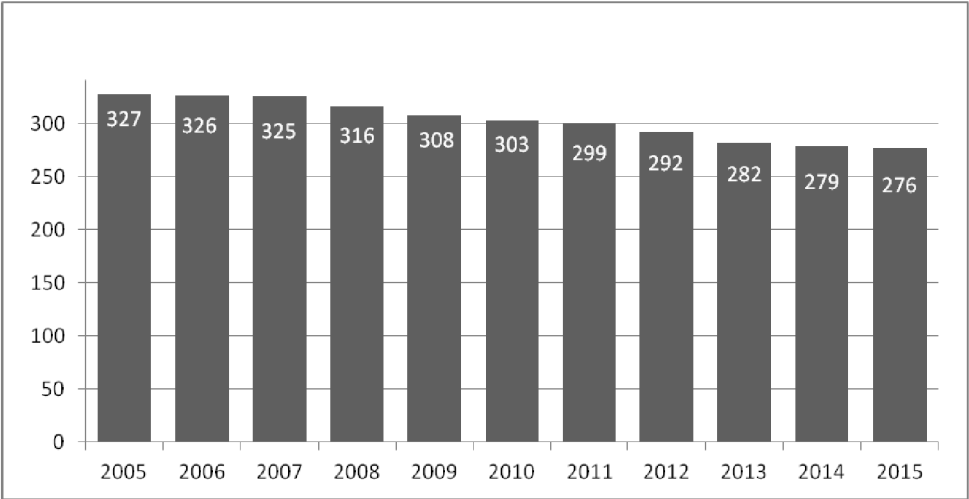
In 2016, in Spain, the cooperative sector grouped a total of 20,792 companies, whose main location, once again, resides in Andalusia with 3,994 cooperatives.

Given the present situation of Spanish cooperatives, in general terms and in relation to the topic of research, it can be said that at this moment the weight of

consumer co-operatives according to the national total is less than 10%. That is, co-operatives of Consumption have an insignificant position within the national set.

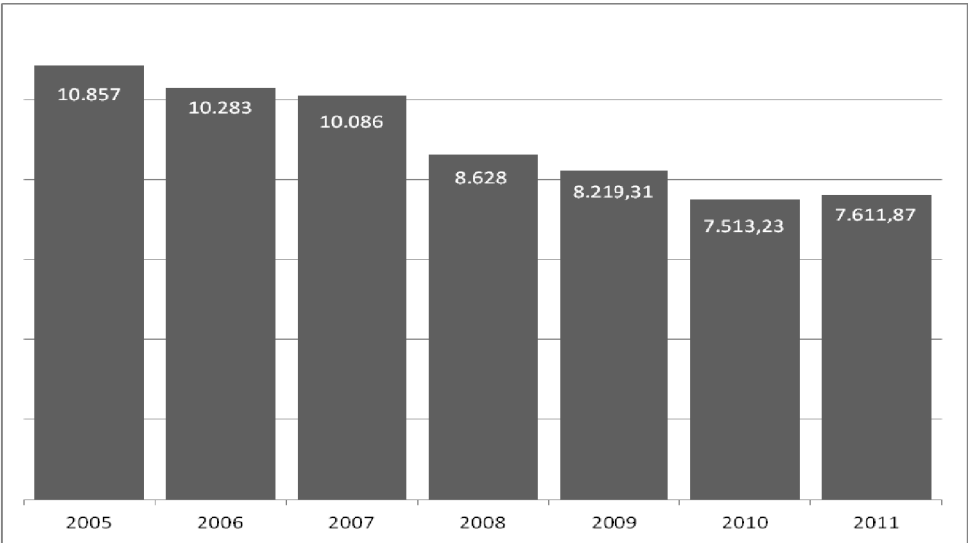
It is observed how in Spain the consumer co-operatives fall in the course of time, being not significant their representation in the cooperative group as already illustrated. Accordingly, the total turnover of all these enterprises is decreasing successively.

Figure. 6. Total of Consumer Co-operatives in Spain.



Source: INE.

Figure. 7. Total Billing of the Consumer Co-operatives of Spain.



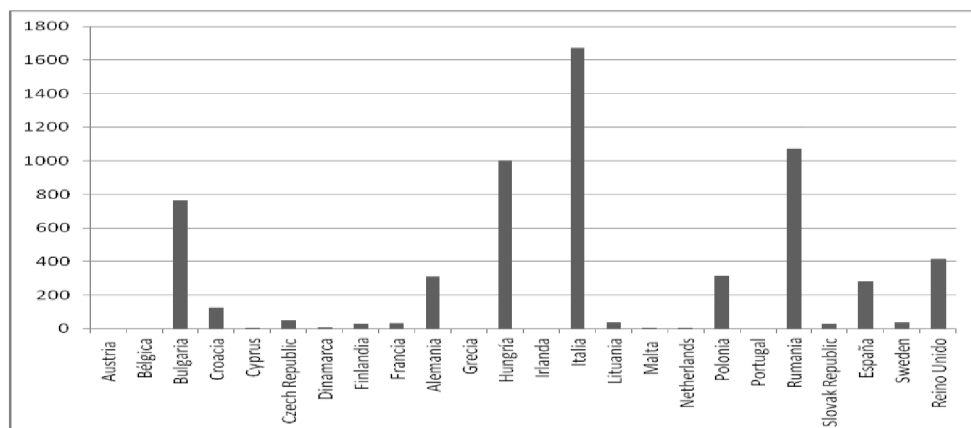
Source: INE.

Finally, it is shown how in Spain the consumer co-operatives fall in the course of time, being not significant their representation in the cooperative group of the territory. Based on the localized empirical demonstrations in the matter, everything seems to indicate that this type of enterprise will disappear in Spain in front of the hegemony of other types of Social Economy's enterprises. Or perhaps clustered territorially minority groups find the continuation.

3.3. Consumer Co-operatives in Europe

In Europe, there were more than 6,000 consumer co-operatives companies with an annual turnover of over 50 billion Euros in 2015 (Quintana, 2016). It is observed a business group concentrated at a territorial level in a number of countries: Italy, Romania, Hungary, Bulgaria, United Kingdom, Germany, Poland and Spain. That is, there are Member States with a corporate fabric of consumer co-operatives and there are Member States in which this type of social enterprise is not recognized or registered in a subdued way. It is a reality of extreme manifestations. In addition, it can be seen that the Spanish fabric of consumer co-operatives is similar in weight to other European countries such as Poland, Germany and the United Kingdom, when the United Kingdom is the birthplace of consumer co-operatives (Kaplan de Drimer and Drimer, 1975:268).

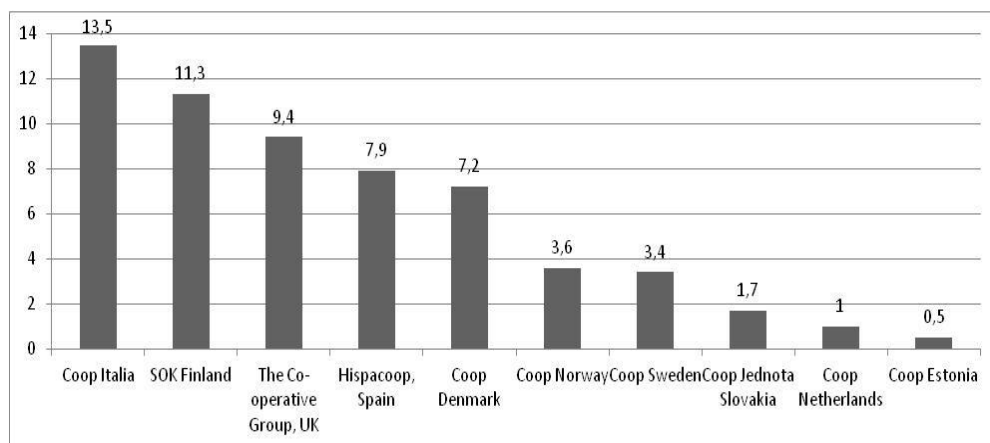
Figure. 8. Total European Consumer Co-operatives in 2015.



Source: Own elaboration based on data from EURO COOP in Quintana (2016).

On the other hand, and again in 2015, according to the main European consumer co-operatives and a total turnover of more than 50 billion Euros, they occupy the top positions: Italy, Finland, United Kingdom and Spain. A fourth position that perceives a set of business explanatory economic results.

Figure. 9. Total Billing of the Ranking of Consumer Co-operatives in Europe.



Source: Own elaboration based on data from EURO COOP in Quintana C. (2016).

According to the turnover of consumer co-operatives in Europe, the behavior is irregular because there is no sequence in it. However, it seems that over time these enterprises obtain higher economic results.

Table. 5. Variation rate of the Total Billing of the Consumer Co-operatives of Europe with base year for 2008.

Country	Annual Variation Rate of Billing Volume (€ million)		
	2009	2010	2011
Bulgaria	-3,91%	4,07%	66,41%
Cyprus	-1,89%	-19,23%	-99,12%
Czech Republic	0,00%	-100,00%	100,00%
Denmark	-0,04%	4,68%	13,79%
Finland	-10,46%	9,52%	1,65%
Germany	0,00%	100,00%	58,73%
Hungary	1,76%	0,00%	-38,95%
Italy	1,21%	1,88%	1035,62%
Holland	0,64%	-5,73%	1260,81%
Romania	-3,09%	-10,64%	-100,00%
Slovak Republic	521,83%	-6,45%	973,30%
Spain	-1,91%	-14,46%	44,99%
Sweden	32,12%	-14,35%	9,34%
United Kingdom	2,78%	969,65%	-81,52%

Source: Own elaboration based on data from EURO COOP in Quintana C. (2016).

In summary, in Europe consumer co-operatives are active on a regular basis over time. On the basis of the empirical demonstrations shown, it seems that this type of social enterprise will disappear in some European countries, while concentrating on another minority group.

4. Conclusions and implications

The empirical conclusions are diverse. The main contribution has been to present, through a scaled-up approach, the real and territorial state of the business fabric of consumer cooperatives. In this sense, research constitutes an advance in the still scarce empirical research on certain Social Economy's enterprises, the consumer cooperatives.

The results obtained confirm the hypothesis put forward. That is, when the evolution and the low significance of the consumer co-operatives intuited its disappearance, in a context of crisis, the consumer co-operatives have been maintained and their alternative values to capitalist enterprises are being driven in social networks.

In addition, the behavior of consumer co-operatives responds to an upward reply at the territorial level, a behavior that presents similarities from the local to the global. In particular, there is a current territorial analogy in the case of Spain and in the case of Andalusia, because in both cases the consumer co-operatives disappear over time and, within the total of active co-operatives in each territory, the consumer co-operatives are not relevant in any case.

About the quantitative treatment of the evolution of the cooperative societies in the period 2010-2014, of Spain and Andalusia, we emphasize that the cooperative company in Spain registers growth. This fact is significant in a situation of full crisis, especially in the Andalusian community that co-operatives have a relevant role within the Social Economy. Although the official data sources present clear limitations (Calderon and Calderon, 2012:31), the analysis carried out is a starting point, with a more developed statistical analysis research with an expanded hypothesis contrast.

It is shared with Medina-Albaladejo and Pujol-Andreu (2014:24) that from "our research, although still very general, several hypotheses emerge. The first is that consumer co-operatives in Spain had less impact than in other societies in Western Europe (...) because of the scarce attention paid by public institutions to such associations, of the country's poor industrial development, and of the deep division of the cooperative movement in different ideological groups, little related among them. The second hypothesis is that consumer co-operatives contributed significantly to the nutritional transition in two ways: they facilitated more stable and quality access to staple foods and helped spread more diversified diets with the commercialization of new products".

As Kaplan de Drimer and Drimer (1975:72) visionarily pointed out, "consumer co-operatives must develop indefinitely to encompass the entire economic-social organization".

This work can have positive repercussions, since it raises the evolution of consumer co-operatives as an alternative strategy to the purely business system and

also bets on the values of cooperative associations and its relation to the territories (Faura and Udina, 2004).

All this has not gone unnoticed in the European Union, which is betting on the Social Economy, with special attention to the cooperative environment in the European Commission's 2020 Strategy (Monzon and Chaves, 2012). For the academic field, new horizons are opened up because to this descriptive investigation of global and current scope it can be added other concerns and more detailed investigations on the prices of purchase and sale, the socioeconomic characteristics of the associates and leaders of the consumer cooperatives, or the linking of these enterprises to the nascent collaborative consumption (real sharing movement¹⁰) and / or Startups. In addition, case studies such as the *Co-op Food* (USA) a food cooperative whose 16,000 members work 3 hours a month to have the right to buy the best food in New York City at the lowest possible price in the midst of the economic crisis, whose model is booming and has spread to France.

Perhaps, today, there is a true boom in the social and cultural tradition of co-operatives, because in social networks are becoming profitable the values of the Social Economy.

5. References

- Albuquerque Llorens, F. (2006) Clústers, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva. Cuarto Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva, *BID/FOMIN* (San José, Costa Rica), N° 1, pp. 1–14. Recuperado de <http://www.sela.org>.
- Brazda, J., and Schediwy, R. (2003) Esbozo histórico de las cooperativas de consumo. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 44, pp. 105-136.
- Cabanes Morote, M. and Gómez López, J.D. (2014) Economía social y Soberanía Alimentaria: Aportaciones de las cooperativas y asociaciones agroecológicas de producción y consumo al bienestar de los territorios. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 82, pp. 127-154.
- Calderón, B. and Calderón, M. J. (2012) La calidad del empleo de las entidades de la economía social en período de crisis. *EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía*, N° 79, Vol. 1, pp. 31-58.
- Campos-Climent, V. and Sanchis Palacio, J.R. (2012) CONSUM, Sociedad Cooperativa Valenciana. Recuperado de: http://mobiroderic.uv.es/bitstream/handle/10550/29904/RIBEIRO_22-CONSUM.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Cardenete, M.A., Delgado, M.C. and Molero-Simarro, R. (2017) Costes laborales y competitividad externa de la economía andaluza (2007-2014). *Revista de Estudios Andaluces*, Vol. 34 (1), pp. 52-88. <http://dx.doi.org/10.12795/rea.2017.i34.03>.
- Chaves Ávila, R. and Zimmer, A. (Eds.) (2017) *El tercer sector en España y en Europa: Crisis y Resiliencia*, Vol. 21. Universitat de València.

¹⁰ Source: http://elpais.com/elpais/2017/03/14/alterconsumismo/1489527328_334409.html.

- Chaves Ávila, R., Monzón Campos, J.L. and Zaragoza Pascual, G. (2013) Social Economy: Concept, Macromagnitudes and Sources of Employment for the Social Work. *Cuadernos de Trabajo Social*, Nº 26, Vol. 1, pp. 19-29.
- Chloupkova, J. (2002) *European cooperative movement: Background and common denominators*. Department of Economics and Natural Resources, Unit of Economics, The Royal Veterinary and Agricultural University.
- Clemente López, J., Díaz Foncea, M. and Marcuello Servós, 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.
- Delgado, A. et al. (2010) *Cooperativismo de Consumo Emergente en Europa*. Ed. Federación de Cooperativas Andalcuzas de Consumidores y Usuarios (FEDECCON).
- Díaz Foncea, M. and Marcuello Servós, C. (2012) Las empresas sociales en España: concepto y características. *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria, Revista Vasca de Economía Social*, Nº 8, pp. 143-164.
- Enke, S. (1945) Consumer Co-operatives and Economic Efficiency. *American Economic Review*, Nº 35, Vol. 1, pp. 148-155.
- Etxezarreta, A. and Merino, S. (2014) Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, Nº 113, pp. 92-119. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43384.
- Faura, I. (2002) *Consumidores activos: experiencias cooperativas para el siglo XXI*, 14. Icaria Editorial.
- Faura, I., and Udina, T. (2004): “La actividad de las cooperativas de consumidores”. *Mediterráneo Económico*, 6, 146-159.
- Garrido Miguel, I., Salazar Terreros, I. and Vargas Montoya, P. (2017) Corporate governance model in Spanish Cooperatives. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, Nº 123, pp. 1-20. DOI: 10.5209/REVE.53251.
- Kaplan de Drimer, A. and Drimer, B. (1975) *Las Cooperativas. Fundamentos-Historia-Doctrina*. INTERCOOP, Editora Cooperativa, 4ª Edición (2017).
- Maixé-Altés, J.C. (2009) La modernización de la distribución alimentaria en España, 1947-1995. *Revista de Historia Industrial*, Nº 41, pp. 125-160.
- Márquez Domínguez, J.A. (2004) *Cooperativas de Consumo en Andalucía, Análisis Histórico, Identidad Geográfica y Estrategias Actuales*, 97, Ed. Universidad de Huelva y Federación de Cooperativas Andalcuzas de Consumidores y Usuarios (FEDECCON).
- Medina-Albaladejo, F.J. and Pujol-Andreu, J. (2014) Cooperativas de consumo y niveles de vida, España (1865-1939): una primera aproximación. *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Vol. XVIII, 494. Recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-494.htm>.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Obtenida en junio de 2016. Disponible en: http://www.empleo.gob.es/Es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/index.htm.
- Monzón Campos, J.L. (2003) El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 44, pp. 9-32.
- Monzón Campos, J.L. (2012) Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias”. *Ekonomiaz*, Nº 79, Vol. 1, pp. 13-30.
- Monzón Campos, J.L. (2016) *La Economía Social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del CIRIEC-España*, 1604, CIRIEC-Université de Liège.

- Monzón Campos, J.L. and Chaves Ávila, R. (2012) *La Economía Social en la Unión Europea*. Informe elaborado para el Comité y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).
- Pérez Ramírez, B. and Carrillo Benito, E. (2000) *Desarrollo local: Manual de uso*. ESIC Editorial.
- Quintana, C. (2016) *The power of Cooperation – Co-operatives Europe Key Figures 2015*. Ed. Co-operatives Europe Public. Recuperado de <https://coopseurope.coop/sites/default/files/The%20power%20of%20Cooperation%20-%20Cooperatives%20Europe%20key%20statistics%202015.pdf>.
- Raccanello, M. (2012) Desarrollo institucional de las organizaciones cooperativas y su literatura: el caso del cooperativismo de consumo. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (CESOT)*, N° 4, pp. 1-41.
- Revuelto Taboada, L. and Marche Chordá, I. (1997) De cooperativa de consumo valenciana a holding cooperativo. Análisis estratégico de la cooperativa de distribución Consum. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 27, pp. 87-109.
- Sáez, J.A. (1978) Cooperativas de consumo y economatos: su situación en el mercado a comienzos de 1976: breve análisis estadístico. *Estudios Cooperativos*, N° 44, pp. 33-54.
- Sanchis Palacio, J. and Revuelto Taboada, L. (1995) Análisis estratégico y crecimiento externo de las cooperativas de consumo españolas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 18, pp. 139-167.
- Vidal Martínez, I. (2012) La participación en los órganos sociales de las cooperativas de consumo en España. *Revista Cooperativismo & Desarrollo*, N° 100, Vol. 20, pp. 194-204.
- Watts, D.C.H. (2017) Building an alternative economic network? Consumer cooperation in Scotland from the 1870s to the 1960s. *Economic History Review*, N° 70, Vol. 1, pp. 143–170. DOI: 10.1111/ehr.12340.

