

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Francisco Díaz Bretones y
Gustavo Lejarriaga Pérez de las
Vacas**

**Javier Sánchez Espada, Sonia
Martín López, Paloma Bel Durán
y Gustavo Lejarriaga Pérez de las
Vacas**

**Bárbara Montero González y
José A. Camacho Ballesta**

**María Jesús Hernández Ortiz,
Carmen Ruiz Jiménez, Elia
García Martí y Cristina Pedrosa
Ortega**

**Celia Fausto Lizaola, Juan
Carlos Tójar Hurtado y José
Manuel Ríos Ariza**

**Manuel García Jiménez y Angela
Strano**

Carmen Amelia Coral Guerrero

**Lienny García Pedraza, Jaime
Gabriel García Ruiz y Dagoberto
Figueras Matos**

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

**Emilio Mauleón Méndez, Carlos
Mulet Forteza y Juana Isabel
Genovart Balaguer**



**EDICIONES
COMPLUTENSE**

**Presentación del Monográfico: Emprendimiento social y
empleabilidad**

**Educación y formación en emprendimiento social:
características y creación de valor social sostenible en
proyectos de emprendimiento social.**

**Caracterización del emprendimiento femenino en España:
una visión de conjunto.**

**Situación actual de la igualdad de género en los órganos de
gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias.**

**La educación como vía de empoderamiento laboral y social
de la juventud universitaria en México.**

**El cooperativismo social como respuesta a la crisis
económica en el territorio calabrés.**

**Emprendimiento indígena, ¿una dimensión económica del
Sumak Kawsay?.**

**Importancia de la educación cooperativa. Una experiencia
cubana.**

**Banca cooperativa y transformación digital: hacia un
nuevo modelo de relación con sus socios y clientes.**

**Aspectos económico-contables de la transformación de una
sociedad limitada en una cooperativa.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 129

**Tercer Cuatrimestre 2018. MONOGRÁFICO:
Emprendimiento social y empleabilidad**

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS



Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

DIRECCION GENERAL DEL TRABAJO
AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL
Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS

Edita

Escuela Estudios Cooperativos

Director

Gustavo LEJARRIAGA

AECOOP

Directora

Paloma BEL

Directora REVESCO

D^a. Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO

Coordinadora Editorial

D.* Sonia MARTÍN LÓPEZ

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en los trabajos y colaboraciones que publica.

La política editorial de la Revista autoriza el *autoarchivo digital* de la versión oficial de la editorial en formato acrobat.

ISSN: 1885-8031 - Depósito Legal: M. 38.816-1983

REVESCO. Revista de **Estudios Cooperativos**

Núm. **129**, Tercer Cuatrimestre 2018. MONOGRÁFICO: Emprendimiento social y empleabilidad

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
Rosalia 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 Henrÿ. 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 Arteché. 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. **129**, Tercer Cuatrimestre 2018. MONOGRÁFICO: Emprendimiento social y empleabilidad

ISSN: 1885-8031

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

Sumario

Presentación

- 9-15 Emprendimiento social y empleabilidad
Francisco Díaz Bretones y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas

Artículos

- 16-38 Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social
Javier Sánchez Espada, Sonia Martín López, Paloma Bel Durán y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas
- 39-65 Caracterización del emprendimiento femenino en España: una visión de conjunto
Bárbara Montero González y José A. Camacho Ballesta
- 66-83 Situación actual de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias
María Jesús Hernández Ortiz, Carmen Ruiz Jiménez, Elia García Martí y Cristina Pedrosa Ortega
- 84-101 La educación como vía de empoderamiento laboral y social de la juventud universitaria en México
Celia Fausto Lizaola, Juan Carlos Tójar Hurtado y José Manuel Ríos Ariza
- 102-122 El cooperativismo social como respuesta a la crisis económica en el territorio calabrés
Manuel García Jiménez y Angela Strano
- 123-141 Emprendimiento indígena, ¿una dimensión económica del Sumak Kawsay?
Carmen Amelia Coral Guerrero
- 142-160 Importancia de la educación cooperativa. Una experiencia cubana
Lienny García Pedraza, Jaime Gabriel García Ruiz y Dagoberto Figueras Matos
- 161-182 Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes
Ricardo Palomo Zurdo, Yakira Fernández Torres y Milagros Gutiérrez Fernández

- 183-208 Aspectos económico-contables de la transformación de una sociedad limitada en una cooperativa
Emilio Mauleón Méndez, Carlos Mulet Forteza y Juana Isabel Genovart Balaguer
- 209-209 **Reseñas**

REVESCO. Revista de **Estudios Cooperativos**

Núm. **129**, Tercer Cuatrimestre 2018. MONOGRÁFICO: Emprendimiento social y empleabilidad

ISSN: 1885-8031

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

Contents

Presentation

- 9-15 Emprendimiento social y empleabilidad
Francisco Díaz Bretones y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas

Articles

- 16-38 Education and training in social entrepreneurship: characteristics and creation of sustainable social value in social entrepreneurship projects
Javier Sánchez Espada, Sonia Martín López, Paloma Bel Durán y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas
- 39-65 Characterization of female entrepreneurship in Spain: An overview
Bábara Montero González y José A. Camacho Ballesta
- 66-83 Current situation of gender equality in the board of directors of the agri-food cooperatives
María Jesús Hernández Ortiz, Carmen Ruiz Jiménez, Elia García Martí y Cristina Pedrosa Ortega
- 84-101 Education as a way of labor and social empowerment of university students in Mexico
Celia Fausto Lizaola, Juan Carlos Tójar Hurtado y José Manuel Ríos Ariza
- 102-122 Social cooperativism as an answer to the economic crisis in the calabres territory
Manuel García Jiménez y Angela Strano
- 123-141 Indigenous entrepreneurship, ¿An economic dimension of Sumak Kawsay?
Carmen Amelia Coral Guerrero
- 142-160 Importance of cooperative education. A cuban experience
Lienny García Pedraza, Jaime Gabriel García Ruiz y Dagoberto Figueras Matos
- 161-182 Cooperative banking and digital transformation: towards a new relationship model with members and clients
Ricardo Palomo Zurdo, Yakira Fernández Torres y Milagros Gutiérrez Fernández

- 183-208 Economic and accounting issues of the transformation of limited liability companies into cooperative entities
Emilio Mauleón Méndez, Carlos Mulet Forteza y Juana Isabel Genovart Balaguer
- 209-209 **Reviews**

Emprendimiento social y empleabilidad

Francisco Díaz Bretones¹ y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas²

El concepto de emprendimiento social es en la actualidad objeto de debate tanto en el ámbito académico como en el relacionado directamente con la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. Pero, aunque este concepto está ganando popularidad, existe cierta confusión o controversia sobre su significado de manera que pueden ser cosas diferentes para diferentes personas (Guzmán y Trujillo, 2008). Así, hay quien lo concibe en un sentido restringido, limitándolo a organizaciones no lucrativas, del tercer sector (Dees, J.G., 2011), y quienes lo hacen en un sentido más amplio (Drayton, W., 2002), incluyendo a organizaciones donde prima el interés social sobre el económico, ya tengan consideración mercantil o no. Esto último en línea con el concepto de economía social (Chaves y Monzón, 2017), de gran tradición en Europa y en la mayor parte de los países de América Latina, en donde se identifican los conceptos de economía social y solidaria.

Pero en Europa en general, y en España en particular, hay una tendencia a considerar que para que un proyecto tenga la consideración de emprendimiento social, lo fundamental es la creación de valor social sostenible, algo no necesariamente incompatible con la creación de valor económico. Digamos, por tanto, que la misión social sería el criterio central de estos emprendimientos combinándolo con enfoques de mercado para abordar problemas sociales globales (Dacin, Dacin y Tracey, 2011; Short, Moss, & Lumpkin, 2009).

Los desarrollos económicos, tecnológicos y sociales de los últimos años (incluida la reciente crisis financiera mundial de 2008), han llevado a una creciente búsqueda y desarrollo de iniciativas sociales innovadoras vinculados al territorio y en donde la mejora de la empleabilidad así como la superación de la exclusión social debe ser uno de los pilares fundamentales. En este contexto, las empresas sociales así como las instituciones educativas deben ser actores importantes en la generación de estrategias para la implementación de nuevas formas de empleo y comportamientos emprendedores entre los jóvenes (Coque, Bretones, y López, 2013). De hecho, uno de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la OUN es lograr una mejor empleabilidad de los ciudadanos, por lo que los emprendimientos sociales deben jugar un papel importante en este sentido.

¹ Universidad de Granada, España

² Universidad Complutense de Madrid, España

Este concepto de empleabilidad debemos entenderlo como aquel conjunto de competencias que mejoran la capacidad de una persona para encontrar y utilizar oportunidades de empleo y carrera dentro o fuera del lugar de trabajo actual (Fugate, Kinicki, & Ashforth, 2004). Algunas de estas competencias (Van der Heijde y Van der Heijden, 2006) estarán relacionadas con su experiencia profesional, su capacidad de anticipación y optimización, el grado de resiliencia y adaptabilidad o el equilibrio entre intereses y prioridades personales con los del equipo de trabajo y la organización.

Como vemos, todas estas competencias pueden ser desarrolladas y potenciadas por experiencias emprendedoras, por lo que debemos analizar la conexión entre nuevos tipos de emprendimiento social y su impacto social sobre la empleabilidad.

En este sentido, el presente número monográfico de la revista REVESCO pretende indagar en esos aspectos a través de la selección de algunas de las más de 50 ponencias presentadas por investigadores de más de 20 universidades en el Congreso Empleabilidad, Emprendimiento social y Desarrollo territorial, celebrado en la Ciudad Autónoma de Melilla entre el 31 de mayo y 1 de junio de 2018 y organizado por la Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Granada, la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Melilla, la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid y la Cátedra de Emprendimiento Social-UCM-Santander. Todos ellos reflejan diversos estudios con investigaciones sobre estos conceptos (emprendimiento social, empleabilidad y desarrollo territorial) en empresas de participación con una perspectiva internacional.

Así, como se pone de manifiesto en el primer artículo del monográfico firmado por Javier Sánchez Espada, Sonia Martín López, Paloma Bel Durán y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas de título *Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social*, el valor social puede manifestarse de muy diferentes formas: actuando respetuosamente con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social. Y todo ello sin ánimo de exhaustividad.

Los autores defienden que toda iniciativa, nuevo proyecto, en el que los promotores crean valor social (Sastre, M.A., Peris, M., y Danvila, I., 2015), en cualquiera de sus formas de concreción, se ha de considerar emprendimiento social, y en este sentido, hay que reseñar que existen fórmulas jurídicas particularmente adaptadas a dar cabida a proyectos de emprendimiento social; son precisamente aquellas que se integran en los conceptos de organizaciones de participación (García-Gutiérrez, C., 1988-89) y economía social (Monzón, J.L. y Chaves, R., 2008)..

Todo proyecto de emprendimiento social conlleva actuaciones que indudablemente contribuyen al desarrollo territorial, como así se reconoce expresamente desde las propias instituciones europeas (Enciso, M.; Gómez, L. y Mugarra, A., 2012). Es el caso, por ejemplo, del documento de Conclusiones del Consejo de la Unión Europea “La promoción de la economía social como motor

clave del desarrollo económico y social en Europa” o de la denominada ‘Declaración de Madrid’, firmada el 23 de mayo de 2017. En dicho documento, 11 países reivindican un fuerte impulso europeo de la Economía Social en la agenda política de la Unión Europea al considerarla un modelo empresarial prioritario para un futuro sostenible en el que prime la cohesión social y económica que contribuye a un crecimiento innovador, inteligente, sostenible e integrador, además de a la creación de empleo de calidad en Europa.

Sobre la base de todo lo anterior, en este monográfico se recogen aportaciones que abordan el emprendimiento social como elemento clave para el desarrollo territorial y con capacidad inherente para la creación de empleo estable desde perspectivas diferentes: sobre la base de la educación en materia de emprendimiento, bajo el enfoque de género, y contemplando la forma de entender el concepto en el ámbito internacional.

En el artículo ya referido más arriba de Sánchez, Martín, Bel y Lejarriaga, se exponen los resultados de una investigación en la que se evidencia que en dos muestras distintas de iniciativas que se identifican con proyectos de emprendimiento social por parte de organizaciones de referencia como son Ashoka y la Confederación de Sociedades Laborales, Confesal, se pone de manifiesto que se trata de actividades caracterizadas principalmente por la innovación social, la cohesión social y por llevar a cabo actuaciones socialmente responsables. Y esto sirve de base para concluir que las iniciativas de emprendimiento social promovidas a través de la Universidad Complutense de Madrid, también objeto de estudio, son un reflejo de la realidad existente habida cuenta de que su contribución a la creación de valor social sostenible se asienta sobre los mismos parámetros.

Y precisamente esa realidad social actual exige que en el estudio de cualquier hecho económico se tenga en consideración la variable género. Hasta tal punto este asunto se considera relevante que son dos los artículos que lo abordan en el presente número monográfico de REVESCO. Por una parte, Bárbara Montero González y José A. Camacho Ballesta ofrecen una necesaria aproximación a las características del emprendimiento llevado a cabo por mujeres en nuestro país. Su artículo, *Caracterización del emprendimiento femenino en España: una visión de conjunto*, parte de la explotación de la Encuesta de Población Activa (EPA) para examinar la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España antes y después de la crisis, prestando particular atención a variables como el nivel formativo alcanzado por la mujer y su lugar de residencia y así determinar si afectan de algún modo a la segregación sectorial de sus actividades. En este sentido es llamativa la conclusión a la que llegan los autores para el caso de las mujeres que forman parte de cooperativas. “Cuando estas emprendedoras tienen niveles formativos básicos su concentración se da en exclusiva en el sector primario, es decir, las cooperativas en las que trabajan las mujeres analfabetas, que no han acabado la primaria o que solo tienen primaria; se dedican a actividades agrarias, ganaderas, forestales o pesqueras. En cambio, cuando la formación de estas mujeres se eleva la concentración sectorial de sus cooperativas se diversifica”.

El estudio realizado ha permitido también identificar el perfil objetivo de una emprendedora en España con base en variables como la edad, el nivel formativo y su lugar de procedencia, algo que resulta fundamental para la definición de políticas tendentes a la igualdad de género.

Y ya centrado en empresas de la economía social, María Jesús Hernández Ortiz, Carmen Ruiz Jiménez, Elia García Martí y Cristina Pedrosa Ortega analizan la *Situación actual de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias*. Se ofrecen los resultados de un estudio que tiene como objeto contrastar en qué medida se está alcanzando el objetivo de paridad en la composición de los Consejos Rectores de las sociedades cooperativas agroalimentarias establecido por la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva entre mujeres y hombres. Las cooperativas agroalimentarias deben ser ejemplo a seguir en el cumplimiento, desarrollo e implementación de esta Ley en el medio rural, habida cuenta de que, como defienden sus autoras, el incremento de mujeres en los Consejos Rectores significa dotar de competitividad no sólo a las cooperativas sino, también, a las zonas rurales en las que se ubican.

De entre las numerosas conclusiones de interés derivadas del estudio es destacable el hecho de que los nuevos proyectos de emprendimiento social que se concretan en sociedades cooperativas agroalimentarias muestran los resultados más favorables desde la perspectiva que nos ocupa: las cooperativas más jóvenes son las que presentan un porcentaje mayor de Consejos Rectores paritarios, lo que podría ser reflejo de un cambio de tendencia en los aspectos relacionados con la paridad en el ámbito empresarial. Pero también hay lecturas negativas, dado que la especial naturaleza de las cooperativas hace prever que se trate de organizaciones particularmente proclives para favorecer la consecución del objetivo de la igualdad de oportunidades, algo que en la práctica no se está manifestando en la medida que cabría esperar.

En el contexto internacional, el artículo de Celia Fausto Lizaola, Juan Carlos Tójar Hurtado y José Manuel Ríos Ariza sobre *La educación como vía de empoderamiento laboral y social de los jóvenes universitarios en México* analiza el grado de empleabilidad de universitarios egresados de la Universidad de Guadalajara en los últimos 5 años y en qué medida la formación recibida ha tenido efectos en su integración laboral y social.

Su estudio cumple una importante labor social ya que permite visibilizar, frente a las críticas acerca de la inversión que hacen los Estados a la educación universitaria, el papel que estas desempeñan en la empleabilidad de las personas egresadas, hecho especialmente relevante en América Latina, la región con mayor índice de desigualdad del planeta. De su estudio con 218 universitarios egresados, han podido comprobar una mayor integración y mejor calidad en el mercado laboral de esta población sí como un aumento de sus competencias, especialmente sociales y cómo la formación universitaria ha empoderado su percepción acerca de su carrera profesional. El estudio permite concluir finalmente que la formación universitaria que reciben los jóvenes permite su empoderamiento social y, en menor medida, laboral y económico.

El artículo *El cooperativismo social como respuesta a la crisis económica en el territorio calabrés* de Manuel García Jiménez y Angela Strano analiza el papel que ha jugado el cooperativismo social en una de las regiones del sur de Italia más castigadas por la última crisis económica: Calabria. Así, tras una descripción del marco jurídico y de la situación de las cooperativas en Italia, los autores analizan distintos datos de la Cámara de Comercio de Reggio Calabria entre los años 2012-2017 y el papel que las cooperativas han asumido en esos años de crisis.

El estudio de García Jiménez y Strano permite comprobar como las cooperativas sociales calabresas han jugado un rol fundamental en dicho territorio con un notable impacto social y económico en sectores de servicios sociosanitarios y educativos, así como otras actividades comerciales o artesanales dirigidas a la inserción de personas desfavorecidas. Así, exponen diversos casos concretos de cooperativas sociales calabresas y su contribución social sobre dicha región. Estas cooperativas, además, crean nuevos puestos de trabajo junto con trabajo voluntario. Los autores analizan asimismo algunos peligros que operan en estas empresas tales como la excesiva dependencia de la financiación pública de estas cooperativas o la falta de redes en el sector. Finalmente, inciden en la necesidad de seguir estudiando estas cooperativas incorporando nuevos elementos de análisis tales como la satisfacción y bienestar de sus trabajadores entre otros.

Por su parte, Carmen Coral Guerrero en su artículo *Emprendimiento indígena, ¿una dimensión económica del sumak kawsay?* nos plantea los elementos económicos del Sumak Kawsay (*Buen vivir* en lengua aymara) como una alternativa al desarrollo, y un caso de emprendimiento indígena. Así, mediante una metodología de observación participante y diversas entrevistas semiestructuradas a trabajadores de en una asociación de productores locales de cacao, la autora nos muestra como el trabajo comunitario, la participación, la soberanía alimentaria y la lucha contra la pobreza serán claves en el desarrollo de esta forma de emprendimiento indígena, la cual genera nuevas formas de empoderamiento en las comunidades locales. aportando luces que ayuden a construir y consolidar estrategias asociativas comunitarias de producción, comercialización y exportación.

En otro contexto, el artículo *Importancia de la educación cooperativa. Una experiencia cubana*, Lienny García Pedraza, Jaime Gabriel García Ruiz y Dagoberto Figueras Matos describen un proceso de formación cooperativa a diversos actores locales, cooperativistas y protooperativistas del sector agropecuario y no agropecuario llevado a cabo en la provincia cubana de Villa Clara. El estudio pretende describir tanto la capacitación de los diversos actores sociales interesados en la promoción del cooperativismo así como la construcción grupal de una concepción científica acerca del cooperativismo como elemento potenciador de la cooperación en el proceso de desarrollo territorial y local. El artículo de estos autores describe los contenidos y orientación pedagógica de una acción formativa llevada a cabo así como el resultado de las encuestas y análisis DAFO realizados a los participantes, analizando las expectativas, así como las problemáticas y potencialidades en la ejecución de dicha experiencia formativa.

El monográfico se completa con dos contribuciones que se centran en aspectos de gran actualidad relacionados con las sociedades cooperativas y que serán determinantes para que en un futuro estas organizaciones de referencia en la economía social sigan contribuyendo de forma efectiva a la generación de empleo estable y al desarrollo territorial.

En la primera de ellas, Ricardo Palomo Zurdo, Yakira Fernández Torres y Milagros Gutiérrez Fernández abordan las implicaciones que los cambios derivados de la nueva sociedad digital tienen en la relación de las sociedades cooperativas, en particular las de crédito, con sus clientes. El artículo, que lleva por título *Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de*

relación con sus socios y clientes, ofrece los resultados de un estudio llevado a cabo en colaboración con la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) y el Grupo Cajamar que se basa en la cuestión de si el modelo de red territorial tradicional y cercanía al usuario pierde competitividad tanto por razón de las nuevas tecnologías como por el progresivo cambio en el perfil y capacidades tecnológicas de los usuarios de los productos y servicios financieros.

Los autores concluyen que los responsables de la banca cooperativa en España son perfectamente conscientes de los retos que tienen por delante como consecuencia del desarrollo tecnológico, particularmente por el creciente protagonismo de tecnologías como el *blockchain*, el *big data* y la computación en la nube. Y no solamente eso, sino que asumen la existencia de una ligera brecha en esa transformación digital frente a sus competidores del sector tradicional bancario.

Y finalmente, la contribución de título *Aspectos económico-contables de la transformación de una sociedad limitada en una cooperativa* firmada por Emilio Mauleón Méndez, Carlos Mulet Forteza y Juana Isabel Genovart Balaguer contempla una forma de emprendimiento social particular: la transformación de una sociedad de responsabilidad limitada en una sociedad cooperativa. Como señalan los autores, esta transformación supone un cambio de filosofía en la posición del socio respecto a la empresa en la que participa, al pasar de ser un simple inversor a involucrarse en la actividad cooperativa como actor principal de la misma. Esto es posible gracias a la Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, y a pesar de que facilita el proceso, esto no evita el que se produzcan cambios importantes en el régimen económico y jurídico que tienen consecuencias en el plano contable, ya de por sí complejo tratándose de sociedades cooperativas. Mauleón, Mulet y Genovart estudian con rigor todas las particularidades contables asociadas al proceso, desde la elaboración de los diferentes balances de transformación hasta la reclasificación contable del capital y de las reservas, con propuestas concretas de gran interés como integración de la reserva legal de la sociedad limitada en el fondo de reserva obligatorio de la cooperativa, salvo que la primera tuviera una cifra cuantiosa, en cuyo caso podría plantearse su capitalización previa a la transformación.

En definitiva, creemos que el presente número especial ofrece una visión variada y complementaria sobre la realidad del emprendimiento social en diversos territorios y su vinculación con la empleabilidad de las personas. El número pretende ser un muestrario de ideas y experiencias en nuevos emprendimientos sociales y colectivos y especialmente como respuesta a las necesidades de grupos sociales más indefensos y desprotegidos y territorios periféricos. Esperamos haberlo conseguido.

Referencias bibliográficas

- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2017) *Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union*. Brussels: European Economic and Social Committee. Disponible en <http://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/recent-evolutions-social-economy-study>.
- Coque, J., Bretones, F.D. y López, N. (2013) Factores para la puesta en marcha y el éxito de microempresas asociativas creadas por jóvenes egresados universitarios. *REVESCO*.

- Revista de Estudios Cooperativos*, N° 112, pp. 66-94. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v112.43063.
- Consejo de la Unión Europea (2015). N° Doc: 13766/15 SOC 643 EMPL 423. Asunto: La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa. Conclusiones del Consejo (7 de diciembre de 2015). Disponible en: http://www.observatorioeconomiasocial.es/media/archivos2012/ST_15071_2015_INIT_ES.pdf.
- Dacin, M.T., Dacin, P.A. y Tracey, P. (2011) Social entrepreneurship: A critique and future directions. *Organization Science*, N° 22, Vol. 5, pp. 1203-1213.
- Dees, J.G. (2011) El significado del emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*, N° 17, pp. 111-124.
- Drayton, W. (2002). The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business. *California Management Review*, N° 44, Vol. 3, pp. 120–132.
- Enciso, M.; Gómez, L. y Mugarra, A. (2012). La iniciativa comunitaria en favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación conceptual. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, pp. 55-80.
- Fugate, M. y Kinicki, A.J. (2008) A dispositional approach to employability: Development of a measure and test of implications for employee reactions to organizational change. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, N° 81, pp. 503-527.
- García-Gutiérrez, C. (1988-89) El problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 56 y 57, pp. 83-121.
- Guzmán, A., y Trujillo, M. A. (2008) Emprendimiento social – Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, N° 24, Vol. 109, pp. 105-125.
- Monzón, J.L. y Chaves, R. (2008). The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector, *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 79, Vol. 3) pp. 549-577.
- Sastre, M.A., Peris, M., y Danvila, I. (2015). What is different about the profile of the social entrepreneur?. *Non Profit Management & Leadership*, N° 25, pp. 349-369.
- Short, J.C., Moss, T.W. y Lumpkin, G.T. (2009) Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, N° 3(2), pp. 161-194.
- Van der Heijde, C.M., y Van der Heijden, B.I.J.M. (2006) A competence-based and multidimensional operationalization and measurement of employability. *Human Resource Management*, N° 45, pp. 449-476.

Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social

Javier Sánchez Espada¹, Sonia Martín López², Paloma Bel Durán³ y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas⁴

Recibido: 1 de agosto de 2018 / Aceptado: 14 de noviembre de 2018

Resumen. Tanto la OCDE, como la UE, se han mostrado proclives a la inclusión de la “iniciativa emprendedora” en las distintas etapas de la educación. En el año 2000 la formación para la adquisición de la cultura emprendedora se constituye como uno de los pilares centrales que deben guiar las políticas educativas de los países europeos. Con el RD 1147/2011, de 29 de julio, se introdujo el módulo profesional de empresa e iniciativa emprendedora. También la Ley 14/2013, de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, incorpora medidas para que los jóvenes adquieran, a través del sistema educativo, las competencias y habilidades requeridas para emprender.

Por otra parte, las instituciones europeas consideran “la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa” (Resolución del Consejo Europeo de ministros de Empleo, Política Social, Sanidad y Consumidores de 7 de diciembre de 2015). El 23 de mayo de 2017 los Gobiernos de 11 países de la UE firmaron la ‘Declaración de Madrid’, en la que destacan la pertinencia de fomentar e incluir el emprendimiento bajo fórmulas de la economía social dentro de los planes de estudio en las diferentes etapas educativas.

El “emprendimiento social” está suscitando creciente interés, dada la necesidad de contribuir a generar valor a la misma dando respuesta a las necesidades sociales, es decir, tanto a los retos económicos, como sociales y medioambientales, buscando soluciones innovadoras, en línea con las prioridades de la Estrategia 2020 de la UE.

El presente artículo analiza las principales características exigibles a un proyecto de emprendimiento social, así como de la concreción de “la creación de valor sostenible”, tanto en proyectos de emprendimiento social que cuentan con el reconocimiento de organizaciones de referencia, como en nuevos proyectos acometidos por jóvenes universitarios con base en las definiciones y rasgos diferenciadores que se obtienen como conclusión en los proyectos realizados por Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander.

Palabras clave: Emprendimiento social; Creación de valor sostenible; Ecosistema emprendedor; Economía social.

¹ Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: javiersanchezespada@ucm.es

² Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: smartin@ucm.es

³ Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: pbeldura@ucm.es

⁴ Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: grlejarr@ucm.es

Claves Econlit: P13; P19; L26; J54; M10.

[en] Education and training in social entrepreneurship: characteristics and creation of sustainable social value in social entrepreneurship projects

Abstract. OECD and the EU have shown themselves to be inclined towards the inclusion of the "entrepreneurial initiative" in the various stages of education. In 2000, training for the acquisition of entrepreneurial culture became one of the central pillars that should guide the educational policies of European countries. With RD 1147/2011, of 29th July, the professional module for business and entrepreneurship was introduced. Law 14/2013, of 27 September, on support for entrepreneurs and their internationalisation, also includes measures for young people to acquire, through the education system, the skills and abilities required for entrepreneurship.

Moreover, the European institutions consider "the promotion of the social economy as a key driver of economic and social development in Europe" (Resolution of the European Council of Ministers for Employment, Social Policy, Health and Consumer Affairs of 7 December 2015). On 23 May 2017, the governments of 11 EU countries signed the 'Madrid Declaration', in which they stressed the relevance of promoting and including entrepreneurship under social economy formulas in the curricula at different stages of education.

Social entrepreneurship is attracting increasing interest, given the need to help generate value by responding to social needs, i.e. economic, social and environmental challenges, by seeking innovative solutions in line with the priorities of the EU 2020 Strategy.

This paper analyzes the main characteristics required of a social entrepreneurship project, as well as the concretion of "the creation of sustainable value", both in social entrepreneurship projects that have the recognition of reference organizations, as in new projects undertaken by university students based on the definitions and differentiating features that are obtained as a conclusion in the projects carried out by the Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander.

Keywords: Social entrepreneurship; Creation of sustainable value; Entrepreneurship Ecosystem; Social Economy.

Sumario. 1. Introducción. 2. Emprendimiento social, emprendimiento en economía social y creación de valor sostenible. 3. La concreción de "la creación de valor social sostenible": un estudio comparado. 4. Conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Sánchez Espada, J.; Martín López, S.; Bel Durán, P. y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2018) Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 16-38. DOI: 10.5209/REVE.62492.

1. Introducción

La economía social es un término que se tiene claramente definido en el ámbito de la Unión Europea. En un reciente estudio para el Comité Económico y Social Europeo (CESE), "la Economía Social en la Unión Europea"⁵, Chaves y Monzón la definen como "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

⁵ Véase <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>. Disponible en internet. Fecha de consulta: 25 de junio de 2018.

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” (Chaves y Monzón, 2012).