Diseño y validación de un test de evaluación del potencial en emprendimiento social

May Portuguese Castro¹, Jaime Ricardo Valenzuela González² y Claudia Navarro Corona³

Recibido: 30 de noviembre de 2017 / Aceptado: 12 de abril de 2018

Resumen. El emprendedor social se reconoce como una persona que es capaz de determinar oportunidades de negocio, a la vez que soluciona un problema que afecta a otras personas. En la literatura se encuentran pocos estudios que estén enfocados hacia este tipo de emprendedor, ya que generalmente se realizan investigaciones sobre los emprendedores en general, sin reconocer las características de los emprendedores sociales. Este estudio valida un instrumento diseñado para medir el potencial en emprendimiento social que tiene una persona. La finalidad del instrumento es que funcione como una herramienta para quienes realizan labores de incubación de empresas, así como de capacitación para los emprendedores sociales; también puede ser utilizado dentro de organizaciones que manejen programas de responsabilidad social, como las cooperativas, con el fin de que tomen en cuenta las necesidades del emprendedor a la hora de diseñar estrategias de desarrollo para estas personas y sus emprendimientos. Además, para que los mismos emprendedores puedan determinar su potencial en el desarrollo de estas empresas.

Palabras clave: Emprendedor social; Pasión hacia el emprendimiento; Sustentabilidad; Empresa social; Potencial emprendedor.

Claves Econlit: M14; L26; I29.

[en] Development and validation of the assessment test of social entrepreneurial potential

Abstract. A social entrepreneur is a person capable to recognize business opportunities and to solve problems that affect other people. The few studies available in the literature about this kind of entrepreneur, make necessary to develop research related to identify their characteristics. This study aims to validate an instrument to measure the social entrepreneurial potential. The purpose of the Assessment Test of Entrepreneurial Potential is to serve as a tool that helps business incubators, training programs designers, and it can also be used within programs that manage social responsibility programs, such as cooperatives, to know the entrepreneur needs. Moreover, the instrument allows entrepreneurs to identify their entrepreneurial potential to develop their social entrepreneurial skills.

Keywords: Social entrepreneur; Passion for entrepreneurship; Sustainability; Social business; Entrepreneurial potential.

¹ Tecnológico de Monterrey, México
Dirección de correo electrónico: mportuguez1@gmail.com

² Tecnológico de Monterrey, México
Dirección de correo electrónico: jrvrg@itesm.mx

³ Tecnológico de Monterrey, México
Dirección de correo electrónico: c.navarroc corona@gmail.com

Sumario. 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura: definición conceptual. 3. Método. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Portuguez Castro, M., Valenzuela González, J.R. y Navarro Corona, C. (2018) Diseño y validación de un test de evaluación del potencial en emprendimiento social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp. 192-211. DOI: 10.5209/REVE.60207.

1. Introducción

El emprendimiento social se define como la iniciativa de un empresario que tiene una visión social (Yunus, 2010). Esta visión puede ser no económica, de caridad, o de negocio sin ganancia personal, aunque también incluye, las actividades que buscan utilidades y las que están incluidas en una organización sin ánimo de lucro. El emprendimiento social tiene el interés de fortalecer una economía dirigida a resolver aquellos problemas que no son solventados por el mercado, el gobierno o el sector voluntario (Brinckerhoff, 2000). Estas características del emprendimiento social también están presentes en organizaciones como las cooperativas, las cuales tienen un alto componente de responsabilidad, pues tienen una preocupación por buscar alternativas a los problemas de la sociedad (Melián Navarro y Campos Climent, 2010).

La exigencia de responsabilidad social que tienen las empresas hace que la actividad económica esté orientada, no solo a la generación de ganancias, sino también a un compromiso en pro de la sustentabilidad, la mejora de las partes involucradas en las organizaciones y un efecto hacia afuera de la empresa, donde la comunidad pueda verse beneficiada (Iturrioz y Dopacio, 2009). Además, este tipo de emprendimiento se considera como una herramienta que puede ayudar a dinamizar las economías, especialmente en tiempos de crisis (Benito Hernández, 2009).

El emprendimiento social se relaciona con personas con ciertas características que les faciliten desarrollar esta tarea con éxito. Según Surie (2017), un emprendedor social es la persona que busca generar un valor para la comunidad, trabaja como un agente de cambio y que a la vez trata de beneficiar a la sociedad en problemas específicos. Debido a las particularidades de estos emprendimientos, es que en este estudio se definieron las características que debe tener la persona que lo desarrolle, con la finalidad de validar un instrumento que permita determinar el potencial para realizarlo.

Distintos investigadores en el tema del emprendimiento han coincidido en que los emprendedores sociales poseen características específicas que resultan clave para el éxito en la tarea. Si bien estas características son variadas debido a que el emprendedor social busca los objetivos empresariales para alcanzar un bien común, se buscaron características que se consideran relevantes para determinar si la persona tiene un perfil que le permita iniciar con una labor que favorece la combinación de lo social y lo económico (Navarro y Climent, 2010). Entre las características identificadas se encuentran: (1) la pasión por el emprendimiento, como un factor de motivación hacia las situaciones difíciles (Vallerand, 2010; Baum y Locke, 2004; Cardon, Glauser y Murnieks, 2017), (2) la orientación a la sustentabilidad, por su interés en la creación y explotación de nuevos bienes y

servicios, orientados al bienestar ambiental y social (Hossain, Saleh y Drennan, 2017, DiVito y Bohnsack, 2017) y (3) la identificación de oportunidades, como paso fundamental para el desarrollo de ideas y una de las más importantes habilidades para su éxito (Sahai y Frese, 2017, Wry y York, 2017).

El objetivo principal de este estudio es determinar la confiabilidad y validez de un instrumento de evaluación de las características del emprendedor social, con el propósito de aportar una herramienta a las personas que participan en procesos de capacitación y de formación de empresas sociales a conocer las características de los emprendedores y poder desarrollar programas que potencien estas habilidades.

A continuación, se presenta una revisión de literatura, que servirá como guía para la creación del instrumento.

2. Revisión de la literatura: definición conceptual

En este apartado se definen teórica y operacionalmente, las subescalas que van a servir para medir el constructo de potencial de emprendimiento social. Primero se presenta la definición y posteriormente se exploran algunas herramientas usadas por otros autores para su medición.

2.1. Pasión hacia el emprendimiento

La pasión hacia el emprendimiento se define como aquellos sentimientos positivos e intensos que siente el emprendedor cuando participa en actividades empresariales (Biraglia y Karile, 2016). Dentro de un emprendimiento, estos sentimientos puedan enfocarse hacia las actividades que realizan dentro de la empresa, hacia los logros que obtiene a través del emprendimiento o hacia el desarrollo que ha creado (Cardon *et al.*, 2017). Este concepto se ha estudiado en la psicología desde las teorías de liderazgo y se considera como una característica indispensable para los líderes exitosos en los negocios y que funciona como un factor de motivación.

Existen diferentes escalas que han sido diseñadas para establecer la pasión que una persona tiene hacia la actividad que realiza. A continuación, se describen algunas encontradas en la literatura y que se tomaron como base para realizar el instrumento:

Escala de pasión por el trabajo

Baum y Locke (2004), realizaron un estudio en el que determinaron la relación del amor al trabajo, con el éxito en las actividades de emprendimiento. Estos autores definieron el concepto de amor por el trabajo y lo midieron en términos de la emoción del amor, cariño o apego y tiempo invertido en realizar la actividad, por lo que consideran que la pasión puede ser observada en las largas horas invertidas por el emprendedor durante las fases de desarrollo de su proyecto.

Ejemplos de cómo se midió esta variable en este instrumento, fueron las respuestas a enunciados como: amo mi trabajo o, busco la forma de regresar a mi trabajo cuando estoy fuera de él. Con lo que se buscaba medir por medio de una escala Likert, si la persona estaba muy de acuerdo o muy en desacuerdo con el enunciado, para determinar su pasión por lo que realiza (Baum y Locke, 2004).

Escala de amor por el trabajo

Algunos autores definen la pasión hacia el emprendimiento como la mayor cantidad de tiempo y esfuerzo que una persona emplea en alcanzar sus metas, o el amor que tiene hacia el trabajo que realiza (Gagné, 2014). De Clercq y Belausteguigoitia (2016), utilizaron estos enunciados para realizar la escala de amor por el trabajo: la mayor satisfacción de mi vida proviene de mi trabajo, yo cumplo con mucho trabajo porque amo trabajar, amo trabajar, algunas veces desearía estar trabajando cuando no lo estoy.

Escala de la pasión

Vallerand mencionado por Gagné (2014) describe que la pasión tiene una dualidad, la cual puede ser obsesiva o armoniosa. La pasión se considera armoniosa cuando existe una internalización de la actividad dentro de la persona, donde se comprende que es importante que se puede comprometer con lo que le gusta, pero sin afectar otras áreas de su vida personal. La persona que demuestra una pasión armoniosa tiene control sobre la actividad y puede decidir cuándo involucrarse o no en la misma, es una forma de pasión más autónoma que la obsesiva, aunque ambas tienen la misma cantidad de amor por lo que se realiza (Gagné, 2014).

Cuando una persona siente pasión por lo que hace, presenta las siguientes características: tiene emociones positivas hacia los conflictos, por lo que desarrollan mejores habilidades para la solución de problemas, mayor compromiso hacia el logro de metas y enfrentan mejor el estrés por su motivación intrínseca de triunfar (De Clercq y Belausteguigoitia, 2016). Vallerand (2010) desarrolló un instrumento para medir esta variable y que es conocido como Escala de la pasión, el cual consta de 16 ítems y los divide para cada tipo en armoniosa y obsesiva. Cada una es evaluada en una escala tipo Likert de 1 a 7, desde no estar de acuerdo del todo hasta muy de acuerdo. Al medir la pasión con esta escala se puede determinar el grado de amor que se tiene hacia una actividad que se considera importante en la vida de la persona y a la cual se le va a dedicar mucho tiempo y energía.

Versión española de la escala de la pasión por el trabajo

Serrano-Fernández, Boada-Grau, Gil-Ripoll y Vigil Colet (2017) agregaron a la evaluación realizada por Vallerand algunos enunciados que también ayudan a medir la cantidad de tiempo empleada para una actividad. Este instrumento consulta, por ejemplo, si frecuentemente lleva trabajo a casa, el número de noches que se despierta pensando en cosas de trabajo, las veces que le dice a otras personas que debería estar trabajando, el número de citas que ha perdido por estar trabajando y las veces que no ha dedicado tiempo a actividades personales por estar trabajando, entre otras.

En este estudio se utilizarán enunciados de los autores antes mencionados, para elaborar un instrumento que pueda medir la pasión que tienen los participantes, determinada por el amor que tienen hacia esa actividad y la cantidad de tiempo y energía que empleen en realizarla.

2.2. Orientación a la sustentabilidad

Uno de los elementos más importantes dentro de los emprendimientos sociales es el desarrollo de empresas sustentables y orientadas a la creación de soluciones que mejoren las condiciones de la población (Hossain *et al*, 2017). La sustentabilidad se define como cubrir las necesidades del presente sin comprometer la habilidad de las nuevas generaciones para cubrir sus propias necesidades (Roxas, 2012). Tener un comportamiento sustentable consiste en poder desarrollar soluciones a los retos de hoy tomando en cuenta que no afecten a las personas en el futuro (Kuckertz, y Wagner, 2010).

Como mencionan DiVito y Bohnsack (2017), la orientación a la sustentabilidad es la convicción que tiene el emprendedor de hacer que su negocio se desarrolle ecológicamente y sea socialmente responsable. Sin embargo, las características que requiere esta clase de emprendedor no son observables en todas las personas, ya que como indican Cohen y Winn mencionados por Kuckertz y Wagner (2010), estos emprendedores deben saber reconocer cuáles bienes y servicios pueden ser explotados y creados en el futuro. Además de conocer las consecuencias tanto económicas, sociales y ambientales que se pueden desarrollar.

Chen, Huand, Long y Li (2017), mencionan que algunos comportamientos que pueden ser observados los emprendedores sociales son: ahorrar agua y electricidad, reciclar, consumir productos amigables con el ambiente y persuadir a otros para proteger el ambiente. Algunos investigadores ya han trabajado con instrumentos que pueden medir este constructo y que son descritas a continuación.

Escala de comportamiento ecológico general

La escala de comportamiento ecológico general analiza 6 grandes dominios en los que se puede observar comportamientos relacionados con la orientación a la sustentabilidad (Boeve-de Pauw y Van Petegem, 2017). Algunos ítems utilizados en esta escala son: “Tengo un auto eficiente”, “Reutilizo las bolsas del supermercado”, “Compro productos amigables con el ambiente” (Kaiser, Scheuthle y Carabias, 2005).

Orientación a la sustentabilidad

Corral-Verdugo, Tapia y Ortiz-Valdez (2014), indican que la orientación a la sustentabilidad incluye comportamientos pro-ecológicos, altruismo, frugalidad y equidad. Los comportamientos pro-ecológicos son aquellas acciones que llevan a la conservación de los recursos naturales, como son: el reciclaje, conservación del agua, lectura de temas ambientales, persuadir a otros a cuidar el ambiente, entre otros (Herrera-Mendoza, 2016). El altruismo se define como las actitudes que van orientadas a ayudar a otros sin esperar obtener nada a cambio, e incluye acciones como la participación en actividades que mitiguen los efectos de fenómenos naturales, participen en la recaudación de fondos y atiendan las necesidades de personas afectadas (Corral-Verdugo *et al*, 2014).

La frugalidad según Tapia-Fonllem, Corral, Fraijo y Durón (2013), es lo contrario al consumismo, se refiere a disminuir el consumo de productos con el fin de disminuir el impacto que se tiene sobre los recursos naturales. Implica según estos autores, todas las acciones que se realizan para reducir el consumo, así como

el tipo de cosas que se adquieren evitando el desperdicio. Por último, la equidad corresponde a buscar la justa distribución de los recursos entre las personas, permitir los mismos beneficios entre hombres y mujeres y el trato igualitario entre las minorías y personas de todas las clases sociales (Tapia-Fonllem, Fraijo-Sing, Corral Verdugo y Ortiz Valdez, 2017).

Los enunciados anteriores van a incluirse en el instrumento que se va a diseñar en este estudio como parte del constructo de potencial emprendedor, analizando la conducta pro-ecológica y las actitudes del emprendedor hacia la frugalidad, altruismo y equidad para conocer si cuenta con orientación a la sustentabilidad.

2.3. Identificación de oportunidades

Vogel (2016) menciona que un concepto importante dentro del emprendimiento social es reconocer la oportunidad donde desarrollar la actividad. Este conocimiento comprende el reconocimiento y la interpretación de la información que recibe el emprendedor para determinar si valora su desarrollo. Dos elementos importantes dentro de la identificación de oportunidades son: el conocimiento que se tenga sobre el área a desarrollar, pues a mayor conocimiento, el emprendedor puede determinar mejor su viabilidad y las relaciones sociales con las que cuente y así dirigir su atención hacia oportunidades en su entorno (Wry y York, 2017).

Las oportunidades de emprendimiento salen de las imperfecciones del mercado y es allí donde el emprendedor social reconoce cuáles son las que puede desarrollar y realizar como un emprendimiento (Martin y Binder, 2015). Kliksberg (2011) explica que el emprendedor social identifica problemas de exclusión y marginación y busca oportunidades para cambiar estas realidades, para así generar un nuevo equilibrio que garantice a estos grupos mejores condiciones de vida y un beneficio a la comunidad. Esta habilidad hace que el emprendedor social se convierta en un administrador que es capaz de combinar eficientemente los recursos para aprovechar las oportunidades que se le presentan (Ciruela, Cuadrado y Angulo, 2016).

Álvarez y Barney (2014) mencionan que existen tres tipos de oportunidades: el autoempleo en la cual el emprendedor realiza una actividad para satisfacer una necesidad, ésta se considera limitada ya que no puede ser escalable ni generar más empleos, únicamente para la persona que detecta la necesidad y pone en práctica una solución. El otro tipo de oportunidad que mencionan estos autores es el descubrimiento de oportunidades, el cual está formado por condiciones externas al mercado como pueden ser cambios en la tecnología, en políticas de gobierno o en la población, entre otras. En este caso el emprendedor detecta la necesidad antes que alguien más y propone una solución que puede ser imitada y es escalable por lo que genera otras oportunidades (Álvarez y Barney, 2014).

Por último, en la creación de oportunidades el factor humano es lo más importante ya que es el emprendedor quien va a crear las oportunidades que van a surgir gracias a su potencial emprendedor (Welter, Mauer y Wuebker, 2016). González, Husted y Ainer (2017) mencionan que son las personas que utilizan los recursos que tienen a mano para solventar los problemas que se les presentan, lo que implica un bajo temor a fallar y un buen uso de los recursos con que cuenta.

Para definir si la persona es capaz de identificar oportunidades se mencionan dos instrumentos que sirvieron de referencia para este estudio:

Descubrimiento y creación de oportunidades en el emprendimiento social

Para medir este constructo González *et al* (2017) aplicaron un instrumento que toma en cuenta tanto el descubrimiento de emprendimientos sociales, como su creación. Con esta herramienta se midieron las siguientes variables para determinar en el emprendedor el descubrimiento de oportunidades:

- Alerta empresarial: Es cuando el emprendedor social analiza e interpreta un problema social que atrae su atención e inicia una búsqueda de información sobre las posibles soluciones al problema que ya han sido utilizadas. Utiliza enunciados como: yo busco soluciones para resolver los problemas o yo busco cualquier solución que haya sido tomada en otros lugares.
- Percepción del ambiente: Se refiere al conocimiento que tiene el emprendedor de la realidad que lo rodea. Entre mejor conozca su entorno será más fácil encontrar soluciones a los problemas y determinar las necesidades que existen. Utiliza enunciados como: Yo creo que mi percepción me permite encontrar soluciones a los problemas, mi percepción sobre el problema es buena.
- Redes sociales del emprendedor: Comprende el grupo de personas que tiene el emprendedor que no son personas tan cercanas, pero que sí son personas que le pueden aportar información sobre las necesidades que existen y poder encontrar mayores oportunidades. Los enunciados que se utilizan son: Conozco personas que están trabajando en desarrollar soluciones para problemas en los que estoy interesado o tengo una amplia red social que me permite tener información para solucionar los problemas.

Tarea de identificación de oportunidades

Otra forma de medir la identificación de oportunidades es la utilizada por Sahai y Frese (2017), en la cual se utilizan el conocimiento previo que tiene el emprendedor para identificar su capacidad de desarrollar nuevas ideas. En este estudio los autores presentaron a los participantes una información con un problema a resolver y se les pidió contestar con todas las ideas de negocio que pudieran, los resultados se midieron de dos formas: por la cantidad de oportunidades identificadas y por lo innovadoras que fueron estas ideas. En el instrumento diseñado para este estudio, se incluyó un caso en el que la persona pudo comentar cuáles oportunidades de solución observaba, y así determinar si lograba identificar soluciones al problema. A continuación, se presenta el método seguido para validar el instrumento.