Los esfuerzos de clarificar este concepto vienen ya desde los años 90 del siglo pasado. De hecho, la anterior definición se basa en los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social y por (Barea, 1991; Barea y Monzón, 1995; Chaves y Monzón, 2000). Coincide tanto con los criterios delimitadores establecidos por las propias organizaciones de la economía social, carta del Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) en el año 1980 y la Economía Social en Europa (SEE) en el año 2000 (Monzón y Chaves, 2017), como con las definiciones formuladas en la literatura económica, incluidos (Desroche, 1983; Defourny y Monzón, 1992; Defourny et al., 1999; Vienney, 1994; Demoustier, 2005).

Aún con todo, para muchos sigue siendo un término desconocido, mal utilizado y para algunos espuriamente asociado al tercer sector de forma exclusiva y excluyente, siendo ésta la tendencia reciente.

Pero la aceptación generalizada del término en Europa pone de manifiesto que seis países europeos ya han aprobado leyes sobre la economía social: Bélgica, España, Grecia, Portugal, Francia y Rumanía.

Las instituciones europeas consideran “la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa” ⁶(Resolución del Consejo Europeo de ministros de Empleo, Política Social, Sanidad y Consumidores de 7 de diciembre de 2015). Se reconoce que “inspirándose en la fuerza de una larga tradición de economía social, los emprendedores sociales son motores de cambio y participan activamente para desarrollar y poner en práctica soluciones innovadoras a los principales retos económicos, sociales y medioambientales a los que se enfrenta la Unión Europea”.

El 23 de mayo de 2017 los Gobiernos de 11 países de la Unión Europea firmaron la “Declaración de Madrid”, por medio de la cual reivindican un fuerte impulso europeo de la Economía Social en la agenda política de la Unión Europea, al considerarla un modelo empresarial prioritario para un futuro sostenible en el que prime la cohesión social y económica. En esta declaración, acuerdan que las políticas nacionales y europeas de apoyo al emprendimiento deben tener en cuenta los modelos de la economía social como fórmula para la creación de un empleo inclusivo y una sociedad más justa, más equitativa y sostenible y que debe fomentarse la participación de la economía social en las actividades educativas, formativas y de capacitación profesional para la adquisición de competencias y el aprendizaje a lo largo de la vida. Destacan la pertinencia de fomentar e incluir el emprendimiento bajo fórmulas de la economía social dentro de los planes de estudio en las diferentes etapas educativas.

⁶ Véase http://www.observatorioeconomiasocial.es/media/archivos2012/ST_15071_2015_INIT_ES.pdf.

Pues bien, las organizaciones de la economía social son una forma natural de emprender, particularmente en el sector de mercado (con las sociedades cooperativas y sociedades laborales como referente) con una demostrada aportación en épocas de crisis económicas y con unas características (no deslocalización, contribución al desarrollo, mayor compromiso y cohesión, entre otras) que las hacen atractivas como fórmulas generadoras de riqueza (Bel et al. 2016).

Al desconocimiento generalizado en materia de emprendimiento en general, se le añade el desconocimiento de la economía social en general y de las sociedades cooperativas en particular, lo que conlleva a la percepción negativa de estas formas jurídicas por parte de los nuevos emprendedores. Así lo ponen de manifiesto los estudios realizados desde la Universidad⁷. Las empresas de participación y de Economía Social son las grandes desconocidas, y esa falta de información provoca que las iniciativas de creación de sociedades no vayan dirigidas hacia las empresas sociales, aunque en épocas de crisis, son buenas generadoras de rentas y de mantenimiento de los niveles de empleo (Melián et al., 2017).

La Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) ha sido sensible a esta circunstancia, firmando el 17 de abril de 2012 un convenio de colaboración con la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE) en el contexto de una “jornada de sensibilización sobre la importancia del fomento del espíritu emprendedor de la economía social en las Universidades españolas”⁸. Es una iniciativa de interés que tendría que soportarse precisamente en las oficinas de apoyo a emprendedores de las disponen muchas de nuestras Universidades.

Se reconoce la obligación de la Universidad, como parte de su compromiso social, para favorecer y desarrollar un ecosistema emprendedor, que permita dar respuesta a los retos que presenta la sociedad, creación del empleo, así como, promover el emprendimiento social permitiendo construir un mundo mejor (Julia, 2013).

Es aquí donde las Universidades, oficinas técnicas y profesorado, pueden jugar un papel importante para difundir la cultura emprendedora, e incentivar el emprendimiento utilizando formas jurídicas enmarcadas dentro de la Economía Social (Martín et al., 2013).

Un estudio publicado en el año 2013 propone distintas opciones en el ámbito universitario que permiten fomentar el emprendimiento, cabe destacar las siguientes propuestas: organización de jornadas informativas para profundizar en el campo de la creación de empresas, asignaturas que permitan desarrollar habilidades para la creación de nuevos negocios, que finalizan con la presentación en eventos públicos de los proyectos, permitiendo la difusión de los mismos (Coque et al. 2013). En relación a la creación de un programa formativo, se plantea la necesidad de establecer un marco común que sienta las bases de las competencias a desarrollar, metodología de la enseñanza, aprendizaje adecuado y sistemas de valoración que permitan evaluar los avances de los alumnos (Sáenz et al. 2015).

⁷ Ver: El emprendimiento individual (trabajo autónomo) como vía de acceso al mercado laboral por parte de los estudiantes y graduados universitarios. Proyecto presentado al Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2013.

⁸ Véase: <http://www.crue.org/Documentos%20compartidos/Convenios/Ref.195.pdf>.

2. Emprendimiento social, emprendimiento en economía social y creación de valor sostenible

No existe una interpretación consensuada en España del término emprendimiento y tampoco, por añadidura, del de emprendimiento social. El emprendimiento social, que suele atribuirse a William Drayton, hay quien lo concibe en un sentido restringido, limitándolo en ocasiones a entidades no ligadas al mercado, y quienes lo hacen en sentido amplio, incluyendo a organizaciones donde prima el interés social, ya sean de mercado o no (en línea con el concepto de economía social, de gran tradición en Europa).

Los emprendedores sociales, impactan positivamente en la Sociedad, ofreciendo bienes o servicios que cubren las necesidades que no han sido cubiertas por instituciones, y comparten un propósito principal, alcanzar fines sociales por encima de objetivos comerciales o financieras, obviamente sin incurrir en pérdidas, para garantizar la viabilidad y supervivencia de la empresa (Melián et al., 2017).

Desde la Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander se ha desarrollado un proyecto encaminado a conocer la percepción del emprendimiento social por parte del profesorado universitario con el fin de proponer una definición del concepto que pueda contar con el mayor consenso posible, así como de identificar las características deseables y exigibles a un proyecto de emprendimiento social. Se parte de una definición inclusiva del concepto, esto es, se considera que emprender en cualquiera de las manifestaciones posibles de la economía social es emprendimiento social, y es por ello por lo que se solicitó al profesorado que se pronunciaran sobre diez de las definiciones de emprendimiento social más citadas en la literatura científica más una, la aportada por la Cátedra alineada a lo que se entiende por economía social.

Las definiciones propuestas son las siguientes:

- Aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado contribuye a la cohesión social basándose en la primacía de las personas sobre el capital y con gobernanza democrática y/o participativa (definición propia basada en los conceptos de economía social y organizaciones de participación).
- Los emprendedores sociales son agentes de cambio importantes, cuyo núcleo de valores se centra en identificar, abordar y resolver problemas sociales (Drayton, 2002, p. 123).
- Asociaciones con fines sociales entre los sectores público, social y empresarial diseñadas para aprovechar el poder de mercado para el interés público. (Cook, et al. 2003, p. 66).
- Proceso mediante el cual la creación de una nueva empresa de negocios conduce a la mejora de la riqueza social tanto para la sociedad como para el beneficio empresarial. (McMillan, 2003).
- Organizaciones que han creado modelos para la resolución de manera eficiente de las necesidades humanas básicas que los mercados y las instituciones existentes no han podido satisfacer. El emprendimiento social combina el ingenio del espíritu empresarial tradicional con la misión de cambiar la sociedad. (Seelos y Mair, 2005, p. 241).

- El emprendimiento social implica innovaciones destinadas a mejorar el bienestar social de forma explícita. Éste se encuentra dentro de organizaciones empresariales que inician, dirigen o contribuyen al cambio en la sociedad (Nichols, 2006, p. 2).
- El emprendimiento social es un tipo específico de emprendimiento que busca soluciones para problemas sociales a través de la construcción, evaluación y persecución de oportunidades que permitan la generación de valor social sostenible, alcanzando equilibrios nuevos y estables en relación con las condiciones sociales, a través de la acción directa llevada a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro, empresas u organismos gubernamentales (Guzmán y Trujillo, 2008, p. 111).
- El emprendimiento social es una actividad emprendedora con una orientación e intención social (Thompson, 2008, p. 157).
- El emprendimiento social abarca las actividades y procesos realizados para descubrir, definir y aprovechar las oportunidades para mejorar la riqueza social mediante la creación de nuevas empresas o la gestión de las organizaciones existentes de una manera innovadora (Zahra et al., 2009, p. 519).
- Los emprendedores sociales son personas con soluciones innovadoras a los problemas sociales más acuciantes de la sociedad. Son ambiciosos y persistentes, abordando los principales problemas sociales y ofreciendo nuevas ideas para el cambio a gran escala (Ashoka, 2014).
- El emprendimiento social se refiere a la práctica de combinar la innovación, el ingenio y la oportunidad de abordar los desafíos sociales y ambientales críticos. Los emprendedores sociales se centran en transformar los sistemas y prácticas que son las causas fundamentales de la pobreza, la marginación, el deterioro ambiental y la consiguiente pérdida de la dignidad humana. Al hacerlo, pueden configurarse con fines de lucro o sin fines de lucro, y en ambos casos, su objetivo principal es la creación de cambios sostenibles de los sistemas (Said Business School, 2014).

Del estudio referido, se concluye, que de entre las características deseables y exigibles a un proyecto de emprendimiento social, lo más destacado es la creación de valor social.

El valor social puede manifestarse de muy diferentes formas, con actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social. Todo ello sin ánimo de exhaustividad (Lejarriaga y Bel, 2018).

Así, toda iniciativa, nuevo proyecto, en el que los promotores crean valor social en cualquiera de sus formas de concreción, se ha de considerar emprendimiento social.

El valor social, el interés social o cualquier otra de las características exigibles a un proyecto de emprendimiento social puede conseguirse a través de organizaciones empresariales o no empresariales. Si bien existen fórmulas jurídicas

particularmente adaptadas a dar cabida a proyectos de emprendimiento social, estos pueden acogerse a cualquier modalidad legal posible (Martín, 2018). Sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades, todas ellas integrantes de la economía social, son formas naturales de emprendimiento social, pero, en términos generales, las organizaciones en las que los socios participan democráticamente en todos los flujos de la organización, en las que claramente se manifiesta la primacía de las personas sobre el capital porque los promotores fijan en democracia los objetivos y toman decisiones, suelen identificarse con proyectos de emprendimiento social. Así las cosas, las organizaciones de participación, que en términos generales incluyen a las entidades de la economía social, dan cabida también a proyectos sociales que se realizan bien individualmente (empresas individuales) o a determinadas sociedades con forma jurídica capitalista convencional.

La nueva definición surge a raíz de la realización del estudio anteriormente citado propone la consideración de emprendimiento social a “Aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado pretende la creación de valor social sostenible, bien por simple orientación e intención social o por su contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital y su gobernanza democrática y/o participativa” (Lejarriaga y Bel, 2018). Esta definición la cumple cualquier organización de la economía social.

3. La concreción de “la creación del valor social sostenible”: un estudio comparado

Con base en el estudio realizado previamente, se procura la descripción de las principales características exigibles a un proyecto de emprendimiento social, así como de la concreción de “la creación de valor sostenible”, tanto en proyectos de emprendimiento social que cuentan con el reconocimiento de organizaciones de referencia, como en nuevos proyectos de emprendimiento social puestos en marcha por jóvenes universitarios.

La Universidad ha de cumplir las funciones que le requiere la sociedad basada en la adaptación de la formación superior al mercado del trabajo y a la posibilidad de transferir un conocimiento que fortalezca el tejido productivo a través del desarrollo de procesos de innovación empresariales. En este contexto la Universidad Complutense de Madrid se suma a las iniciativas de impulso y promoción del emprendimiento a través de la creación de una estructura específica, la Oficina Complutense del Emprendedor (Compluemprende).

Uno de los requerimientos que demanda nuestra sociedad, sin lugar a duda, es que la generación de riqueza que pueda producirse a través de emprendimiento contribuya a la creación de valor social.

Conscientes de esa misión, la Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander viene a reforzar el papel que desde hace mucho tiempo desarrollan, informalmente, la Oficina Complutense del Emprendedor y la Escuela de Estudios Cooperativos. Su misión: procurar que el conocimiento adquirido en nuestras aulas se transfiera a la sociedad a través de un emprendimiento socialmente responsable, democrático y participativo; esto es, a través del emprendimiento social.

Para estudiar la concreción de la creación de valor social sostenible, tomaremos como referencia dos muestras:

- La primera muestra está formada por iniciativas de emprendimiento social reconocidas por entidades de referencia como es el caso de Ashoka, y por otro lado, se ha contado con la colaboración de ASALMA (Agrupación de Sociedades Laborales de Madrid) en la identificación de proyectos de emprendimiento social entre sus asociados.
- La segunda muestra, está formada por Proyectos Complutense considerados como proyectos de emprendimiento social que han participado en alguno de los programas o iniciativas de la Oficina Complutense del Emprendedor.

3.1. Objetivos

Analizar las principales **características exigibles a un proyecto de emprendimiento social**, así como de la concreción de “la creación de valor sostenible”.

El estudio permitirá **comparar los resultados** con los que podrían derivarse de proyectos de emprendimiento social que cuentan con el reconocimiento de organizaciones de referencia.

3.2. Metodología

Para la recopilación de datos de la primera muestra se han seleccionado, por una parte, iniciativas de emprendimiento social reconocidas por entidades de referencia como es el caso de Ashoka, y por otra, se ha contado con la colaboración de ASALMA (Agrupación de Sociedades Laborales de Madrid) en la identificación de proyectos de emprendimiento social entre sus asociados.

Dicho proceso ha permitido la identificación de 47 proyectos de emprendimiento social, que son los que se han utilizado para la verificación del cumplimiento o no de las hipótesis planteadas.

En el caso de los Compluemprendedores, los datos se han obtenido a partir del envío de un cuestionario a los proyectos en fase inicial, en proceso de desarrollo y constituidos que han participado en las iniciativas desarrolladas por la Oficina Complutense del Emprendedor en los dos últimos años, entre los que se encuentran los presentados a la I Edición de los Premios de Emprendimiento Social promovidos por la Cátedra de Emprendimiento social. Se han seleccionado 38 proyectos.

Se establecen las siguientes hipótesis de partida que serán contrastadas en ambos colectivos:

- **Primera hipótesis:** Las iniciativas de emprendimiento social se concretan en actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social.

- **Segunda hipótesis:** Los emprendedores sociales son más proclives a elegir fórmulas jurídicas integrantes de la economía social para poner en marcha sus iniciativas emprendedoras.
- **Tercera hipótesis:** Hay determinados sectores de actividad en los que se concentran en mayor medida iniciativas de emprendimiento social.

3.3. Resultados

3.3.1. Hipótesis 1

- **Proyectos de emprendimiento social reconocido por las organizaciones representativas**

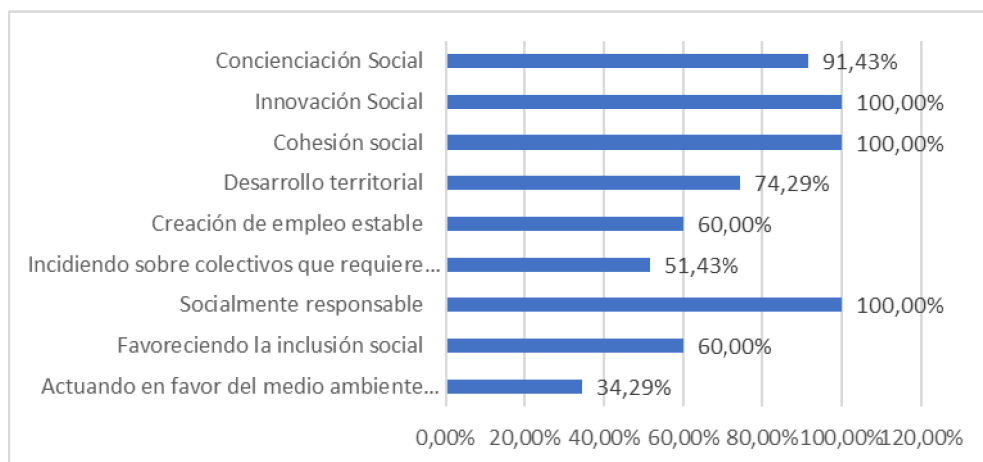
Las principales manifestaciones de creación de valor social en proyectos de emprendimiento social reconocidos como tales por organizaciones de referencia como es el caso de Ashoka, son:

- La innovación social.
- La cohesión social.
- Las actuaciones socialmente responsables.

De las opciones propuestas están presentes en más del 50 por ciento de los casos; el favorecimiento de la innovación social (100 por cien), así como de la cohesión social (100 por cien), la actuación socialmente responsable (100 por cien), el favorecimiento de la concienciación social (91,43 por ciento), el favorecimiento del desarrollo territorial (74,29 por ciento), la creación de empleo estable (60 por ciento), el favorecimiento de la inclusión social (60 por ciento) y la incidencia sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado (51,43 por ciento).

Por el contrario, las actuaciones respetuosas con el medio ambiente es el aspecto menos presente (tan sólo en el 34,29 por ciento de los casos según se pone de manifiesto en el Gráfico 1).

Gráfico. 1. Manifestación de valor en proyectos de emprendimiento social reconocidos por organizaciones de referencia.

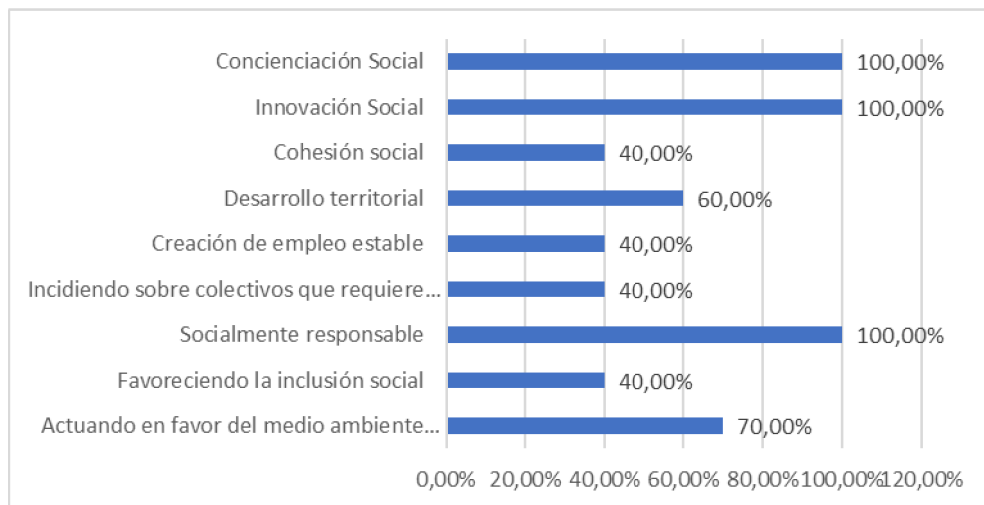


Fuente: Elaboración propia

En el caso de los proyectos de emprendimiento social miembros de ASALMA, de los que el 70 por ciento tienen la forma jurídica de Sociedad Limitada Laboral y el 30 por ciento restante de Sociedad Anónima Laboral, se obtiene que la creación de valor social en proyectos de emprendimiento social se manifiesta mediante el favorecimiento de la concienciación social, de la innovación social, así como la actuación socialmente responsable (100 por cien en todos los casos), el llevar a cabo actuaciones respetuosas con el medio ambiente (70 por ciento), el favorecimiento del desarrollo territorial (60 por ciento). Ver Gráfico 2.

Obtienen puntuaciones inferiores al 50 por ciento, el favorecimiento de la cohesión social, de la creación de empleo estable, de la inclusión social, así como la incidencia sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado (40 por ciento, cada una de ellas).

Gráfico. 2. Manifestación de valor en proyectos de emprendimiento social asociados a ASALMA.

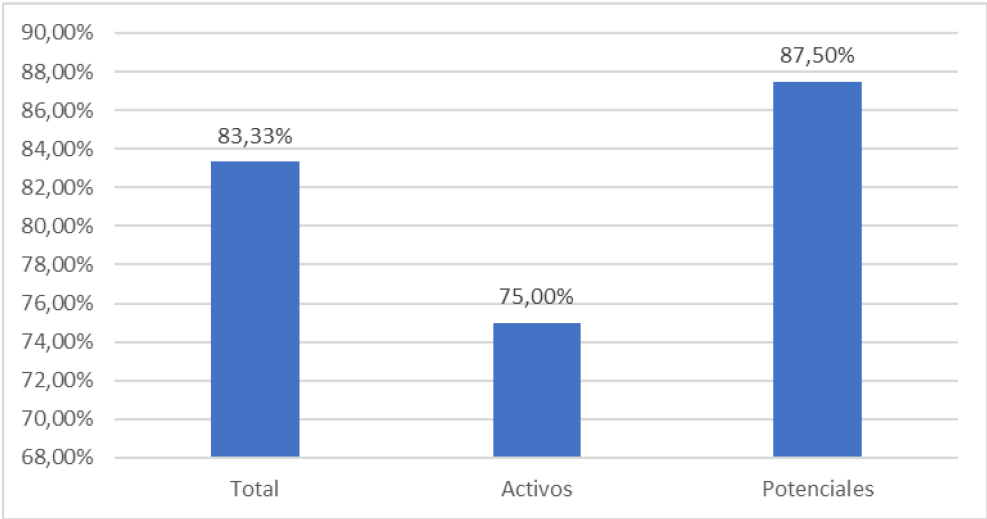


Fuente: Elaboración propia

- **Proyectos de emprendimiento social surgidos de la Universidad**

Se parte de la base de que los proyectos de emprendimiento activos que han participado en las iniciativas de la Oficina Complutense del Emprendedor, el 75 por ciento se autodefinen como sociales, cifra que se incrementa más aún si tenemos en cuenta los potenciales proyectos de emprendimiento alcanzando el 87,50 por ciento según se refleja en el Gráfico 3.

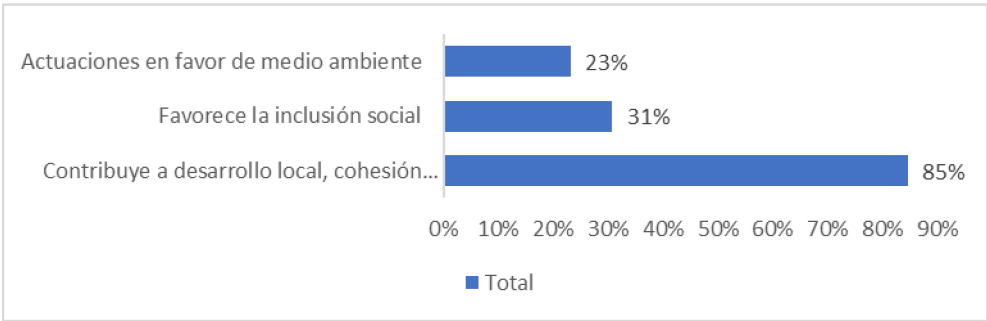
Gráfico. 3. Proyectos creados por Compluemprendedores que se autoidentifican de emprendimiento social.



Fuente: Elaboración propia

En dichos proyectos, es la contribución al desarrollo local, la cohesión social y favorecimiento de colectivos con necesidad no cubierta las principales características manifestada (85 por ciento). En un porcentaje inferior, concretamente 31 y 23 por ciento, respectivamente, se representan las características relacionadas con el favorecimiento de la inclusión social y con acciones en favor del medio ambiente.

Gráfico. 4. Manifestación de valor en proyectos de emprendimiento social creados por Compluemprendedores.



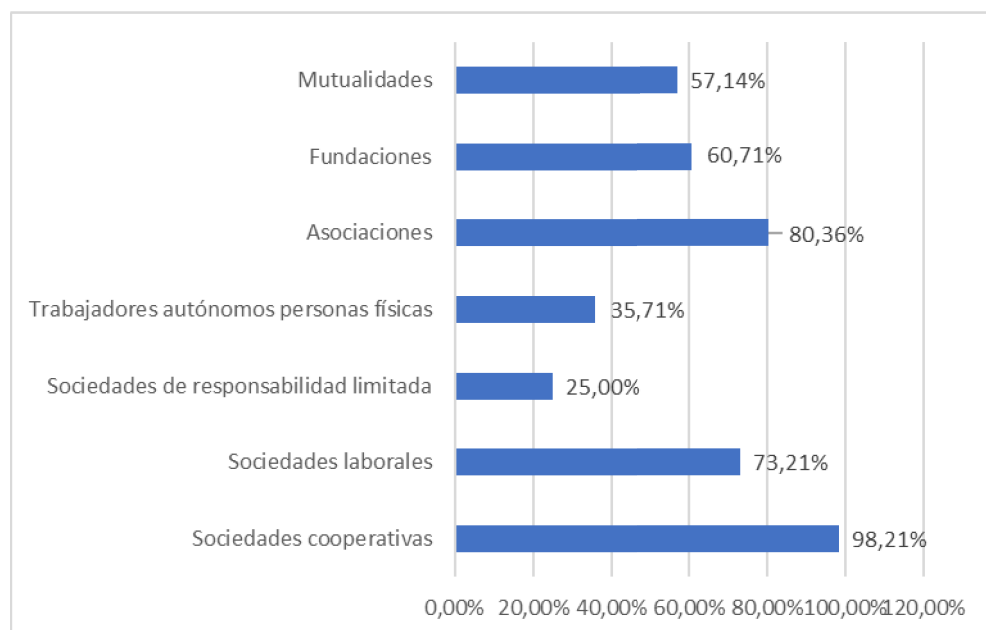
Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Hipótesis 2

La hipótesis 2 procura conocer en qué grado las fórmulas jurídicas relacionadas con la economía social son consideradas más adecuadas por los emprendedores sociales.

El estudio previo realizado captando información de los profesores sobre su conocimiento en torno al emprendimiento social, establece la siguiente distribución en cuanto a las formas jurídicas que más se ajustan a este tipo de iniciativas.

Gráfico. 5. Formas jurídicas que mejor se adaptan a emprendimientos sociales.



Fuente: Lejarriaga y Bel, 2018.

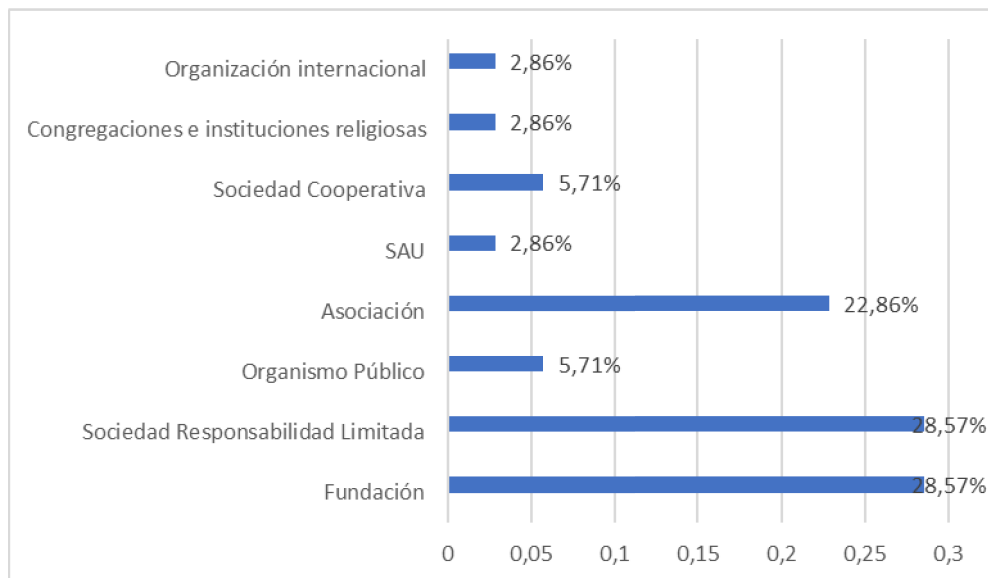
El contraste de la hipótesis se realiza a través de los dos colectivos señalados.

- **Proyectos de emprendimiento social reconocido por las organizaciones representativas**

En este caso, se pone de manifiesto que las formas jurídicas elegidas por los emprendedores sociales son las fundaciones (28,57 por ciento), las sociedades de responsabilidad limitada (28,57 por ciento) y las asociaciones (22,86 por ciento)⁹.

⁹ Como no puede ser de otro modo, los proyectos de emprendimientos social asociados a ASALMA son sociedades anónimas y limitadas laborales y por tanto inmersas en la denominada economía social.

Gráfico. 6. Forma jurídica de proyectos de emprendimiento social reconocidos por organizaciones de referencia.



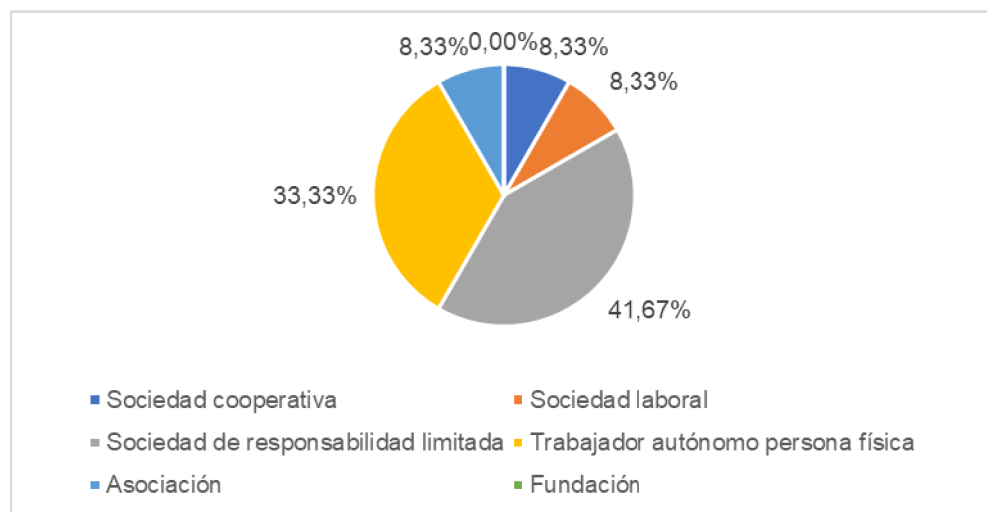
Fuente: Elaboración propia

- **Proyectos de emprendimiento social surgidos en la Universidad**

En el caso de los proyectos desarrollados por los Compluemprendedores se puede hacer una diferenciación entre las formas jurídicas que potencialmente podrían escoger los emprendedores para revestir sus proyectos y las que finalmente escogen cuando los ponen en marcha.

En el gráfico 7 se observa que las fórmulas jurídicas preferidas por los Compluemprendedores son las sociedades de responsabilidad limitada (41 por ciento) y trabajador por cuenta propia (33 por ciento) pero que, sin embargo, y aún con porcentajes minoritarios, tendrían en cuenta sociedades cooperativas, sociedades laborales y asociaciones.

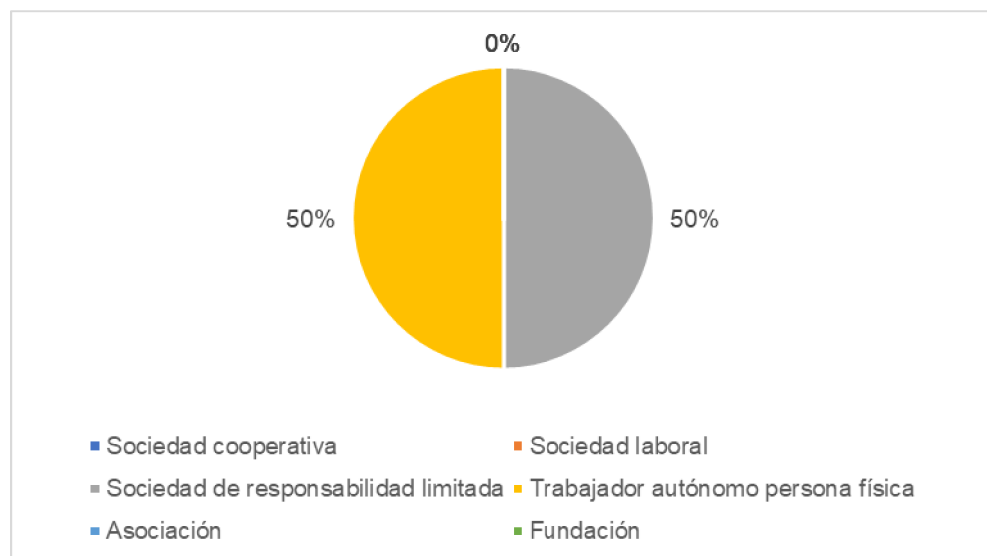
Gráfico. 7. Forma jurídica del total de proyectos creados por Compluemprendedores.



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, cuando los proyectos son finalmente desarrollados se realiza un reparto equitativo entre sociedades de responsabilidad limitada y trabajadores autónomos y se prescinde de fórmulas jurídicas participativas o de la economía social.

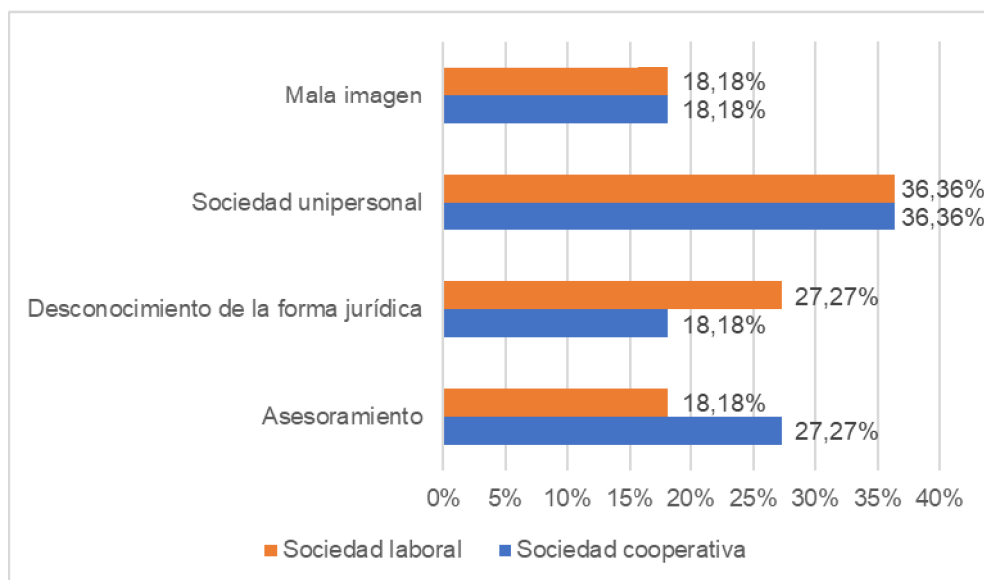
Gráfico. 8. Forma jurídica elegida por proyectos creados por Compluemprendedores activos.



Fuente: Elaboración propia

La explicación a dicha circunstancia puede encontrarse en las respuestas de los propios Compluemprendedores quienes desconsideran estas formas jurídicas, de una parte, porque se trata de proyectos unipersonales, y de otra, por la falta de asesoramiento y, derivado del mismo, el desconocimiento.

Gráfico. 9. Motivos por el que se desconsidera el resto de las formas jurídicas en proyectos Compluemprendedores.



Fuente: Elaboración propia

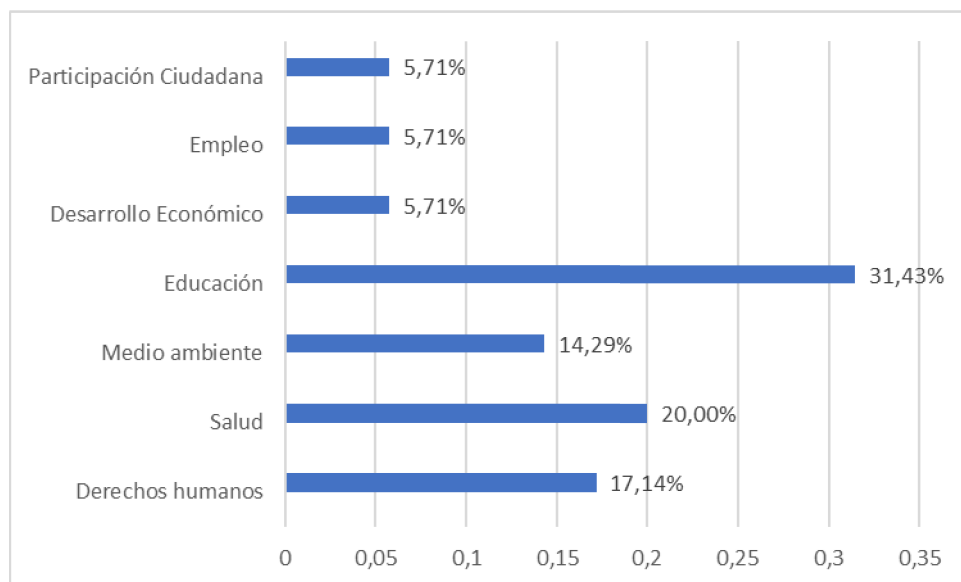
3.3.3. Hipótesis 3

Hay determinados sectores de actividad que son más proclives a la concentración de proyectos de emprendimiento social.

- **Proyectos de emprendimiento social reconocido por las organizaciones representativas**

Del análisis de los sectores de actividad a los que pertenecen los proyectos de emprendimiento social analizados y reconocidos por organizaciones de referencia cabe destacar la presencia de iniciativas en el sector de la educación (31,43 por ciento), de la salud (20 por ciento), de los derechos humanos (17,14 por ciento), de medio ambiente (14,29 por ciento), así como de participación ciudadana, empleo y desarrollo económico (5,71 por ciento en cada uno de ellos).

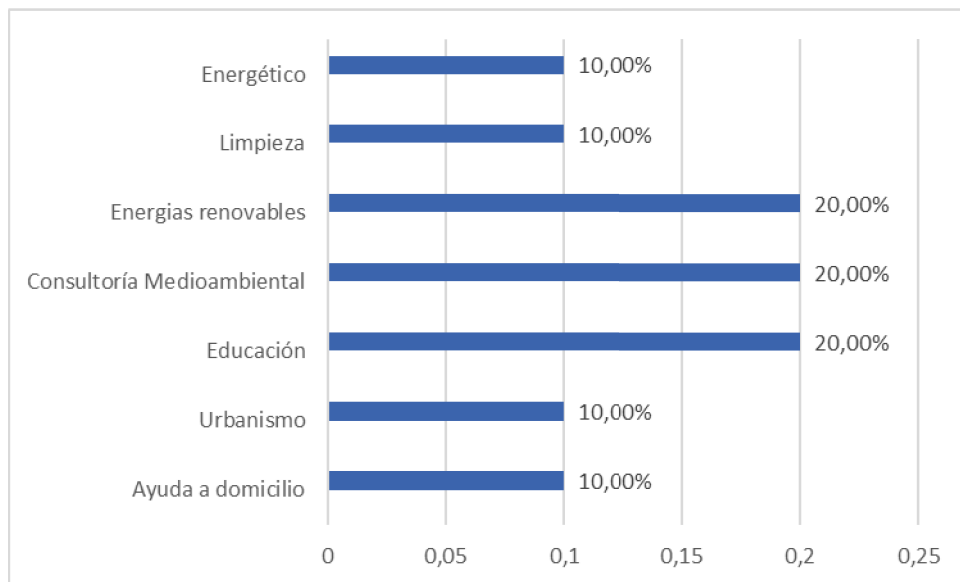
Gráfico. 10. Sector de actividad al que pertenecen proyectos de emprendimiento social reconocidos por organizaciones de referencia.



Fuente: Elaboración propia

Por lo que se refiere al análisis de los sectores de actividad a los que pertenecen los proyectos de emprendimiento social asociados a ASALMA, cabe destacar que pertenecen a sectores de actividad relacionados con las energías renovables (20 por ciento), la consultoría medioambiental (20 por ciento), la educación (20 por ciento), sector energético (10 por ciento), limpieza (10 por ciento), urbanismo (10 por ciento) y ayuda a domicilio (10 por ciento).

Gráfico. 11. Sector de actividad al que pertenecen proyectos de emprendimiento social bajo la forma jurídica de Sociedad Laboral.

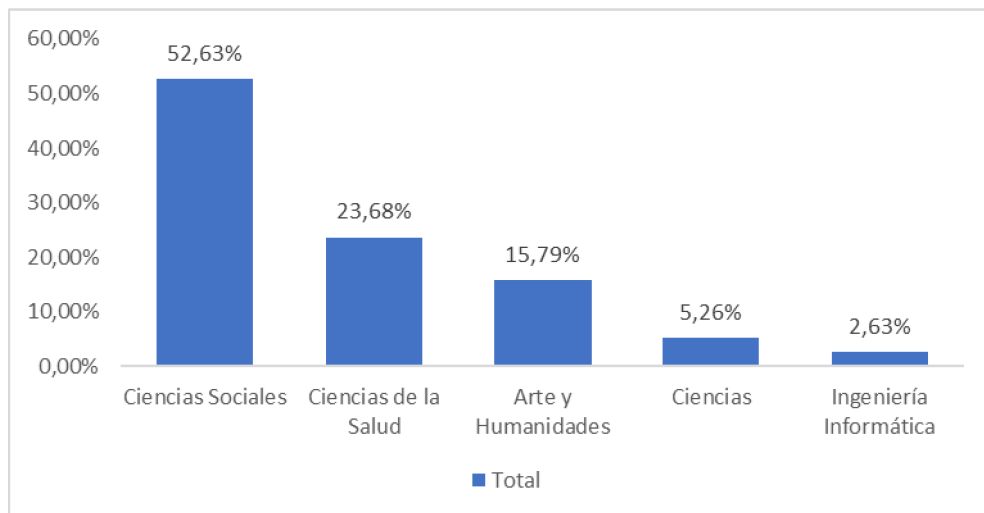


Fuente: Elaboración propia

- **Proyectos de emprendimiento social surgidos en la Universidad**

El 52,63 por ciento de los proyectos se engloban dentro del área de conocimiento de Ciencias Sociales, 23,68 por ciento dentro del área de Ciencias de la Salud, el 15,79 por ciento son proyectos que pertenecen al área de Arte y Humanidades. Por último, con un 5,26 y 2,63 por ciento encontramos las áreas de Ciencias e Ingeniería Informática respectivamente.

Gráfico. 12. Área de conocimiento al que pertenecen los proyectos creados por Compluemprendedores.



Fuente: Elaboración Propia

4. Conclusiones

El denominado “emprendimiento social” está suscitando creciente interés en la sociedad, dada la necesidad de contribuir desde el emprendimiento a generar valor a la misma dando respuesta a los problemas o necesidades sociales, es decir, tanto a los retos económicos, como sociales y medioambientales, buscando soluciones innovadoras.

Desde la Cátedra de Emprendimiento Social de la Universidad Complutense de Madrid se define el emprendimiento social como “Aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado pretende la creación de valor social sostenible, bien por simple orientación e intención social o por su contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital y su gobernanza democrática y/o participativa” (Lejarriaga y Bel, 2018).

La característica exigible a un proyecto de emprendimiento social que cuenta con mayor consenso entre los profesores, investigadores y emprendedores participantes en el estudio, con un 89,66 por ciento, es la creación de valor social.

El valor social en los proyectos de emprendimiento social puede manifestarse de muy diferentes formas (sin ánimo de exhaustividad): con actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social.

Las principales manifestaciones de creación de valor social en proyectos de emprendimiento social, reconocidos como tales por organizaciones de referencia

como es el caso de Ashoka, son el favorecimiento de la innovación social, de la cohesión social, así como la actuación socialmente responsable. Seguidas del favorecimiento de la concienciación social (91,43 por ciento), el favorecimiento del desarrollo territorial (74,29 por ciento), la creación de empleo estable (60 por ciento), el favorecimiento de la inclusión social (60 por ciento), la incidencia sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado (51,43 por ciento) y llevar a cabo actuaciones respetuosas con el medio ambiente (34,29 por ciento).

En el caso de las Sociedades Laborales analizadas se consideran manifestaciones de creación de valor social en proyectos de emprendimiento social el favorecimiento de la concienciación social, de la innovación social, así como la actuación socialmente responsable (100 por cien en todos los casos), el llevar a cabo actuaciones respetuosas con el medio ambiente (70 por ciento), el favorecimiento del desarrollo territorial (60 por ciento). Obteniendo puntuaciones inferiores al 50 por ciento, el favorecimiento de la cohesión social, de la creación de empleo estable, de la inclusión social, así como la incidencia sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado (40 por ciento, cada una de ellas).

Por otra parte, el estudio realizado desde la Cátedra de Emprendimiento Social de la Universidad Complutense de Madrid los docentes, investigadores y nuevos emprendedores participantes en el mismo, consideran casi de forma unánime que determinadas formas jurídicas, en términos generales, se adaptan mejor a los proyectos de emprendimiento social, siendo las sociedades cooperativas (98,21 por ciento), sociedades laborales (73,21 por ciento), asociaciones (80,36 por ciento) y fundaciones (60,71 por ciento) las que, de forma mayoritaria, se reconocen como formas naturales de acoger a este tipo de proyectos.

Del análisis de la forma jurídica de proyectos de emprendimiento social reconocidos por organizaciones de referencia se pone de manifiesto que las formas jurídicas elegidas por los emprendedores sociales son la fundación (28,57 por ciento), la sociedad de responsabilidad limitada (28,57 por ciento) y la asociación (22,86 por ciento).

Por tanto, aunque las sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades, todas ellas integrantes de la economía social, son formas naturales de emprendimiento social, hay otras formas jurídicas como las sociedades de responsabilidad limitada que no siendo de participación mantienen sus principales características: los socios participan democráticamente en todos los flujos de la organización y se manifiesta la primacía de las personas sobre el capital porque los promotores fijan en democracia los objetivos y toman decisiones. Éstas son las denominadas empresas de participación de hecho que suelen identificarse con proyectos de emprendimiento social lo que justifica la presencia de esta forma jurídica en las iniciativas desarrolladas y analizadas.

Del análisis de los sectores de actividad a los que pertenecen los proyectos de emprendimiento social analizados y reconocidos por organizaciones de referencia cabe destacar la presencia de iniciativas en el sector de la educación (31,43 por ciento), de la salud (20 por ciento), de los derechos humanos (17,14 por ciento), de medio ambiente (14,29 por ciento, así como de participación ciudadana, empleo y desarrollo económico (5,71 por ciento en cada uno de ellos).

Por lo que se refiere al análisis de los sectores de actividad a los que pertenecen los proyectos de emprendimiento social analizados bajo la forma jurídica de Sociedades Laborales cabe destacar que pertenecen a sectores de actividad relacionados con las energías renovables (20 por ciento), la consultoría medioambiental (20 por ciento), la educación (20 por ciento), sector energético (10 por ciento), limpieza (10 por ciento), urbanismo (10 por ciento) y ayuda a domicilio (10 por ciento).

Por tanto, en ambos casos, se verifica la hipótesis de que los sectores de actividad relacionados con las manifestaciones consideradas previamente sobre creación de valor social son en los que están más presentes los proyectos de emprendimiento social.

Por su parte, de los estudios realizados podemos concluir que las iniciativas de emprendimiento social promovidas a través de la Universidad Complutense de Madrid son un reflejo de la realidad existente y analizada de otras iniciativas avaladas por organizaciones representativas y de las consideraciones realizadas por otros colectivos entrevistados como los profesores universitarios y los profesores de institutos de secundaria y formación profesional.

En este orden de cosas se destaca:

1. La cohesión social es una de las características más reconocida por todos los colectivos en su consideración de proyectos de emprendimiento social.
2. Los Compluemprendedores contemplan las mismas formas jurídicas que los profesores analizados para desarrollar futuros proyectos de emprendimiento social (asociaciones, fundaciones, trabajadores autónomos, sociedades cooperativas, sociedades laborales y sociedades de responsabilidad limitada). No obstante, cuando se disponen a emprender y a poner en práctica sus ideas sólo tienen en cuenta como traje jurídico a la sociedad de responsabilidad limitada y optan en el 50 por ciento de los casos por la figura del trabajador autónomo.
3. Los motivos son la falta de información y formación, y la falta de incentivos a la utilización de otros trajes jurídicos de participación.
4. En el sector educación se concentran un mayor número de proyectos de emprendimiento social.
5. Los Compluemprendedores, en general, se sienten emprendedores sociales y consideran entre sus objetivos la creación de empleo, la creación de valor social y la innovación.
6. Los Compluemprendedores no contemplan como característica identificativa del emprendimiento social la ausencia de ánimo de lucro, lo que se conviene con lo establecido por otros colectivos entrevistados y tampoco consideran importante la democracia, si bien en la mayoría de los proyectos que acometen tienen equidistribuido el capital social y, por tanto, se ejerce implícitamente la democracia.

El objetivo es dar continuidad a estos estudios incluyendo nuevas iniciativas de emprendimiento social que permitan ampliar la muestra, y con ello también el análisis llevado a cabo sobre las manifestaciones de creación de valor, permitiendo realizar análisis más detallados, tanto en función de la forma jurídica adoptada para

poner en marcha los proyectos, como del objeto social y el sector de actividad en el que se encuadran.

5. Referencias bibliográficas

- Ashoka (2014) *Todo el mundo puede ser impulsor de cambios*. Disponible en internet: <http://www.fundacionseres.org/Lists/ONLs/Attachments/15/Resumen%20de%20Ashoka.pdf>. Fecha de consulta: 13 de mayo de 2018.
- Barea, J. (1991) La economía social en España. *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, N° 12, pp. 8-16.
- Barea, J. y Monzón Campos, J.L. (1995) Las cuentas Satélite de la Economía Social en España; una primera aproximación. Valencia: *Ciriec-España*.
- Bel Durán, P.; Fernández Guadaño, J.; Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Martín López, S. (2016) La iniciativa emprendedora como base para la creación de empresas de participación. Un instrumento para la innovación social. *Cooperativismo y Desarrollo*, N° 24.
- Chaves Ávila, R. y Monzón Campos, J.L. (2000) Las cooperativas en las modernas economías de mercado. *Economistas*, N° 83, pp. 113-123.
- Chaves Ávila, R. y Monzón Campos, J.L. (2012) Beyond the Crisis: The Social Economy, Prop a New Model of Sustainable Economic Development. *Service Business*, N° 6, Vol. 1, p. 5-26.
- Cook, B.; Dodds C.; Mitchell, W. (2003) Social Entrepreneurship: False Premises and Dangerous Forebodings. *Australian Journal of Social Issues*, N° 38, Vol. 1, pp. 57-72.
- Coque Martínez, J.; Díaz Bretones, F. y López Mielgo, N. (2013) Factores para la puesta en marcha y el éxito de microempresas asociativas creadas por jóvenes egresados universitarios. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 112, pp. 66-94. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v112.43063.
- Defourny, J. y Monzón Campos, J.L. (dir) (1992) Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública. Valencia: *Ciriec-España*.
- Defourny, J.; Develtere, P. y Fonteneau B. (1999) L'économie sociale au Nord et au Sud, *De Boeck*, Brussels.
- Demoustier, D. (2005) Economie sociale et développement local, *Cahiers de l'Economie Sociale*, IES – París: L'Harmattan.
- Desroche, H. (1983) Pour un traité d'Economie sociale, *CIEM*, París.
- Drayton, W. (2002) The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business. *California Management Review*, N° 44, Vol. 3, pp. 120-132.
- Guzmán Vázquez, A. y Trujillo Dávila, M. A. (2008) Emprendimiento social. Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, N° 24, Vol. 109, pp. 105-125.
- Julia, J.F. (2013) Emprendimiento y Universidad. Una referencia al caso de España y la UPV. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 113, pp. 7-27. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43394.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, P. (2018) *Emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento en economía social y emprendimiento a través de organizaciones de participación*. Presentado en las V Jornadas de investigación y docencia en materia de empresas de participación. Emprendimiento social y nuevas formas de hacer economía: su relación con las organizaciones de participación y la economía social celebradas el 16 de febrero de 2018, en Madrid

- McMillan, I. A. (2003) *Social Entrepreneurs: Playing the Role of Change Agents in Society*. Disponible en internet: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/social-entrepreneurs-playing-the-role-of-change-agents-in-society/>.
- Martín López, S. (2018) *¿Cómo se concreta “la creación de valor social sostenible” en las iniciativas de emprendimiento social?*. Ponencia presentada en el XII Congreso Internacional de Rulescoop. Brest, 22 al 24 de Mayo de 2018.
- Martín López, S.; Fernández Guadaño, J.; Bel Durán, P. y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2013) Necesidad de medidas para impulsar la creación de las empresas de participación desde los niveles de enseñanza. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 78, pp. 71-99.
- Melián, A.; Campos, V. y Sanchis, J.R. (2017) La educación de postgrado en Economía Social en la universidad española ¿una asignatura pendiente. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 89, pp. 33-54.
- Melián, A.; Campos, V. y Sanchis, J.R. (2011) Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil 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.
- Monzón Campos, J.L. y Chaves Ávila, R. (2017) Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. *Comité Económico y Social Europeo*.
- Nichols, A. (2006) Playing the Field: A New approach to the Meaning of Social Entrepreneurship. *Social Enterprise Journal*, N° 2, Vol. 1, pp. 1-5.
- Sáenz Bilbao, N. y López Vélez, A.L. (2015) Las competencias de emprendimiento social, COEMS: Aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 119, pp. 159-182. DOI: 10.5209/rev_REVE.2015.n119.49066.
- Saïd Business School (2014) *Defining Social Entrepreneurship*. Disponible en internet: <http://www.sbs.ox.ac.uk/ideas-impact/skoll/about-skoll-centre-social-entrepreneurship/what-social-entrepreneurship>.
- Seelos, C. y Mair, J. (2005) Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve the Poor. *Business Horizons*, N° 48, Vol. 3, pp. 241-246.
- Seres, fundación sociedad y empresa responsable. Disponible en: <https://www.fundacionseres.org/Paginas/Campus/BuenasPracticas.aspx?IDe=34>. Fecha de consulta: 13 de mayo de 2018.
- Thompson, J. L. (2008) Social Enterprise and Social Entrepreneurship: Where Have We Reached?: a Summary of Issues and Discussion Points. *Social Enterprise Journal*, N° 4, Vol. 2, pp. 149-161.
- Vienney, C. (1994) *L'Economie sociale. Editions La Découverte*, Paris.
- Zahra, S. A.; Gedajlovic, E.; Neubaum, D. O. y Shulman, J. M. (2009) A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges. *Journal of Business Venturing*, N° 24, Vol. 5, pp. 519-532.

Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto

Bárbara Montero González¹ y José A. Camacho Ballesta²

Recibido: 13 de julio de 2018 / Aceptado: 20 de septiembre de 2018

Resumen. Este trabajo analiza las características del emprendimiento femenino en España. Tras una descripción de la evolución laboral de la mujer durante el periodo 2002-17, este estudio se centra en examinar a aquellas mujeres que han iniciado una actividad empresarial. A través de la explotación de la Encuesta de Población Activa (EPA) se ha examinado la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España antes y después de la crisis. Asimismo, se ha estudiado si la consideración del nivel formativo alcanzado por la mujer y su lugar de residencia afectan de algún modo a la segregación sectorial de sus negocios. Por último, tras una revisión detallada de los distintos factores que influyen en la probabilidad de que una mujer decida iniciar un negocio por cuenta propia, se ha estimado un modelo logit binomial para averiguar qué variables objetivas son las que más influyen en el emprendimiento femenino en España en base a los datos de 2017.

Palabras clave: Emprendimiento femenino; Sectores; Determinantes; Crisis.

Claves Econlit: J16; L26; E24.

[en] Characterization of female entrepreneurship in Spain: An overview

Abstract. This paper analyzes the characteristics of female entrepreneurship in Spain. After a description of the labor evolution of women during the period 2002-17, this study focuses on examining women who have started a business activity. Through the exploitation of the Active Population Survey (EPA), the sectoral concentration of female entrepreneurship in Spain before and after the crisis has been examined. Likewise, it has been studied whether the consideration of the educational level attained by the woman and her place of residence affect in some way the sectoral segregation of her businesses. Finally, after a detailed review of the different factors that influence the probability that a woman decides to start a business on her own, a binomial logit model has been estimated to find out which objective variables are the ones that most influence female entrepreneurship (year 2017).

Keywords: Female entrepreneurship; Sectors; Determinants; Crisis.

Sumario. 1. Introducción. 2. Revisión de los factores determinantes del emprendimiento femenino. 3. Caracterización del emprendimiento femenino en España. 4. Evolución de la concentración sectorial del emprendimiento. 5. Determinantes del emprendimiento femenino en España. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

¹ Universidad de Granada, España
Dirección de correo electrónico: barmg@ugr.es

² Universidad de Granada, España
Dirección de correo electrónico: jcamacho@ugr.es

Cómo citar: Montero González, B. y Camacho Ballesta, J.A. (2018) Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 39-65. DOI: 10.5209/REVE.61936.

1. Introducción

Cuando una persona inicia una actividad emprendedora, además de generar rentas económicas para beneficiarse, contribuye indirectamente a la creación de empleo, el crecimiento económico y el desarrollo territorial. Por lo tanto, considerando los efectos devastadores que ha tenido la crisis sobre la economía a nivel mundial, la creación de empresas se podría considerar uno de los factores clave para lograr el crecimiento económico. Esta afirmación, repetida en multitud de ocasiones en la literatura, ha impulsado a la mayor parte de gobiernos y administraciones públicas a fomentar el nacimiento de empresas en sus respectivos territorios (Hay, Cox, Reynolds, Autio y Bygrave, 2002), convirtiendo la promoción del autoempleo y el lanzamiento de nuevas empresas en una de las políticas más frecuentes (Alonso, Galve y Hernández, 2006). Como consecuencia directa de estas actuaciones, las personas que deciden emprender han pasado a tener una notable relevancia a la hora de mejorar el bienestar económico de un territorio.