3. Método

El test de evaluación del potencial en emprendimiento social presenta un conjunto de reactivos que buscan medir actitudes y comportamientos relacionados con el potencial para realizar actividades de emprendimiento social entendido en los

términos centrales de Navarro y Climent (2010), Vallerand (2010), Baum y Locke (2004) Cardon y otros (2017), Hossain y otros (2017) y el resto de los autores.

3.1. Participantes

El instrumento fue aplicado a una muestra de 79 emprendedores que forman parte de una red de incubadoras de una universidad ubicada en el norte de México. Los encargados de las incubadoras fueron invitados a participar y se les pidió que enviaran por correo electrónico el instrumento a sus afiliados. La selección de la muestra es no aleatoria, debido a que participaron las personas que decidieron responder el cuestionario, quienes enviaron sus resultados por medio del mismo sistema de recolección de datos.

Los participantes son personas que desarrollan un emprendimiento o tienen una idea de negocio para desarrollar. En esta muestra se encontró que el 59.5% son hombres (47) y el 40.5% son mujeres (32). El grado académico más común es el universitario completo (56.8% de la muestra), un 10.8% tienen universidad incompleta y el 3.6% restante, secundaria completa. La edad de los participantes está entre 19 y 61 años, con un promedio de 33.67 años y una desviación estándar de 10.42 años. En cuanto al tiempo de tener el emprendimiento, el mínimo es de 1 mes y el máximo es de 18 años, con un promedio de 3,4 años y una desviación estándar de 4 años.

3.2. Procedimiento

El test de evaluación del potencial en emprendimiento social fue creado como un formulario electrónico y se compartió, junto con las condiciones de participación, con los encargados de las incubadoras. Éstos enviaron el instrumento por correo electrónico a los participantes, quienes lo completaron y enviaron sus resultados por la misma vía.

3.3. Descripción del test

El test consiste en una escala tipo Likert, que consta de 30 ítems distribuidos en ocho subescalas, relacionados con tres dimensiones pertenecientes al emprendimiento social: pasión hacia el emprendimiento (12 ítems), orientación hacia la sustentabilidad (14 ítems) e identificación de oportunidades (3 ítems y una pregunta abierta). La posible respuesta de cada enunciado tiene un puntaje que va de: siempre (5 puntos); casi siempre (4 puntos); algunas veces (3 puntos); casi nunca (2 puntos) y nunca (1 punto). El puntaje mínimo global es 30 puntos y el máximo es de 155 puntos.

El cuestionario está dividido en tres partes: la primera incluye datos personales del participante como: edad, género, dirección, grado académico e información sobre su emprendimiento, tiempo de realizarlo y tipo. La segunda parte consiste en la presentación de un caso ficticio donde el participante debe dar soluciones a un problema planteado, y el resto del instrumento contiene los diferentes reactivos que se van a medir, para cada una de las subescalas que definen las dimensiones que

conforman el potencial de emprendimiento social. El test se encuentra en el Anexo 1.

Una vez que se aplica el test, las mismas personas pueden calcular sus resultados. El instrumento se califica utilizando la puntuación para cada uno de los reactivos, según la subescala que se esté evaluando y luego convirtiendo esos puntos en un porcentaje. Una vez convertidos los porcentajes, éstos se suman para definir el potencial de emprendimiento social de cada participante, si es cercano a 100%, el potencial se considera alto. Para realizar esta calificación, se propone utilizar la forma de evaluación que se presenta en la Tabla 1, donde cada número corresponde al reactivo dentro del test que pretende medir esa subescala.

Tabla. 1. Potencial de emprendimiento social.

Pasión hacia el emprendimiento			Orientación a la sustentabilidad				Identificación de oportunidades	
Apego hacia la actividad	Pasión armoniosa	Dedicación hacia el emprendimiento	Conducta pro-ecológica	Frugalidad	Altruismo	Equidad	Ítems del cuestionario	Pregunta abierta
1	16	4	5	3	7	20	2	Ninguna respuesta 0 pts.
6	23	11	10	18	12	21	9	De una a 3: 5puntos
8	27	14	15	28	13	26	17	Más de 4: 10 pts.
24	29	30	19		22			
PE= (Total de puntos/60) *30%			OS= (Total de puntos/80) *50%				IO= (Total de puntos/25) *20%	

$$\text{Potencial de Emprendimiento Social} = \text{PE} + \text{OS} + \text{IO}$$

Los datos que se presentan a continuación describen el perfil de emprendimiento social encontrado en los participantes de esta muestra, así como el análisis psicométrico de los datos de las características del instrumento utilizado.

4. Resultados

En la primera sección se muestran los resultados obtenidos por la muestra que respondió el cuestionario y en la segunda parte, el análisis psicométrico del instrumento.

4.1. Características de la muestra estudiada

Los resultados para cada de las subescalas medidas en el test de potencial de emprendimiento social se muestran en la Tabla 2. Para analizar los resultados obtenidos se compara la media del grupo con la media esperada (que resulta de sumar el mínimo y máximo posible y dividirlo entre dos). Se puede observar que los valores para las escalas de apego a la actividad, dedicación y frugalidad estuvieron cercanos a la media esperada. En el caso de la pasión al emprendimiento, la conducta pro-ecológica y el altruismo, los resultados fueron más altos que la media, pero no se aproximaron al valor máximo. El resultado más alto para esta población se dio en el de orientación a la sustentabilidad, lo que indicó que esta variable fue la que más estaba presente en estos emprendedores.

Tabla. 2. Características de la muestra por subescala

Subescala	Mediana	Media	Mínimo	Máximo	Media esperada	Desviación estándar
Apego hacia la actividad	16	15.89	10	20	15	2.587
Pasión armoniosa	17	16.57	8	20	14	2.763
Dedicación	12	12.10	7	18	12.5	3.112
Pasión hacia el emprendimiento	45	44.56	27	57	42	6.590
Conducta pro-ecológica	15	14.18	4	20	12	3.580
Frugalidad	11	11.08	6	15	11.5	2.117
Altruismo	14	13.56	5	19	12	3.185
Equidad	13	12.53	6	15	10.5	2.412
Orientación a la sustentabilidad	38	37.16	21	47	34	5.792
Identificación de oportunidades	13	12.53	8	15	11.5	1.716

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en la Tabla 2, la media y la mediana para cada una de las subescalas no difieren mucho. En la mayoría de los casos, para esta muestra, la media es ligeramente menor que la mediana, lo que indica que el conjunto de puntuaciones es simétrico para este grupo encuestado. Las desviaciones estándar de la muestra indican qué tanto se dispersan los datos alrededor de la media (Thorndike y Hagen, 2003). La desviación estándar puede ser utilizada por las

personas que realicen la encuesta para poder ubicarse dentro de su posición en el grupo con respecto a la media.

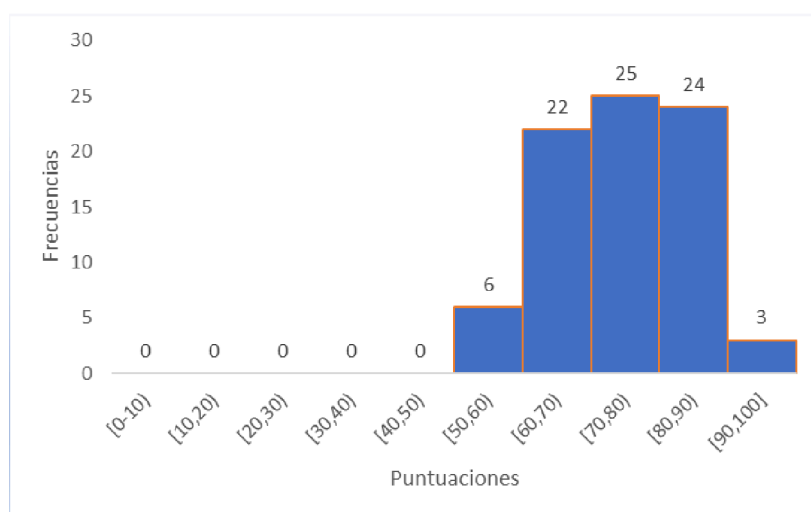
Los resultados obtenidos para esta muestra en el total de puntuaciones fueron una media de 110.32 y una desviación estándar de 11.35. En una distribución normal cerca de 68.2% de los casos se ubicarán dentro del rango $+1$ y -1 desviaciones estándar de la media, el 95% entre $+2$ y -2 desviaciones estándar de la media y casi todos entre $+3$ y -3 desviaciones estándar de la media (Thorndike y Hagen, 2003).

La distribución de porcentaje, según la desviación estándar permite al participante establecer el estatus que tiene con respecto al grupo. Por ejemplo, una persona que haya obtenido una puntuación de una desviación estándar por arriba de la media sobrepasa al 73% del grupo; pasando al 50% que está por debajo de la media y al 23% que está entre la media $+1$ desviación estándar.

Los resultados para este estudio indicaron que 58 personas estuvieron entre -1 y 1 desviaciones estándar de la media, 8 personas entre 1 y 2 desviaciones estándar por lo que superaron al 73% del grupo, 8 personas entre -1 y -2 desviaciones estándar, lo que indica que estuvieron por debajo de la media y 3 personas superaron al 94% de las personas que alcanzaron más de 2 desviaciones estándar.

La distribución del total de potencial de emprendimiento social se presenta en la figura 1 donde se pueden determinar los porcentajes definidos para esta muestra divididos por rangos. Del total, seis personas se encuentran en un rango de 50 a 59% de emprendimiento social; 27 personas se ubicaron en el rango de 60 a 69%; 25 personas en el rango de 70 a 80%; 24 de 80 a 89% y de 90 a 100%, 3 personas. Esto muestra una distribución positivamente asimétrica, en la que la frecuencia tiende hacia las puntuaciones más altas. En este caso, las personas participantes, al ser emprendedores y en una gran mayoría tener un emprendimiento social en desarrollo, se distribuyen en los resultados más altos medidos por el instrumento.

Figura. 1. Distribución de potencial de emprendimiento social.



A continuación, se presenta el análisis psicométrico de los resultados obtenidos con el instrumento.

4.2. Análisis psicométrico del instrumento

El análisis del instrumento incluye la validez de contenido, de constructo y la confiabilidad del instrumento. La validez de contenido del instrumento se realizó con la revisión de la literatura, donde se encontraron diversos instrumentos que miden constructos relacionados con el emprendimiento social. De esta revisión se seleccionaron los reactivos que fueron utilizados en una prueba piloto.

La confiabilidad de la prueba piloto se determinó utilizando el índice Alfa de Cronbach, para la cual dio un resultado de 0.76. Por lo que se procedió a eliminar cinco enunciados que hacían que este índice bajara. De los 35 reactivos que conformaban la prueba piloto, se dejaron 30 que presentaron una validez del instrumento de 0.826.

Una vez aplicado el test al total de la muestra, se procedió a hacer nuevamente el análisis del índice de Cronbach. En esta ocasión se dio como resultado, un índice de fiabilidad para toda la muestra de 0.873. Este resultado se considera adecuado, ya que si el alfa es mayor a 0.7, indica consistencia interna del instrumento (Colton, 2007). El análisis del coeficiente alfa, también se realizó para cada una de las subescalas que conforman el constructo potencial de emprendimiento social. En la tabla 3 se muestran los resultados para cada subescala.

Tabla. 3. Índice de Alfa de Cronbach para cada subescala del instrumento

Subescalas	Alfa de Cronbach
Pasión hacia el emprendimiento	0.805
Orientación a la sustentabilidad	0.831
Identificación de oportunidades	0.524
Potencial de emprendimiento social	0.873

Fuente: Elaboración propia.

La validez de constructo va a determinar si los reactivos definidos miden adecuadamente la subescala que pretenden medir. Para determinar si esto se cumple en este instrumento, se realizó un análisis de la correlación entre cada uno de los reactivos y la escala a la cual corresponden, con el fin de determinar, cuáles ítems correlacionan más fuerte con los de su misma escala y con su constructo.

Se pudo determinar que para la escala de pasión hacia el emprendimiento la mayoría de los reactivos tienen una correlación superior al 0.30, como se muestra en la Tabla 5, lo que indica que sí correlacionan con la escala que están midiendo. Solo tres preguntas están por debajo del 0.30, que pueden evaluarse en una segunda aplicación del instrumento para determinar si deben ser cambiadas o eliminadas.

Tabla. 5. Análisis de correlación de los reactivos con su escala

Escala	Correlación con el total de elementos de la escala
Pasión hacia el emprendimiento	
R1. Desearía estar trabajando cuando no lo estoy	.259
R6. Amo realizar esta actividad	.531
R8. Pienso que la actividad que realizo es muy importante para mí	.541
R24. Pienso que la mayor satisfacción de mi vida proviene de mi trabajo en mi emprendimiento	.499
R16. La actividad que me gusta realizar está en armonía con las otras actividades de mi vida	.523
R23. Mi actividad está bien integrada con mi vida	.479
R27. Esta actividad refleja las cualidades que me gustan de mí mismo	.645
R29. Esta actividad me permite vivir una variedad de experiencias	.501
R4. Si pudiera, solo realizaría esta actividad.	.432
R11. Tengo casi una obsesión por esta actividad	.518
R30. He dejado de asistir a actividades personales por estar trabajando	.339
Orientación a la sustentabilidad	
R5. Animo a los demás para que reciclen	.697
R10. Leo acerca de temas ambientales	.529
R15. Reciclo productos	.617
R19. Hago saber cuándo dañan el ambiente	.554
R3. Prefiero caminar que viajar en auto	.265
R18. Reutilizo cuadernos y hojas	.601
R28. Prefiero comer en casa que en un restaurante	.250
R7. Participo en colectas de fondos	.460
R12. Regalo ropa usada	.397
R13. Ayudo en tareas a compañeros	.421
R22. Ayudo a personas mayores a cruzar la calle	.584
Identificación de oportunidades	
R2. Yo sobrepaso todos los obstáculos para crear una solución a un problema	.357
R9. Me informo con las personas que están trabajando en desarrollar soluciones para problemas en los que estoy interesado.	.502
R17. Mi percepción me permite encontrar soluciones a los problemas	.455

Fuente: Elaboración propia

5. Conclusiones

El emprendedor social cuenta con características diferentes a otro tipo de emprendedores, se considera como un agente de cambio, una persona que reconoce una oportunidad dentro de una problemática social (Melián, Campos y Sanchis, 2011). Este trabajo realiza una revisión bibliográfica que permitió observar las características más importantes que debe tener un emprendedor social, con el fin de desarrollar y validar un instrumento que pueda ser utilizado por personas relacionadas con el campo del emprendimiento, que desarrollan capacitaciones, por las incubadoras, dentro de organizaciones que manejen programas de responsabilidad social, como las cooperativas y por los mismos emprendedores, para conocer mejor cuáles son las características que se encuentran en este tipo de emprendedor.

Se encuentra que, en el caso de las empresas de responsabilidad social, como mencionan García Villalobos, Iturrioz del Campo, Mateu Gordon y Palomo Zurdo (2011), buscan mejorar el entorno en el que se desarrollan y deben tomar en cuenta las necesidades de todos los actores involucrados en el proceso productivo, tanto internos como externos, por lo que el perfil de emprendedor social puede ayudarles a detectar mejor las necesidades que estos procesos de involucramiento con la sociedad requieren.

El test de evaluación del potencial en emprendimiento social puede ser utilizado para ayudar a reconocer las características del emprendedor en tres dimensiones relacionadas con este tipo de emprendimiento: pasión hacia el emprendimiento, orientación a la sustentabilidad e identificación de oportunidades. Para determinar la validez del instrumento, se utilizó el Alfa de Cronbach, que para el test general dio como resultado 0.873, lo cual se considera está dentro de una buena confiabilidad, ya que si es mayor a 0.7 se considera adecuado (Brown, 1980).

Para las tres dimensiones estudiadas, la que se refiere a pasión hacia el emprendimiento se refiere al amor que sienten los emprendedores hacia la actividad que desempeñan (Baum y Locke, 2004) y la cantidad de tiempo y energía que emplean en realizarla (Serrano-Fernández, Boada-Grau, Gil-Ripoll y Vigil Colet, 2017). En este estudio, se utilizaron tres subescalas para medir la pasión hacia el emprendimiento que fueron: apego hacia la actividad, que fue medido por tres ítems (1,6,8 y 24), dedicación hacia el emprendimiento, medido por cuatro ítems (16,23,27 y 29), y pasión armoniosa, medido por cuatro ítems (4,11,14 y 30). La validez de esta escala fue de 0.805.

Comparando este estudio, con otros encontrados en la literatura se encontró que, en cuanto a la correlación de la escala de pasión hacia el emprendimiento, en algunos enunciados hubo una correlación menor que la presentada en algunos estudios. Por ejemplo, en la versión española de la Escala de la pasión por el trabajo, de Serrano *et al* (2016), en el enunciado que consulta al participante si la actividad que realiza está en armonía con las otras actividades de su vida, representó en este estudio una correlación de 0.523 y en la versión española de 0.647. En el enunciado que consulta la dedicación hacia el emprendimiento la correlación para el instrumento de este estudio fue de 0.518 y la de Serrano *et al* (2016) fue de 0.869.

La segunda dimensión que se midió fue la orientación a la sustentabilidad, que es la convicción que tiene el emprendedor de hacer que su negocio se desarrolle ecológicamente y sea socialmente responsable (DiVito y Bohnsack, 2017). Para este estudio se midieron cuatro subescalas: la conducta pro-ecológica (ítem 5,10,15 y 19), la frugalidad (ítem 3,18 y 28), el altruismo (ítem 7,12,13 y 22) y la equidad (ítem 20,21,26). La validez de esta escala fue de 0.831. Comparando los resultados con el estudio de Corral Verdugo *et al* (2016), se obtiene que para las subescalas de altruismo se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.78 y en este estudio 0.640, en el de conducta pro-ecológica 0.82 en Corral *et al* (2016) y en este estudio 0.787.

La identificación de oportunidades consiste según Vogel (2016) en reconocer e interpretar la información que recibe el emprendedor para determinar si valora el desarrollo de esa actividad. En este apartado, se recomienda analizar más a fondo las respuestas para la pregunta abierta, considerando la calidad de las mismas. En este estudio se obtuvieron más de 176 soluciones al problema planteado.

Dentro de los alcances y limitaciones del presente trabajo se considera importante indicar que si bien el emprendedor social tiene características que lo diferencian del resto de empresarios, como que su principal objetivo no es la búsqueda de lucro sino la posibilidad de generar propuestas de valor para la sociedad, se eligieron tres escalas que según la literatura encontrada pudieran ser importantes para iniciar con este tipo de emprendimientos, por lo que se sugiere que para futuras investigaciones se continúen explorando otras características de este tipo de emprendedor como sus competencias de comunicación, trabajo en equipo, entre otras.