La importancia del emprendimiento ha generado, como se verá a lo largo de esta investigación, numerosos estudios (teóricos y empíricos) destinados a su análisis. No obstante, el emprendimiento es un fenómeno muy amplio que admite múltiples acotaciones. Una de ellas hace referencia a las diferencias de género existentes a la hora de abordar la creación de una empresa. Hasta la década de los ochenta, la invisibilidad de la mujer emprendedora había sido notoria en la literatura económica. Es a partir de los noventa cuando esta tendencia cambia y comienzan a aparecer trabajos que analizan el emprendimiento femenino. En esta línea, el presente trabajo posee los siguientes objetivos:

- Describir las características del emprendimiento femenino en España y analizar su evolución en el tiempo para conocer el efecto de la crisis sobre dicho fenómeno.
- Estudiar la concentración sectorial del emprendimiento en España antes y después de la crisis, haciendo comparaciones en base al género, la formación alcanzada y el territorio.
- Analizar, a través de la estimación de un modelo logit, los factores objetivos que determinan el emprendimiento femenino en España.

Para desarrollar esta investigación se han empleado los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), en concreto, los segundos trimestres de cada año por ser los menos afectados por variaciones estacionales. En cuanto a la estructura, el trabajo se divide en seis apartados. Después de esta breve introducción, se presenta el marco teórico de la investigación donde se detallan los factores que influyen en la decisión de iniciar un negocio. A continuación, se describen las características de la actividad emprendedora de las mujeres españolas y se analiza la evolución de la concentración sectorial de dicha actividad para ver si la crisis ha tenido algún efecto relevante sobre este aspecto. En este punto, también se considera el efecto del nivel formativo de la mujer y su lugar de residencia en la especialización

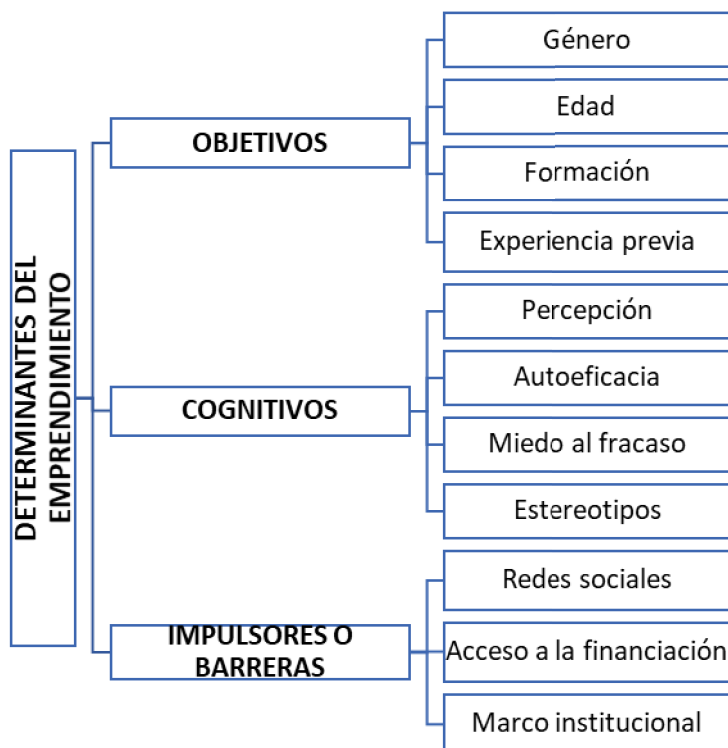
productiva de sus negocios. Posteriormente, se presentan los resultados del modelo estimado y se establecen las conclusiones de la investigación.

2. Revisión de los factores determinantes del emprendimiento femenino

Tradicionalmente, la teoría económica ha analizado el emprendimiento como una decisión totalmente racional, en la cual el individuo tiene en cuenta toda la información disponible y compara los beneficios potenciales de crear una empresa con las otras alternativas que tiene. En esta corriente, se ha determinado que existen una serie de factores demográficos y económicos que facilitan el comportamiento emprendedor, entre los que podemos citar el nivel educativo, la experiencia previa, la edad o el género. Sin embargo, este enfoque se puede completar con otro proveniente de la psicología y la sociología, en el cual se considera que los individuos también se guían por las percepciones que tienen sobre sus valores y aptitudes para emprender, así como las percepciones sobre la cultura que les rodea. Tal y como sostienen (Arenius y Minniti, M., 2005), dichas percepciones o juicios de valor pueden estar claramente sesgados, o incluso equivocados, pero para los individuos pueden resultar determinantes para en su decisión de emprender.

A continuación, se lleva a cabo una revisión de los distintos factores mencionados y su influencia en la actividad emprendedora de las mujeres. Este análisis se realiza con el objetivo de conocer cuáles son las características que más afectan al emprendimiento femenino y si dicha afectación es positiva o negativa. Para ello, se han examinado los resultados alcanzados en otras investigaciones y, en base a los mismos, se ha hecho la siguiente clasificación de factores:

Figura. 1. Factores que determinan el emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

2.1. Variables objetivas

Como es lógico, la primera variable que se analiza es la que ha motivado la realización de este trabajo: el *género*. Las diferencias de género en el comportamiento empresarial han sido objeto de una gran atención por parte de distintos/as investigadores/as. Brush (1992) observó que las diferencias más pronunciadas entre hombres y mujeres que inician una actividad emprendedora se centran en los objetivos de negocios y los estilos de gestión. La literatura muestra como las motivaciones que mueven a los hombres y a las mujeres a iniciar una actividad son distintas (Brush, C., 1992). Mientras que los emprendedores masculinos se identifican más con los objetivos económicos, las mujeres son más propensas a buscar el bien común y a comportarse de manera altruista (Themudo, N.S., 2009). Esto hace que sean muchas las investigaciones que sitúan a la mujer como objetivo clave del desarrollo del emprendimiento social, debido a que, para este tipo de emprendimiento, la creación de valor social es clave (Hechavarría, Ingram, Justo y Terjesen, 2010).

Por su parte, (Langowitz y Minniti, 2007) encontraron que los factores que influyen en el emprendimiento femenino y masculino tienden a ser los mismos,

pero las tasas de participación de las mujeres en el emprendimiento están sistemáticamente por debajo de las de los hombres. (Greene, 2000) proporciona una posible respuesta a esta cuestión al sugerir la existencia de diferencias en el capital humano y social en términos medios.

Por otro lado, la elección del sector para el desarrollo de la actividad emprendedora constituye uno de los factores que más diferencias genera entre los hombres y las mujeres emprendedoras (Langowitz y Morgan, 2003; Mayer, 2008). Esta elección condiciona muchas de las características de la actividad emprendedora femenina, pero especialmente, afecta a la dimensión de sus negocios, a su crecimiento e internacionalización. En general, la distribución sectorial del emprendimiento femenino está condicionada en algún grado por los factores limitadores que la literatura asocia en mayor medida a la mujer (Pérez-Pérez y Avilés-Hernández, 2016). Así, por ejemplo, un menor acceso a financiación supone un importante freno para considerar el emprendimiento en sectores que requieren fuertes inversiones (tecnológicas, biotecnológicas, servicios empresariales a gran escala, determinados tipos de comercio, negocios agrícolas y muchos otros), lo que se plasma directamente en una menor presencia de la mujer en los mismos. Asimismo, la falta de equilibrio en cuanto a la conciliación de la vida profesional y familiar constituye un elemento que puede forzar la orientación del emprendimiento femenino hacia sectores que requieran una dedicación menos intensa que otros, dependiendo además de la edad y el entorno de las emprendedoras.

En relación con la *edad*, hay literatura que muestra una relación inversa entre dicha variable y el emprendimiento, es decir, a medida que aumenta la edad se reduce el número de personas interesadas en iniciar una actividad empresarial (Arenius y Minniti, M., 2005). Consistentemente, Reynolds et al. (2002) y Blanchflower (2004) muestran que los individuos jóvenes (25-34 años) son más propensos a iniciarse en el mundo empresarial. El aumento de las responsabilidades familiares y personales hace que aumente la percepción del riesgo y del coste de un posible fracaso empresarial, lo que implica que la probabilidad de comenzar un nuevo negocio alcance su punto máximo a una edad temprana y disminuya con el paso del tiempo (Lévesque y Minniti, 2006). En España, los datos ponen de manifiesto que la edad media de las emprendedoras se sitúa en torno a los 36 o 37 años, no existiendo diferencias significativas entre sexos (Pérez-Pérez y Avilés-Hernández, 2016).

La relación entre el *nivel de estudios* y el emprendimiento es bastante compleja (Allen, Elam, Langowitz y Dean, 2007). Los emprendedores poseen una amplia gama de talentos que los capacitan a la hora de iniciar y dirigir una actividad empresarial, aunque carecen de formación universitaria. La relación positiva entre emprendimiento y formación sólo se ha puesto de manifiesto en los países más desarrollados, tanto para emprendedores con formación universitaria, como con formación avanzada en tecnología (Blanchflower, 2004). Debido a ello, en España, las personas emprendedoras, con independencia del género, poseen estudios secundarios y superiores.

En cuanto al *tipo de formación*, las mujeres emprendedoras universitarias poseen, con mayor frecuencia, títulos en humanidades más que en empresas,

ingeniería o disciplinas técnicas, lo cual puede constituir una desventaja respecto a los hombres para emprender en determinados sectores (Brush, C., 1992).

La *experiencia profesional previa* también ejerce un impacto fundamental en la actividad emprendedora globalmente considerada (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler, 1992). Como señalan algunos/as autores/as, la falta de experiencia previa puede afectar a la capacidad de reconocer oportunidades y, por tanto, al desarrollo de la actividad emprendedora). Las mujeres empresarias tienen, generalmente, menos años de experiencia laboral remunerada previa, lo que disminuye sus posibilidades de éxito futuro (Brüderl et al., 1992). Es importante destacar, a este respecto, la *experiencia en puestos directos*. La segregación vertical que padecen las mujeres en los distintos mercados laborales provoca que solo un porcentaje muy reducido de las mismas tengan acceso a puestos de alta dirección (“techo de cristal”), por ello, se considera que esta característica también juega en contra del emprendimiento femenino. Algo similar ocurre con la *experiencia previa en el sector* en el que se emprende. La proporción de mujeres que conocen el sector antes de iniciar su experiencia emprendedora es menor a la de los hombres. Sin embargo, las que cuentan con este tipo de experiencia tardan más en iniciar sus propios negocios. En este sentido, las implicaciones son muy diversas, pues esto indica que las mujeres poseen mayores obstáculos para emprender, y que estos pueden deberse al mayor tiempo de espera debido al rol de la mujer en la familia, mayores dificultades para conseguir recursos o financiación o para independizarse de un empleo, entre otros.

2.2. Variables cognitivas

Un segundo grupo de variables que se relacionan con la intención de emprender, son las variables cognitivas. Dado el carácter subjetivo de las mismas (se fundamentan en percepciones individuales) no serán incluidas en el modelo de regresión que se presentará más adelante en este trabajo. Esto es debido a que en la Encuesta de Población Activa (EPA) no hay variables que recojan este tipo de información. Aún así, se ha considerado oportuno hacer una revisión de las mismas.

La acción de emprender dependerá, en primer lugar, del *reconocimiento de una oportunidad* y, tras ello, de la formación de intenciones para actuar y responder (Zander, 2004). Los/as emprendedores/as sociales, por ejemplo, perciben oportunidades en los problemas o necesidades urgentes que han sido olvidadas o mal atendidas por otras instituciones. Sus oportunidades están donde el resto ven problemas que les son ajenas. Las mujeres suelen tener menor capacidad para reconocer oportunidades de negocio, aunque la crisis ha disminuido la percepción de ambos géneros (Camelo, Coduras y Ruiz, 2011).

Por otro lado, para iniciar un negocio o actividad los individuos deben sentirse capaces (*autoeficacia*). Siguiendo esta premisa, algunas investigaciones ponen de manifiesto la importancia, no sólo de poseer las capacidades y habilidades necesarias para poner en marcha la actividad, sino también la necesidad de que el/la emprendedor/a perciba que las tiene (Bandura, 1997).

Por último, la decisión de actuar y emprender suele generar incertidumbre. Si la persona emprendedora tiene *miedo* y percibe que la opción de crear una empresa es

demasiado arriesgada, no seguirá adelante (Arenius y Minniti, M., 2005). Ese miedo al fracaso como obstáculo para emprender suele tener mayor prevalencia entre las mujeres.

Dentro de estos factores también conviene mencionar el papel de los *estereotipos* de género. En este sentido, dichos estereotipos parecen influir en el desarrollo de una percepción diferente entre los hombres y las mujeres respecto a sus capacidades y preferencias por desarrollar una actividad emprendedora. Esta afirmación se basa en investigaciones efectuadas en diferentes contextos, incluyéndose el español (Detienne y Chandler, 2007; Zhao, E Seibert y Hills, 2005). Sin embargo, entre la población emprendedora parece que las mujeres van superando estos estereotipos sociales presentando capacidades y percepciones cada vez más similares a la de los hombres. Como conclusión, ciertas diferencias cognitivas o de percepción entre el hombre y la mujer sobre la actividad emprendedora están presentes en la sociedad española (Camelo et al., 2011), sin embargo, se van paliando en la población de emprendedoras que parecen haber interiorizado, de igual forma que los hombres, la capacidad de autoconfianza una vez se han involucrado en el proceso emprendedor.

2.3. Impulsores o barreras

Otro grupo de variables analizadas son aquellas que contribuyen al conocimiento de los factores que facilitan o dificultan el emprendimiento femenino. En esta categoría se han incluido: las redes sociales, el acceso a financiación y el marco institucional de apoyo a la actividad emprendedora. Al igual que sucedía con los factores cognitivos o psicológicos, estas variables tampoco han podido incluirse en el modelo por falta de datos.

A partir de la década de los 90, el número de estudios interesados en analizar el vínculo existente entre las *redes sociales* y la actividad emprendedora se ha incrementado de manera ostensible (Gordon y Jack, 2010; Hoang y Antoncic, 2003). La investigación ha encontrado evidencias de que el éxito de un emprendedor guarda una estrecha relación con su capacidad para desarrollar redes sociales y el tipo de redes en las que participa. Esto se debe a que las redes incrementan la base de recursos valiosos para el emprendedor; su capacidad para reconocer oportunidades en el mercado (Bowey y Easton, 2007); acceso a fuentes de información relevantes para el negocio (Steier y Greenwood, 2000); o la posibilidad de supervivencia de la empresa (Huggins, 2000). Además, la literatura ha puesto de manifiesto que las redes sociales, a menudo, aportan a los emprendedores/as el apoyo emocional y la legitimidad y reputación (Hsu, 2007; Lechner, Dowling y Welp, 2006; Lin, 2002) necesarias para sobrevivir durante las primeras etapas de existencia del negocio.

Un número creciente de investigaciones sugiere que las emprendedoras se encuentran en desventaja frente a sus homólogos masculinos debido a que carecen de redes sociales adecuadas y eficientes (Fielden, Davidson, Dawe y Makin, 2013). Algunos estudios aducen que ello se debe a que las redes sociales de las mujeres son más reducidas (Greve, 1995), menos diversas, o están compuestas de un mayor número de mujeres (Cromie y Birley, 1992; Ruef, Aldrich y Carter, 2003). Otros apuntan a que las mujeres emprendedoras tienden a apoyarse en mayor medida en

redes en las que predominan las relaciones familiares (A. Renzulli, 2018). También se estima que las mujeres tienen más dificultades para tejer una red de contactos profesionales sólida debido al peso de las responsabilidades familiares en sus vidas (Metz y Tharenou, 2001).

Otro conjunto de variables analizadas que contribuyen al conocimiento de las dificultades o barreras a las que se enfrentan las emprendedoras es el *acceso a la financiación*. La literatura ha puesto de manifiesto que las mujeres emprendedoras, en términos generales, tienden a acceder a menos fuentes de financiación y menos capital para sus negocios que los hombres (Marlow, 2006), en general porque no requieren inversiones significativas debido al menor tamaño de sus negocios o a la diferencia en aspiraciones de crecimiento (Heilbrunn, 2004). La hipótesis más reciente que se baraja es que el menor acceso al capital financiero por parte de las emprendedoras es una respuesta racional al alto nivel de riesgo que ellas perciben (Marlow, Shaw y Carter, 2008).

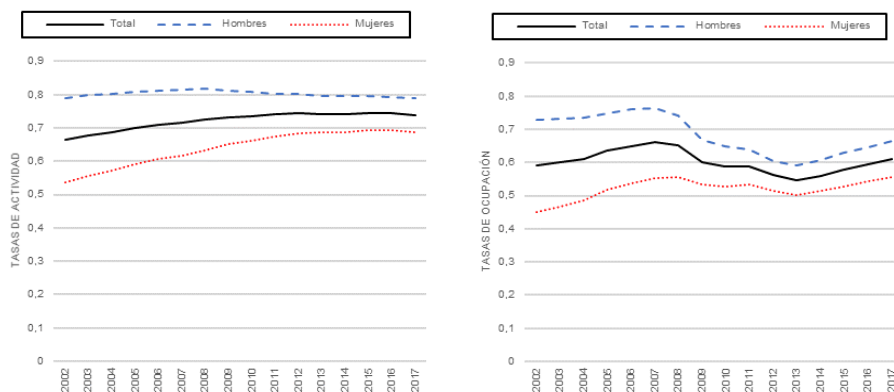
La última barrera al emprendimiento considerada en este análisis es el *marco institucional* de apoyo a la actividad emprendedora femenina. El examen de este factor pone de manifiesto que, por regla general, las personas desconocen la existencia de este tipo de instrumentos de apoyo al emprendimiento femenino. Es de interés resaltar que existe un mayor conocimiento de estos programas entre personas que conocen a emprendedores/as, es decir, cuya red de contactos en este ámbito está desarrollada, así como entre empresarios y empresarias con mayor propensión al riesgo.

3. Caracterización del emprendimiento femenino en España

Desde la Revolución Industrial hasta principios del siglo XX, el papel de la mujer en el mercado de trabajo ha sido siempre complementario al del hombre, ya que el rol asignado a este último era el de sustentador principal de la unidad familiar (Saiz, 2010). Este papel protagonista del hombre en el ámbito laboral se ha producido tanto por factores culturales y educativos, como por las tradiciones existentes que marcaban una división tradicional entre sexos. Los movimientos feministas nacidos a principios del siglo XX intentaron cambiar dicha situación a favor de la mujer, pero el avance conseguido en materia laboral ha sido limitado ya que persisten brechas de género en aspectos tales como los menores salarios (“techo de acero”), la mayor dedicación femenina a los trabajos a tiempo parcial, la prevalencia masculina en puestos directivos (“techo de cristal”) y las diferencias porcentuales en las tasas de actividad y empleo.

Aunque en España se ha incrementado notablemente la actividad laboral de la mujer en los últimos años, ésta sigue estando por debajo de la masculina y del total nacional (ver GRAFICO 1). Al contextualizar estas cifras en el entorno europeo, aunque la actividad de las mujeres españolas se sitúa en torno a la media (67,84%), si se compara con países como Suecia (81,42%) o Finlandia (76,64%) sigue siendo baja, sobre todo si se tiene en cuenta que en estos países la población femenina es mucho más reducida que en España (15.242.4000 frente a 3.071.700 y 1.701.000, respectivamente).

Gráfico. 1. Evolución de las tasas de actividad y ocupación por género en España.

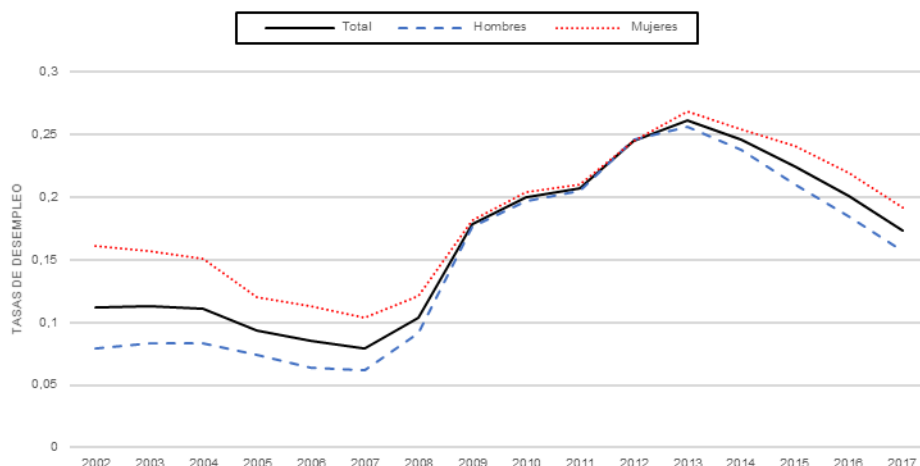


Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en el Gráfico 1, en lo referente a actividad y ocupación, la crisis ha reducido la brecha de género en los últimos años. En el caso de la actividad, la equiparación de las cifras se debe al incremento de las tasas femeninas y el mantenimiento de las masculinas, que apenas se han modificado durante el periodo estudiado. En cambio, las tasas de ocupación de los hombres españoles si han sufrido más oscilaciones, destacando su reducción durante el periodo 2007-13 (disminución del 20%). La crisis ha afectado con mayor intensidad a sectores tradicionalmente masculinizados, como la construcción. Debido a ello, se ha generado una mayor destrucción de empleo masculino y se han reducido las diferencias de género en lo relativo a la ocupación.

En definitiva, los datos ponen de manifiesto que la crisis ha provocado cambios estructurales significativos en el mercado laboral español. Si antes de este fenómeno la tasa de desempleo masculina representaba prácticamente la mitad del desempleo femenino; la dinámica ha tendido a disminuir estas cifras, hasta llegar a unas diferencias mínimas (ver Gráfico 2). Los datos demuestran que el desempleo ha aumentado en ambos géneros, pero la variación de las tasas femeninas ha sido más gradual y las masculinas se triplicaron entre 2007-13.

Gráfico. 2. Evolución de las tasas de desempleo por género en España.



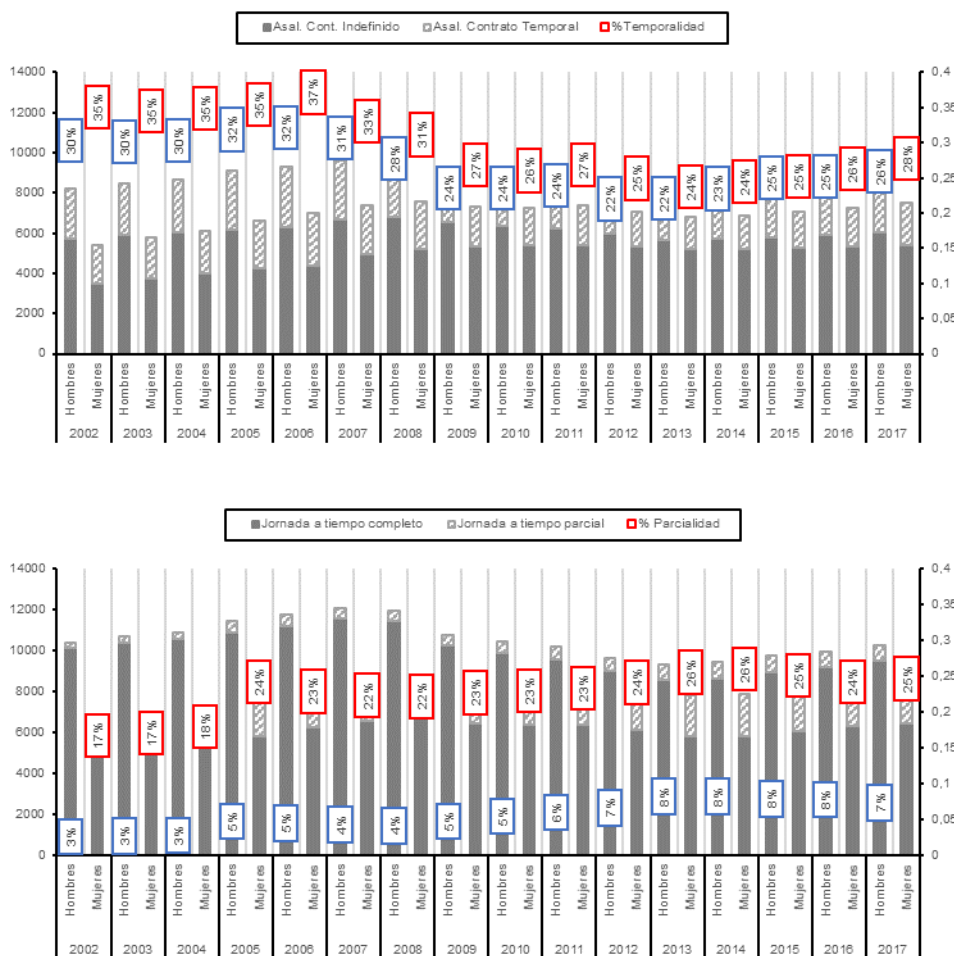
Fuente: Elaboración propia.

Los motivos residen en el aumento de la actividad femenina, pero sobre todo a que las condiciones de empleo de la mujer son inferiores en horarios, salarios y tiempo de la jornada laboral. La precarización del mercado laboral se refleja en una disminución de la contratación masculina y en el mantenimiento de la contratación femenina debido a su concentración en empleos de menor remuneración y con peores condiciones laborales.

El Gráfico 3 muestra como la crisis ha equiparado el porcentaje de contratación temporal entre hombres y mujeres en los últimos años. Sin embargo, el porcentaje de mujeres que trabajan a tiempo parcial supera al de hombres en cerca de 20 puntos porcentuales en todos los años que se han analizado. Con esto se demuestra el predominio del trabajo a tiempo parcial entre las mujeres españolas y que las diferencias de género son más acusadas cuando se analiza el tipo de jornada laboral (18 puntos porcentuales). Mientras que los porcentajes femeninos superan el 20% desde el año 2005, los masculinos no llegan a alcanzar el 10% en ninguno de los años estudiados.

Según datos del 2017, entre las razones que aducen las mujeres para trabajar a tiempo parcial predomina el no haber podido encontrar un trabajo a tiempo completo (56%) y estar al cuidado de niños/as o adultos/as enfermos/as, incapacitados/as o mayores (12%). En cambio, entre los hombres este último motivo solo representa un 2% del total, siendo para ellos la razón principal el no haber podido encontrar un trabajo a tiempo completo (63%) y seguir cursos de enseñanza o formación (13%).

Gráfico. 3. Evolución temporalidad y parcialidad por género.



Fuente: Elaboración propia.

Esto pone de manifiesto que el desproporcionado peso de las tareas domésticas y de cuidado (no remuneradas) son algunos de los factores que impiden a las mujeres disfrutar de la igualdad de acceso a oportunidades laborales, sobre todo a aquellas acordes con los logros educativos alcanzados por dicho colectivo en las últimas décadas. Estos obstáculos limitan sus opciones económicas, inciden negativamente en su situación social y, en última instancia, frenan el crecimiento y el desarrollo social.

El empleo femenino en el mercado laboral español se caracteriza tanto por su precariedad como por estar segregado con respecto al masculino, tanto en un sentido vertical (apenas hay mujeres en puestos directivos) como horizontal (se

concentran en determinados trabajos, sobre todo agricultura familiar, empleo doméstico y personal de limpieza) (Torns y Recio, 2012).

La concentración sectorial de las mujeres apenas se ha modificado en los últimos años (Tabla 1). Existe una mayor presencia femenina en actividades relacionadas con el comercio, la sanidad y los servicios sociales, la hostelería y la educación. Las mayores diferencias de género, por predominio femenino, se dan en actividades sanitarias (11 puntos porcentuales de diferencia), educativas (6 puntos porcentuales) y las relacionadas con tareas domésticas (6 puntos porcentuales). En cambio, las diferencias más acusadas por predominio masculino se producen en la industria manufacturera (10 puntos porcentuales de diferencia) y la construcción (9 puntos porcentuales).

Tabla. 1. Concentración sectorial femenina en España.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-09)	2008		2017	
	♂	♀	♂	♀
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5,00%	2,68%	6,14%	2,37%
Industrias extractivas	0,44%	0,06%	0,30%	0,02%
Industria manufacturera	19,02%	8,77%	17,19%	7,18%
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,46%	0,17%	0,72%	0,21%
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	0,85%	0,23%	1,10%	0,26%
Construcción	19,88%	2,11%	10,11%	1,13%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	13,83%	18,24%	14,61%	17,52%
Transporte y almacenamiento	6,54%	1,94%	7,26%	2,07%
Hostelería	5,51%	9,46%	7,49%	10,41%
Información y comunicaciones	3,19%	2,31%	3,85%	2,13%
Actividades financieras y de seguros	2,36%	2,78%	2,30%	2,43%
Actividades inmobiliarias	0,49%	0,77%	0,59%	0,85%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	3,97%	4,90%	5,00%	5,50%
Actividades administrativas y servicios auxiliares	3,20%	6,29%	4,21%	5,82%
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	6,43%	6,10%	7,27%	6,09%
Educación	3,46%	8,83%	4,13%	10,20%
Actividades sanitarias y de servicios sociales	2,41%	11,18%	3,27%	14,17%
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	1,45%	1,64%	2,23%	1,84%

Otros servicios	1,13%	3,47%	1,48%	3,46%
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	0,39%	8,06%	0,74%	6,33%
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	0,01%	0,01%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, al analizar la presencia de las mujeres españolas en las distintas ocupaciones, se observan pocas diferencias en el tiempo, al igual que ocurría con la concentración sectorial. Existe una fuerte segregación de este colectivo en ocupaciones relacionadas con la restauración, los servicios personales, la protección y la venta, pero también hay un elevado porcentaje de mujeres que trabajan como técnicos y profesionales científicos e intelectuales. De hecho, la representación femenina en este tipo de ocupaciones es mucho mayor que la masculina, al igual que ocurre en los empleos de tipo administrativo (contabilidad, administración y otros empleos de oficina) y en las ocupaciones de tipo elemental, donde existe un marcado dominio femenino. Por el contrario, en los empleos cualificados del sector primario y en las ocupaciones militares, la presencia femenina muy reducida.