Una limitación encontrada en el procedimiento de aplicación fue el acceso a las personas emprendedoras, debido a que se encontraban en diferentes lugares y que el instrumento se envió por correo electrónico, por lo que el nivel de respuesta se limitó a un grupo que estuvo dispuesto a participar. Para futuras investigaciones, se recomienda analizar las relaciones que existen entre las diferentes subescalas medidas en este instrumento.

Debido al límite de extensión de esta publicación y al enfoque, queda pendiente la exposición de resultados derivados de los análisis cualitativos realizados a los reactivos de preguntas abiertas que permitan explorar con mayor profundidad los tipos de soluciones que los emprendedores implementan ante problemas sociales. Estos datos pueden ayudar a conocer la creatividad e innovación presente en el emprendedor social y conocer sus observaciones a través de este instrumento.

El test de potencial en emprendimiento social es una herramienta que puede ser utilizada para medir las diferentes características de un emprendedor social. Su utilización permitirá que las personas que toman decisiones respecto a procesos de formación y capacitación de este tipo de emprendedores puedan desarrollar actividades relacionadas con sus características. Además, permite al mismo emprendedor conocer cuáles son sus particularidades y poder desarrollar dentro de sus empresas, actividades que busquen dar soluciones a los problemas que afronta la sociedad.

6. Referencias bibliográficas

- Álvarez, S. y Barney, J. (2014) Entrepreneurial opportunities and poverty alleviation. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, N° 38, Vol. 1, 159-184. <https://doi.org/10.1016/j.protcy.2015.07.044>
- Baum, J. y Locke, E. (2004) The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, N° 89, Vol. 4, 587-598. DOI: 10.1037/0021-9010.89.4.587. Disponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.457.7703&rep=rep1&type=pdf>
- Benito Hernández, S. (2009) El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 99, pp. 31-59. DOI: 10.5209/REVE.19591.
- Biraglia, A. y Kadile, V. (2017) The role of entrepreneurial passion and creativity in developing entrepreneurial intentions: *Insights from American Homebrewers. Journal of Small Business Management*, N° 55, pp. 170-188. DOI: 10.1111/jsbm.12242.
- Boeve-De Pauw, J. y Van Petegem, P. (2017) Because my friends insist or because it makes sense? Adolescents' Motivation towards the Environment. *Sustainability*, N° 9, Vol. 5, 750. DOI: 10.3390/su9050750.
- Brinkerhoff, P. (2000) *Social Entrepreneurship: The art of mision-based venture development*. NY: Wiley.
- Brown, F. (1980) *Principios de la medición en psicología y educación*. México: Manual Moderno.
- Cardon, M., Glauser, M. y Murnieks, C.J. (2017) Passion for what? Expanding the domains of entrepreneurial passion. *Journal of Business Venturing Insights*, N° 8, pp. 24-32. Disponible en: <http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1002&context=wilson>
- Chen, H., Chen, F., Huand, X., Long, R. y Li, W. (2017) Are individuals' environmental behavior always consistent? An analysis based on spatial difference. *Resources, Conservation and Recycling*, N° 125, pp. 25-36.
- Ciruela Lorenzo, A., Cuadrado Serrán, M. y Plaza Angulo, J. (2016) La economía social como alternativa de autoempleo. El perfil del emprendedor/a en las sociedades laborales andaluzas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 122, pp. 59-85. DOI: 10.5209/REVE.2016.v122.52019.
- Colton, D. y Covert, R. (2007) *Designing and constructing instruments for social research and evaluation*. New York: Wiley.
- Corral-Verdugo, V., Tapia, C., Frías, M., Fraijo, B. y González, D. (2009) Orientación a la Sostenibilidad como base para el Comportamiento Pro-Social y Pro-Ecológico. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano*, N° 10, Vol. 3, pp. 195-215. Disponible en: https://mach.webs.ull.es/PDFS/Vol10_3/Vol10_3_b.pdf
- Corral-Verdugo, V., Tapia-Fonllem, C. y Ortiz-Valdez, A. (2014) On the Relationship Between Character Strengths and Sustainable Behavior. *Environment and Behavior*, N° 1, 25. <https://doi.org/10.1177/0013916514530718>
- De Clercq, D. y Belausteguigoitia, I. (2017) Overcoming the dark side of task conflict: Buffering roles of transformational leadership, tenacity, and passion for work. *European Management Journal*, N° 35, pp. 78-90. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2016.06.008>
- Divito, L. y Bohnsack, R. (2017) Entrepreneurial orientation and its effect on sustainability decision tradeoffs: The case of sustainable fashion firms. *Journal of Business Venturing*, N° 32, pp. 569-587. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.05.002>

- Gagné, M. (2014) *The Oxford Handbook of work engagement, motivation, and self-determination theory*. New York: Oxford University Press.
- García, J.C.; Iturrioz, J.; Mateu, J.L.; 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 Madrid, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 104, pp. 102-124.
- González, M., Husted, B. y Aigner, D. (2017) Opportunity discovery and creation in social entrepreneurship: An exploratory study in Mexico. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.10.032>
- Herrera-Mendoza, K. (2016). Attitudes and ecological behavior of college students. *Opcion*, N° 32, Vol. 13, pp. 456-477. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31048483023>
- Hossain, S., Saleh, M.A. y Drennan, J. (2017) A critical appraisal of the social entrepreneurship paradigm in an international setting: a proposed conceptual framework. *International Entrepreneurship and Management Journal*, N° 13, Vol. 2, pp. 347-368. DOI: 10.1007/s11365-016-0400-0.
- Iturrioz, J. y Dopacio, I. (2009) La Responsabilidad Social en las sociedades cooperativas: una perspectiva económico financiera. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, N° 19, pp. 153-173.
- Kaiser, F., Carabias-Hütter, V. y Scheuthle, H. (2005) The motivational and instantaneous behavior effects of contexts: steps toward a theory of goal-directed behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, N° 35, Vol. 10, pp. 2076-2093. Disponible en: <https://pd.zhaw.ch/publikation/upload/1145.pdf>
- Kliksberg, B. (2011) *Emprendedores sociales. los que hacen la diferencia*. Buenos Aires: Temas.
- Kuckertz, A. y Wagner, M. (2010) The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions -Investigating the role of business experience. *Journal of Business Venturing*, N° 25, pp. 524-539. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/847/84725699005.pdf>
- Martin, F. y Binder, J. (2015) Sustainable Entrepreneurship: *A Convergent Process Model. Business Strategy and the Environment*, N° 26, Vol. 1, pp. 1-17. DOI: 10.1002/bse.1887.
- Melián Navarro, A., y Campos Climent, V. (2010). Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 100, pp. 43-67. DOI: 10.5209/REVE.19552.
- Melián Navarro, A., Campos Climent, V. y Sanchis Palacio, J. (2011) Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 106, pp. 150-172. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v106.37377.
- Roxas, B., y Chadee, D. (2012) Environmental sustainability orientation and financial resources of small manufacturing firms in the philippines. *Social Responsibility Journal*, N° 8, Vol. 2, pp. 208-226.
- Sahai, R. y Frese, M. (2017) If you have a hammer, you only look for nails: the relationship between the Einstellung effect and business opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/1540-8520.00003.
- Serrano, M.J., Boada-Grau, J., Gil-Ripoll, C. y Vigil-Colle, A. (2017) Spanish adaptation of the Passion Toward Work Scale. *Anales de Psicología*, N° 33, Vol. 2, pp. 403-410. DOI: <http://dx.doi.org/10.6018/analesps.33.2.240521>.

- Surie, G. (2017) Creating the innovation ecosystem for renewable energy via social entrepreneurship: Insights from India. *Technological Forecasting and Social Change*, N° 121, pp. 184-195. DOI: 10.1111/jsbm.12346.
- Tapia-Fonllem, C., Fraijo-Sing, B., Corral-Verdugo, V. y Ortiz Valdez, A. (2017) Education for Sustainable Development in Higher Education Institutions. *SAGE Open*, N° 7, Vol. 1, pp. 1-15.
- Tapia-Fonllem, C., Corral-Verdugo, V., Fraijo-Sing, B. y Durón-Ramos, M.F. (2013) Assessing sustainable behavior and its correlates: A measure of pro-ecological, frugal, altruistic and equitable actions. *Sustainability*, N° 5, Vol. 2, pp. 711-723. DOI: 10.3390/su5020711.
- Thorndike, R. y Hagen, E. (2003) *Medición y evaluación en psicología y educación*. México: Trillas.
- Vallerand, R.J. (2010) Chapter Three: On passion for life activities: The dualistic model of passion. *Advances in Experimental Social Psychology*, N° 42, pp. 97-193. DOI: 10.1016/S0065-2601(10)42003-1.
- Vogel, P. (2016) From Venture Idea to Venture Opportunity. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/etap.12234.
- Welter, C., Mauer, R. y Wuebker, R. (2016) Bridging Behavioral Models and Theoretical Concepts: Effectuation and Bricolage in the Opportunity Creation Framework. *Strategic Entrepreneurship Journal*, N° 10, Vol. 1, pp. 5-20. DOI: 10.1002/se.
- Wry, T. y York, J. (2017) An identity-based approach to social Enterprise. *Academy of Management Review*, N° 42, Vol. 3, pp. 437-460. Disponible en: <http://www.effectuation.org/wp-content/uploads/2017/05/An-Identity-Based-Approach-1.pdf>
- Yunus, M. (2010) *Empresas para todos*. México: Norma.

Anexo 1

Test de evaluación del potencial en emprendimiento social

Fecha:

Estimado participante:

En este cuestionario le presentamos una serie de preguntas relacionadas con las actitudes y comportamientos que presenta una persona que realiza un emprendimiento social, con el fin de conocer su perfil y determinar el potencial que tienen los participantes para realizar este tipo de actividades. Los datos que nos suministre se manejarán de manera confidencial. Agradecemos su participación en el estudio pues nos dará datos importantes para generar oportunidades de capacitación para este sector emprendedor. Responda de la forma más honesta posible, no hay respuestas buenas ni malas, lo que nos interesa es conocer su opinión.

I Parte: Datos de identificación

Favor complete la información que se solicita:

Edad: _____

Género: _____

Lugar de residencia: _____

Último grado académico obtenido: _____

Trabaja actualmente: _____

¿Qué tipo de emprendimiento tiene en este momento? _____

¿Hace cuánto tiempo lo tiene? _____

¿Definiría su emprendimiento como social? _____

II Parte. Desarrollo de nuevas ideas

En esta parte esperamos que usted colabore con nosotros proponiendo ideas que den solución al problema planteado a continuación. Puede escribir todas las que se le vengan a la mente. Solo debe enunciarlas no explicarlas o elaborarlas.

Usted está viendo las noticias y escucha que el problema del manejo de residuos es un grave problema para las grandes ciudades y la población mundial y que la solución es reusar, reducir y reciclar, ya algunos emprendedores están proponiendo ideas de negocio para minimizar esta situación ¿Cuáles ideas de negocio vienen a su mente? Haga una lista de todas las ideas de negocio posibles, las ideas pueden estar o no relacionadas con su área actual o sus intereses.

III Parte: Actitudes y comportamientos hacia el emprendimiento

En esta parte estamos midiendo la actitud de los participantes hacia la actividad que realizan. Agradecemos conocer su experiencia contestando el cuestionario según las siguientes categorías:

1		2		3		4		5				
Nunca		Casi nunca		Algunas veces		Casi siempre		Siempre				
								1	2	3	4	5
1	Desearía estar trabajando cuando no lo estoy											
2	Sobrepaso todos los obstáculos para crear una solución a un problema											
3	Prefiero caminar que viajar en auto											
4	Si pudiera, solo realizaría esta actividad.											
5	Animo a los demás para que reciclen											
6	Amo realizar esta actividad											
7	Participo en colectas de fondos											
8	Pienso que la actividad que realizo es muy importante para mí											
9	Me informo con las personas que están trabajando en desarrollar soluciones para problemas en los que estoy interesado											
10	Leo acerca de temas ambientales											
11	Tengo casi una obsesión por esta actividad											
12	Regalo ropa usada											
13	Ayudo en tareas a compañeros											
14	Cuando converso con otras personas les digo que debería estar trabajando											
15	Reciclo productos											
16	La actividad que me gusta realizar está en armonía con las otras actividades de mi vida											
17	Mi percepción me permite encontrar soluciones a los problemas											
18	Reutilizo cuadernos y hojas											
19	Hago saber cuándo dañan el ambiente											
20	Pienso que los niños tienen mismo derecho que los adultos											
21	Pienso que el hombre y la mujer tienen las mismas obligaciones en casa											
22	Ayudo a personas mayores a cruzar calle											
23	Mi actividad está bien integrada con mi vida											
24	Pienso que la mayor satisfacción de mi vida proviene de mi trabajo en mi emprendimiento											
25	Despierto pensando en cosas del trabajo											
26	Los recursos naturales deben repartirse equitativamente											
27	Esta actividad refleja las cualidades que me gustan de mí mismo											
28	Prefiero comer en casa que en un restaurante											
29	Esta actividad me permite vivir una variedad de experiencias											
30	He dejado de asistir a actividades personales por estar trabajando											



¿Proporciona la normativa contable española para organizaciones no gubernamentales el marco conceptual idóneo para la presentación de información económico financiera transparente?¹ Similitudes y diferencias con la normativa internacional aplicada por las 20 ONG más importantes del mundo²

María Begoña Villarroja Lequericaonandia³ y Sofía Ramos Sánchez⁴

Recibido: 15 de febrero de 2018 / Aceptado: 16 de junio de 2018

Resumen. La importancia de las ONGs ha aumentado últimamente consecuencia de la crisis, pero si su papel es importante, también lo es su transparencia. En concreto, estamos interesados en conocer la “calidad” de su información económico-financiera, tanto a nivel nacional como internacional.

Dentro del ámbito nacional comenzaremos el trabajo examinando el Plan Contable de Entidades sin ánimo de lucro aprobado en 2011 (en adelante, PGCESFL) analizando su marco conceptual, fundamentos, principios y conceptos básicos, cuyo cumplimiento conduce -en un proceso lógico deductivo- al reconocimiento y valoración de los elementos de las cuentas anuales de estas organizaciones en España. Este análisis nos proporcionaría una idea del potencial grado de transparencia de la normativa nacional.

La manera de estudiar la normativa internacional se efectuará desde una perspectiva práctica, es decir, observando los distintos criterios y normas aplicados en sus valoraciones por las ONGs más importantes, conociendo las cuentas anuales que presentan y sus estructuras, así como otra información relevante para los usuarios de esta información. Para ello y tras introducir las 20 ONGs más importantes del mundo, buscaremos su información financiera (sus cuentas anuales) publicada en su website, y conoceremos el mayor o menor grado de transparencia que estas cuentas presentan, indagando en su contenido para tratar de averiguar si recogen alguna información específica para una ONG, sobre sus proyectos, su grado de cumplimiento, etc. efectuándose estudio de los mismos y dando a conocer un esquema de su contenido.

¹ Versiones previas de este trabajo fueron presentadas al IV Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social celebrado en Santiago de Compostela los días 5 y 6 de octubre de 2017 y en el XVI Congreso Internacional de Contabilidad (CICA) celebrado en Aveiro los días 12 y 13 de octubre de 2017. Queremos agradecer las sugerencias que en ambos congresos nos hicieron, así como las aclaraciones que nos fueron solicitadas y que han sido incorporados en este documento. Asimismo, agradecemos las observaciones y comentarios de los revisores de la revista, que igualmente han sido tenidos en cuenta en la redacción final del texto.

² Selección publicada *NGO Advisor* que utiliza como criterios base el impacto, la innovación y la sostenibilidad de cada una de ellas.

³ Universidad de Valladolid, España

Dirección de correo electrónico: begovi@eco.uva.es

⁴ Universidad de Valladolid, España

Dirección de correo electrónico: sramos@efc.uva.es

Comprobaremos para finalizar si en la información exigida en España se observa alguna carencia respecto de la presentada por las ONGs analizadas.

Palabras clave: Calidad de la información contable; Relevancia y fiabilidad; Marco conceptual; ONG; Organizaciones sin ánimo de lucro; Transparencia; Comunicación.

Claves Econlit: L31; M14; M48.

[en] Do Spanish accounting standards for NGOs provide an ideal framework for the presentation of transparent financial report? Similarities and differences with international standards applied by the 20 most important NGOs in the world

Abstract. The importance of NGOs has increased lately due to the crisis, but if their role is important, their transparency is too. Specifically, we are interested in knowing of the "quality" of their economic and financial information, both nationally and internationally.

Within the national level we will begin this paper making an analysis of the Accounting Plan of Non-Profit Entities approved in 2011. We are going to study their conceptual framework, principles and basic concepts, regulation, whose compliance leads to -in a logical deductive process- the recognition and valuation of the elements of the annual accounts of these organizations in Spain. This analysis will give us an idea of the potential level of transparency of the national regulation.

The way to study international standards will be carried out from a perspective more practical, observing the different criteria and norms that have been applied by the most important NGOs. To do this, we are going to introduce the 20 most important NGOs in the world, after that we are going to seek and analyze their annual financial reports published on their website, then, we will know the degree of transparency that these reports present. Also, we are going to inquire into their content to try to find out if they collect some specific information for an NGO: about their projects, their degree of compliance, etc.

Finally, we will check if there is any important aspect that is presented by the analyzed NGOs but is not required to the Spanish NGOs.

Keywords: Accounting information quality; Relevance and reliability; Conceptual framework; NGO; Non-Profit Entities; Transparency; Communication.

Sumario. 1. Introducción. 2. El marco conceptual del plan contable de las entidades sin ánimo de lucro VS al del PGC. 3. Las ONGS de la muestra: descripción y análisis de la información contenida en los estados contables. 4. Consideraciones finales. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Villarroya Lequericaonandia, M.B. y Ramos Sánchez, S. (2018) ¿Proporciona la normativa contable española para organizaciones no gubernamentales el marco conceptual idóneo para la presentación de información económico financiera transparente? Similitudes y diferencias con la normativa internacional aplicada por las 20 ONG más importantes del mundo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, Nº 128, pp. 212-247. DOI: 10.5209/REVE.60736.

1. Introducción

La importancia de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGS en adelante) ha aumentado considerablemente estos últimos años consecuencia de la crisis. Los Gobiernos de numerosos países, incapaces de satisfacer las necesidades de la población, ven como las ONGS responden, en función de sus posibilidades, ante sus problemas específicos, tratando de mitigar las desastrosas consecuencias derivadas de la falta de recursos o por su mala utilización (Villarroya e Inglada, 2014). Los programas de ayuda en las situaciones críticas, ya sean desastres naturales o conflictos bélicos, los de protección del orden, de asistencia médica, los

de lucha por los derechos de los más desfavorecidos, del cuidado del medioambiente, de ayuda para el desarrollo de los países del tercer mundo, e incluso, a través de distribución de cultura, son en numerosas ocasiones atendidos por ONGS, por lo que su papel es fundamental en muchos países, y no solo en los llamados países en vías de desarrollo.

Pero si el papel de las ONGS es importante, también lo es su transparencia respecto de la rendición de cuentas, ya que para llevar a cabo sus acciones, las ONGS deben conseguir y gestionar fondos, y para ello deberán mostrar una imagen de credibilidad y honestidad y más en la época en la que vivimos, en la que las estafas y fraudes forman parte de nuestro día a día.