Tabla. 2. Concentración ocupacional femenina en España.

Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-11)	2011		2017	
	♂	♀	♂	♀
Directores y gerentes	6,37%	3,35%	5,31%	2,86%
Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	13,26%	19,83%	14,55%	21,96%
Técnicos; profesionales de apoyo	11,88%	8,77%	12,14%	8,89%
Empleados contables, administrativos y otros empleados de oficina	6,40%	14,76%	6,13%	14,48%
Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores	15,21%	29,47%	16,66%	29,37%
Trabajadores cualificados en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero	3,54%	1,34%	3,71%	1,04%
Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras y la construcción (excepto operadores de instalaciones y maquinaria)	20,68%	2,04%	19,15%	2,03%
Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores	12,57%	2,20%	12,18%	2,38%
Ocupaciones elementales	9,19%	18,10%	9,44%	16,88%
Ocupaciones militares	0,88%	0,14%	0,73%	0,10%

Fuente: Elaboración propia.

Al analizar la presencia de las mujeres en puestos de dirección y gerencia se observa una reducción de los porcentajes durante el periodo 2011-17. Esto indica que cada vez es más reducido el número de mujeres que consigues romper el denominado “techo de cristal”. De hecho, los datos de la TABLA 2 revelan como la representación de los hombres en puestos de dirección y gerencia duplica a la femenina. La discriminación de las mujeres en cargos de responsabilidad invisibiliza su potencial y desaprovecha el talento que pueden ofrecer al ámbito de la dirección. En definitiva, la discriminación de género es una realidad de la sociedad actual que, además de impedir que las mujeres tengan las mismas oportunidades que los hombres, es una pérdida de la aportación femenina al mercado laboral y del valor social que éstas pueden realizar a las empresas y a la sociedad en general. Adicionalmente, los datos económicos ponen en evidencia la necesidad de prestar una mayor atención al fenómeno económico y social que supone la actividad empresarial femenina.

Las mujeres cada vez tienen mayor incidencia y participación en la creación de empresas y en general, en el desarrollo empresarial (Langowitz y Minniti, 2007). Concretamente, en España, así lo indica el análisis de la ocupación femenina por situación profesional (GRÁFICO 5). El volumen de mujeres empleadas por cuenta propia y ajena ha aumentado en los últimos años, sobre todo, las empleadoras, las mujeres que forman parte de una cooperativa y las asalariadas tanto públicas como privadas. En cambio, aunque el número de trabajadoras autónomas lleva incrementando desde el 2010, se aprecia una reducción de este tipo de emprendedoras en el último año estudiado. Por su parte, el número de mujeres que ayudan empresas o negocios familiares ha descendido en un 77% durante el periodo durante 2005-17.

Gráfico. 4. Evolución de la situación profesional por género en España.



Fuente: Elaboración propia.

Los incrementos en el número de mujeres emprendedoras se deben, en cierto modo, a las medidas adoptados por los distintos gobiernos, tanto europeos como españoles, en las últimas décadas. Ejemplo de ello son las políticas llevadas a cabo por la Dirección General de la Empresa de la Comisión Europea, la Dirección

General de Política de la PYME en España y las acciones específicas desarrolladas en cada una de las distintas Comunidades Autónomas. Sin embargo, pese a estos esfuerzos, la participación de las mujeres en la actividad emprendedora sigue siendo inferior a las de los hombres (Popescu, 2013). Específicamente, en España, solo las mujeres que ayudan en empresas familiares superan en número a los hombres, al igual que ocurre con las asalariadas del sector público dentro del empleo por cuenta ajena.

Los datos revelan distintos patrones en la evolución del número de hombres y mujeres que han iniciado un negocio por cuenta propia. En este caso, se observa que las tendencias masculinas presentan más variaciones que las femeninas, lo que se debe al mayor impacto de la crisis sobre los hombres. En este sentido, (Audretsch y Keilbach, 2004) analizaron el doble efecto que produce la crisis sobre el emprendimiento: por un lado, la falta de expectativas reduce el número de empresas y, por otro lado, la situación de desempleo hace que muchas personas emprendan ante las dificultades de insertarse en el mercado laboral. Este concepto queda reflejado en los informes GEM al distinguir entre emprendedor por “oportunidad” y por “necesidad”. El primero es aquel que emprende a partir de una identificación de oportunidad de mercado que cree rentable y lleva a cabo las acciones empresariales para tener éxito. Según (Casero, Escobedo y Jiménez, 2007), los emprendedores por oportunidad son aquellos que ponen en marcha una empresa para explotar una oportunidad de negocio. En cambio, el emprendedor por necesidad viene más determinado por las circunstancias o por la falta de expectativas. Según el informe “Mujer y desafío emprendedor en España”, la creación de empresas por oportunidad es cinco veces y media superior a la motivada por necesidad en el caso de los hombres y, prácticamente cuatro veces y media en el caso de las mujeres.

En esta línea de pensamiento, la contribución de la mujer al emprendimiento ha ido en moderado ascenso desde el comienzo de la crisis en el año 2008 coincidiendo con el fuerte ascenso del número de mujeres que han perdido su puesto de trabajo. En los siguientes apartados se deja a un lado la comparativa de género y se analiza en profundidad la situación de las mujeres que han llevado a cabo actividades emprendedoras en España.

4. Evolución de la concentración sectorial del emprendimiento

En este apartado se llevan a cabo dos análisis relacionados con la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España. El primero de ellos se centra en examinar la evolución de la segregación sectorial del trabajo femenino por cuenta propia durante el periodo 2008-17 con el objetivo de conocer si la crisis ha afectado a la especialización productiva de los negocios emprendidos por mujeres. Por otro lado, en el segundo análisis de este apartado, se estudia el efecto de ciertas variables en la concentración sectorial de las actividades femeninas por cuenta propia. En concreto, se analiza si se producen variaciones de dicha concentración al considerarse el nivel formativo alcanzado por las mujeres y su región de residencia.

Como se puede observar en la Tabla 3, la concentración sectorial de las mujeres emprendedoras en España apenas se ha modificado durante el periodo 2008-17.

Todas las mujeres que trabajan por cuenta propia, con independencia de su situación profesional, presentan una fuerte segregación en actividades relacionadas con el comercio (al por menor y al por mayor) y sus instalaciones y reparaciones, la reparación de automóviles y la hostelería. No obstante, cuando se analiza cada modalidad de emprendimiento se observa que las empresarias con asalariados/as y las trabajadoras independientes también tienen una concentración elevada en actividades relacionadas con la intermediación financiera, los seguros, las actividades inmobiliarias y los servicios profesionales, administrativos, científicos y otros.

Tabla. 3. Evolución de la concentración sectorial del empleo femenino por cuenta propia

CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-09)	con Empresarias asalariados/as		Trabajadoras independientes		de Miembros cooperativas		Ayudan en empresas familiares	
	2008	2017	2008	2017	2008	2017	2008	2017
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	3%	4%	11%	9%	7%	16%	17%	14%
Industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel.	5%	4%	4%	3%	10%	2%	4%	3%
Industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos. Metalurgia	2%	1%	1%	1%	3%	2%	3%	1%
Construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial.	1%	2%	1%	0%	15%	20%	2%	3%
Construcción.	4%	3%	1%	1%	0%	0%	9%	11%
Comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones. Reparación de automóviles, hostelería.	52%	48%	41%	40%	21%	26%	53%	53%
Transporte y almacenamiento. Información y comunicaciones.	2%	3%	3%	4%	4%	0%	3%	2%
Intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros.	11%	12%	18%	21%	12%	7%	5%	9%

Administración Pública, educación y actividades sanitarias.	6%	11%	8%	10%	27%	24%	2%	3%
Otros servicios.	12%	12%	12%	12%	1%	2%	2%	2%

Fuente: Elaboración propia.

Además, la concentración de las emprendedoras en esta rama de actividad ha incrementado durante el periodo considerado, sobre todo en el caso de las autónomas. Respecto a estas últimas también conviene destacar la pérdida de peso de la rama primaria (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca) a favor del empleo en las AAPP, la educación y sanidad, aunque en este sector son las empresarias con asalariados/as a su cargo las que más han aumentado su presencia en los últimos años (6 puntos porcentuales).

La especialización productiva de las mujeres que forman parte de cooperativas destaca porque son las únicas que tienen un peso importante en actividades relacionadas con la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte; instalación y reparación industrial. Además, esta concentración ha experimentado un incremento de 5 puntos porcentuales durante el periodo estudiado. Otra variación destacable en la concentración sectorial de este grupo está relacionada con la pérdida de peso (5 puntos porcentuales) de las actividades de intermediación financiera, seguros, inmobiliarias y servicios profesionales, científicos y administrativos a favor de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. En relación con este sector, son las mujeres que ayudan en empresas o negocios familiares, las que más se concentran en él, aunque su presencia se ha reducido en los últimos años a favor de la construcción y los servicios profesionales.

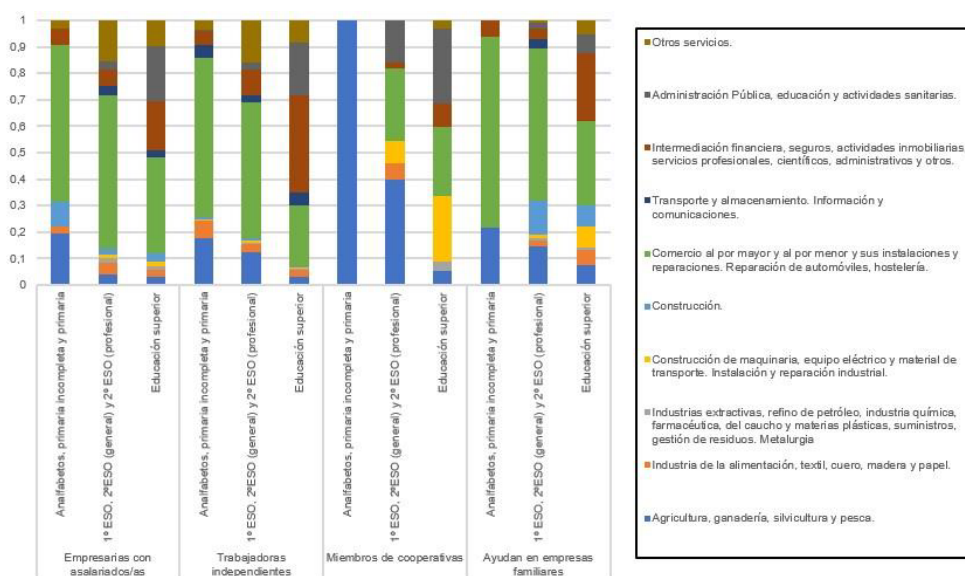
Una vez analizada la evolución de la segregación del emprendimiento femenino por ramas de actividad para conocer el efecto de la crisis, se pasa a determinar si el nivel formativo alcanzado por las mujeres influye, de algún modo, en la especialización productiva de sus negocios. Como se observa en el Gráfico 5 a medida que aumenta la formación de las trabajadoras por cuenta propia se reduce la concentración sectorial.

El caso más extremo es el de las mujeres que forman parte de cooperativas. Cuando estas emprendedoras tienen niveles formativos básicos su concentración se da en exclusiva en el sector primario, es decir, las cooperativas en las que trabajan las mujeres analfabetas, que no han acabado la primaria o que solo tienen primaria; se dedican a actividades agrarias, ganaderas, forestales o pesqueras. En cambio, cuando la formación de estas mujeres se eleva la concentración sectorial de sus cooperativas se diversifica. De este modo, se aprecia que, aunque las que tienen un nivel formativo medio siguen teniendo una presencia importante (40%) en el sector primario, también adquieren bastante representación dentro del comercio y sus instalaciones y reparaciones; la reparación de automóviles y la hostelería (28%); las actividades relacionadas con la Administración Pública, la educación y la sanidad (16%); la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial (8%); y la industria de la

alimentación, textil, cuero, madera y papel (6%). Finalmente, aquellas que han alcanzado estudios superiores presentan una mayor diversidad sectorial. En este caso, las cooperativas integradas por mujeres pierden concentración en el sector de las industrias (alimentación, textil, cuero, madera y papel) a favor de la intermediación financiera, las actividades relacionadas con seguros, inmobiliarias y otros servicios profesionales; las industrias extractivas, refino de petróleo, la industria química, farmacéutica, del caucho y materias plásticas, suministros, gestión de residuos y metalurgia. Al mismo tiempo, la concentración de este colectivo gana más peso en el sector de la Administración Pública, la educación y la sanidad (de 16% a 28%) y la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial (de 8% a 25%).

Para las mujeres que ayudan en negocios o empresas familiares también se aprecia el impacto del nivel formativo en la segregación sectorial. A medida que aumenta la formación se este grupo se pasa de una concentración basada en tres ramas de actividad (sector primario; comercio, reparación y hostelería; e intermediación, seguros, inmobiliarias y servicios profesionales) a otra mucho más diversificada, destacando, en este caso, la aparición de representación femenina en el sector del transporte y el almacenamiento; la información y las comunicaciones para niveles formativos medios; y la aparición del sector de la construcción y la industria alimentaria, textil, cuero, madera y papel para niveles educativos superiores.

Gráfico. 5. Concentración sectorial del emprendimiento femenino por nivel de formación.

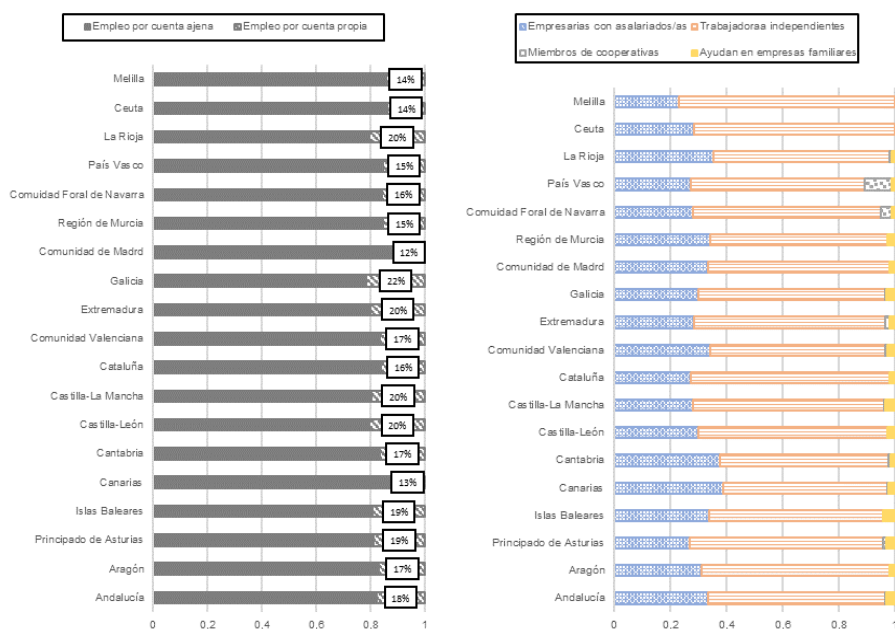


Fuente: Elaboración propia.

Para las empresarias con asalariados/as y las trabajadoras independientes la consideración del nivel formativo no tiene efectos tan acusados, pero también produce ciertas variaciones que se deben mencionar. Para las empresarias con personas a cargo, al aumentar la formación aparecen sectores relacionados con el transporte y el almacenamiento; la información y las comunicaciones; las industrias y la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial. Al mismo tiempo, cuando se aumenta el nivel educativo, este grupo pierde peso en la construcción, el comercio, la reparación y la hostelería; y lo gana en el sector de las AAPP, la educación, la sanidad y los servicios profesionales. Por su parte, cuanto mayor es el nivel formativo de las autónomas, mayor es su concentración en servicios profesionales, la educación, la sanidad, las AAPP, el transporte, el almacenamiento, la informática y las comunicaciones.

Una vez analizada la influencia de la formación, se pasa al estudio de la perspectiva regional en el emprendimiento de las mujeres españolas. En primer lugar, se ha analizado el porcentaje de trabajadoras por cuenta propia en cada una de las comunidades españolas en el año 2017, pudiéndose observar con ello que los porcentajes de emprendimiento femenino más elevados se encuentran en Galicia, La Rioja, Extremadura, Castilla-La Mancha y Castilla y León (Gráfico 6).

Gráfico. 6. Emprendimiento femenino por regiones españolas (2017).



Fuente: Elaboración propia.

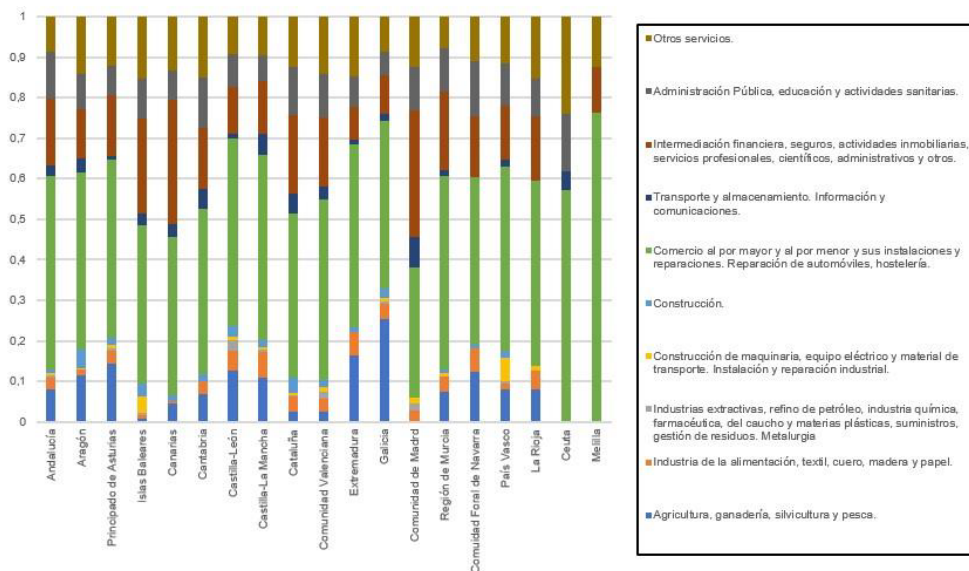
Al analizar los distintos tipos de emprendimiento se observa que en todas las regiones españolas existe un predominio de las trabajadoras independientes y las

empresarias con asalariados/as, pero se aprecian aspectos destacables en algunas comunidades. Por un lado, llama la atención al elevado porcentaje de mujeres que pertenecen a cooperativas en el País Vasco, Navarra y Murcia y, por otro lado, destacan los porcentajes de mujeres que ayudan en negocios familiares en Asturias, Andalucía y Castilla-La Mancha.

El análisis de la concentración sectorial de las mujeres emprendedoras por regiones españolas desvela que los negocios desarrollados por mujeres se concentran, principalmente, en el comercio, la reparación y la hostelería en todas las regiones españolas, destacando en este caso el elevado porcentaje de Melilla. Las empresas dirigidas por mujeres también tienen una fuerte presencia en el sector de los servicios profesionales de todas las regiones a excepción de Ceuta, donde destaca más la concentración de empresas femeninas en el sector de la Administración, la sanidad y la educación.

En Galicia, Extremadura, las dos Castillas, Navarra, Aragón y Andalucía hay una elevada presencia de empresas femeninas dedicadas a la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca. Por el contrario, en Madrid, Baleares, Ceuta y Melilla el emprendimiento femenino no tiene representación en dicha rama de actividad, lo que viene motivado, en gran parte, por las características productivas de dichos territorios. En el País Vasco y Baleares destaca la concentración de empresas femeninas dedicadas a la instalación y reparación industrial y a la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Del mismo modo, solo en Castilla y León, Madrid y la comunidad valenciana hay presencia de emprendimiento femenino en la industria extractiva, el refino de petróleo, la industria química, farmacéutica, del caucho y materias plásticas, suministros, gestión de residuos y metalurgia.

Gráfico. 7. Concentración sectorial del emprendimiento femenino en las distintas regiones españolas.



Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 7 también muestra que en casi todas las comunidades españolas hay negocios femeninos dentro del sector del transporte, el almacenamiento, la información y las comunicaciones (a excepción de Melilla, Navarra y La Rioja) y la industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel (a excepción de Ceuta y Melilla), destacando en el primer caso la comunidad de Madrid y en el segundo las dos Castillas, Navarra y La Rioja. Por último, hay que mencionar que solo en Cataluña, Baleares y Aragón hay una presencia destacable de emprendimiento femenino dentro del sector de la construcción.

5. Determinantes del emprendimiento femenino en España

En este apartado, a través de la estimación de un modelo logit, se examinan los factores objetivos que determinan el emprendimiento femenino en España. Esto se hace con la finalidad de conocer que variables afectan, en mayor o menor medida, a la probabilidad de que una mujer con residencia en España decida iniciar una actividad empresarial por cuenta propia. Para llevar a cabo este análisis se han empleado los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del año 2017, en concreto, los correspondientes al segundo trimestre. Por las características de esta encuesta solo se han podido considerar en el modelo factores de tipo objetivo o personal, no hay ninguna variable dentro de esta base de datos que permita considerar aspectos psicológicos o institucionales.

Con el fin de estimar un modelo que nos permite llevar a cabo comparaciones con los resultados obtenidos por otras investigaciones acerca de los factores que determinan el emprendimiento femenino, las variables seleccionadas se fundamentan en la revisión empírica llevada a cabo en este trabajo. En concreto, se han considerado los siguientes factores explicativos: edad, estado civil, nivel educativo alcanzado, nacionalidad y lugar de procedencia. Todas las variables se corresponden con características personales y son cualitativas. Por ello, se han tratado como *dummies*, asignándole el valor de 1 a la categoría que se está analizando y 0 al resto.

Los resultados obtenidos con la estimación del modelo se presentan en la Tabla 4. Como puede observarse, las variables que han resultado ser no significativas están relacionadas nacionalidad (ser extranjera), el lugar de procedencia (proceder de la UE-28 y de Centroamérica y Caribe) y los niveles formativos básicos (analfabetas, primaria incompleta, primaria y 2º ESO de carácter general).

El resto de las variables resultan significativas estadísticamente y muestran los signos que cabría esperar de acuerdo con la revisión bibliográfica desarrollada. A continuación, se analizan los resultados de forma más detallada:

- Las variables que aumentan la probabilidad de que una mujer trabaje por cuenta propia en España son el aumento de la edad (0,3%), estar casada (2,6%), en caso de ser extranjera o tener doble nacionalidad, tener procedencia europea (4,7%) o proceder de América del Norte (16,4%) o Asia Oriental (31,4%).
- Por el contrario, las variables que menos contribuyen al emprendimiento femenino son ser soltera (2,3%), estar separada o divorciada (3,3%), haber obtenido la secundaria a través de algún ciclo de formación profesional (3,1%) o poseer estudios superiores (3,8%) o proceder de África (7,8%), Sudamérica (4,9%) y Asia sursudoeste (10,7%).

Tabla. 4. Efectos marginales derivados de la estimación del modelo logit (2017).

		dy/dx	Error est.
Edad	A mayor edad...	0,29%***	0,000
Estado civil	Ser soltera	-2,29%*	0,013
	Estar casada	2,60%**	0,012
	Estar separada o divorciada	-3,34%**	0,013
Nivel de formación alcanzado	Ser analfabeta, no haber completado la primaria o solo tener la primaria	-0,40%	0,009
	Tener 2º ESO (General)	-0,86%	0,006
	Tener 2º ESO (Profesional)	-3,14%***	0,007
	Tener educación superior	-3,85%***	0,005
Nacionalidad	Ser extranjera	-2,00%	0,014

Lugar de procedencia	Proceder de la UE-28	-1,13%	0,015
	Proceder del resto de Europa	4,74%**	0,023
	Proceder de África	-7,80%***	0,029
	Proceder de América del Norte	16,44%***	0,052
	Proceder de Centroamérica y Caribe	-3,05%	0,022
	Proceder de Sudamérica	-4,95%***	0,012
	Proceder de Asia oriental	31,38%***	0,032
	Proceder de Asia sursudoeste	-10,74%*	0,057

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

N= 28.068

LR $\chi^2(17)=896,86$; Prob> $\chi^2=0.0000$; Pseudo $R^2=0.0404$

Fuente: Elaboración propia.

6. Conclusiones

Las últimas décadas han sido decisivas en cuanto al avance de la mujer en el ámbito laboral y socioeconómico en sus diferentes ámbitos, pero todavía no se puede hablar de una situación de igualdad, ya que todavía existen elementos discriminatorios que impiden a la mujer desarrollar su actividad en las mismas condiciones que el hombre dentro del mundo laboral.

Sin duda, la situación económica que atraviesa España a raíz de la crisis ha provocado un deterioro en el plano económico, político y social. Una de las consecuencias más graves derivadas de este fenómeno ha sido el aumento del desempleo, que según los datos recogidos en este y otros estudios, ha afectado más al colectivo masculino. Las tasas de ocupación femeninas se han mantenido más estables durante la crisis, pero esto no significa que la situación laboral de la mujer sea mejor. De hecho, ese mantenimiento del empleo femenino se debe a que las mujeres poseen condiciones laborales más precarias y salarios más bajos.

Del estudio se desprende que las mujeres han visto en el trabajo por cuenta propia una oportunidad para acceder al mercado laboral bajo unas condiciones más favorables que las ofrecidas por el empleo por cuenta ajena, donde predomina la informalidad, la segregación (a nivel horizontal y vertical) y la discriminación salarial.

El análisis temporal de la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España muestra ciertas variaciones motivadas por la crisis, aunque en líneas generales la mayoría de los negocios femeninos están enfocados hacia el comercio al por menor y al por mayor y sus instalaciones y reparaciones, la reparación de vehículos y la hostelería.

También se ha podido observar un aumento de la presencia de emprendedoras en el sector de la Administración Pública, la educación y la docencia, lo que puede deberse a una extensión del rol reproductivo o de cuidado asignado tradicionalmente a la mujer. Por otro lado, el estudio de los datos pone de manifiesto una fuerte especialización en ciencias sociales, como avala el hecho de

la concentración de empresas femeninas en actividades relacionadas con la intermediación financiera, los seguros, las actividades inmobiliarias y los servicios administrativos, científicos y profesionales. Además, en comparación con el colectivo masculino, destaca el elevado número de mujeres que ayudan en empresas o negocios familiares, lo que manifiesta el mayor desempeño de labores auxiliares o de apoyo por parte del colectivo femenino.

El nivel formativo alcanzado por la mujer tiene un efecto importante en la especialización productiva de sus negocios. Los datos han puesto de manifiesto como a medida que aumenta la educación de la mujer se produce una reducción de su segregación sectorial o, dicho de otro modo, a más formación mas diversidad sectorial de las empresas femeninas. Por su parte, el lugar de residencia también determina, en cierto modo, la concentración sectorial de los negocios emprendidos por mujeres, ya que la caracterización productiva del territorio de residencia tiene una influencia importante a la hora de decidir el tipo de actividad que se va a desarrollar en el negocio.

Finalmente, el perfil objetivo de una emprendedora en España es el siguiente: mujer por encima de los 30 años, casada, sin estudios de formación profesional o superiores, procedente de países europeos que no forman parte de la UE-28, Norteamérica o Asia oriental.

7. Referencias Bibliográficas

- A. Renzulli, L. (2018) Small business owners, their networks, and the process of resource acquisition.
- Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N. y Dean, M. (2007) *Global entrepreneurship monitor (GEM). 2007 report on women and entrepreneurship*. Wellesley (MA), USA: The Center for Women's Leadership at Babson College.
- Alonso, M. J., Galve, C. y Hernández, A. (2006) Creación de empresas y autoempleo en Europa: periodo 1997-2002. Presentado en XVI Jornadas LusoEspanholas Gestao Científica, Universidade de Évora.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005) Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economic*, N° 24, pp. 223-247. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-005-1984-x>.
- Audretsch, D. y Keilbach, M. (2004) Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, N° 38, Vol. 8, pp. 949-959. <https://doi.org/10.1080/00343430042000280956>.
- Bandura, A. (1997) *La auto-eficacia: El ejercicio del control* (WH Freeman). New York.
- Blanchflower, D. G. (2004) *Self-Employment: More may not be better* (Working Paper No. 10286). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w10286>.
- Bowey, J. y Easton, G. (2007) Entrepreneurial Social Capital Unplugged: an activity-based analysis. *International Small Business Journal*, N° 25, Vol. 3, pp. 273-306. <https://doi.org/10.1177/02666242607076528>.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. y Ziegler, R. (1992) Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, N° 57, Vol. 2, pp. 227-242. <https://doi.org/10.2307/2096207>.
- Brush, C. (1992) Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and practice*, N° 16, Vol. 4, pp. 5-30.