Esta transparencia aumentaría cumpliendo, entre otros, con los siguientes comportamientos:

- cuando piden donaciones para ayudar en cualquier causa con la que colaboren, no deberían los fondos obtenidos ser destinadas a otros fines distintos;
- cuando informen de los gastos en los que incurren, deberían separar claramente los relacionados con su misión de otros, es decir sin mezclar los gastos de gestión de la misión con los de “las misiones” de los gestores;
- deberían efectuar las inversiones necesarias evitando activos inútiles y financiarlas de la manera más adecuada en función del mercado en el que estén asentadas;
- cuando las metas inicialmente previstas sean inalcanzables, deberían tener los medios para rápidamente darse cuenta y sustituir dichas metas por otras más factibles, sin malgastar tiempo y dinero en una quimera. Y
- que informen en sus websites de todos estos aspectos de una manera pública, sintetizada y objetiva, en lugar de utilizarla únicamente como un elemento de difusión de su misión, objetivos y fundamentalmente con un uso propagandístico para conseguir más fondos y donaciones.

La transparencia puede relacionarse con el cumplimiento por parte de las ONGS de la *Benchmarking Standard*, que es una Norma que consolida las principales exigencias establecidas por las instituciones públicas y privadas más renombradas del mundo, y que contiene 101 indicadores objetivamente verificables y proporciona información precisa del nivel de rendición de cuentas, rendimiento y dominio de los riesgos a los que normalmente se enfrenta una ONG, ofrece una serie de recomendaciones para acciones correctivas y preventivas con fines de mejora continua y posiciona las ONGS respecto de la síntesis de resultados obtenidos en el mismo sector de actividad, o región. En este sentido, las auditorías de certificación de SGS (*Société Générale de Surveillance*) proporcionan una evaluación imparcial del nivel de cumplimiento de una ONG respecto de las mejores prácticas internacionales y establecen un marco para la mejora continua, si bien, conseguir información sobre las ONGS con certificación no es tarea fácil.

Partiendo de esta premisa, el objetivo de este trabajo es averiguar si hay algún tipo de información específica para una ONG o algunos criterios de valoración de algunas transacciones, que deberían haber sido tenidas en cuenta por nuestros legisladores al aprobar el Plan Contable de Entidades sin Fines de Lucro (PGCESFL en adelante) aprobado en 2011, para que la información proporcionada

por estas entidades fuera más relevante y fiable. Para ello trabajaremos en dos campos, uno teórico analizando el PGCSFL⁵, y otro más práctico, recogiendo la información financiera de las 20 ONGS más importantes del mundo (sus cuentas anuales) publicada en su *website*, indagando en su contenido y observando el mayor o menor grado de transparencia que estas cuentas presentan.

Para ello:

- Examinaremos el marco conceptual, fundamentos, principios y conceptos básicos, del PGCSFL cuyo cumplimiento conduce en un proceso lógico deductivo al reconocimiento y valoración de los elementos de las cuentas anuales de estas organizaciones en España,
- Conoceremos las 20 ONGS más importantes del mundo, así como el grado de transparencia que en la rendición de cuentas presentan en su web, para ello se comprobará si en los estados contables presentados hay información específica sobre sus proyectos y su grado de cumplimiento, etc. para lo que se efectuará un estudio de los mismos, dando a conocer un esquema de su contenido. Aunque tenemos claro que los resultados que obtengamos de este análisis sobre la transparencia no se pueden extrapolar a todas las ONGS, fundamentalmente por los distintos niveles de recursos con los que cuentan, sí nos permitirá conocer un poco más el funcionamiento de las grandes ONGS, que además operan y rinden cuentas en distintos países, con distintos sistemas contables
- Para finalizar, comprobaremos si en la información exigida en España se observa alguna carencia respecto de la presentada por las ONGS analizadas.

Las 20 ONGS objeto de análisis (por orden de importancia de mayor a menor) - *BRAC*(*Bangladesh Rural Advancement Committee*), *Médecins Sans Frontières* (*MSF*), *Skoll Foundation*, *Danish Refugee Council*(*RDC*); *Ashoka*, *Mercy Corps*, *OXFAM* (*Oxford Committee For Famine Relief*), *Handicap International*, *Landesa*, *Acumen Fund*, *Save The Children*, *Cure Violence*, *Barefoot College*, *Room To Reed*, *Apoyo*, *Once Acre Fund*, *Grameen Foundation*, *Ceres*, *Saude Criança e Islamic Relief Worldwide*-, han sido seleccionadas por *NGO Advisor* en 2016 que basa su evaluación en tres pilares: el impacto, la innovación y el gobierno.

Según se recoge en su página web, con el término "impacto" valoran la producción de una ONG, es decir, cómo transforma la vida de sus beneficiarios. Al evaluar este impacto, no sólo buscan evidencias de que el trabajo de la ONG agrega valor a la comunidad a la que sirve, sino que también se presta atención a cómo la organización demuestra sus esfuerzos a través de la información que presenta. Con el término "innovación" valoran el impulso de una organización para desafiar a sí mismo y su capacidad para superar creativamente los obstáculos. Este pilar también permite que las organizaciones con métodos más nuevos o más exclusivos, sean recompensados por su trabajo para alterar el *statu quo* de las

⁵ Trabajaremos desde un punto de vista teórico, pues en un trabajo práctico llevado a cabo en 2013 basado en la información disponible de la Fundación Lealtad, se comprobó que el cumplimiento de sus obligaciones legales y la claridad en cuanto a la comunicación de información, sobre todo aquella relativa a la obtención de fondos, -fundamentalmente contribuciones y donaciones recibidas- y su destino -grado de consecución de los objetivos previamente planteados-, los gastos en los que se incurre en la gestión,... es satisfactorio para una gran mayoría de las ONGS españolas, (Villarroya e Inglada, 2014).

ONGS. Por último, el término "gobierno" evalúa cómo una organización aplica las buenas prácticas tanto con sus empleados y directores como con partes interesadas⁶. A partir de estos pilares se obtienen 165 criterios que dan lugar a unos pocos indicadores⁷.

2. El marco conceptual del plan contable de las entidades sin ánimo de lucro VS al del PGC

En este segundo apartado se pondrán de relieve las pocas diferencias existentes en la información presentada por las entidades no lucrativas respecto de las que persiguen la obtención de beneficio. Esta falta de diferencias es debida a que en la búsqueda de una convergencia tanto a nivel nacional como internacional, una gran parte de la información que toda entidad presenta en sus cuentas anuales, independientemente de su finalidad, es común, no solo en el modelo de presentación, sino también en cuanto a los principios aplicables y los criterios de valoración.

Esta similitud es, en nuestra opinión, un problema y es debido a que la normativa contable en la que se basan, está pensada para las grandes empresas con fin de lucro, por lo parece lógico pensar que hubiera sido más acertado que se hubiera concretado un marco conceptual específico para entidades sin fin de lucro y no unas especificaciones⁸ dentro del marco conceptual común que es lo que tenemos.

Pero este no es un debate nuevo, ya que como recogen Brusca y Martí (2005), es obvio que las entidades no lucrativas presentan un entorno diferente al correspondiente a las entidades lucrativas, lo que ha llevado a plantear si esto debe o no condicionar el modelo contable de estas entidades. Así, tradicionalmente ha existido un debate sobre la conveniencia de aplicar o no las mismas normas contables a las entidades no lucrativas que a las empresas, o si por el contrario existían razones para desarrollar sistemas contables específicos. De manera similar Aliaga (2009) recoge la existencia al respecto de opiniones a favor y en contra, entre los primeros se encuentran Hay y Engstorm (1993), frente a las de Granof (1998) que opina que las organizaciones no lucrativas necesitarían principios y mecanismos de registro distintos. Esta cuestión ha quedado patente a lo largo de varias décadas, y ante la falta de consenso, prácticamente lo que ha existido es una

⁶ Si bien las noticias de estos últimos días sobre las actividades fraudulentas de alguna de las ONGS analizadas nos invitarían a excluirlas del listado de "las 20 más importantes", no hemos querido seguir ese impulso por dos motivos, el primero es que el listado no ha sido elaborado por nosotras, y el segundo es que, al margen de las actividades denunciadas -que deseáramos que se tratase de unos hechos aislados-, queremos reconocer el papel beneficioso que las ONGS tienen en la sociedad, así como recoger el grave perjuicio que suponen los comportamientos delictivos de algunos de sus directivos o miembros en el conjunto de las ONGS y por tanto en la sociedad a la que protegen y ayudan.

⁷ Estos indicadores son: Calificación de contratación; Sostenibilidad; Diversidad en las corrientes de financiación; Ratio de innovación; Transparencia y Responsabilidad; Independencia de los gobiernos; Independencia de las corporaciones; Medición del impacto; Resultados de la auditoría e Independencia de una fuente de financiación.

⁸ O como se recoge en el Real Decreto 1491/2011 introduciendo los desarrollos y precisiones necesarios en función de la naturaleza singular de la actividad desarrollada.

ausencia de regulación de la información contable de estas entidades hasta hace relativamente pocos años.

Partiendo de la base de que, como recoge Anthony (1978 y 1989) -pionero en este sentido-, las necesidades de información para los usuarios en unas y otras entidades son muy distintas, pudiéndose distinguir cinco clases de usuarios en las entidades no lucrativas: los órganos de gobierno, inversores y acreedores, suministradores de recursos, órganos de supervisión, y por último: socios, electores, contribuyentes, usuarios y el público en general, la satisfacción de estas necesidades de información no se conseguirá con la presentación de unos estados contables basados principalmente en el cálculo de la cifra de resultados.

Basándonos en esta misma razón, somos de la opinión que la elaboración de la información contable debería haber tenido esto en cuenta, en lugar de limitarse a introducir algunas precisiones.

Pero al margen de estas diferencias, es importante que estas entidades cumplan con toda la normativa que les sea de aplicación, y por lo tanto con la normativa contable, porque este hecho redundará en su transparencia y en la imagen que las entidades proyecten sobre la sociedad. En este mismo sentido recoge Medina (2009), que cuando se habla de transparencia de las ONG, no se hace referencia a una propiedad física, sino a la actitud de gestionar información de una determinada manera, afirmando que quizás no es posible explicar todo lo que una ONG hace, pero sí es fundamental explicar lo relevante o lo importante y que la idea de transparencia suele ir acompañada de otro concepto, la rendición de cuentas, que no se trata de un concepto relacionado exclusivamente con la gestión económica o con la contabilidad de una organización, sino, como se podrá observar en este trabajo, con la comunicación a determinados colectivos de qué se hace, cómo se hace, cuánto se gasta y con qué se financia, buscando generar confianza y adhesión.

También Fuentes (2007), Ruiz, Tirado y Morales (2008) o Castelo y Lima (2008), se muestran partidarios de este nuevo concepto de rendición de cuentas más allá de la puramente legalista y recogen que la información contable puede constituir un medio idóneo para informar a los donantes y a la sociedad en su conjunto, atendiendo las demandas sociales de una enorme multiplicidad de partes interesadas, además, teniendo en cuenta que estas entidades trabajan en un sector cada vez más complejo y competitivo, cada día se les exige una mayor responsabilidad en sus actuaciones. Esta mayor responsabilidad y la necesaria credibilidad que ha de rodear todas sus actividades, han de traducirse en una actitud en la que la transparencia sea un valor que inspire cualquier actividad que se realice.

Dicha transparencia comienza con la claridad en la redacción de las cuentas anuales, para que la información suministrada sea comprensible y útil para los aportantes, beneficiarios y otros interesados y además atendiendo a su realidad económica y no a su forma jurídica e incluyendo información relevante y fiable sobre el grado de realización en el ejercicio de las actividades previstas para cumplir con los objetivos de la entidad, la naturaleza de los activos, pasivos y patrimonio neto, el excedente del ejercicio como fruto de las actividades realizadas, y medida de la capacidad de autofinanciación de la entidad y la variación total del patrimonio neto de la entidad como expresión de su viabilidad futura y de la

capacidad para cumplir con los fines de interés general que se le hayan encomendado.

Por otra parte, toda entidad deberá cumplir con los requisitos de relevancia y fiabilidad.

Se entiende que la información es relevante cuando es útil para la toma de decisiones, es decir, cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente. En particular, para cumplir con este requisito, las cuentas anuales deben mostrar adecuadamente el grado de cumplimiento de los objetivos fijados para la entidad en el ejercicio, derivados de los fines que persiga con su actividad.

En este sentido, tanto las organizaciones con fines de lucro, como las organizaciones sin fines de lucro elaboran sus cuentas para proporcionar información económico-financiera relevante sobre la entidad, sin embargo, la relevancia difiere entre unas y otras en el contenido y el enfoque, ya que mientras que para las primeras la presentación de la información se centra en la generación de más beneficios, en las organizaciones sin fines de lucro se centran en los programas, la investigación y los servicios prestados por la organización. Es decir, al no perseguir la obtención de unas ganancias para que sean distribuidas entre sus propietarios sino atender las necesidades de la sociedad, para que su información sea relevante, deberá centrarse en proporcionar información sobre el estado de sus actividades, los propósitos de la organización, así como distintos datos relativos al número de personas se han beneficiado de la investigación o los programas y servicios llevados a cabo para ayudar a mejorar la comunidad y proporcionar apoyo a los necesitados y no sobre los beneficios obtenidos.

Por otra parte, la información es fiable cuando está libre de errores materiales y es neutral, es decir, está libre de sesgos, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar. Una cualidad derivada de la fiabilidad es la integridad, que se alcanza cuando la información financiera contiene, de forma completa, todos los datos que pueden influir en la toma de decisiones, sin ninguna omisión de información significativa.

Adicionalmente, la información financiera debe cumplir con las cualidades de comparabilidad y claridad. La comparabilidad, que debe extenderse tanto a las cuentas anuales de una entidad no lucrativa en el tiempo, como a las de diferentes entidades en el mismo momento y para el mismo periodo de tiempo, debe permitir contrastar la situación y actividad de las entidades, e implica un tratamiento similar para las transacciones y demás sucesos económicos que se producen en circunstancias parecidas.

Por su parte, la claridad implica que, sobre la base de un razonable conocimiento de las actividades de la entidad, del papel del voluntariado, de los proyectos y programas, la contabilidad y las finanzas, los usuarios de las cuentas anuales, mediante un examen diligente de la información suministrada, puedan formarse juicios que les faciliten la toma de decisiones.

Principios y criterios contables

Como ya se ha comentado, no hay diferencia entre los principios contables del Plan General Contable (PGC en adelante) y los recogidos para las entidades no lucrativas, de ahí que los criterios de valoración sean prácticamente los mismos con

la lógica excepción de la inclusión del coste de reposición⁹ como mejor estimación del valor de uso para los activos no generadores de flujos de efectivo en el cálculo de su deterioro.

Las cuentas anuales y sus elementos

En esta parte se recogerán, con referencia al PGC, algunas de las diferencias destacables incluidas en el PGCESFL.

El Balance o Estado de la Situación busca presentar la riqueza de las entidades, es decir, los recursos con los que cuenta para llevar a cabo sus actividades, dar a conocer el estado de sus deudas, así como la diferencia entre uno y otro. Se compone de: **Activos:** Bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la entidad como resultado de sucesos pasados, de los que se espera que la entidad obtenga rendimientos aprovechables en su actividad futura. En particular, se incluyen para las entidades sin fines de lucro, aquellos activos que incorporan un potencial de servicio para los usuarios o beneficiarios de la entidad y que no son, por lo tanto, generadores de flujos de efectivo, sino de flujos económico sociales que benefician a la colectividad. **Pasivos:** Obligaciones actuales surgidas como resultado de sucesos pasados, para cuya extinción la entidad espera desprenderse de recursos económicos. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones, y **Patrimonio neto** (o activos netos en el caso de algunas ONG): Constituye la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas en concepto de dotación fundacional o fondo social, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por los fundadores o asociados, que no tengan la consideración de pasivos, así como los excedentes acumulados u otras variaciones que le afecten.

Cuenta de resultados (o de actividades). El principal propósito de un estado de resultados para las entidades con ánimo de lucro es proporcionar información relativa al aumento del valor de la empresa a través de sus actuaciones, lo que tiene un impacto en el precio de las acciones y en cualquier caso en la riqueza de sus propietarios. Por su parte, las organizaciones sin fines de lucro, no persiguen la creación de valor de la organización en sí misma, sino en la medida que sea necesario para el cumplimiento de unos objetivos, fines y misiones.

El modelo de esta cuenta se recoge en un estado en el que se muestran los aumentos y disminuciones en el patrimonio neto originados en el ejercicio y que vendrá dado por la suma entre el excedente del ejercicio, -obtenido como diferencia entre los ingresos y gastos-, los ingresos y gastos directamente imputados al patrimonio neto y los reclasificados al excedente del ejercicio, la diferencia entre las aportaciones y disminuciones a la dotación fundacional o fondo social, así como los ajustes por cambios de criterio o error. Este modelo de cuenta de resultados está ampliado con relación al del PGC, ya que en este se unifica el excedente con los resultados directamente imputados al patrimonio neto y las

⁹ Se define el coste de reposición, como el importe actual que debería pagarse si se adquiriese un activo con la misma capacidad o potencial de servicio, menos, en su caso, la amortización acumulada calculada sobre la base de tal coste, de forma que refleje el funcionamiento, uso y disfrute ya efectuado del activo, sin perjuicio de considerar también la obsolescencia técnica que pudiera afectarle.

variaciones del patrimonio neto, con lo que no es necesario que estas entidades presenten además el estado de cambios en el patrimonio neto.

Especial relevancia presenta la **memoria**¹⁰ para este tipo de entidades incluyéndose en la misma información relativa al grado de cumplimiento de las actividades previstas por la entidad al inicio del ejercicio, diferenciando los recursos obtenidos y aplicados en cada una de ellas, e identificando el número de beneficiarios o usuarios y los recursos humanos empleados para alcanzar dichos fines. También se incluye en la memoria información sobre los flujos de efectivo, en lugar de presentarse como una cuenta independiente.

Un resumen del contenido de las notas de la memoria, cuando sea significativo, se presenta en la tabla nº 1 Contenido de la memoria. Detalle de las notas específicas de ESFL, en el que se puede apreciar que se incorporan apartados destinados a facilitar información sobre: Bienes integrantes del patrimonio Histórico, Usuarios y otros deudores de la actividad propia, Beneficiarios y acreedores, Memoria de actividades, Aplicación de elementos patrimoniales a fines propios, Gastos de administración e inventario.

El problema que encontramos es precisamente la escasa utilización de este documento por los usuarios. Nos permitimos efectuar esta afirmación, porque en un trabajo previo (Villarroya y De Miguel; 2010), se pudo comprobar que, si bien había errores en cualquiera de los documentos que componían las cuentas anuales, eran especialmente significativos en la memoria -sin que hubiéramos podido advertir cualquier tipo de quejas o comentarios por parte de los usuarios de la información allí contenida- lo que nos llevó a suponer que normalmente no eran consultados. Apoya esta idea el hecho de que la mayoría de las bases de datos contables que podemos consultar, no suelen incorporar este tipo de información.

Tabla. 1. Contenido de la memoria. Detalle de las notas específicas de ESFL

Nota		
1	Actividad de la entidad	
2	Bases de presentación de las CC AA	
3	Excedente del ejercicio	Propuesta de aplicación contable del excedente
4	Normas de registro y valoración	
5	Inmovilizado material	
6	Bienes del patrimonio histórico	Información sobre movimiento y características, inmuebles recibidos por legado, cedidos para su uso,...
7	Inversiones inmobiliarias	
8	Inmovilizado intangible	
9	Arrendamientos y otras oper. similares	
10	Instrumentos financieros	
11	Usuarios y otros deudores de la actividad propia	Movimientos de los usuarios, patrocinadores, afiliados y otros deudores de la actividad propia de la entidad
12	Beneficiarios acreedores	Movimientos de los beneficiarios y otros acreedores de la actividad propia

¹⁰ Nos gustaría recordar que el modelo recoge la información mínima a cumplimentar.

13	Fondos propios	
14	Existencias	
15	Moneda extranjera	
16	Situación fiscal	
17	Ingresos y gastos	Entre otros desglose de Ayudas monetarias y no monetarias
18	Provisiones y contingencias	
19	Información sobre medio ambiente	
20	Retribuciones a L.P. al personal	
21	Subvenciones donaciones y legados	
22	Fusiones entre entidades no lucrativas y combinaciones de negocios	
23	Negocios conjuntos	
24	Actividad de la entidad. Aplicación de elementos patrimoniales a fines propios. Gastos de administración	-Las fundaciones de competencia estatal facilitarán información, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 50/2002 *Identificación y descripción de las actividades desarrolladas Recursos humanos empleados Beneficiarios o usuarios de la actividad Recursos económicos empleados en la actividad Objetivos e indicadores de la actividad *Recursos económicos totales empleados por la entidad *Recursos económicos totales obtenidos por la entidad (distinguiendo ingresos y deudas) *Convenios de colaboración con otras entidades *Desviaciones entre plan de actuación y datos realizados. -Las restantes entidades deberán identificar y cuantificar los fines que persiguen en cada una de las actividades significativas que realicen, informando sobre los medios con los que se ha financiado la actividad y que recursos económicos han sido empleados para su realización. Los recursos humanos aplicados y el número de beneficiarios o usuarios -Aplicación de elementos patrimoniales a fines propios Los bienes y derechos que formen parte de la dotación fundacional o fondo social, y aquellos vinculados directamente al cumplimiento de los fines propios, El destino de rentas e ingresos a que se refiere la Ley 50/2002, de Fundaciones, indicando el cumplimiento del destino de rentas e ingresos y los límites a que venga obligada, de acuerdo con los criterios establecidos en su normativa específica (según un modelo que se adjunta) -Detalle de los gastos de administración
25	Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpida	
26	Hechos posteriores al cierre	
27	Operaciones con partes vinculadas	
28	Otra información	

29	Información segmentada	
30	Estado de flujos de efectivo	
31	Inventario	Comprenderá los elementos patrimoniales integrantes del balance de la entidad, distinguiendo los distintos bienes, derechos, obligaciones y otras partidas que lo componen

Elaboración propia a partir del PGCESFL

3. Las ONGS de la muestra: descripción y análisis de la Información contenida en los estados contables

Como ya hemos mencionado, la importancia que estas organizaciones deberían dar a la rendición pública de cuentas es indiscutible, ya que mejorarían su imagen y reputación, y además ofrecerían mayor seguridad a donantes, testadores o patrocinadores acerca del destino de sus dádivas.

Pero no basta con una información financiera que se limite a la presentación de unas cuentas anuales, además resultaría significativo que estas organizaciones presentasen información específica que acrecentase su transparencia, más aún en estos días en los que las estafas, defraudaciones y otros engaños son una constante entre nuestras noticias. Por otra parte, sería de agradecer que su localización fuera rápida y sencilla.

En concreto dicha información debería recoger datos acerca de los proyectos que llevan a cabo y sus grados de realización, cómo se financian, importancia de las donaciones, gastos correspondientes a la misión y gastos de la administración,...

No obstante, la divulgación de información por parte las ONGS entre unos aspectos y otros, es muy distinta, en este sentido Caba, Gálvez y López (2009), en un trabajo sobre el grado de transparencia *on-line* de la gestión ética de las ONGS, concluyen que la preocupación de las ONGS por divulgar información sobre las consecuencias financieras o las oportunidades de proyectos es escasa, frente a la disponibilidad de las Cuentas Anuales en la red. Recogen estos autores que la elevada divulgación de algunas de las actividades podría indicar que estas entidades consideran esta información muy relevante para el incremento de su legitimidad; también, que los datos parecen indicar que las ONGS se preocupan por la divulgación de la formación que recibe el personal, y por tanto, su compromiso con las personas que trabajan en la organización; sin embargo, no consideran necesaria la difusión de los beneficios indirectos en la comunidad en la que operan, así como la divulgación de los mecanismos para evitar la corrupción o los conflictos de interés.

Es claro que la transparencia y la rendición de cuentas por parte de las ONGS es una cuestión capital a efectos de la obtención de la legitimidad social y del mantenimiento de la credibilidad como sector, y en este sentido, Aguiló, Saavedra y Longás (2014) reconocen que la progresiva extensión de los sistemas de autoregulación, principalmente basada en las certificaciones de buenas prácticas y códigos éticos o de conducta, deberían ser adoptadas masivamente por las organizaciones de este sector, especialmente aquellas que siendo actualmente

menos consistentes y/o formalizadas están encaminadas a facilitar información pública con medios tan accesibles y económicos como internet.

Por otra parte, la decisión de realizar conductas fraudulentas y su puesta en práctica, como puede ser falsear la información presentada por las ONGS, está en manos de los responsables de su elaboración y presentación, ya que como afirma Villarroya (2000 y 2001) este comportamiento tiene su origen en la interacción de distintos aspectos internos y externos al individuo, siendo necesarias tres condiciones previas: la percepción del individuo de sus relaciones de intercambio, equidad, adopción de aptitudes solidarias y situación económica; la oportunidad de comisión, el individuo debe percibir que estas oportunidades existen y por último, la valoración de las ventajas que esta conducta le proporciona, frente a los inconvenientes de ser descubierto en los controles que se efectúen, de ser castigado en dicho caso y en la posible pena que le pudiera ser impuesta.

Recoge la Asociación Mundial de Organizaciones No Gubernamentales (WANGO), en su Código de ética y conducta para las ONGS, que del mismo modo en que va creciendo la importancia de las ONGS, va aumentando su responsabilidad; las ONGS tienen la responsabilidad de ser transparentes, honestas, responsables y éticas, deberán proporcionar una información fidedigna y no generar situaciones de manipulación para beneficio personal de sus dirigentes.

Estas afirmaciones son compartidas por muchos autores, entre otros, Ruiz, Tirado y Morales (2008), quienes afirman que a la necesidad de atender las demandas sociales de una enorme multiplicidad de partes interesadas, se une el hecho de que estas entidades trabajan en un sector cada vez más complejo y competitivo, por lo que cada día se les exige una mayor responsabilidad en sus actuaciones. Esta mayor responsabilidad y la necesaria credibilidad que ha de rodear todas sus actividades, han de traducirse en una actitud en la que la transparencia sea un valor que inspire cualquier actividad que se realice.

También Castelo y Lima (2008) se muestran partidarios de este nuevo concepto de rendición de cuentas más allá de la puramente legalista, cuando recogen que la divulgación de actividades según criterios sociales y éticos aumenta la reputación y mejora las relaciones entre la organización y los actores externos a la misma.

Opinión similar recoge Herranz (2007) para quien la comunicación y la transparencia son dos elementos interrelacionados. Recoge este autor que en la medida en la que se cuantifique el alto coste que genera el no ser transparente y también se cuantifique el valor de intangibles como la responsabilidad social, el buen gobierno, la confianza, la marca o la reputación, la gestión de la comunicación para la transparencia será un área prioritaria donde las organizaciones no lucrativas inviertan recursos.

Por su parte Álvarez (2017) presenta un propuesta de aplicación de la ley 19/2013 de 9 de diciembre de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, en la que reconoce la importancia de presentar información de índole voluntaria para mostrar a la opinión pública no solo la labor que hace, sino cómo se hace y con qué medios, rindiendo cuentas del cumplimiento de objetivos cualitativos y cuantitativos, es decir, proporcionando información sobre la eficacia de la entidad, ampliando el concepto de transparencia más allá de los requerimientos normativos.

Como ya se ha comentado, en un trabajo previo (Villarroya e Inglada, 2014) con una muestra de ONGS españolas, se observaba como la práctica contable de las ONG analizadas era mayoritariamente correcta en opinión de los auditores, ya que sólo un 14% de las ONG presentaban salvedades o algún comentario o nota¹¹, por lo que en las 20 ONGS objeto de este estudio esperamos encontrarnos una situación similar en el que las cuentas anuales estén acompañadas de un informe con una opinión favorable.

En una línea similar al trabajo mencionado, en este tercer apartado se efectúa una descripción de las 20 ONGS más importantes con la finalidad de conocerlas un poco.

A continuación -tras la obtención de la información contable aportada públicamente por las ONGS en sus *websites*-, se efectuará su análisis.

En un primer momento y a partir de los distintos datos contenidos en su información contable, obtenidos en una observación exploratoria o no estructurada de sus cuentas anuales, se clasifica y sintetiza, buscando una variabilidad en los datos presentados por estas entidades (tipología de la información presentada) que pudiera resultar de interés para este trabajo.

A partir de dichos resultados, que se presentan simplificados en forma de tabla, se efectúa una interpretación de los mismos buscando patrones de conducta que permitan la agrupación de las entidades en distintas categorías. Después trataremos de encontrar explicación a dichas conductas.

Para finalizar, observamos las diferencias entre la información relevante presentada por las ONGS de la muestra y la que debe ser presentada en España, conociendo si alguna de la información presentada debería haber sido tenida en cuenta por los legisladores españoles.

3.1. Descripción de las 20 ONGS más importantes

Como se ha comentado en este subapartado se proporciona información de las ONGS, entre otra, su misión e iniciativas, países en los que opera o los campos de trabajo, para no extendernos en este apartado presentamos, en la página siguiente, la tabla N° 2: “Tabla informativa de las 20 ONGS más importantes del mundo”, un resumen con esta información¹².

¹¹ En la mayoría de los informes con salvedades, reconoce el auditor que los errores o las incertidumbres encontradas son por problemas de valoración, entre estos problemas destacan la valoración de las subvenciones -que suelen registrarse siguiendo el criterio de caja- y los problemas en la valoración de activos financieros, en particular por la valoración de sociedades participadas con pérdidas o desequilibrios patrimoniales, y por la dificultad de recuperación de créditos de dudoso cobro o de otras inversiones. Otro aspecto destacable es que en una tercera parte de los informes con salvedades, se refleja una incertidumbre sobre la continuidad por problemas de financiación.

¹² Esta información que ha sido obtenida de la website de las ONGS analizadas puede ampliarse en la dirección de la web disponible en la bibliografía.

Tabla. 2. Tabla informativa de las 20 ONGS más importantes del mundo (en orden de importancia).

ONG	Año fund.(1)	Países en los que opera (1)	Misión u objetivos (1)	Campos de actuación (2)
BRAC	1972	Afghanistan, Bangladesh, Liberia, Myanmar, Nepal, Pakistan, The Philippines, Sierra Leona, South Sudan, Tanzania, Uganda	Capacitar a las personas y comunidades en situaciones de pobreza, analfabetismo, enfermedades e injusticias sociales. Sus iniciativas buscan conseguir cambios positivos a gran escala a través de programas económicos y sociales que permitan a hombres y mujeres realizar su potencial.	Construcción de la comunidad, Economía, Educación y Cuestiones de género y Salud
MSF	París 1971	En 2015, MSF contaba con 450 proyectos en 69 países además de operaciones de búsqueda y rescate.	Independientemente de la raza, la religión, el credo o las convicciones políticas, prestar asistencia a las poblaciones en peligro, a las víctimas de catástrofes naturales o provocadas por el hombre ya las víctimas de conflictos armados. Observar la neutralidad y la imparcialidad en nombre de la ética médica universal y el derecho a la asistencia humanitaria, para lograrlo reclama libertad plena y sin trabas en el ejercicio de sus funciones. Respetar su código de ética profesional y mantener una independencia total de todas las potencias políticas, económicas o religiosas	Emergencias y crisis y Salud
SKOLL	1999	Más de 175 países	Impulsar un cambio mediante el apoyo a aquellos emprendedores sociales que reconocen los sistemas que necesitan cambios y luego avanzan el progreso social mediante el desarrollo de nuevos modelos de cambio para transformar nuestro mundo en uno mejor.	Economía
DRC	1956	más de 40 países	Una de sus principales misiones es el desminado, pero en consonancia con la tendencia seguida por las principales organizaciones humanitarias de diversificar cada vez más las actividades, también trabaja en varios sectores "no tradicionales" centrados en la recuperación, entre ellos: la vivienda y las infraestructuras de pequeña escala; La microfinanciación, la seguridad alimentaria y la rehabilitación agrícola, la legislación y la información relacionadas con el desplazamiento, la rehabilitación social y la creación de redes y el desarrollo de capacidades de las ONG.	Infancia y juventud, Antiminas, Emergencia y crisis, Derechos humanos y Ayuda al refugiado
ASHOKA	1980	más de 87 países	Construir un mundo en el que los problemas no crezcan más rápido que las soluciones. En esta misión, los Emprendedores Sociales juegan un papel clave, ya que son personas que no sólo son capaces de resolver problemas en sus respectivos campos de acción, sino que también son ejemplos de actuación para el sector ciudadano.	Economía

MC	1979	más de 40	Ayuda a las personas a sobrevivir y recuperarse cuando se ha producido un desastre natural, hay un colapso en la economía o ha estallado un conflicto y también en aquellos países en los que existen amenazas crónicas para la paz y el progreso, asociándose con las comunidades para superar los obstáculos y prosperar	Construcción de la comunidad, Emergencia y crisis y Ayuda al refugiado
OXFAM	1995	más de 90 países	Ayudar a encontrar soluciones duraderas a la injusticia de la pobreza. Forma parte de un movimiento global que aboga por un cambio que de poder a las personas para crear un futuro seguro, justo y libre de pobreza.	Economía, Emergencia y crisis y Ayuda al refugiado
HANDICAP	1982	cerca de 60 países	Organización de ayuda y desarrollo independiente e imparcial que trabaja en situaciones de pobreza y exclusión, conflictos y desastres naturales. Trabaja junto a las personas con discapacidad y las poblaciones vulnerables, actuando y dando testimonio para responder a sus necesidades esenciales, mejorar sus condiciones de vida y promover el respeto de su dignidad y derechos fundamentales.	Antiminas, Economía, Salud e Inclusión
LANDESA	1981	Actualmente China, India, Myanmar, Sub-Saharan Africa (Ethiopia, Ghana, Kenya, Liberia, Rwanda, Tanzania, Uganda)	asegurar los derechos de la tierra a millones de mujeres y hombres más pobres del mundo para proporcionar oportunidades y promover la justicia social, para lograrlo Landesa trabaja con gobiernos y organizaciones locales con el objetivo de extender los derechos de la tierra a los pobres rurales, promoviendo leyes, políticas y programas que conlleven cambios transformacionales a gran escala.	Economía, Cuestiones de género, Derechos Humanos y Justicia social
ACUMEN	2001	Trabaja en numerosos países de América Latina y África y en India y Pakistán	transformar el mundo de la filantropía, mirando a todos los seres humanos no como extraños, sino como miembros de una comunidad única y global donde todos tuvieran la oportunidad de construir una vida de dignidad.	Economía y Justicia social
SCHILDREN	Londres 1919	más de 120 países	Lograr un mundo en el que cada niño alcance el derecho a la supervivencia, la protección, el desarrollo y la participación, consistiendo su misión en inspirar avances en la forma en que el mundo trata a los niños y lograr un cambio inmediato y duradero en sus vidas.	Infancia y juventud, Educación, Salud e Inclusión
CURE	Chicago 2000	más de 20 países	Reducir la violencia a nivel mundial mediante el control de enfermedades y los métodos de cambio de comportamiento. Para ello tiene como metas cambiar el pensamiento, la política y la práctica en la medida en que se relaciona con la violencia de tal manera que se ve principalmente como cuestión de salud.	Antiviolencia, Infancia y juventud, Construcción de la comunidad, Salud y Paz
BAREFOOT	1972	India y 77 países mas	Conseguir que los campesinos pobres adquieran y compartan conocimientos prácticos en formatos no alfabetizados y en situaciones que sean accesibles para ellos y su logística vital,	Construcción de la comunidad, Economía,

			desmitificando la tecnología y poniéndola en manos de los propios aldeanos	Educación, Energía y Salud
RTOREAD	Nepal 2000	países en vías de desarrollo	Conseguir un mundo en el que todos los niños tengan una educación de calidad que les permita alcanzar su pleno potencial y contribuir a sus comunidades y al mundo.	Infancia y juventud, Educación e Inclusión
APOPO	1997	Angola Afganistán y Camboya o Mozambique, Laos, Tanzania, Tailandia y Vietnam	Desarrollar tecnología de detección de minas para proporcionar soluciones a problemas globales e inspirar un cambio social positivo. Trabajando con ratas, investiga, desarrolla e implementa tecnología de detección de minas y también en el campo de la tuberculosis.	Antiminas y Salud
ONCE ACREE	Kenia 2006	Kenya, Rwanda, Burundi, Tanzania, Uganda, y Malawi	Conseguir que los agricultores mejoren sus cosechas y salgan de la pobreza, lo que conllevaría comenzar a producir excedentes de alimentos para sus vecinos. En definitiva, cuando los agricultores prosperan, erradican la pobreza y el hambre en sus comunidades.	Construcción de la comunidad, Economía, Medioambiente, Inclusión y Nutrición y alimentación
GRAMEEN	1997	África, América, Asia y Oriente Medio	Está comprometida en desarrollar y defender soluciones innovadoras y sostenibles esforzándose por aprovechar las oportunidades que ofrece la tecnología, especialmente la tecnología digital, para acelerar el progreso de sus programas de lucha contra la pobreza y el hambre	Economía, Acceso a las TIC y Microfinanzas.
CERES	1989		Movilizar el liderazgo de los inversores y de los negocios para construir una economía global próspera y sostenible	Energía, Medioambiente y Agua
SAUDE	1991	Brasil	Promover el bienestar biopsicosocial de los niños y sus familias que viven por debajo de la línea de pobreza, viendo la salud de manera integrada y como instrumento de inclusión social.	Infancia y juventud, Construcción de la comunidad, Educación y Ley y justicia
ISLAMIC	Reino Unido 1984	Mas de 40 países	para proteger a los que viven en zonas de alto riesgo, centrándonos en la reducción del riesgo de desastres y en la adaptación al cambio climático.	Infancia y juventud, Economía, Emergencia y crisis, Ayuda al refugiado y Justicia social

Elaboración propia a partir de datos publicados por las ONG en su web (1) y por *NGO Advisor* (2).