- Camelo, C., Coduras, A. y Ruiz, J. (2011) Cognitive factors and their influence on female entrepreneurship. Presentado en Comunicación presentada al XXI Congreso Nacional de ACED, Barcelona.
- Casero, J. C. D., Escobedo, M. C. S. y Jiménez, M. V. P. (2007) Mujer y creación de empresas en Extremadura: un análisis comparativo. En *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro, 2007*, ISBN 84-690-3573-8 (p. 81). Universidad de La Rioja. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233340>.
- Cromie, S. y Birley, S. (1992) Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, N° 7, Vol. 3, pp. 237-251. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90029-Q](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90029-Q).
- Detienne, D. y Chandler, G. (2007) The Role of Gender in Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 31, pp. 365-386. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00178.x>.
- Fielden, S. L., Davidson, M. J., Dawe, A. J. y Makin, P. J. (2013) Factors inhibiting the economic growth of female owned small businesses in North West England. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. <https://doi.org/10.1108/14626000310473184>.
- Gordon, I. y Jack, S. (2010) HEI engagement with SMEs: developing social capital. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, N° 16, Vol. 6, pp. 517-539. <https://doi.org/10.1108/13552551011082489>.
- Greene, P. G. (2000) Self-Employment as an Economic Behavior: An Analysis of Self-Employed Women's Human and Social Capital. *National Journal of Sociology*, N° 12, pp. 1-55.
- Greve, A. (1995) Networks and entrepreneurship — an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian Journal of Management*, N° 11, Vol. 1, pp. 1-24. [https://doi.org/10.1016/0956-5221\(94\)00026-E](https://doi.org/10.1016/0956-5221(94)00026-E).
- Hay, M., Cox, L. W., Reynolds, P. D., Autio, E. y Bygrave, W. D. (2002) *Global Entrepreneurship Monitor (Gem)-2002 Executive Report* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1509260). Rochester, NY: Social Science Research Network. Recuperado de <https://papers.ssrn.com/abstract=1509260>.
- Hechavarría, D. M., Ingram, A., Justo, R. y Terjesen, S. (2010) Economic, social and environmental value creation goals: discourse and practice of female and male entrepreneurs. Presentado en Annual Satter Conferences on Social Entrepreneurship, New York.
- Heilbrunn, S. (2004) Impact of Gender on Difficulties Faced by Entrepreneurs. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, N° 5, Vol. 3, pp. 159-165.
- Hoang, H. y Antoncic, B. (2003) Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, N° 18, Vol. 2, pp. 165-187. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2).
- Hsu, D. H. (2007) Experienced entrepreneurial founders, organizational capital, and venture capital funding. *Research Policy*, N° 36, Vol. 5, pp. 722-741. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.02.022>.
- Huggins, R. (2000) The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship & Regional Development*, N° 12, Vol. 2, pp. 111-135. <https://doi.org/10.1080/089856200283036>.
- Langowitz, N. y Minniti, M. (2007) The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 31, Vol. 3, pp. 341-364. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00177.x>.

- Langowitz, N. y Morgan, C. (2003) Women entrepreneurs: Breaking through the glass barrier. *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, pp. 101-119.
- Lechner, C., Dowling, M. y Welppe, I. (2006) Firm networks and firm development: The role of the relational mix. *Journal of Business Venturing*, N° 21, Vol. 4, pp. 514-540.
- Lévesque, M. y Minniti, M. (2006) The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, N° 21, Vol. 2, pp. 177-194. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>.
- Lin, N. (2002) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press.
- Marlow, S. (2006) A safety net or ties that bind? Women, welfare and self-employment. *International Journal of Sociology and Social Policy*, N° 26, Vol. 9/10, pp. 397-410. <https://doi.org/10.1108/01443330610690541>.
- Marlow, S., Shaw, E. y Carter, S. (2008) Risk, rationality and gender: a critical analysis of the demand for finance by women business owners. Presentado en British Academy of Management Conference, Harrogate.
- Mayer, H. (2008) Segmentation and Segregation Patterns of Women-Owned High-Tech Firms in Four Metropolitan Regions in the United States. *Regional Studies*, N° 42, Vol. 10, pp. 1357-1383. <https://doi.org/10.1080/00343400701654194>.
- Metz, I. y Tharenou, P. (2001) Women's Career Advancement: The Relative Contribution of Human and Social Capital. *Group & Organization Management*, N° 26, Vol. 3, pp. 312-342.
- Pérez-Pérez, C. y Avilés-Hernández, M. (2016) Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, N° 7, Vol. 15, pp. 25-31. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>.
- Popescu, N. E. (2013) The Evolution of Entrepreneurship Activity Indicators in Two European Countries. *Procedia Economics and Finance*, N° 6, pp. 562-572. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00174-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00174-3).
- Ruef, M., Aldrich, H. E. y Carter, N. M. (2003) The Structure of Founding Teams: Homophily, Strong Ties, and Isolation among U.S. Entrepreneurs. *American Sociological Review*, N° 68, Vol. 2, pp. 195-222. <https://doi.org/10.2307/1519766>.
- Steier, L. y Greenwood, R. (2000) Entrepreneurship and the Evolution of Angel Financial Networks. *Organization Studies*, N° 21, Vol. 1, pp. 163-192.
- Themudo, N.S. (2009) Gender and the Nonprofit sector. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 38, Vol. 4, pp. 663-683.
- Torns, T. y Recio, C. (2012) Desigualdades de género en el mercado de trabajo: entre la continuidad y la transformación. *Revista de economía crítica*, N° 14, pp. 178-202.
- Zander, I. (2004) El espíritu emprendedor en el ámbito geográfico. Fundamentos conceptuales e implicaciones para la formación de nuevos cluster. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, N° 20, pp. 9-34.
- Zhao, H., E Seibert, S. y Hills, G. (2005) The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *The Journal of applied psychology*, N° 90, pp. 1265-1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>.



Situación actual de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias

María Jesús Hernández Ortiz¹, Carmen Ruiz Jiménez², Elia García Martí³ y Cristina Pedrosa Ortega⁴

Recibido: 26 de junio de 2018 / Aceptado: 3 de septiembre de 2018

Resumen. En los últimos años ha habido un creciente interés por incrementar la participación de la mujer en los ámbitos de la toma de decisiones y visibilizar su participación en las cooperativas del medio rural. Como consecuencia, fundamentalmente, de la publicación de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, se intenta promover el cumplimiento, desarrollo e implementación de esta Ley Orgánica en el medio rural y también dar cumplimiento a los acuerdos internacionales en materia de igualdad de género. Las administraciones, los agentes sociales y las organizaciones vinculadas con el medio rural intentan aportar un marco de juego propicio para revertir la situación que sufren las mujeres en todas las sociedades y culturas, y que se ve acentuada en el medio rural por la débil situación demográfica y socioeconómica que lo caracteriza en la mayor parte del territorio español.

En el presente trabajo analizamos la información disponible sobre la composición de los consejos rectores de las sociedades cooperativas agroalimentarias incluidas en la base de datos SABI (Balance Sheets Analysis Systems) para conocer en qué medida están alcanzando o no este objetivo de paridad marcado por la Ley de Igualdad. Del mismo modo, relacionamos la mayor o menor participación de la mujer en los consejos rectores con otras características empresariales y personales (localización geográfica, sector de actividad, edad de la empresa, número de trabajadores, primer grado o de segundo grado) para comprobar la existencia de posibles diferencias significativas en función de algunas de ellas. Este estudio contribuye a la literatura proporcionando información sobre la participación de la mujer en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias, un aspecto apenas estudiado en trabajos previos.

Palabras clave: Mujer; Igualdad de género; Órganos de gobierno; Cooperativas agroalimentarias.

Claves Econlit: J16; J43; M10; P13; Q13.

¹ Universidad de Jaén, España
Dirección de correo electrónico: mjhernan@ujaen.es

² Universidad de Jaén, España
Dirección de correo electrónico: cruiz@ujaen.es

³ Universidad de Jaén, España
Dirección de correo electrónico: egarcia@ujaen.es

⁴ Universidad de Jaén, España
Dirección de correo electrónico: cpedrosa@ujaen.es

[en] Current situation of gender equality in the board of directors of the agri-food cooperatives

Abstract. In recent years there has been a growing interest in increasing the participation of women in the decision-making areas and making visible their participation in rural cooperatives. As a consequence, fundamentally, the publication of Organic Law 3/2007, of March 22, for effective equality between women and men, is intended to promote compliance, development and implementation of this Organic Law in rural areas and also to give compliance with international agreements on gender equality. The administrations, social agents and organizations linked to the rural environment try to provide a favorable framework for reversing the situation suffered by women in all societies and cultures. This is accentuated in rural areas by the weak demographic situation and socioeconomic that characterizes it in most of the Spanish territory.

In this study we analyze the information on the composition of the board of directors of the agri-food cooperatives included in the SABÍ database (Balance Sheets Analysis Systems) to know to what extent they are reaching or not this parity objective marked by the Law of Equality. In the same way, we relate the greater or lesser participation of women in the board of directors with other business characteristics (geographical location, activity sector, turnover, etc.) to verify the existence of possible significant differences depending on some of them. This paper contributes to the literature on and participation in the board of directors of cooperatives, an aspect hardly studied in previous studies.

Keywords: Women; Gender equality; Governance; Agri-food cooperatives.

Sumario. 1. Estado de la cuestión. 2. Metodología. 3. Resultados. 4. Conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Hernández-Ortiz, M.J.; Ruiz Jiménez, C.; García Martí, E.; y Pedrosa Ortega, C. (2018) Situación actual de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 129, pp. 66-83. DOI: 10.5209/REVE.61933.

1. Estado de la cuestión

Este estudio se enmarca en el creciente interés por incrementar la participación de la mujer en el ámbito de la toma de decisiones y visibilizar su participación en las sociedades cooperativas del medio rural.

En la declaración de la Alianza Cooperativa Internacional para el Día Internacional de la Mujer (2018), la presidenta del Comité Mundial de Equidad de Género de la Alianza Cooperativa Internacional, mostraba la situación del cooperativismo rural y la igualdad de género y señalaba que el activismo en favor de los derechos de la mujer y de la equidad de género es parte de la historia del movimiento cooperativo. La Sociedad Cooperativa Equitativa de los Pioneros de Rochdale en Inglaterra, líder del cooperativismo moderno, fue pionera en su época, permitiendo desde el principio que hombres y mujeres fueran miembros de esta organización. A lo largo del mensaje, destacaba el indudable papel que muchas mujeres de cooperativas rurales juegan en la generación de mejores condiciones para ellas y sus familias en el campo, a la vez que aportan progreso al cooperativismo. Sin embargo, señalaba que no se puede olvidar la existencia de muchas mujeres “invisibles” en las áreas rurales, vinculadas a las explotaciones agrícolas y ganaderas sin poseer una relación jurídica o administrativa con las mismas, y para las que su trabajo en las explotaciones agrarias es considerado “ayuda familiar”. El mensaje finalizaba haciendo un llamamiento: “este es un momento histórico que nos llama a

redefinir los estereotipos de poder y liderazgo para las mujeres. Las consecuencias negativas de la desigualdad son sufridas por toda la humanidad y lograr una equidad efectiva es un imperativo social y económico” (ACI, marzo 2018).

En España, desde la publicación de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (en adelante Ley de Igualdad), en la que se pretende combatir todas las manifestaciones subsistentes de desigualdad y/o de discriminación, directa o indirecta, por razón de sexo y promover la igualdad real entre mujeres y hombres, con remoción de los obstáculos y estereotipos sociales que impiden alcanzarla, se han propuesto nuevos instrumentos jurídicos, estratégicos y sociales para posibilitar la todavía escasa presencia de las mujeres en los puestos de responsabilidad política, social, cultural y económica. En este sentido, el texto establece que el logro de la igualdad real y efectiva en nuestra sociedad requiere no sólo del compromiso de los sujetos públicos, sino también de la promoción decidida en la órbita de las relaciones entre particulares. Así, se estimó conveniente establecer determinadas medidas de promoción de la igualdad efectiva en las sociedades mercantiles, como las que se recogen en materia de contratación o de subvenciones públicas o en referencia a los consejos de administración.

En este sentido, la Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural, concede una atención preferente a las mujeres y los jóvenes, de los cuales considera que depende en gran medida el futuro del medio rural e incide en su artículo 8 en el deber de respetar el principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres en el medio rural.

La promulgación de la Ley de Igualdad ha promovido cambios en el sector agroalimentario. Se habla cada vez con más naturalidad de la igualdad de oportunidades, hay una creciente sensibilización de las Administraciones Públicas, aumenta el movimiento de las mujeres del mundo rural y existe una mayor concienciación de las organizaciones de productores agrarios y de las organizaciones cooperativas. Todo ello teniendo en cuenta que no sólo se trata de un derecho a conseguir por las mujeres, si no que existen algunos estudios (Fregidou, 2004; Orellana y Cellis, 2011; Esteban et al. 2012; Esteban, 2013) que argumentan una relación positiva entre la mayor participación de las mujeres en los órganos de decisión de las cooperativas y la rentabilidad y la competitividad de la empresa. Si esto es así, cabría esperar que se nombrasen a más mujeres en los órganos de gobierno en busca de mejores resultados. Sin embargo, la realidad es que el número de mujeres que ocupan este tipo de puestos ha sido reducido. Por esta razón nos planteamos analizar si esto continúa siendo así en la actualidad, e intentar cuantificar la brecha de género en los puestos de responsabilidad de las sociedades cooperativas agroalimentarias en España.

Parece evidente la creciente sensibilización de las administraciones públicas. Así se pueden resaltar algunos hitos que demuestran el interés por la Igualdad de Género, como el Plan Estratégico para la Igualdad de Género en el Desarrollo Sostenible del Medio Rural (2011-2014) propuesto por la Subdirección General de Igualdad y Modernización del Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Medio Marino. Este documento contemplaba como objetivos: promover el cumplimiento, desarrollo e implementación de la Ley de Igualdad en el medio rural, impulsar y fortalecer la transversalidad del enfoque de género en la Política de Desarrollo Sostenible del medio rural, sensibilizar a la población en general y al personal técnico y político

relacionado con la materia sobre la importancia de la igualdad de género para el logro de la sostenibilidad social y el futuro del medio rural para dar cumplimiento a los acuerdos internacionales en materia de igualdad de género y desarrollo rural sostenible.

En el Plan se determinan diversas actuaciones, entre ellas *“El fomento de la paridad en los órganos de decisión de las organizaciones del medio rural (Grupos de Acción Local (GAL), sindicatos, cooperativas, etc.), para garantizar la participación y representación igualitaria de hombres y mujeres, y la incorporación de las mujeres a los procesos de desarrollo rural”* (apartado 3.2.1.). Y en el apartado 3.2.2. *“El fomento del asociacionismo de las mujeres y el impulso a la creación de redes y el intercambio de experiencias”*.

El Ministerio de Agricultura, Pesca. Alimentación y Medio Ambiente (en adelante MAGRAMA) pone especial interés en favorecer la comunicación y el contacto entre los diferentes agentes implicados en la igualdad género en el medio rural, a través de redes y grupos de trabajo que refuercen el papel de las mujeres en el sector agroalimentario. Este es el caso de la Mesa de Mujeres del medio rural, un espacio de encuentro y propuestas, en el que están representados el MAGRAMA, las organizaciones de mujeres rurales de ámbito nacional más representativas y las redes de Desarrollo Rural. Esta mesa se ha planteado como un elemento esencial para la elaboración de planes y estrategias de acción para el desarrollo rural y la igualdad de género.

Desde la entrada en vigor del Real Decreto 297/2009 sobre titularidad compartida en las explotaciones agrarias, la Dirección General de Desarrollo Rural y Política Forestal del MAGRAMA ha trabajado de forma continuada en la puesta en marcha y desarrollo de la figura de la titularidad compartida de explotaciones agrarias como medida prioritaria para el reconocimiento del trabajo realizado por las mujeres en el sector agrario. Fruto de este trabajo, se elaboró la Ley 35/2011 sobre Titularidad Compartida de las Explotaciones Agrarias, aprobada el 22 de septiembre de 2011, con el objeto de lograr que las mujeres puedan ejercer y disfrutar de todos los derechos derivados de su trabajo en las explotaciones agrícolas en términos de igualdad con los hombres, favoreciendo la asunción de decisiones gerenciales y de los riesgos y responsabilidades derivados de aquéllas.

En el I Plan de Igualdad entre mujeres y hombres en la actividad agroalimentaria y pesquera, horizonte 2020 de la Junta de Andalucía, uno de los principios que se establecen es la participación y el liderazgo de las mujeres que pasa por: “el empoderamiento, entendido en su doble vertiente: aumento de la participación de las mujeres en los procesos de toma de decisiones y acceso al poder; así como la toma de conciencia del poder que individual y colectivamente ostentan las mujeres y que tiene que ver con la recuperación de su propia dignidad como personas”.

En Cooperativas Agroalimentarias, la organización que representa y defiende los intereses económicos y sociales del movimiento cooperativo agrario español, también se mueven por la igualdad de oportunidades en el sector agrario. Entre sus líneas de actuación se puede destacar la puesta en marcha de un Plan Estratégico de Igualdad de Oportunidades, la implantación de medidas y políticas: planes de igualdad y códigos de buenas prácticas, se suscriben nuevos compromisos con las administraciones y se crean estructuras organizativas que trabajen por la Igualdad de Género: departamento y grupos de trabajo.

Un aspecto a destacar es la constitución de la Asociación de Mujeres de Cooperativas Agroalimentarias a nivel nacional en abril de 2013 y la creación de la Asociación de Mujeres de las Cooperativas Agroalimentarias de Andalucía (AMCAE) en abril de 2018. Ambas entidades están vinculadas a Cooperativas Agroalimentarias y tienen como objetivo principal trabajar para lograr una mayor presencia y participación de agricultoras y ganaderas en los órganos de decisión y dirección de las cooperativas. AMCAE-Andalucía nace, además, para crear redes entre las mujeres cooperativistas, diversificar la economía de las cooperativas, promover la igualdad de oportunidades, fomentar la formación y la profesionalización de las socias, y defender con una sola voz sus intereses ante la Administración Regional.

Por su parte, las Organizaciones de Mujeres Rurales están llevando a cabo una encomiable labor de movilización y concienciación social, trabajando para combatir las relaciones de poder desiguales entre hombres y mujeres en el medio rural y promoviendo la incorporación de las mujeres en todos los ámbitos de la sociedad rural.

De la misma forma, la preocupación por la igualdad de género en los consejos de administración de las sociedades de capital, se ha visto plasmada en la aparición de numerosos artículos tanto en prensa escrita como en internet haciendo referencia a la proporción de mujeres en este tipo de consejos, la publicación de informes elaborados por empresas consultoras analizando dicha participación y, finalmente, la aparición de algunos artículos científicos relacionados con este tema como se refleja en Martínez et al. (2014).

Sin embargo, no hay mucha evidencia de la evolución de las sociedades cooperativas en materia de igualdad en sus órganos de gobierno. Uno de los pocos estudios que ha tratado este tema es el realizado por Carretero y Avelló (2011) de la Fundación Mujeres. Este estudio se enmarca dentro del Proyecto INTEGRA desarrollado por Cooperativas Agro-alimentarias de España y trata de hacer un diagnóstico y análisis acerca de las barreras para la participación de las mujeres en los órganos de gestión de las cooperativas del sector agroalimentario. Según este estudio, en torno al 12,01% de las 315 cooperativas analizadas cuenta con una mujer en su Consejo Rector y con más de una mujer el 6,33%. Sin embargo, el porcentaje de mujeres sobre el total de personas que componen dichos órganos es sólo de un 3,5% en el caso de las cooperativas de primer grado y un 2,26% en las cooperativas de segundo grado. Las mujeres solamente suponen el 1,75% de las personas que ocupan cargo de presidencia y el 2,17% de la vicepresidencia. Y del total de cargos directivos de las cooperativas analizadas el 15,84% son mujeres. A la luz de estos datos, todo parece indicar que las cooperativas aún están lejos de alcanzar el criterio de representatividad o paridad que establece la Ley de Igualdad.

También, un reciente estudio sobre la presencia femenina en los órganos de gobierno de las cooperativas de Teruel (Esteban, Gargallo y Pérez, 2010:174) constata que las mujeres suponen el 17,09% de los miembros del Consejo Rector; ocupando su presidencia en un 11,34% de ellos, un 16,33% de las vicepresidencias y un 23,23% de las secretarías. El porcentaje de mujeres gerentes se sitúa en el 20%. Todo ello hace concluir a los autores del trabajo que “el conjunto de cooperativas no muestra una implantación de políticas de igualdad de oportunidades entre sus

personas socias y trabajadoras, tal como se ha podido observar en la composición real de los consejos rectores muy alejada de valores paritarios”.

Por último, algunos de los estudios realizados han tratado de buscar factores que puedan ayudar a fomentar la equidad entre hombres y mujeres en las sociedades cooperativas agroindustriales. Esteban, Pérez y Gargallo (2018) muestran como el cooperativismo ofrece oportunidades para el desarrollo personal y profesional de las mujeres rurales, analizando el cooperativismo como una herramienta de desarrollo que podría evitar la despoblación de los entornos rurales, fomentar el progreso a través del empleo femenino y favorecer la sostenibilidad de las zonas deprimidas.

Martínez, Arcas y García (2011) consideran que los principios cooperativos fomentan un alto grado de compromiso de la organización en cuanto a la equidad de género y, en especial, en lo relativo a la toma de decisiones. Fregidou-Malama (2004) demuestra como los diferentes grupos de interés, en este caso hombres y mujeres, manifiestan unas escalas de valores diferentes, por lo que asume que es especialmente importante considerar los intereses y representación de las mujeres en las cooperativas, y así fomentar condiciones creativas que permitan un desarrollo sostenido y con éxito de las organizaciones, poniendo en el punto de mira las cuestiones de las cooperativas. Sin embargo, como apuntan Martínez et al. (2011) la cultura empresarial y los estereotipos de género impiden su diferenciación efectiva.

Esta revisión de los trabajos realizados en torno a la participación de la mujer en los órganos de decisión nos permite obtener las siguientes conclusiones. En primer lugar, son escasos los estudios que muestran la situación de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas. En segundo lugar, podemos ver que los estudios realizados se han limitado a presentar el porcentaje de mujeres consejeras sobre el total de puestos en los consejos de administración y no han tenido en cuenta la proporción que las mujeres representan en cada uno de los consejos estudiados. Y por último, los estudios analizados consideran que la igualdad de género puede suponer un alto valor añadido para las sociedades cooperativas.

Por este motivo, el objetivo que nos proponemos con nuestro estudio consiste en analizar los Consejos Rectores de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas para ver en qué medida están consiguiendo cumplir la recomendación que hace la Ley de Igualdad, es decir, para ver en qué medida sus consejos cuentan con un porcentaje de mujeres (y de hombres) que no sea inferior al 40% ni superior al 60%. A partir de ahí, nuestro segundo objetivo de investigación consiste en identificar las características diferenciadoras de aquellas empresas que cuentan con consejos de administración más o menos paritarios para tratar de identificar elementos comunes y/o diferenciadores con el resto de empresas.

2. Metodología

La población objeto de estudio fue seleccionada a partir de la base de datos Balance Sheets Analysis Systems (SABI), ya que como indican Martínez et al. (2014) es una de las bases de datos sobre empresas españolas más amplia y con mayor rigor existente en la actualidad y, por otro lado, incluye información sobre las personas

que conforman los consejos rectores y el rol que desempeñan en los mismos, lo que constituye nuestro punto de partida en esta investigación.

Los principales criterios de selección de las empresas fueron los siguientes: (1) Forma jurídica: sociedades cooperativas; (2) Región/País: en primer lugar, España y seguidamente hacemos una búsqueda por comunidad autónoma; (3) Clasificación de las actividades según CNAE 2009: en este caso seleccionamos los códigos 01. “Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados”, y el 10. “Industria de la alimentación”; (4) Administradores: cargos más corrientes, consejos, comités y departamentos ejecutivos; (5) Género: varón, mujer y sin especificar. De esta selección obtuvimos una muestra de 1679 sociedades cooperativas.

Siguiendo a Esteban et al. (2018), la elección de variables de análisis para las cooperativas seleccionadas están relacionadas con la característica de estas entidades como impulsoras y creadoras de puestos de trabajo en el medio rural (Bel et al., 2005; Turker, 2009), así como el mantenimiento de la actividad sobre todo en periodos de crisis económica (Bel y Ausín, 2007, Clemente et al., 2009) y la búsqueda de igualdad de oportunidades en la participación democrática en la gestión cooperativa (Palomo et al., 2013; Meliá et al., 2017) y en la distribución del empleo, junto con las condiciones laborales (Gallardo y Sánchez, 2012).

La información obtenida nos sirvió para determinar tres variables claves en nuestra investigación: el total de personas que componen los consejos rectores de las sociedades cooperativas agroalimentarias, el número de mujeres que aparecen en dichos consejos, y el porcentaje de consejos rectores de las sociedades cooperativas agroalimentarias analizadas que incluyen presencia femenina. Para ello, se fueron revisando una a una las sociedades cooperativas seleccionadas para comprobar que disponíamos de los nombres propios de las personas que conforman los consejos rectores, para poder determinar el número de hombres y mujeres que formaban parte de los mismos.

Una vez obtenidos los datos se agregaron y se depuraron, eliminando aquellas sociedades que aparecían inactivas, disueltas, en liquidación o sin datos disponibles. Del total de 1679 sociedades cooperativas agroalimentarias se han eliminado 73, obteniendo un total de 1605 empresas.

3. Resultados

En primer lugar, analizamos la composición paritaria o no de cada consejo rector. Para ello realizamos una clasificación atendiendo al grado en el que las cooperativas habían alcanzado o no la paridad en este órgano de gestión siguiendo la clasificación propuesta por Martínez et al. (2014) para determinar la tipología de los consejos de administración en función del grado de paridad.

Así, un Consejo Rector paritario es aquel que cuenta con más de un 40% o menos de un 60% de personas del mismo sexo, tal y como establece la Ley de Igualdad. El resto de los consejos podrían haber sido clasificados de forma genérica como Consejos rectores No Paritarios. Sin embargo, consideramos que dentro de este grupo podrían presentarse situaciones muy diferentes entre sí y que era mejor establecer otra categorización más detallada y específica. De esta forma, los tipos de

Consejos con los que hemos trabajado y la forma en que han sido definidos son los que se reflejan en la siguiente tabla.

Tabla. 1. Tipología de Consejo Rector en función del grado de paridad.

Tipo	% mujeres	% hombres
Consejo Rector paritario	40-60	60-40
Consejo Rector cercano a la paridad	30-39 61-70	70-61 39-30
Consejo Rector desequilibrado	71-99 1-29	29-1 99-71
Consejo Rector totalmente feminizado	100	0
Consejo Rector totalmente masculinizado	0	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez et al. (2014)

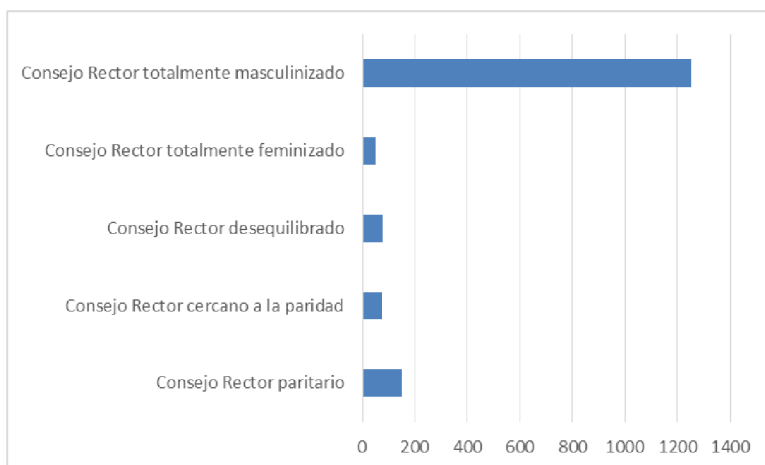
Así pues, los resultados obtenidos según la clasificación anterior se muestran en la tabla 2, así como en la figura 1.

Tabla. 2. Tipología de Consejo Rector en función del grado de paridad.

Tipo	Nº de empresas	% sobre el total
Consejo Rector paritario	153	9,5%
Consejo Rector cercano a la paridad	74	4,6%
Consejo Rector desequilibrado	76	4,7%
Consejo Rector totalmente feminizado	50	3,2%
Consejo Rector totalmente masculinizado	1252	78%
TOTAL	1605	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura. 1. Número de empresas según el tipo de Consejo Rector.



Fuente: Elaboración Propia

Tal y como refleja la tabla y en la figura anterior, un 78% de las sociedades cooperativas agroalimentarias tiene un Consejo Rector totalmente masculinizado, caracterizándose por la no presencia de ninguna mujer en este órgano de gobierno. Por tanto, la gran mayoría de las cooperativas agroalimentarias españolas están aún muy lejos de alcanzar la paridad recomendada por la Ley de Igualdad. Solamente el 9,5% de éstas cumpliría a día de hoy esta recomendación y un 4,6% tendría que hacer un leve esfuerzo para poder conseguirla, pues el porcentaje de mujeres se encuentra en un intervalo de un 30% a un 39% o de un 61% a un 70%.

Si analizamos la composición de los Consejos Rectores por Comunidades Autónomas encontramos los resultados recogidos en la tabla 3, donde podemos comprobar que en todas las Comunidades Autónomas hay una mayor proporción de Consejos Rectores totalmente masculinizados.

En concreto, en los Consejos Rectores en los que hay presencia femenina, podemos afirmar que es en las Comunidades Autónomas de Aragón, País Vasco, Castilla la Mancha, Cataluña, Canarias, Murcia y la Comunidad Valenciana donde la proporción de Consejos Rectores, con presencia de mujeres en ellos de manera paritaria o cercana a la paridad es mayor. A estas les siguen Andalucía, Asturias, Castilla León, Extremadura, Galicia, La Rioja y Madrid donde podemos observar que hay una proporción importante de Consejos Rectores con presencia femenina que se acercan a la paridad, aun así, son las comunidades donde hay una mayor proporción de consejos desequilibrados.