3.2. Análisis de la información contable

Aunque en un principio nuestra idea era efectuar un análisis comparativo entre las cuentas anuales auditadas de las 20 ONGS más importantes obtenidas de su página web, y la información española, basándonos en información del balance, resultados, flujos de efectivo o memoria, esto no ha sido del todo posible, ya que nos hemos encontrado con grandes diferencias en la información proporcionada, algunas inesperadas, como entidades que no proporcionan información contable¹³, otras ya previstas, como efectuar valoraciones y presentar la información siguiendo distintas políticas contables, con diferencias significativas en los modelos de cuentas anuales.

En definitiva, y teniendo en cuenta las limitaciones mencionadas, en este subapartado comenzaremos efectuando un análisis descriptivo de esta información y su clasificación, como ya se ha comentado, los datos se han extraído de los estados con información contable de las ONGS y de las notas (de la memoria), así como otra información sobre fecha de las Cuentas Anuales, su auditoría y auditor¹⁴.

Precisamente, a partir de estos últimos datos (los del contenido del informe de auditoría) se ha comprobado previamente, si la transparencia en términos de relevancia y fiabilidad alcanza a las Cuentas Anuales, es decir, si está redactada con claridad, es comprensible y útil para los aportantes, beneficiarios y otros interesados, si muestra la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de las variaciones originadas en el patrimonio neto durante el ejercicio, así como de la actividad desarrollada, de conformidad con las disposiciones legales, y si incluye información relevante y fiable sobre aspectos específicos.

Después, hemos buscado si entre esta información contable se suministra información adicional y específica de las ONGS, fundamentalmente sobre diversos aspectos de la actividad desarrollada.

Ante la imposibilidad de recoger con detalle la información que estas entidades presentan en formato de texto, se ha optado por recoger un resumen de los resultados de este trabajo en formato de tabla (tabla 3: “Tabla resumen de la información contable presentada por las 20 ONGS en su web”) ¹⁵.

En dicha tabla se presenta información en columnas sobre:

El informe de auditoría: distinguiendo entre informe favorable, favorable con algunos comentarios o no disponible.

La segunda columna proporciona información sobre si las entidades presentan o no un **Balance de situación** (o un estado similar), que como se puede apreciar ha sido presentado por todas las entidades de las que se dispone información.

En las tres columnas siguientes, se recoge si estas entidades proporcionan información sobre **la cuenta de resultados y el estado de cambios en el patrimonio neto**, cuya presentación puede hacerse de forma conjunta, como en la normativa española o por separado. Destacar que si bien el estado de resultados, con mayor o menor nivel de detalle, ha sido presentado por casi todas las entidades

¹³ Aunque a estas entidades se les ha solicitado vía e-mail una copia de sus cuentas anuales, no se ha recibido respuesta o remiten a la página web en la que la información disponible no es suficiente.

¹⁴ Un resumen de esta información se recoge en el anexo 1.

¹⁵ Un enlace a los datos contables utilizados con la información presentada por estas entidades puede encontrarse en la bibliografía.

(17 de 20) la información sobre el estado de cambios en el patrimonio neto ha sido proporcionada por pocas entidades (únicamente por 6).

Casi la mitad de las ONGS proporcionan información del estado de gastos funcionales y una de ellas en formato de nota las cuentas anuales o memoria en lugar de como un estado independiente.

La siguiente columna recoge información sobre las empresas que presentan un estado de flujos de efectivo (o en su caso el estado de origen y aplicación de fondos) distinguiendo si la información presentada es de flujos de explotación, de inversión y/o de financiación.

Las tres columnas siguientes son relativas a la memoria, en la primera se recoge el número de notas; la siguiente recoge las entidades que proporcionan además de la información puramente contable, información específica propia de las ONGS, así como otra información específica fuera de las cuentas anuales, que puede estar o no auditada. En este sentido hemos podido apreciar como la información contable específica presentada es casi tan variada como las ONGS analizadas, habiendo encontrado información sobre donantes, donantes más significativos, donaciones recibidas, fondos recaudados por evento, proyectos de desarrollo social llevados a cabo, aportaciones a proyectos, programas de microfinanzas, calendario de donaciones, índices sobre el cumplimiento de la misión, independencia financiera, información sobre becas, promesas incondicionales de dar, seguimiento de los fondos donados, seguimiento y evolución de los proyectos llevados a cabo, información sobre países, actividades internacionales, etc.

La penúltima de las columnas proporciona información sobre **las políticas contables** seguidas en la elaboración de los estados financieros.

Para acabar, la última columna recoge si la entidad presenta **información en su website** (no solo información contable). Como podemos ver la totalidad de las entidades presenta información en la web, fundamentalmente sobre su misión, objetivos, proyectos, petición de donaciones ...

Tabla. 3. Tabla resumen de la información contable presentada por las 20 ONG en su web (en orden de importancia).

	Auditoría (F/M)	Balance de situación	Estado de ingresos y gastos	Estado de ingresos y gastos + ECPN	ECPN	Estado de gtos funcionales	Estado de flujo de efectivo (E/I/F) (1)	Nº NOTAS en memoria	Notas específicas y otra info	Políticas contables	Información en la web
BRAC	F	SI	SI	NO	SI	NOTA 31	E-I-F	31	SI	(2)	SI
MSF	F-M	SI	SI	NO	SI	NO	E-I-F	5	SI	NIIF	SI
SKOLL	F	SI	SI	NO	NO	NO	E-I	9	NO	USA	SI
DRC	F	SI	SI	NO	NO	NO	NO	12	SI	Danasa	SI
ASHOKA	F	SI	NO	SI	NO	SI	E-I-F	14	SI	USA	SI
MC	F	SI	NO	SI	NO	SI	E-I-F	16	SI	USA	SI
OXFAM	F	SI	SI	NO	NO	NO	E-I	21	SI	UK	SI
HANDICAP	F	SI	AMPLIADO	NO	NO	NO	ORIGEN-APLIC	12	NO	(3)	SI
LANDESA	F	SI	SI	NO	NO	SI	E-I	8	NO	USA	SI
ACUMEN	F	SI	SI	NO	NO	SI	E-I	14	SI	USA	SI
SCHILDREN	F	SI	SI	NO	NO	SI	E-I-F	17	SI	USA	SI
CURE	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	SI
BAREFOOT	ND	SI	SI	ND	ND	ND	ND	ND	S/Becas	ND	SI
RTOREAD	F	SI	SI	NO	NO	SI	E-I	18	SI	USA	SI
APOPO	ND	SI	SI	ND	ND	ND	ND	ND	NO	ND	SI
ONCE ACREE	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	SI
GRAMEEN	F-M	SI	NO	SI	NO	SI	E-I-F	16	SI	USA	SI
CERES	F	SI	SI	NO	NO	SI	E-I	11	SI	USA	SI
SAUDE	F	SI	NO	NO	SI	NO	E-I	15	SI	BRASIL	SI
ISLAMIC	F-M	SI	SI	NO	NO	NO	E-I-F	28 Muy Esquemática	NO	UK	SI

Elaboración propia a partir de datos publicados por las ONG.

ND: no disponible

F: favorable/M: Contiene comentarios

1: Contiene información sobre E/I/F Explotación; inversión financiación

2: Continuidad y coste histórico, valor razonable para inversiones en acciones y participaciones en empresas cotizadas

3: Reglas y métodos contables: el previsto en la junta nacional de asociaciones y bajo los principios de prudencia, independencia de ejercicio y continuidad.

3.3. Clasificación de las entidades

Una vez obtenida y analizada la información anterior hemos podido observar como hay tres grupos diferenciados de entidades:

El primero y más numeroso (*BRAC, Médecins Sans Frontières, Danish Refugee Council; Ashoka, Mercy Corps, OXFAM, Acumen Fund, Save The Children, Room To Reed, Grameen Foundation, Ceres, y Saude Criança*), proporciona información con mayor o menor detalle sobre lo que hacen, cuánto gastan, como se financian, es decir presentan información contable útil e íntegra, de tal manera que puede influir en la toma de decisiones de sus usuarios externos, lo que nos permite suponer que al menos aparentemente busca la transparencia en todos sus aspectos.

Un segundo grupo, (*Skoll foundation, Handicap International y Landesa*) que proporciona en su web, información contable que podría ser calificada como “de mínimos”, es decir no aporta datos específicos que podrían ayudar a los usuarios de la información contable en la adopción de sus decisiones.

Por último, un tercer grupo (*Cure Violence, Barefoot college, APOPO, Once acre Fund e Islamic Relief Worldwide*) que no proporcionan información contable o está tan esquematizada que es insuficiente o no resulta útil.

3.4. Diferencias entre la información relevante presentada por las ONGS de la muestra y la que debe ser presentada en España

Para finalizar y fundamentalmente a partir de la información contenida en las notas y otros documentos presentados del primero de los grupos, hemos buscado aquellos aspectos que han sido comunicados por las ONGS, y han sido comparados con los exigidos por nuestra normativa nacional, para conocer los puntos de convergencia y divergencia entre unas cuentas y otras.

En este sentido, no hemos encontrado diferencias muy significativas respecto de los “estados básicos” balance, cuenta de resultados o estado de flujos de efectivo (en España incorporado a la memoria), pero si nos ha llamado la atención que muchas de las ONGS presentaran un estado independiente con información sobre los gastos funcionales.

Dicho estado normalmente se representa como una tabla de doble entrada que recoge los gastos por filas y en columnas la distribución del mismo por funciones.

Además, algunas ONG recogen información que nos ha parecido especialmente relevante entre otras, el cálculo de índices sobre la independencia financiera, datos contables centrados en las operaciones o un seguimiento de los fondos donados.

4. Consideraciones finales

Tratando de dar respuesta al objetivo perseguido con la realización de este trabajo, que ha sido averiguar si hay algún tipo de información que debería haberse tenido en cuenta al aprobar el PGCESFL, queremos resaltar los siguientes puntos:

En primer lugar comentar que no hay en España diferencias significativas entre el marco conceptual recogido en el PGCESFL y el del PGC, a excepción de que el cumplimiento de los fines no lucrativos exige sustituir las referencias a beneficios o

rendimientos económicos, por la generación de rendimientos aprovechables en su actividad futura, además de algunos cambios en la presentación de los resultados, de la introducción y/o ampliación en la memoria algunos apartados, así como la incorporación de algunas partidas necesarias como pueden ser los bienes no generadores de flujo de efectivo en el activo que es una partida propia y característica de este tipo de entidades, así como de las empresas públicas.

Es definitiva, la búsqueda de una convergencia con la normativa del PGC ha prevalecido sobre los intereses de estas organizaciones y los de sus usuarios, no habiéndose elaborado un plan cuyo marco conceptual estuviese focalizado en lo realmente relevante para estas instituciones dado por los servicios prestados y el grado de cumplimiento programas.

Por otra parte, la divulgación en la *website* de la información contable de las ONGS analizadas, aunque por regla general es bastante acertada, no podría calificarse de homogénea ya que varía mucho de unas a otras, tanto en cantidad como en calidad.

Aunque como ya se ha mencionado, no pretendíamos alcanzar unas conclusiones generalizables a la población mundial de ONGS, dado que se trata de las “más importantes”, -solo han sido 20 organizaciones, que presentan (o no) sus cuentas anuales siguiendo diferentes modelos de presentación y distintas políticas contables-, sí parece que detrás de esta forma de actuar, está la importancia que los gestores de las mismas dan a la comunicación pública de esta información contable en internet, habiendo unas que consideran la rendición de cuentas como un requisito imprescindible e incluso beneficioso (no desde el punto de vista de los resultados), mientras que para otras, esta presentación pública¹⁶ tal vez podría conllevar una merma de los recursos, optando por no mostrarlos y ofrecer casi únicamente datos de los objetivos, misión, solicitud de donativos, etc.,...

Entre las ONGS cuya rendición de cuentas parece apropiada y con relación al contenido de la memoria española, hemos observado como sí hay algunos aspectos que podrían haber sido tenidos en cuenta por los legisladores, como un estado independiente de gastos funcionales o el establecimiento de unos índices de seguimiento de los proyectos. Si bien, el mayor problema que podemos observar viene de la incorporación de la información específica a la memoria. Consideramos esta solución inapropiada, ya que, aunque la información en cierta manera exista, al incluirla en la memoria pierde transcendencia debido, como ya se ha comentado, al escaso uso que por regla general se hace de este documento.

En sentido contrario, y a pesar del comentario anterior, no podemos olvidarnos que el modelo de la memoria es de mínimos por lo que cualquier ONG interesada en proporcionar información que considere significativa, podría hacerlo.

5. Referencias bibliográficas

ADVISOR NGO (2015) TOP 20: *listado de las 20 ONG más importantes del mundo* extraído el 17 de marzo de 2017, disponible en: <https://www.ngoadvisor.net/>.

¹⁶ Siempre nos referimos a su presentación en la web, no su elaboración, que damos por sentada, ya que en caso de ausencia de contabilidad, sería mucho más grave.

- Aguiló, M., Saavedra, I. y Longás, J. (2014) Sistemas de autoregulación ética en las organizaciones no gubernamentales (ONG) *Pedagogía social. Revista interuniversitaria*, N° 24, pp. 253-279.
- Aliaga, J (2009) La información financiera de las entidades sin ánimo de lucro. Una aproximación internacional a su marco conceptual, *Contaduría Universidad de Antioquia*, N° 55, pp. 149-164.
- Alvarez, B. (2017) La ley de transparencia y las entidades sin ánimo de lucro. *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: comentarios y casos prácticos*. N° 408, pp. 179-204.
- Anthony, R. (1978) *Financial accounting in nonbusiness organizations. An exploratory study of conceptual issues*. Connecticut: Financial Accounting Standards Board.
- Anthony, R. (1989) *Should business and nonbusiness accounting be different?*, Boston: Harvard Business School Press.
- Brusca, I. y Martí, C. (2005) La Información Financiera de las Entidades No Lucrativas: Una Perspectiva Internacional. *Cuadernos aragoneses de economía*, N° 2, pp. 477-510.
- Caba, M.C.; Galvez, M.M. y López, M. (2009) La transparencia de las ONG, rendición de cuentas obligatoria versus voluntaria a través de la web. *Contaduría universal de Antioquia*. N° 54, enero junio.
- Castelo, M y Lima, L. (2008) Factors influencing social responsibility disclosure by portuguese companies. *Journal of business Ethics*, N° 83, pp. 685-701.
- Fuentes, J. (2007) Las organizaciones no lucrativas: necesidades de los usuarios de la información financiera. *Revista Española del Tercer sector*, N° 6, mayo agosto.
- FUNDACIÓN LEALTAD (2013) *Código de Buenas Prácticas*. Extraído el 4 de mayo de 2013 en: <http://www.fundacionlealtad.org/web/jsp/informateycolaboraong/informateparadonar/principios.jsp>.
- Granof, M. (1998) *Government and non-for-profit accounting*. New York: John Wiley and sons.
- Hay, L y Engstorm, J (1998) *Essentials of accounting for governmental and non-for-profit organizations*. Boston Irwin, Homewood.
- Herranz, J.M. (2007) La gestión de la comunicación como elemento generador de transparencia en las organizaciones no lucrativas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 57, pp. 5-31.
- Medina, J.M. (2009) Transparencia y buen gobierno en las ONGD. *Revista Española del tercer sector*, N° 11, enero-abril, pp. 93-113.
- Ruiz, M., Tirado, P. y Morales, A.C. (2008) Transparencia y calidad de la información económico-financiera en las entidades no lucrativas. Un estudio empírico a nivel andaluz. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 63, pp. 253-274.
- SOCIETE GENERALE DE SURVEILLANCE (2009) *Certification Audit Of Non-Governmental Organizations The NGO Benchmarking Standar* (Versión 2, October 2009), extraído el 21 de marzo de 2017, disponible en: <http://www.sgs.com/en/public-sector/monitoring-services/ngo-benchmarking>.
- Villarroya, M. B. (2000) Aportación del informe de auditoría a la contabilidad. *Actualidad Financiera*, Año V, 5, pp. 3-18.
- Villarroya, M. B. (2001) Contenido y tipo de opinión de los Informes de Auditoría en empresas industriales y su relación con el entorno general, intermedio y específico. *Técnica Contable*, N° 629, pp. 407-418.

- Villarroya, M.B. y De Miguel, M.C. (2010) El informe de auditoría y su relación con la calidad de la información contable Caso particular de las empresas españolas con valores admitidos a cotización y graves problemas financieros. *Técnica contable*, Vol. 62, N° 726, pp. 26-37.
- Villarroya, M.B. e Inglada, M.E. (2014) ¿Siguen las ONG españolas los mecanismos voluntarios de accountability? Análisis del seguimiento de un grupo de ONG Españolas de los principios propuestos por la fundación lealtad. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 115, pp. 186-214. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45275.
- WANGO (2005); Código de ética y de conducta para las ONGs de la Asociación de organizaciones no-gubernamentales. Información extraída el 29 de junio de 2013 disponible en: <http://www.wango.org/codeofethics.aspx>.