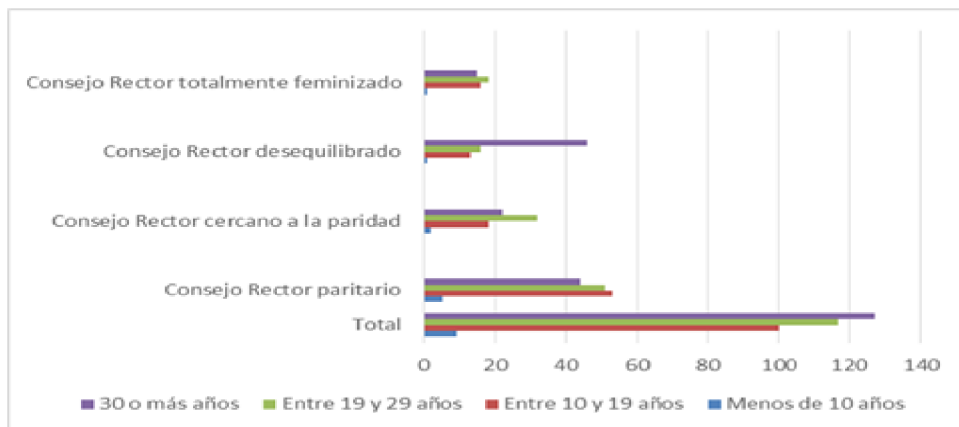
Tabla. 3. Número y porcentaje de empresas según el tipo de Consejo Rector y la Comunidad Autónoma.

	Total	Consejo rector paritario		Consejo rector cercano a la paridad		Consejo rector desequilibrado		Consejo rector totalmente masculinizado		Consejo rector totalmente feminizado	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Andalucía	231	12	5,2%	9	3,9%	13	5,6%	191	82,6%	6	2,7%
Aragón	171	27	15,8%	12	7,0%	5	2,9%	124	72,5%	3	1,8%
Asturias	36	5	13,9%	3	8,3%	4	11,1%	22	61,1%	2	5,6%
Baleares	3	0	0	0	0	1	33,3%	1	33,3%	1	33,3%
Canarias	51	9	17,7%	2	4%	2	4%	36	70,3%	2	4%
Castilla la Mancha	273	25	9,2%	7	2,6%	3	1,1%	230	84,2%	8	3%
Castilla León	176	12	6,8%	11	6,3%	14	7,9%	138	78,4%	6	3,4%
Cataluña	68	10	14,7%	3	4,4%	5	7,3%	46	67,6%	4	5,9%
Comunidad Valenciana	208	25	12%	10	4,8%	7	3,4%	157	75,5%	9	4,3%
Extremadura	199	12	6,1%	3	1,5%	7	3,5%	174	87,4%	3	1,5%
Galicia	68	3	4,4%	7	10,3%	4	5,9%	52	76,5%	2	2,9%
La Rioja	16	1	6,3%	0	0	2	12,5%	13	81,3%	0	0
Madrid	18	2	11,1%	0	0	1	5,6%	15	83,3%	0	0
Murcia	54	6	11,1%	6	11,1%	5	9,3%	36	66,6%	1	1,9%
Navarra	14	0	0	1	7,1%	2	14,3%	9	64,3%	2	14,3%
País Vasco	19	4	21,1%	0	0	1	5,3%	13	68,4%	1	5,3%

Fuente: Elaboración Propia

Centrándonos en los Consejos Rectores con presencia femenina, otra de las variables analizada ha sido el tipo de Consejo Rector en función del tamaño y la antigüedad de las cooperativas agroalimentarias. Para cada uno de los tramos propuestos de cada una de las variables se contabilizaron el número de mujeres en su Consejo Rector, así como el porcentaje total. Así, obtuvimos los siguientes resultados reflejados en las figuras 2 y 3.

Figura. 2. Número y porcentaje de cooperativas según el tipo de Consejo Rector y la antigüedad.

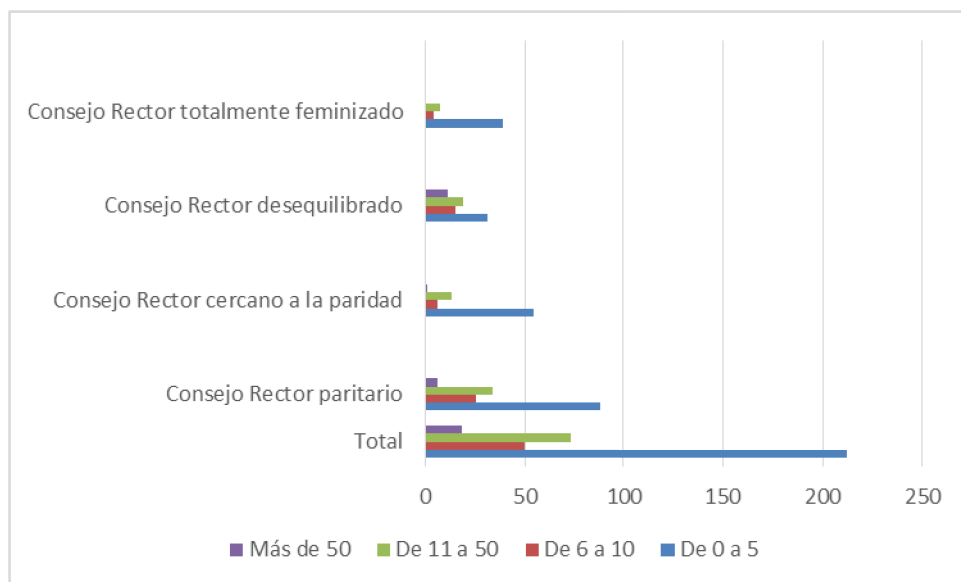


Fuente: Elaboración Propia

Como se refleja en la figura anterior, las cooperativas agroalimentarias más jóvenes (menos de 10 años; entre 10 y 19 años; y entre 19 y 29 años de constitución) son las que presentan un porcentaje mayor de Consejos Rectores paritarios. No obstante, aquellas más antiguas (30 años o más) presentan un Consejo Rector desequilibrado.

En lo que se refiere al tipo de Consejo Rector, con presencia femenina, en función de número de trabajadores, los resultados demuestran que las cooperativas agroalimentarias en las que hay presencia femenina, que cuentan con menos de 50 trabajadores, tienen el mismo número de mujeres y hombres en su Consejo rector, por lo que sí cumplen la Ley de Igualdad. Sin embargo, aquellas cooperativas con más de 50 trabajadores presentan un Consejo rector desequilibrado, tal y como muestra la figura 3.

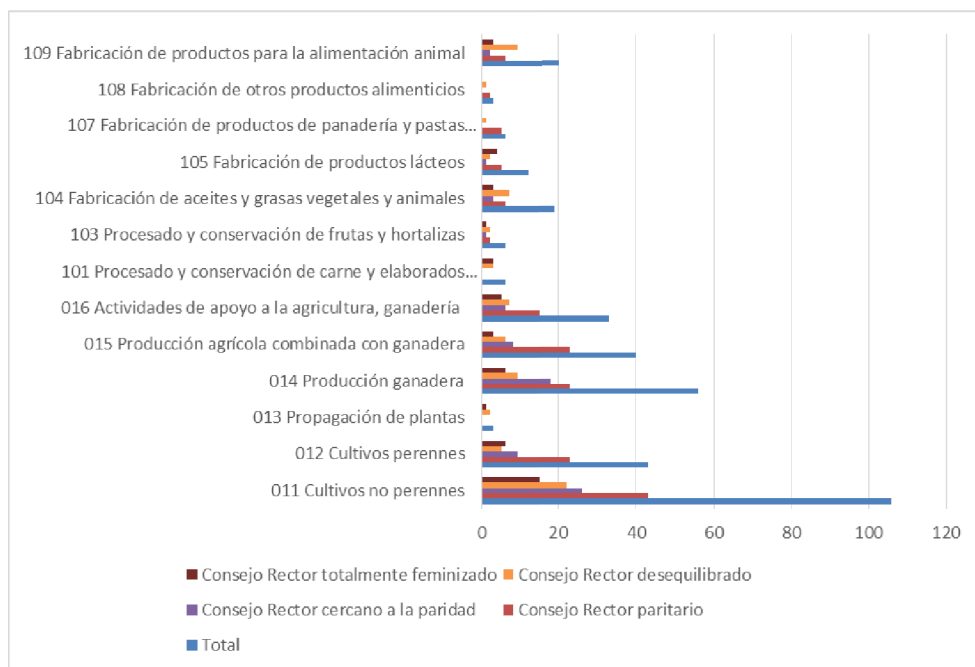
Figura. 3. Número y porcentaje de empresas según el tipo de Consejo Rector y número de trabajadores.



Fuente: Elaboración Propia

En relación al análisis de la presencia de la mujer en el Consejo Rector en función del sector de actividad a la que se dedica la cooperativa agroalimentaria obtuvimos los resultados recogidos en la figura 4. En ella se puede observar cómo la proporción que presentan los Consejos Rectores paritarios es la más elevada de todos los tipos, predominando los sectores 107. “Fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias”; 108. “Fabricación de otros productos alimenticios”; y 015. “Producción agrícola combinada con ganadera”, con un porcentaje superior al 50%. Destacar también que el porcentaje de Consejo Rector totalmente feminizado es elevado en el sector 105. “Fabricación de productos lácteos” (aunque predomine el Consejo Rector Paritario). Indicar además que los sectores de actividad que presentan un Consejo Rector desequilibrado son el 013. “Propagación de plantas”; el 109. “Fabricación de productos para la elaboración animal”; y el 104. “Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales”.

Figura. 4. Número y porcentaje de empresas según el tipo de Consejo Rector y sector de actividad⁵



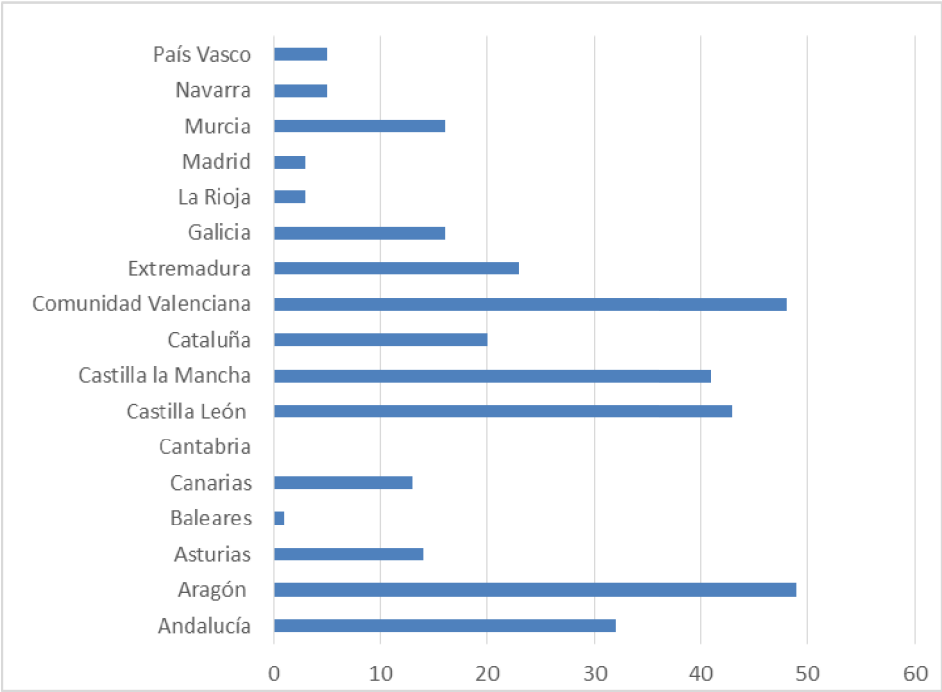
Fuente: Elaboración Propia

Para finalizar, hemos estudiado la presencia de la mujer en función del grado de la cooperativa (primero o segundo) y de la Comunidad Autónoma en la que se encuentra. Los resultados se recogen en las figuras 5 y 6. Se puede observar como hay más presencia femenina en los Consejos Rectores de las sociedades cooperativas de primer grado que en las de segundo grado. Y, aun así, en las sociedades cooperativas de segundo grado en las que hay presencia femenina en el Consejo Rector, el número de hombres en dicho consejo es muy superior al número de mujeres. El porcentaje total de mujeres en las cooperativas de primer grado es del 33,98 por ciento y en las de segundo grado de un 11,50 por ciento, por lo que podemos afirmar que existe una falta de representación femenina en los Consejos Rectores de segundo grado de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas bastante importante.

En las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas de primer grado la presencia femenina en los Consejos Rectores también es inferior a la masculina. Aunque en algunas zonas geográficas, como la Comunidad Valenciana, logra igualarse la presencia de ambos sexos en el Consejo Rector, pero en general sigue existiendo un menor número de mujeres que de hombres.

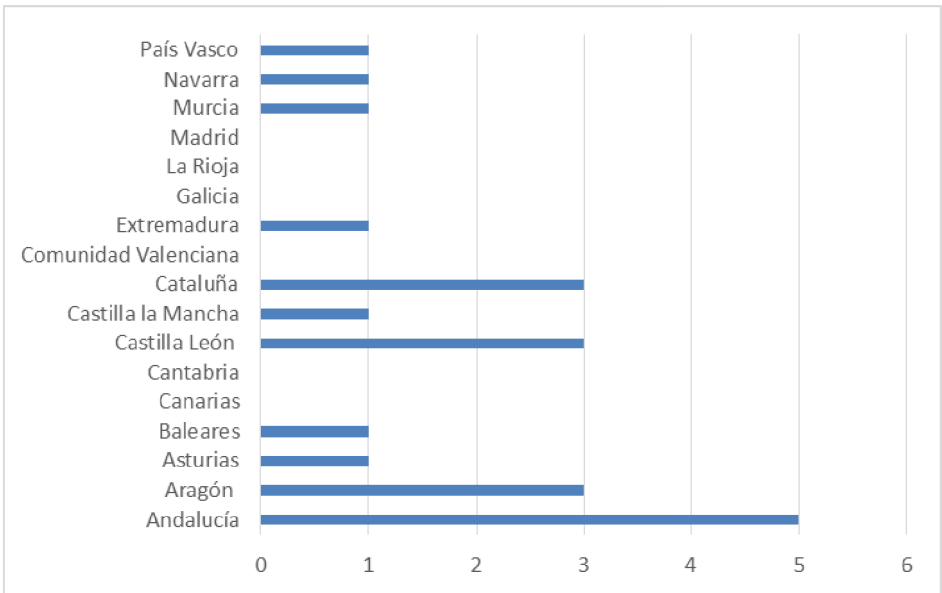
⁵ Los sectores de actividad de la CNAE recogidos pertenecen al grupo A, divisiones 0. y 10) y se pueden consultar en la página web: www.codigoscnae.es

Figura. 5. Cooperativas de primer grado en las que hay presencia femenina.



Fuente: Elaboración Propia

Figura 6. Cooperativas de segundo grado en las que hay presencia femenina.



Fuente: Elaboración Propia

4. Conclusiones

Teniendo en cuenta los resultados del análisis descriptivo efectuado sobre la situación actual de la igualdad de género en los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias, podemos obtener las siguientes conclusiones en el presente estudio.

En primer lugar, y coincidiendo con los resultados puestos de manifiesto en los estudios previos realizados, la participación de la mujer en los consejos rectores es muy escasa, pues una amplia mayoría de los consejos rectores (78%) están compuestos en su totalidad por varones, considerando que la población femenina de las zonas rurales supone un 49,15% y ejercen funciones de vital importancia para el mantenimiento de la sociedad rural. Sin embargo, en las cooperativas que cuentan con presencia femenina, son mayoritarias aquellas que tienen un consejo rector cercano a la paridad o paritario, y solamente un 21,36 % tiene un consejo rector desequilibrado. Esto puede ser explicado por el “efecto llamada” que tienen la presencia de mujeres, por la mayor facilidad de comunicación entre ellas (Carretero y Avello, 2011) o el ser tenidas en cuenta como modelo a seguir (Role models) (Sealy and Singh, 2006) por las otras mujeres que participan en la empresa, además de provocar en cierta medida la eliminación de ciertos estereotipos de género entre los socios de la cooperativa.

En este sentido, la propuesta de leyes o recomendaciones sobre la participación de la mujer en los órganos de gobierno puede ser un detonante importante para lograr la paridad en los consejos. El despoblamiento del medio rural es una realidad y un problema que nos afecta a todos. El envejecimiento de la población, el descenso de la natalidad o la emigración de jóvenes y mujeres, principalmente son causas que contribuyen a ese despoblamiento. La respuesta de la sociedad y de los poderes públicos a esta realidad debe ser efectiva para hacer corresponsable a la mujer en el logro del desarrollo sostenible del medio rural. El incremento de mujeres en los Consejos Rectores significa dotar de competitividad no sólo a las cooperativas sino, también, a las zonas rurales en las que se ubican.

Un aspecto negativo a destacar es que en las cooperativas de segundo grado la diversidad de género es todavía más baja que en las de primer grado, y también menor paridad en los consejos con mayor número de trabajadores. Estos datos indican que a medida que aumentan la responsabilidad y la dimensión de las empresas, disminuye la participación de la mujer en los órganos de gobierno. Las sociedades cooperativas de segundo grado, como estructuras vertebradoras que transforman y comercializan un importantísimo volumen de producción, deberían estar más implicadas en la recomendación realizada por la Ley de Igualdad en cuanto a la consecución de la paridad en los consejos. Las cifras no corroboran esta preocupación por parte de las sociedades cooperativas de segundo grado.

En este sentido, como apunta Senent (2011), las sociedades cooperativas deben reflexionar sobre qué tipo de iniciativas activas deben adoptar. Pudiendo ser herramientas idóneas, tanto las normas de carácter interno (estatutos sociales, reglamentos de régimen interno...) como los propios acuerdos de los órganos sociales plasmados o no en planes (de gestión, estratégicos, de igualdad...), memorias de sostenibilidad, guías... etc.

Igualmente, en las comunidades autónomas que acumulan el 75% de la facturación total: Andalucía, Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha, Castilla León, Cataluña y Galicia (Informe 2016, Cooperativas agro-alimentarias), únicamente la comunidad Valenciana y Cataluña tienen un porcentaje superior a la media en cuanto a los consejos paritarios (Berenguer et al., 1999). Los subsectores de frutas y hortalizas y el aceite de oliva son los que tienen un mayor volumen de facturación, pero no son los que tienen una mayor paridad en los consejos rectores, por lo que se constata que no son las sociedades cooperativas de mayor volumen de negocio las que se implican más en la diversidad de género en los consejos.

Sin embargo, los resultados muestran que las cooperativas más jóvenes son las que presentan un porcentaje mayor de Consejos Rectores paritarios, lo que podría ser reflejo de un cambio de tendencia en los aspectos relacionados con la paridad en el ámbito empresarial. Aspecto que también encuentran Esteban et al. (2018). Para ello, sin embargo, es necesario poner en marcha medidas que fomenten la eliminación de las barreras que las mujeres encuentran a la hora de tener una participación más activa.

En definitiva, estos resultados vienen a poner de manifiesto que, si bien las sociedades cooperativas se apoyan en principios que fomentan un alto grado de compromiso de la organización en favor de la equidad de género, lo que hace de ellas unas organizaciones en principio proclives para favorecer la consecución del objetivo de la igualdad de oportunidades, en la práctica dicha cualidad no se está manifestando suficientemente o al menos en la medida que cabría esperar. En este sentido, desde aquí queremos animar a las empresas a realizar un esfuerzo no sólo por conseguir cumplir la paridad sino también por tratar de lograr la igualdad entre mujeres y hombres en las condiciones de trabajo y adoptar planes de igualdad u otras medidas innovadoras de fomento de la igualdad.

Surge, asimismo, la necesidad de profundizar en la investigación acerca del impacto diferencial de las mujeres en el consejo, sobre algunas variables relacionadas con las tareas del mismo, tales como por ejemplo, el control estratégico y operativo o la toma de decisiones (Nielsen y Huse, 2010; Torchia et al., 2011), analizando la efectividad del consejo y considerándola como una variable intermedia entre su composición y la performance de la empresa. Los resultados de este tipo de estudios tienen especial relevancia para las zonas rurales, por cuanto las diferencias por razón de sexo son mayores y el desarrollo socioeconómico depende en buena medida de que las mujeres puedan conseguir con su participación una mayor efectividad de las sociedades cooperativas agro-industriales.

Precisamente este aspecto constituye una de las líneas futuras de investigación a seguir tras el presente trabajo. Y es que somos conscientes de que este estudio es meramente exploratorio y tan sólo ha pretendido realizar una primera aproximación a esta problemática, por lo que la continuación lógica del mismo pasará necesariamente por un estudio cuantitativo con cuestionarios para poder analizar la relación existente entre la participación femenina en el consejo rector, su influencia en el estilo de trabajo y los procesos del consejo y consecuentemente, en el rendimiento de la empresa. También podría ser interesante profundizar en las diferencias entre comunidades autónomas, relacionándolo con la evolución histórica de la tenencia de la tierra por parte de las mujeres y los estereotipos de género creados en esas comunidades autónomas.

5. Referencias bibliográficas

- Bel, P., Fernández, J., y Miranda, M. (2005) La creación de puestos de trabajo en el ámbito rural para su desarrollo: las organizaciones de participación agrarias. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 52, pp. 335-360.
- Bel, P. y Ausin, J.M. (2007) Contribución de las sociedades cooperativas al desarrollo territorial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 92, pp. 41-71.
- Berenguer, G., Castellví, J.M., Cerver, E., Juan, C., Torcal, R.; De La Torre, A. (1999) *El Laberinto de Cristal*. Valencia: FVECTA.
- Carretero M.J. y Avello G. (2011) La participación en las cooperativas agrarias. *Cooperativas Agroalimentarias*.
- Cooperativas Agroalimentarias. Informe 2016. <http://www.agro-alimentarias.coop/inicio>.
- Clemente, J., Díaz, M. y Marcuello, C. (2009) Sociedades cooperativas y sociedades laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 98, pp. 365-69.
- Esteban Salvador, L., Gargallo-Castel, A., & Pérez-Sanz, J. (2010) Impact of gender in adopting and using ICTs in Spain. *Journal of technology management & innovation*, N° 5, Vol. 3, pp. 120-128.
- Esteban Salvador, L., Gargallo Castel, A., & Pérez Sanz, F. J. (2012) El papel de la mujer en las cooperativas agrícolas turolenses. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 74, pp. 177-206.
- Esteban, M.L., Pérez, F.J. y Gargallo, A. (2018) Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 127, pp. 116-138. DOI: 10.5209/REVE.58397.
- Fregidou Malama, M. (2004) ¿ Es necesario equilibrar el poder en las cooperativas entre mujeres y hombres?. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 50, pp. 151-163.
- Gallardo, D. y Sánchez, M.I. (2012) La responsabilidad social empresarial en Extremadura. Badajoz: Fundación Obra Social La Caixa.
- I Plan de Igualdad entre mujeres y hombres en la actividad agroalimentaria y pesquera, horizonte 2020 de la Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural. Diciembre, 2017.
- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. BOE núm. 71, de 23 de marzo de 2007.
- Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural. BOE, núm. 299, de 14 de diciembre de 2007.
- Martínez, I. M.; Arcas, N. y García, M. (2011) La influencia del género sobre la responsabilidad social empresarial en las entidades de economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, n° 105, p. 143-172. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v105.6.
- Martínez, R., Fuentes, G. Hernández-Ortiz, M.J., Puentes, R., Vallejo, M.C., Pedrosa, C. y Cabrera, A.I. (2014) Hacia la paridad en los consejos de administración: factores potenciadores e inhibidores de la participación de la mujer en los consejos de las empresas españolas e influencia de dicha participación en la competitividad empresarial. *Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén*, pp. 67-98.
- Meliá, E., Juliá, J.F. y Carnicer, M.P. (2017) El papel de las mujeres en los órganos de gobierno y su relación con el rendimiento: el caso de las mayores cooperativas

- agroalimentarias españolas. XI Congreso de la Asociación Española de Economía Agraria. Universidad Miguel Hernández. Orihuela-Elche.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (2011) Diagnóstico de la Igualdad de Género en el medio rural.
- Nielsen, S. y Huse, M. (2010a) The contribution of women on boards of directors: Going beyond the surface. *Corporate Governance: An International Review*, N° 18, Vol. 2, pp. 136-148
- Orellana, W. y Cellis, A. (2011) Género y capacidades directivas en cooperativas de trabajo asociado. Estudio exploratorio en cooperativas valencianas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 105, pp. 13-33. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v105.1.
- Palomo, R., García, C., Gutiérrez, M. y Fernández, G. (2013) Responsabilidad social corporativa y género en los consejos de administración de las cooperativas de crédito españolas. *Prismasocial, Revista de Ciencias Sociales*, N°10, pp. 332-360.
- Ribas, M.A., Sajardo, A. (2004) La Desigual Participación de Hombres y Mujeres en la Economía Social: Teorías Explicativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 50, pp. 77-103.
- Sealy, R.H. and Singh, V. (2006) Role Models, Work Identity and Senior Women's Career Progression- Why are role models important?. Academy of Management Annual Meeting Proceedings, August.
- Senent, M.J. (2011) ¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad social empresarial e igualdad real. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 105, p. 57-84. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v105.3.
- Torchia, M., Calabrò, A. y Huse, M. (2011) Women directors on corporate boards: From tokenism to critical mass, *Journal of Business Ethics*, N° 102, Vol. 2, pp. 299-317.
- Turker, D. (2009) Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study, *Journal of Business Ethics*, N° 85, pp. 411-427.

La Educación como vía de empoderamiento laboral y social de la juventud universitaria en México

Celia Fausto Lizaola¹, Juan Carlos Tójar Hurtado² y José Manuel Ríos Ariza³

Recibido: 2 de julio de 2018 / Aceptado: 4 de octubre de 2018

Resumen. La educación es el eje estratégico para activar la transformación económica y cultural de las naciones, promover la calidad de vida de la sociedad y la vinculación de las personas con el mundo del trabajo. Invertir individual y socialmente en educación, genera beneficios de rentabilidad macrosocial, microsocioal y personal. De este modo, el futuro personal y colectivo, está ligado al proceso educativo y a la formación de personas críticas, que puedan intervenir en la mejora de su realidad social (Díaz Domínguez y Alemán, 2008). La educación, y en especial la superior, prepara a la ciudadanía para la vida, generando altas expectativas individuales y colectivas, para construir un mejor entorno social (Soto y Torres, 2016). Con un nivel educativo óptimo, la juventud contribuye a la economía nacional y a reducir la brecha de desigualdad social (OCDE/CEPAL/ CAF, 2016). Desde esta perspectiva, las Instituciones de Educación Superior (IES), tienen el compromiso con la sociedad de reforzar el binomio calidad-pertinencia. Todo ello para que la juventud mexicana cuente con el perfil profesional que exigen los retos y expectativas de la realidad social. Frente a este panorama, el planteamiento es: ¿La formación universitaria contribuye al empoderamiento laboral y social de la juventud mexicana? Para este estudio se han considerado cuatro centros de la Universidad de Guadalajara, de diferentes regiones del Estado de Jalisco, México. Con este trabajo se busca analizar la fiabilidad y validez de la evaluación realizada, con un instrumento orientado a analizar el entorno laboral y social del alumnado que egresa de la Universidad de Guadalajara. Se han elaborado análisis de consistencia interna (alpha de Cronbach) y factoriales (validez estructural). Los resultados destacan los factores más relevantes en relación al desarrollo de competencias durante su trayectoria formativa y, al mismo tiempo, avalan el uso del instrumento para evaluar líneas estratégicas orientadas a fortalecer los currícula académicos, de los centros universitarios objeto de estudio. Las conclusiones muestran cómo la formación universitaria recibida faculta a la población egresada para el empoderamiento social y, en menor medida, para el laboral y económico.

Palabras clave: Educación superior; Juventud; Población egresada; Competencias; Competencias emprendedoras.

Claves Econlit: I20; I23; A13; L26.

¹ Universidad de Guadalajara, México
Dirección de correo electrónico: celiafausto@yahoo.com.mx

² Universidad de Málaga, España
Dirección de correo electrónico: jctojar@uma.es

³ Universidad de Guadalajara, México
Dirección de correo electrónico: jmrios@valles.udg.mx

[en] Education as a way of labor and social empowerment of university students in Mexico

Abstract. Education is the strategic axis to activate the economic and cultural transformation of nations, promote the quality of life of society and the connection of people with the world of work. Investing individually and socially in education, generates benefits of macro-social, microsocial and personal profitability. In this way, the personal and collective future is linked to the educational process and to the formation of critical people who can intervene in the improvement of their social reality (Díaz Domínguez & Alemán, 2008). Education, and especially higher education, prepares citizens for life, generating high individual and collective expectations, to build a better social environment (Soto & Torres, 2016). With an optimal level of education, young people contribute to the national economy and reduce the social inequality gap (OECD/CEPAL/CAF, 2016). From this perspective, the Institutions of Higher Education are committed to society to strengthen the binomial quality-relevance. All of the above is for Mexican youth to have the professional profile demanded by the challenges and expectations of the social reality. Against this background, the approach is: Does university education contribute to the social and labor empowerment of Mexican youth? For this study four educational centers of the University of Guadalajara, from different regions of the State of Jalisco, Mexico, have been considered. This work seeks to analyze the reliability and validity of the evaluation carried out, with an instrument aimed at finding out about the work and social environment of the students who graduate from the University of Guadalajara. Analyzes of internal consistency (Cronbach's alpha) and factorial (structural validity) have been developed. The results highlight the most relevant factors in relation to the development of competences during their formative trajectory and, at the same time, endorse the use of the instrument to evaluate strategic lines aimed at strengthening the academic curricula of the university centers under study. The conclusions show how the university education received trains graduates for social empowerment and, to a lesser extent, for labor and economic empowerment.