DATOS CONTABLES Y OTRA INFORMACIÓN DE LAS ONGs

- Acumen fund:** información extraída el 15 de mayo de 2017 disponible en <http://acumen.org/wp-content/uploads/2016/08/Acumen-Fund-Inc.-and-Subsidiaries-2015-Final-Financial-Statements.pdf>
<http://acumen.org/>
<http://acumen.org/wp-content/uploads/2017/02/2014-Acumen-Fund-Inc-and-Subsidiaries-Financial-Statement.pdf>
- APOPO:** información extraída el 18 de mayo de 2017 disponible en <https://www.apopo.org/en/>
<https://www.apopo.org/en/about/results/annual-reports>
- ASHOKA:** información extraída el 10 de mayo de 2017 disponible en <https://www.ashoka.org/atom/3129>
<https://www.ashoka.org/es>
- Barefoot College:** información extraída el 18 de mayo de 2017 disponible en <https://www.barefootcollege.org/>
<https://www.barefootcollege.org/wp-content/themes/barefoot-college/download/2015-consolidated-balancesheet.pdf>
- BRAC:** información extraída el 8 de mayo de 2017 disponible en <http://www.brac.net/>
<http://www.brac.net/images/reports/BRAC-Audit-Report-2015.pdf>
<https://www.ngoadvisor.net/ong/brac/>
- CERES:** información extraída el 19 de mayo de 2017 disponible en <https://www.ceres.org/>
<https://www.ceres.org/sites/default/files/2017-04/FY2016%20Ceres%2C%20Inc.%20-%20Audited%20Financial%20Statements.pdf>
- Cure violence:** información extraída el 15 de mayo de 2017 disponible en <http://cureviolence.org/wp-content/uploads/2015/06/Cure-Violence-Annual-Report-2014.pdf>
<http://cureviolence.org/>
- Danish refugee council:** información extraída el 10 de mayo de 2017 disponible en <https://drc.dk/>

https://drc.dk/media/2474704/dfh_annual_gb_2015_web_210416.pdf

Grameen foundation: información extraída el 19 de mayo de 2017 disponible en <http://www.grameenfoundation.org/sites/default/files/Grameen-Foundation-Financial-Statements-2016.pdf>

<http://www.grameenfoundation.org/>

Handicap International: información extraída el 12 de mayo de 2017 disponible en

<http://www.handicap-international.org/wp-content/uploads/2016/09/7.2-Rapport-du-commissaire-aux-comptes-exercice-2015.pdf>

<https://www.ngoadvisor.net/ong/handicap-international/>

Islamic Relief Worldwide: información extraída el 19 de mayo de 2017 disponible en

<http://www.islamic-relief.org/annual-report-2015/>

<http://www.islamic-relief.org/>

landesa: información extraída el 15 de mayo de 2017 disponible en:

<http://www.landesa.org/wp-content/uploads/Audit-Report-2016.pdf><http://www.landesa.org/land-foundation-development-blog/><https://www.ngoadvisor.net/ong/landesa/>

<https://www.ngoadvisor.net/ong/landesa/>

Medecins sans frontieres: información extraída el 9 de mayo de 2017 disponible en

<http://www.msf.org/>

<http://www.msf.org/en/international-activity-reports>

http://www.msf.org/sites/msf.org/files/msf_financial_report_2015_final_0.pdf

Mercy Corps: información extraída el 10 de mayo de 2017 disponible en:

https://www.mercycorps.org/home?optimizely_x6825985198=1

https://www.mercycorps.org/sites/default/files/MC_2014_AnnualReport.pdf

ONE ACRE FUND: información extraída el 19 de mayo de 2017 disponible en:

https://www.oneacrefund.org/uploads/all-files/One_Acre_Fund_2015_Analysis_Financials.pdf

<https://www.oneacrefund.org/>

<https://www.oneacrefund.org/>

OXFAM: información extraída el 10 de mayo de 2017 disponible en:

<https://www.oxfam.org/>

https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/2015-16-soi-annual-report-financial-statements.pdf

Room To Read: información extraída el 18 de mayo de 2017 disponible en:

<https://www.roomtoread.org/>

<https://www.roomtoread.org/media/150177/2015-audited-financials.pdf>

SAUDE CRIANÇA: información extraída el 19 de mayo de 2017 disponible en

<http://www.saudecrianca.org.br/wp-content/uploads/Saude-da-Crianca-2015WM-21-07-1.pdf>

<http://www.saudecrianca.org.br/es/>

Save the children: información extraída el 15 de mayo de 2017 disponible en:

<http://www.savethechildren.org/atf/cf/{9def2ebe-10ae-432c-9bd0-df91d2eba74a}/SAVE-THE-CHILDREN-AUDITED-FINANCIALS-2015>

http://www.savethechildren.org/site/c.8rKLIXMGIpI4E/b.6115947/k.B143/Official_USA_Site.htm

SKOLL foundation: información extraída el 10 de mayo de 2017 disponible en:

<http://skoll.org/about/financials/>

<http://skoll.org/>

ANEXO 1: DETALLE DE LA INFORMACION CONTABLE PRESENTADA POR LAS 20 ONGS EN ORDEN DE IMPORTANCIA (Fecha de las Cuentas Anuales Informe de Auditoría y Memoria)

1.- BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committee*) (2015, 31 de diciembre Bangladesh)

El informe de auditoría de A. Qasem & Co es favorable para las cuentas de BRAC (Bangladesh).

1. Introducción
2. Resumen de las políticas contables más significativas (continuidad y coste histórico, valor razonable para inversiones en acciones y participaciones en empresas cotizadas)
3. Saldos en bancos y efectivo
4. Anticipos, depósitos y pagos a cuenta
5. Inventarios
6. Subvenciones y ayudas y cuentas a cobrar
7. Micro préstamos
8. Préstamos “motocicleta”
9. Inversiones en seguridad
10. Inversiones en empresas vinculadas
11. Propiedad planta y equipo
12. Deudas
13. Sobregiros bancarios
14. Préstamos a plazo
15. Depósitos de ahorro de miembros
16. Subvenciones recibidas
17. Ingresos diferidos
18. Otros pasivos a L.P.
19. Ayudas de donantes
20. Empresas sociales
21. Programa de micro finanzas
22. Proyectos de desarrollo social
23. Resultados de inversiones en empresas vinculadas
24. Intereses de depósitos y cuentas aplazo
25. Aportaciones de BRAC para apoyar los proyectos financiados por donantes
26. Tributos
27. Operaciones en moneda extranjera
28. Instrumentos financieros
29. Calendario de las donaciones recibidas
30. Información financiera segmentada
31. Estados funcional de los gastos

2.- Médicos sin fronteras: MSF (2015, 31 de diciembre)

Sus estados contables presentan la información “combinada” (de las distintas entidades separadas) entre la que se puede encontrar información contable sobre los gastos de programa y de la misión

El informe de auditoría de Ernst & Young y KPMG es favorable pero reconocen que la agregación se ha efectuado con el propósito de agregar los estados financieros realizados en base a las NIIF, por lo que (reconocen en su informe) podría no ser adecuado para otro propósito.

1. Criterios contables: Se sigue el criterio del coste histórico y en la medida de lo posible en los criterios de las NIIF. Los estados financieros han sido preparados y presentados de acuerdo a los principios de devengo, correlación de ingresos y gastos, empresa en funcionamiento, uniformidad y la prudencia.
2. Notas al balance de situación
3. Notas al estado de actividades financieras
4. Niveles de información sectorial: se presentan distintos índices sobre la misión, la independencia financiera, información sobre los ingresos recibidos, gastos por naturaleza, programa y financiación.
5. Otra información: sobre becas, compromisos y garantías fuera del balance, sobre hechos posteriores, sobre el personal empleado, los voluntarios, remuneraciones

También presentan: Finanzas por países: indicando los gastos y el origen de los fondos, así como información sobre el personal

Aunque se separe en su presentación de la que estamos habituados al observar en las CC AA de las empresas, esta ONG elabora y presenta unos estados contables, sin duda ninguna, teniendo en cuenta que los usuarios precisan unos datos contables más centrados en sus operaciones.

Por otra parte, presenta el Informe de Actividad Internacional en el que da detalles de sus actividades en cada país así como información financiera y operativa a nivel mundial y reflexiona sobre los principales retos a los que se enfrenta a lo largo del año.

3.- **SKOLL Foundation** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Grant Thornton LLP da una opinión favorable a los estados consolidados

1. La organización
2. Principales políticas contables: Se siguen los principios contables generalmente aceptados en USA
3. Inversiones
4. Los bienes de uso
5. Subvenciones a pagar (donaciones aprobadas)
6. Impuesto federal
7. Operaciones vinculadas
8. Planes de pensiones
9. Hechos posteriores

4.- **Danish Refugee Council**: RDC (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Ernst & Young es favorable

Informa de las políticas contables que han sido preparadas siguiendo la normativa danesa

1. Fondos recaudados (por eventos) y utilizados

2. Ingresos obtenidos y gastos necesarios
3. Donaciones de fondos recibidos y utilizados
4. Asignaciones del gobierno
5. Inmovilizado material
6. Efectivo
7. Fondos propios
8. Provisiones
9. Cuentas a pagar
10. Pasivos contingentes
11. Gastos de personal
12. Operaciones vinculadas

De forma conjunta a la anterior información proporciona un informe sobre las actividades llevadas a cabo, evolución de los fondos los últimos años, información sobre los empleados, gastos de administración, diversa información sobre los proyectos internacionales de ayuda en los que participa y un informe de gestión.

5.- **ASHOKA** (2015, 31 de agosto)

El informe de auditoría de Cleveland & Gotliffe es favorable para las cuentas consolidadas de ASHOKA

1. Naturaleza de la organización
2. Principales políticas contables: la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados se ha elaborado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América;
3. Valores negociables
4. Restricciones de activos neto (patrimonio neto)
5. Activos netos (patrimonio neto) liberados de las restricciones
6. Fondos de dotación
7. Promesas incondicionales de dar
8. Activos fijos
9. Becas
10. Arrendamientos
11. Compromisos presupuestarios para becas
12. Programas y servicios de apoyo
13. Hechos posteriores
14. Fondos de dotación

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

6.- **Mercy Corps** (2016, 30 de junio)

El informe de auditoría de KPMG LLP es favorable para las cuentas consolidadas de Mercy Corps

1. Organización y propósito
2. Resumen de las principales políticas contables: la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados se ha efectuado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América;

3. Valor razonable de los instrumentos financieros e inversiones
4. Promesas incondicionales de dar
5. Microcréditos
6. Propiedad y equipos
7. Inversiones relacionadas con los programas de la organización
8. Deudas
9. Deudas subsidiarias y subordinadas para las actividades de micro financiación
10. Activos netos restringidos temporalmente
11. Obligaciones por Arrendamientos operativos
12. Compromisos y contingencias
13. Plan de beneficios para los trabajadores
14. Fuentes significativas de ingresos y concentración de riesgo
15. Organismos subsidiarios
16. Hechos posteriores

Presentan además un programa suplementario: balance de situación y cuenta de resultados para un análisis adicional (no auditado)

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

7.- **OXFAM** (Oxford Committee For Famine Relief) (2016, 31 de marzo)

El informe de auditoría de PricewaterhouseCoopers LLP es favorable

1. Políticas contables: la presentación de los estados financieros se basa en las Normas de Contabilidad del Reino Unido (UK GAAP), que comprende IFRS102 “La Norma Internacional de Contabilidad”
2. Donaciones y legados
3. Actividades caritativas
4. Otros ingresos
5. Impuestos
6. Recursos gastados
7. Gastos de personal
8. Gastos de fiducia
9. Activos fijos
10. Deudores
11. Efectivo y equivalentes
12. Acreedores
13. Reconciliación de fondos no restringidos
14. Gasto de fondos no restringidos
15. Fondos restringidos
16. Ingresos de fondos restringidos
17. Ingresos de fondos no restringidos
18. Variación de los ingresos de fondos no restringidos y transferencias
19. Análisis de los activos entre los fondos restringidos y no restringidos
20. Operaciones vinculadas
21. Compromisos asumidos

De forma conjunta a la anterior información proporciona (1) un informe estratégico sobre los propósitos, visión, logros y las actividades llevadas a cabo, estrategias, recursos humanos, así como otra información tanto de los objetivos alcanzados como nuevas propuestas para los próximos años, (2) otro sobre su estructura, gobierno y administración.

8.- **Federation HI** (Handicap International) (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Ernst & Young y otros es favorable para las cuentas consolidadas

Su Cuenta de resultados contiene: el Listado, una evaluación de las contribuciones voluntarias en especie, la presentación de la federación, los hechos significativos, el perímetro de consolidación y las reglas y métodos contables: el previsto en la junta nacional de asociaciones y bajo los principios de prudencia, independencia de ejercicio y continuidad.

1. Estado del inmovilizado
2. Estado de las amortizaciones
3. Estado de las provisiones y depreciaciones
4. Variación de los fondos asociados
5. Variación de las subvenciones de capital
6. Estado de vencimientos de créditos y débitos
7. Detalle de los Ingresos a cobrar (créditos)
8. Detalle de los Gastos a pagar (débitos)
9. Ingresos y gastos diferidos
10. Ingresos y gastos financieros
11. Ingresos y gastos extraordinarios
12. Desglose del efectivo

Además, presenta el seguimiento de los fondos donados y otra cuenta con las donaciones de fondos

9.- **Landesa** (2016, 30 junio)

El informe de auditoría de PetersonSullivan LLP es favorable para las cuentas consolidadas de Landesa

1. Organización y resumen de las principales políticas contables: la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados se ha efectuado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América (importancia de las subvenciones plurianuales registradas según la US GAPP)
2. Subvenciones a cobrar
3. Promesas condicionales de dar
4. Bienes y equipo
5. Activos netos temporalmente restringidos
6. Arrendamientos
7. Planes de pensiones
8. Transacciones con partes relacionadas

10.- **Acumen Fund** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de PKF O'Connors Davies LLP es favorable para las cuentas consolidadas

1. Organización y estado tributario
2. Resumen de las principales políticas contables la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados se ha efectuado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América
3. Concentración del riesgo de crédito
4. Contribuciones y garantías por cobrar
5. Mediciones del valor razonable
6. Bienes y equipo
7. Préstamos relacionados con programas pendientes de cobro (por programas)
8. Inversiones relacionadas con el programa
9. Cambios en los intereses minoritarios
10. Compromisos de pago
11. Activos netos restringidos temporalmente
12. Contribuciones en especie
13. Planes de pensiones
14. Compromisos y contingencias

También presenta información suplementaria: Balance y cuenta de resultados (actividades) detallando los datos de las filiales y una cuenta de gastos funcional.

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

11.- **Save The Children** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de KPMG LLP es favorable para las cuentas consolidadas

1. Organización y propósito
2. Resumen de las principales políticas contables: la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados se ha efectuado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América
3. Inversiones
4. Mediciones de valor razonable
5. Productos básicos y servicios de carga marítima
6. Fondos Dotaciones
7. Aportaciones a cobrar, netas
8. Propiedad planta y equipo, neto
9. Deudas a corto plazo
10. Planes de pensiones
11. Beneficios para los empleados jubilados distintas de las pensiones
12. Activos netos restringidos temporal y restringidos permanentemente
13. Compromisos de arrendamiento
14. Compromisos y contingencias
15. Donantes más significativos y concentración del riesgo de crédito
16. Resumen de las actividades (gastos) del programa por sector y tipo

17. Hechos posteriores

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

12.- **Cure Violence**

No disponible. Solicitada la información.

13.- **Barefoot College** (2015, 31 de marzo)

No se presenta, entre la información disponible en internet, unos estados contables consolidados auditados, solo un resumen de los mismos y un informe de auditoría sobre la transparencia (de 2010). Solicitada la información.

14.- **Room To Read** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Grant Thornton es favorable para las cuentas consolidadas de Room to read

1. Organización y naturaleza de las actividades
2. Resumen de las principales políticas contables: la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América
3. Inventarios
4. Promesas de recibir
5. Concentraciones del riesgo de los activos (efectivos)
6. Activo fijo material
7. Valor razonable de los instrumentos financieros
8. Inversiones
9. Activos netos sujetos a restricciones temporales (por programas)
10. Designación de reservas (provisiones) para llevar a cabo (continuar) proyectos en el futuro
11. Planes de pensiones
12. Compromisos de arrendamiento
13. Contribuciones al consejo de administración
14. Donaciones recibidas en especie
15. Impuestos
16. Línea de crédito
17. Contingencias
18. Hechos posteriores

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

15.- **APOPO**

No se presenta, entre la información disponible en internet, unos estados contables auditados, solo un miniresumen de los mismos Solicitada la información, esperando nueva respuesta.

16.- One Acre Fund

No se presenta, entre la información disponible en internet, unos estados contables auditados, solo algo de información sobre las operaciones de ayuda Solicitada la información.

17.- Grameen Foundation (31 de marzo de 2016)

El informe de auditoría de Gelman, Rosenberg & Freedman es favorable para las cuentas consolidadas pero en un párrafo de énfasis mencionan la posibilidad de que Grammen India tenga problemas de continuidad, si bien los estados financieros se preparan asumiendo ésta.

1. Resumen de las principales políticas contables e información general: la preparación de estos estados financieros consolidados se ha efectuado de acuerdo con FASB ASC 958 a 810
2. Inversiones
3. Préstamos recibidos
4. Inversiones relacionadas con el programa
5. Línea de crédito
6. Activos netos sujetos a restricciones temporales (por programas)
7. Activos netos liberados de restricciones
8. Compromisos de inversiones en la filial india con problemas financieros
9. Contribuciones en especie
10. Compromisos de arrendamiento
11. Contingencias
12. Planes de pensiones
13. Medición del valor razonable
14. Operaciones vinculadas
15. Devolución de donaciones no utilizadas
16. Hechos posteriores

Además, presenta información suplementaria (no auditada) sobre ingresos y gastos funcionales por países

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

18.- CERES (2016, 31 de octubre)

El informe de auditoría de Mayer Holfman & Mc Cann es favorable para las cuentas consolidadas.

1. Naturaleza de las actividades y principales políticas contables se han presentado sobre la base del devengo y los estados financieros consolidados se han preparado de conformidad a los principios de contabilidad generalmente aceptados en USA
2. Subvenciones a cobrar
3. Otras cuentas a cobrar
4. Propiedades y equipo
5. Línea de crédito
6. Prestaciones de jubilación
7. Arrendamientos operativos

8. Activos netos no restringidos
9. Activos netos sujetos a restricciones temporales (por programas)
10. Activos netos liberados de restricciones
11. Patrocinios fiscales

También presenta información suplementaria (auditada favorablemente): información de ganancias, ingresos y otros apoyos.

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos, muy desarrollada.

19.- **SAUDE CRIANÇA** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Wilson JO Morales es favorable para las cuentas individuales y consolidadas.

1. Información general
2. Naturaleza de las actividades y principales políticas contables se han presentado de acuerdo con las prácticas contables adoptadas en Brasil, Incluidas las normas específicas aplicables a las fundaciones y entidades sin ánimo de lucro, en particular Resolución del CFC 1.409 / 12 - Entidades SFL y las NBC TG 1000 para PYMES
3. Efectivo y equivalente al efectivo
4. Valores mobiliarios
5. Inmovilizado material
6. Intangible
7. Obligaciones con proyectos incentivados
8. Contingencias
9. Patrimonio neto
10. Donaciones y subvenciones recibidas
11. Costes sanitarios
12. Gastos generales y administrativos y servicios de terceros
13. Resultado financiero neto
14. Coberturas de seguros
15. Otras informaciones (sobre su sede social)

En la información contable hay información directamente relacionada con sus proyectos muy desarrollada.

20.- **Islamic Relief Worldwide (IRW)** (2015, 31 de diciembre)

El informe de auditoría de Crowe Clark Whitehill LLP es favorable para las cuentas consolidadas de IRW, no así para otros informes complementarios

Notas (muy muy resumidas)

1. Principales políticas contables: las CC AA CC se han preparado de conformidad a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Reino Unido
2. Donaciones y legados
3. Otras actividades comerciales
4. Inversiones
5. Ingresos de las instituciones de caridad y destino
6. Revelación de los donantes y sus donaciones (y destinos)
7. Resultados de filiales comerciales

8. Costes de administración
9. Remuneración de los fideicomisarios
10. Asignación de los costos de apoyo
11. Ingresos netos
12. Gastos de personal
13. Activos intangibles del grupo y matriz
14. Activos materiales del grupo
15. Activos materiales de la matriz
16. Inversiones
17. Inventarios
18. Deudas
19. Créditos
20. Instrumentos financieros
21. Compromisos
22. Costes de pensiones
23. Análisis de los activos y pasivos representativos de fondos
24. Fondos no restringidos
25. Fondos netos restringidos
26. Dotaciones de fondos
27. Partes relacionadas
28. Hechos posteriores

La información contable se encuentra dentro de la información financiera y está muy resumida, normalmente informa del valor inicial, la variación y valor final.