Keywords: Higher education; Youth; Graduates; Skills; Entrepreneurial competencies.

Sumario. 1. Introducción. 2. ¿La educación como solución y empoderamiento? La educación eje estratégico en discusión. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Fausto Lizaola, C., Tójar Hurtado, J.C. y Ríos Ariza, J.M. (2018) La Educación como vía de empoderamiento laboral y social de la juventud universitaria en México. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 84-101. DOI: 10.5209/REVE.61937.

1. Introducción

Esta investigación se realiza en la Universidad de Guadalajara (UdeG), del Estado de Jalisco en México. Esta universidad pública es una de la más antiguas de América (se crea en 1792), y cuenta con una de las mayores poblaciones de estudiantes (280.297 según datos de la UdeG, 2018), e integra a estudiantes preuniversitarios y universitarios (123.932 estudiantes).

La docencia universitaria en la Universidad de Guadalajara es impartida por una red de Centros Universitarios, de ellos 6 están en el área metropolitana de Guadalajara y son temáticos (están aglutinados por áreas de conocimientos afines), y 9 situados en distintas regiones del Estado de Jalisco; éstos incluyen titulaciones de distintas áreas de conocimiento. Además, cuenta con un Sistema de Educación Virtual que imparte docencia online.

La Universidad de Guadalajara, como es usual en las universidades públicas, realiza de forma periódica una evaluación o reflexión sobre su labor, valorando los

distintos servicios que presta en materia de docencia, investigación y extensión. Los informes oficiales realizados tienen un gran valor y aportan una estadística que permite responder a los indicadores que les exige la sociedad, a través de organizaciones mexicanas, como la Secretaría de Educación Pública (SEP), la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) o el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). La autoevaluación y los informes internos que realiza la Universidad de Guadalajara son importantes y relevantes, pero no invalidan la necesidad de buscar otras miradas, valoraciones e interpretaciones de la labor que no sean institucionales.

Esta investigación se va a centrar en la población egresada de la Universidad de Guadalajara en los últimos 5 años. La población egresada objeto del estudio pertenece a dos Centros Universitarios Temáticos y a dos Centros Universitarios Regionales, y entre estas personas solo se han seleccionado a quienes han cursado 8 licenciaturas. El criterio de selección fue incluir las titulaciones que se imparten en al menos dos de los Centros Universitarios, con objeto de poder establecer ciertas comparaciones.

La investigación se ha centrado en conocer en qué medida la formación recibida en los Centros Universitarios ha tenido efectos para su integración laboral y social. Además de la importancia local de este estudio, el mismo es relevante porque se incardina dentro de uno de los debates más relevantes (tanto social como científico), en la actualidad. Puesto que, por un lado, se insiste en la necesidad de la educación como una herramienta para garantizar el desarrollo de la humanidad y el desarrollo personal de los habitantes del planeta. Por otro lado, hay una crisis, fruto del no cumplimiento de las enormes expectativas que se habían depositado en la misma. Este debate, importancia, contradicciones y problema, colocan a la educación en un lugar central en la vida de la sociedad, como solución y como problema. Conocer, por tanto, la valoración de la población egresada de nuestras universidades cobra, en este contexto, especial relevancia.

Entre las limitaciones de la estadística pública de la Universidad de Guadalajara (2018) no se han encontrado datos de procedencia social de los estudiantes que ingresan y egresan en los estudios universitarios.

2. ¿La educación como solución y empoderamiento? La educación eje estratégico en discusión

La UNESCO (2009) considera la educación superior como un bien público. Asimismo, responsabiliza a la educación superior de avanzar en la comprensión de los complejos desafíos mundiales (presentes y futuros), sociales, científicos, económicos y culturales.

La labor social de la Universidad y de socialización está ampliamente aceptada, y debe desarrollar en estudiantes competencias no solo específicas, sino genéricas o transversales vinculadas con su desarrollo integral y con su inserción social. Este tema ha sido motivo de proyectos como Tuning Europa y, basado en éste, Tuning en América Latina. Lo que hoy en día está cuestionado es la eficacia de la Universidad y de la Educación para promover el desarrollo económico, la igualdad y la movilidad social, y en estos apartados se va a incidir a continuación.

2.1. Perspectivas críticas

Los enormes esfuerzos que realizan los estados y naciones al asignar una fracción importante de sus recursos económicos y humanos a la educación, genera una expectativa que, algunas veces, es defraudada. Igualmente, la ciudadanía invierte una gran parte de su vida, ilusiones y recursos en su educación, obteniendo resultados que, en muchas ocasiones, no responden a las ilusiones y expectativas puestas en el proceso educativo.

Muchas son las causas de estas posibles decepciones, y es imposible abordarlas todas. No obstante, vamos a centrarnos en algunos aspectos. Comenzamos con la visión de economistas como Stiglitz y Greenwald (2015), que consideran que en la economía se estima necesaria la educación para incrementar el capital humano e incrementar el conocimiento de la humanidad y de las personas, y este incremento se suele medir por años de escolaridad. Ellos matizan, de una forma crítica, esta creencia, al afirmar que los años invertidos en aprendizajes memorísticos podrían no aumentar ni la productividad, ni lo que ellos denominan reserva de conocimiento. Este tipo de escolaridad no incrementa la capacidad de aprender permanentemente, y hasta podría impedirlo. Para estos autores, las deficiencias del sistema educativo son muy relevantes, puesto que consideran que el ritmo de aprendizaje (innovación), es el factor más determinante para los aumentos en la calidad de vida en las sociedades.

Desde el punto de vista de la pedagogía, Pérez Gómez (2012) aglutina una serie de críticas sobre las prácticas educativas, y ofrece alternativas para evitar el fracaso de la labor de las instituciones y sistemas educativos, y adaptarse a las nuevas demandas de un entorno cambiante y tecnológico. Este autor, señala también a la educación como clave, y señala que sobre ella reposan muchas de las esperanzas y expectativas, especialmente en los sistemas democráticos. Pero, igualmente, recoge una problemática respecto a la igualdad de oportunidades, y afirma, a partir de investigaciones e informes lo siguiente:

Que el factor que explica y predice en la actualidad de manera más significativa las diferencias en el rendimiento académico está configurado por las desigualdades socioculturales del contexto familiar ¿Dónde está pues la función compensatoria de la escuela si las diferencias socioculturales de origen explican en gran medida las diferencias de rendimiento de los estudiantes al acabar la etapa obligatoria? (Pérez Gómez, 2012: 79).

Sobre la desigualdad son también interesantes las apreciaciones del premio nobel de economía Tirole (2017), que considera que hay un riesgo de que aumente la desigualdad debida a la vinculación familiar de las personas y a la calidad de la educación.

Milanovic (2017) también recoge la posible reducción del valor de la educación, como explicación de los ingresos salariales, en una sociedad donde todas las personas estén bien educadas, y estima que las grandes desigualdades salariales dependerán más de la suerte, las fortunas familiares y los contactos sociales.

Desde la sociología rescatamos las críticas de Bauman (2013) que, aunque están insertas en un contexto de crisis económica en Europa, reflejan grandes inquietudes

y desesperanzas. Bauman recoge las creencias generalizadas de la ciudadanía de que cada generación viviría mejor que la anterior, y que la juventud y las nuevas generaciones superarían los éxitos de sus antecesores (como sociedad). Asimismo, señala cómo la juventud y sus familias hicieron inversiones y solicitaron créditos para formación, porque creían que un título universitario era la llave para entrar en el sistema, y que en lo alto del escalafón social había sitio para todas las personas. Es decir, que los estudios garantizaban un buen empleo y éxito. Frente a todas esas ilusiones, la población egresada universitaria se encuentra, actualmente, con el desempleo, aceptando subempleos, salarios bajos, y con empleos parciales, temporales e inseguros, y muchos de ellos con créditos bancarios que no pueden devolver. Los efectos de la crisis económica, la situación de la población egresada y la falta de eficacia de la educación le lleva a hacer una demoledora crítica a la situación actual:

En nuestras sociedades dirigidas por la información y en las que se da por supuesto que el motor de las economías es el conocimiento -en una sociedad como ésta, cuyos éxitos económicos se consiguen gracias a la educación-, parece que el saber está fracasando, pues ya no garantiza el éxito, mientras que la educación también fracasa a la hora de cumplir su función: impartir ese saber. La visión de una movilidad social ascendente guiada por la educación, que neutralice las toxinas de la desigualdad haciéndolas soportables y convirtiéndolas en inofensivas, y la aún más desastrosa visión de la educación utilizada como medio para mantener en activo la movilidad social ascendente, son ahora dos visiones que están empezando a evaporarse de forma simultánea. Y con su desaparición, aquella excusa, propiciada y usada de común por nuestra sociedad en su esfuerzo por justificar sus injusticias se va a encontrar en un serio aprieto. (Bauman, 2013: 81-82).

La UNESCO (2013), también recoge que la relación causal entre educación y empleo, que ha justificado la inversión en “capital humano”, está cuestionada por el alto nivel de desempleo de la población egresada de algunos países de Europa. Igualmente, reconoce la escasez de empleos cualificados que provoca una frustración en la juventud egresada y en sus familias, no solo en los países en desarrollo, sino también en países del Sur.

2.2. La discusión en Latinoamérica

¿Pero las situaciones señaladas se mantienen en América Latina? Para Senen et al. (2015), las universidades latinoamericanas son clave para el crecimiento económico de las zonas donde están ubicadas, debido a la formación de capital humano de alto nivel, la importancia de la investigación y desarrollo que realizan (ejecutan más de un tercio de la inversión en I+D), y su apoyo al emprendimiento y a la innovación.

Según un estudio, del PNUD (2014), de las Naciones Unidas, que recoge datos de ocho países de América (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay), el ingreso laboral de la población egresada universitaria, comprendida entre 25 y 44 años, respecto a las personas del mismo intervalo de edad que han terminado los estudios secundarios, oscila entre 3 veces superior en

Colombia y Chile y las 1,7 veces de Argentina y Uruguay. En México la diferencia es cercana al 2,5. Con estos datos parece que en América Latina la juventud universitaria tiene una importante diferencia de salarios, que retribuye su formación y esfuerzo.

Los datos de la OCDE (2016) apuntan la misma tendencia de recompensa por los estudios universitarios. En su informe afirma que el nivel educativo tiene una mayor relación con los ingresos en América Latina y el Caribe que en los países que pertenecen a la OCDE. Las importantes diferencias salariales, en función de la formación, son una fuente de desigualdad, y reflejan que aún hay carencias de trabajadores con alto nivel educativo. Igualmente, afirma que el 90% de la juventud con educación terciaria tiene empleos formales, frente al 30% de quienes tienen estudios primarios.

América Latina sigue siendo la región con mayor índice de desigualdad del planeta (Universia-CINDA, 2016), y conforme al Coeficiente Gini (mide la desigualdad), 6 países iberoamericanos superan el coeficiente de 0,5; es decir, son en los que hay mayor desigualdad. Lo relevante es que en esta lista negativa están algunos de los países más desarrollados económicamente y con mejores universidades, como son Brasil y Chile, y muy cercano al 0,5 se encuentra México. Estos datos son coherentes con la posición de Hopenhayn (2016) que considera que la educación ha sido la mejor herramienta para la movilidad social, pero sigue reproduciendo la desigualdad. Ello presupone que la población egresada universitaria mejora su posición social, al recibir sueldos mucho más altos que la no universitaria, y esta gran diferencia es la que permite que la desigualdad sea muy amplia.

La creencia en la educación como respuesta a la desigualdad ha tenido un gran peso en la región, pero este avance hacia la igualdad no se ha producido porque las enormes diferencias “socioeconómicas de los estudiantes, sus familias y sus comunidades de origen condicionan severamente las oportunidades educativas de acceso, permanencia y aprovechamiento” (Saraví, 2015: 58).

No obstante, y aún reconociendo la desigualdad, se insiste en la necesidad de la educación. Henríquez (2014), Director del Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe vinculado a la UNESCO, en su presentación de un Informe, propone propiciar una inclusión, en los sistemas educativos, que abarque todos los niveles (incluida la Educación Superior), de los grupos sociales marginados y grupos étnicos. Esta inclusión debe conllevar que la juventud no abandone los estudios por razones extraeducativas y que no solo ingresen, sino que continúen y finalicen sus estudios. Por tanto, se confía en la educación como herramienta de inclusión y equidad. En este mismo informe de la UNESCO se afirma “que la Universidad latinoamericana reproduce fielmente las desigualdades de las sociedades, observándose casos extremos en cada uno de los países, especialmente en aquellos con poblaciones indígenas y afro-descendientes numerosas” (Albornoz, 2014: 23).

En el Informe Universia-CINDA (2016) se recogen y tratan 10 propuestas y claves estratégicas para las universidades latinoamericanas. Resulta relevante que entre ellas se señale la creación de instrumentos para la inserción laboral de los titulados universitarios, y para captar las demandas sociales. Igualmente, y también muy vinculada con nuestra investigación, está la propuesta de atender a las

expectativas de la juventud universitaria, con objeto de que la formación que reciben en las titulaciones universitarias no defrauden las necesidades de inserción laboral y emprendimiento de la juventud universitaria.

En el caso de México, el porcentaje de población, entre 25 y 34 años con Educación Superior es del 25%, considerado un nivel de *masificación* medio-bajo. No obstante, si se tiene en cuenta el nivel de desarrollo del país, y se compara con los otros países latinoamericanos (como Panamá, Perú, Ecuador o Paraguay) tiene un nivel bajo de masificación de estudiantes universitarios. Es decir, que en otros países con un menor nivel de desarrollo, hay una mayor *masificación* o porcentaje de estudiantes universitarios (Universia-CINDA, 2016).

No obstante, hay que destacar que a pesar del nivel de masificación medio-bajo, la evolución de matrícula universitaria ha tenido un fuerte incremento en México, que ha pasado de 1.962.763 estudiantes en el 2000 a 2.867.763 estudiantes en el 2010 lo que supone un incremento de 884.612 estudiantes en una década (Universia-CINDA, 2016). Asimismo, los datos aportados por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior de México (ANUIES, 2017), ofrece una cifra de 3.762.679 estudiantes, suponiendo un incremento de 915.303 estudiantes. Estos datos arrojan un fuerte incremento de estudiantes universitarios en México que casi ha duplicado su matrícula en 16 años.

Si atendemos a aspectos sociales, el porcentaje de hombres y mujeres, en México, se distribuían en un 50% en el año 2014. Por otro lado, el acceso a la Educación Superior tiene una alta dependencia del origen socioeconómico del joven. La brecha en América Latina y el Caribe, dándose una brecha media de un 35%, entre estudiantes que provienen del quintil más rico con los del quintil más pobre. En el caso de México, el 15.6% de la juventud universitaria proviene del quintil más pobre; por otro lado, frente al 46% que procede del quintil más rico (Universia-CINDA, 2016).

En México, volviendo de nuevo a la investigación de Saraví (2015), la calidad de los trabajos y el acceso rápido al empleo de las personas egresadas, además de por la formación, está condicionada por la clase social a la que pertenecen y sus redes familiares y de amistades. Es lo que el autor denomina capital sociocultural del alumnado. Quizás esta realidad pueda explicar por qué en México hay una menor masificación de estudiantes universitarios. Por otro, lado aunque los datos disponibles no son muy actuales, ya que datan del 2011, el porcentaje de personas desempleadas en México, que tienen educación superior es del 24,8% (Banco Mundial, 2016), probablemente este porcentaje proceda de la población egresada que pertenece de los quintiles más pobres.

Por último, frente al pesimismo de los europeos, respecto al futuro, Trejo (2016) afirma que la juventud en Iberoamérica, identifica con claridad los conflictos de la sociedad, pero son más optimistas que las personas adultas y tienen “una mayor capacidad de resiliencia que les permite adaptarse a las transformaciones de una región que seguirá en continuo y acelerado cambio” (Trejo, 2016: 151).

Estas investigaciones y debates abiertos nos llevan a comprobar en qué medida coinciden estas posiciones con las vivencias de la población egresada.

Como objetivo general de este trabajo se pretende indagar si la juventud universitaria mexicana cuenta con el perfil profesional que exigen los retos y las expectativas de la realidad social actual. En este sentido, se tratará de analizar si la

formación universitaria contribuye al empoderamiento laboral y social de la juventud mexicana. Como objetivo específico se pretende ponderar la relevancia relativa de algunos de los factores que influyen en el desarrollo de competencias durante las trayectorias formativas. De manera complementaria, se investigará si la formación universitaria recibida faculta a la población egresada para el empoderamiento social, laboral y económico. Para ello será necesario construir, validar y aplicar un instrumento (objetivos operativos), que sea capaz de evaluar las competencias trabajadas durante el periodo formativo de la juventud universitaria. Como objetivo añadido se pretende que los resultados del estudio permitan orientar las líneas estratégicas de la Universidad de cara a fortalecer los currícula académicos de los centros universitarios objeto de estudio.

3. Metodología

Este trabajo es parte de una investigación más amplia, que emplea el método mixto. En este artículo se presenta la fase de la investigación en la que se diseñó, validó y aplicó un cuestionario a una muestra piloto de 218 personas egresadas. En este sentido se puede decir que en este trabajo se emplea la metodología de encuestas.

Para el diseño del cuestionario se tuvo en cuenta una amplia revisión de la literatura (p. ej. Ernest, Matthew y Samuel, 2015; OCDE/CEPAL/CAF, 2016; Roman y Maxim, 2017). El cuestionario diseñado fue validado por 10 jueces, expertos en metodología de investigación y en ámbito de emprendimiento, que valoraron la idoneidad del contenido de cada uno de los ítems (validez de contenido). Algunas sugerencias fueron admitidas y el instrumento definitivo se configuró con 70 ítems que combinaban varios formatos: preguntas de identificación, de elección múltiple y una escala Likert (de 1 a 5).

A partir de los 14 ítems de la escala Likert se realizó un estudio de consistencia interna (fiabilidad) obteniéndose un Alpha de Cronbach de 0,90. Sobre estos mismos ítems se realizó un análisis factorial exploratorio, con el método de componentes principales. El análisis factorial se consideró factible a partir del cumplimiento de las condiciones de aplicación ($KMO = 0,89$, y Prueba de esfericidad de Barlett con un χ^2 de 2063,61 g. l. y $p < 0.0005$). El análisis consiguió una solución factorial de 2 componentes (factores) que explicaban el 69,77% de la variabilidad. Uno de los factores reunía ítems relacionados con las competencias adquiridas y la formación para el desempeño fuera de la Universidad, y el segundo factor congregaba las variables relacionadas con la coherencia entre la formación obtenida en la Universidad y las actividades desarrolladas en la actualidad. Similares indicadores han sido empleados en estudios con cuestionarios como el de Ernest, Matthew y Samuel (2015).

La muestra piloto estuvo formada por 218 personas egresadas (38,5% hombres y 61,5% mujeres) con una edad media de 26.73 años ($DS = 3,02$). El muestreo se ha realizado de manera incidental. Se empleó este tipo de muestreo no probabilístico para incluir en la muestra a la juventud egresada que cumpliera con los criterios de selección establecidos (carreras universitarias similares en los diversos centros universitarios y mismo periodo de egreso 2013-2017), y los

objetivos de la investigación. A nivel institucional, los centros universitarios se dirigieron a su población egresada respetando la ley de protección de datos de México, pidiéndole que rellenara el cuestionario online de manera anónima. El perfil de la persona egresada se encuentra dividido en dos mitades, con personas que se han independizado (viven ya solas, o con sus parejas, e incluso tienen hijos) en un 50%, o que, en ese mismo porcentaje, viven aún con sus familias. Los participantes en la encuesta finalizaron todos su carrera entre 2013 y 2017, con una media de finalización de 2014,67 (DS = 1,43), y en su mayoría ya cuentan con un empleo (88,5%). En la tabla 1 se observa la distribución por títulos universitarios que tiene la muestra egresada.

Tabla. 1. Títulos universitarios de la muestra egresada.

	Frecuencia	Porcentaje
Agronegocios	5	2,3
Comunicación Pública	31	14,2
Desarrollo Turístico Sustentable	7	3,2
Letras Hispánicas	10	4,6
Periodismo	59	27,1
Sistemas de Información	42	19,3
Trabajo Social	10	4,6
Turismo	54	24,8
Total	218	100

Fuente: Elaboración propia

Se realizaron análisis descriptivos de la muestra (frecuencias y porcentajes, medias y desviaciones típicas) para analizar la importancia relativa de las diferentes variables consideradas. También se realizaron análisis de varianza (ANOVA), y análisis multivariante de la varianza (MANOVA), para buscar diferencias de opiniones en la muestra egresada entre los ítems del cuestionario y las variables género, tipo de empresa en la que trabajan (pública o privada), y tamaño de la empresa. Análisis similares han sido realizados en otros estudios sobre esta misma temática como el de Roman y Maxim (2017). Para comprobar la igualdad de las matrices de covarianzas se usó la prueba de Box. También se empleó el contraste de Levene sobre igualdad de varianzas error para contrastar las hipótesis de que la varianza de error de las variables dependientes era igual en los diversos grupos. Tras los contrastes univariantes y multivariantes se realizaron pruebas post hoc HDS de Tukey (comparaciones múltiples) para determinar en qué grupos concretos se observaban diferencias. Los análisis se realizaron con el paquete estadístico SPSS v22.0.

4. Resultados

Algunos de los rasgos esenciales que caracterizan la muestra son los siguientes. La mayoría trabaja en empresas privadas (63,3%), y desarrolla alguna función directiva o de mando (48,6%). De los que trabajan en empresas privadas, el 11,9% lo hacen en una empresa propia (emprendimiento).

El 80,8% está trabajando en la misma región/estado (Jalisco) en el que estudió su carrera. Solo el 5% desarrolla sus actividades laborales en otros estados (fuera de Jalisco), y el 3,2% en otros países.

En la tabla 2 se muestra el tamaño de empresa en la que se trabaja. Como se observa en la misma, los mayores porcentajes (36,2%) trabajan en grandes empresas y en medianas (18,3%). Las microempresas (plantilla entre 2 y 10) suponen la tercera opción con un 13,8%. Las personas trabajadoras por cuenta propia, sin personal, suponen un 6%.

Tabla. 2. Tipo de empresa en función del tamaño.

	Frecuencia	Porcentaje
Gran empresa (más de 250)	79	36,2
Mediana empresa (entre 50 y 250)	40	18,3
Pequeña empresa (entre 11 y 49)	20	9,2
Microempresa (plantilla entre 2 y 10)	30	13,8
Independiente (sin personal)	13	6
NS/NC	20	9,2
Total	218	100

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 se recogen los resultados, de los ítems del cuestionario, que se presentaron en una escala tipo Likert (0 es nada de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo). En general, destaca que todos los valores están por encima del valor medio de la escala (2,5). Las desviaciones típicas son todas muy similares y van en un rango desde 1,33 a 1,77. Los ítems con un acuerdo mayor (menor desviación típica de 1,33), son los relativos a que “las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con los clientes o usuarios” (con una media alta de 3,72), y a que “la Universidad cumplió las expectativas sobre la formación como profesional” (con una media de 3,39). En ambos ítems, por el valor de la desviación típica, se puede indicar que sus valores medios son los más representativos del conjunto. El ítem en el que hay una mayor dispersión de opiniones (1,77), es el referido a si la categoría o nivel de puesto en el que trabajo es acorde con la carrera realizada (media de 3,14).

El ítem con una valoración más alta es el relativo a la posibilidad de cambio de trabajo en los próximos 5 años (media de 3,75). También destacan en valores altos los relativos a que las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con los clientes y usuarios (media de 3,72), con los compañeros de trabajo (3,57), con las amistades (media de 3,51), y con los

familiares (3,41). Otros ítems con puntuaciones altas son los relativos a que los resultados del trabajo son reconocidos por los superiores (3,61), y la satisfacción con el trabajo actual (3,47).

Tres de los ítems que valoran la Universidad (expectativas cumplidas, formación recibida para el empleo y competencias adquiridas), reciben altas valoraciones (medias de 3,39, 3,42 y 3,44 respectivamente). La muestra egresada indica también que la Universidad les prepara para afrontar los retos que impone la sociedad contemporánea (media de 3,00).

El ítem menos valorado (si bien está por encima del valor medio de la escala), es el relativo a la concordancia entre el salario recibido y el nivel de estudios (2,74).

Tabla. 3. Valoración de los ítems del cuestionario (de mayor a menor).

Ítem	Media	DS
Seguramente cambiaré de trabajo en los próximos 5 años	3,75	1,73
Las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con los clientes o usuarios	3,72	1,33
Los resultados de mi trabajo son reconocidos por mis superiores (en caso de tenerlos)	3,61	1,63
Las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con los compañeros de trabajo	3,57	1,37
Las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con mis amistades	3,51	1,42
Estoy satisfecho con el trabajo que desempeño actualmente	3,47	1,56
En la Universidad adquirí las competencias, habilidades y destrezas para desempeñar bien mi trabajo]	3,44	1,39
La formación que recibí en la Universidad fue importante para la obtención del empleo	3,42	1,60
Las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con mis familiares	3,41	1,44
La Universidad cumplió mis expectativas sobre mi formación como profesional	3,39	1,33
Existe correspondencia entre lo aprendido en la Universidad y la actividad que realizo en mi lugar de trabajo	3,22	1,55
La categoría o nivel de puesto en el que trabajo es acorde a mi carrera realizada en la Universidad	3,14	1,77
Considero que la Universidad prepara a su alumnado para afrontar los retos que impone la sociedad contemporánea	3,00	1,41
El sueldo que percibo por mi trabajo es acorde a mi nivel de estudios	2,74	1,66

Fuente: Elaboración propia

En los análisis de varianza realizados no se encontraron diferencias significativas entre los ítems del cuestionario y las variables género y tipo de empresa (pública o privada). Si se detectaron varias diferencias entre algunos ítems del cuestionario y el tamaño de la empresa. Como se observa en la tabla 4, en las empresas medianas (plantilla entre 50 y 250), los resultados del trabajo son más reconocidos por los superiores que en las grandes empresas ($p = 0,045$). También lo son en relación a los trabajadores independientes (sin personal), aunque este resultado puede parecer obvio.

Otro resultado de la tabla 4 muestra como las personas trabajadoras de una microempresa (entre 2 y 10) valoran más la correspondencia entre lo aprendido en la Universidad y la actividad que realizan en el trabajo que los que trabajan de manera independiente. Finalmente, otro resultado significativo señala que en las pequeñas empresas (entre 11 y 49 trabajadores), piensan que la Universidad cumplió mejor las expectativas sobre la formación como profesionales que en las empresas medianas ($p = 0,019$).

Tabla. 4. Diferencias significativas entre ítems del cuestionario y la variable tamaño de la empresa.

Variable Dependiente	Tamaño de la empresa (i)	Tamaño de la empresa (j)	Diferencia de medias (i-j)	Error estándar	p
Los resultados de mi trabajo son reconocidos por mis superiores (en caso de tenerlos)	Mediana empresa (entre 50 y 250)	Independiente (sin personal)	1,13	0,55	0,041
	Mediana empresa (entre 50 y 250)	Gran empresa (más de 250)	0,69	0,34	0,045
Existe correspondencia entre lo aprendido en la Universidad y la actividad que realizo en mi lugar de trabajo	Microempresa (plantilla entre 2 y 10)	Independiente (sin personal)	1,38	0,63	0,030
La Universidad cumplió mis expectativas sobre mi formación como profesional	Pequeña empresa (entre 11 y 49)	Mediana empresa (entre 50 y 250)	1,29	0,54	0,019

Fuente: Elaboración propia

Para realizar los contrastes multivariantes (MANOVA) se calcularon la traza de Pillai, la Lambda de Wilks, la traza de Hotelling y la raíz mayor de Roy. Las pruebas F contrastan el efecto multivariante del tamaño de la empresa, y todas ellas se basan en comparaciones por pares linealmente independientes entre las medias marginales estimadas. En la tabla 5 se observa cómo todos los contrastes realizados están cerca de la significación, pero solo la raíz mayor de Roy se muestra como significativo ($p = 0,001$) y con el relativamente mayor tamaño del efecto (0,20).

Tabla. 5. Pruebas de contraste de MANOVA para Tamaño de la Empresa.

Efecto	Contraste	Valor	F	gl. de la hipótesis	gl. del error	p	Tamaño del efecto
Tamaño de la empresa	Traza de Pillai	0,43	1,32	56	608	0,067	0,11
	Lambda de Wilks	0,63	1,33	56	581,75	0,062	0,11
	Traza de Hotelling	0,51	1,34	56	590	0,057	0,11
	Raíz mayor de Roy	0,25	2,71	14	152	0,001	0,20

Fuente: Elaboración propia

Para determinar en qué ítems concretos se producían las diferencias significativas entre los diversos tipos de empresas, según tamaño, se realizaron comparaciones múltiples (pruebas post hoc) a través de la DHS de Tukey. En la tabla 6 se incluyen solo los contrastes significativos entre los ítems del cuestionario y el tamaño de la empresa. Como se observa en dicha tabla, no existen muchas diferencias post hoc significativas. Tan solo dos de ellas entre microempresa y trabajadores independientes, y una entre mediana y gran empresa. Las personas que trabajan en microempresas piensan que existe mayor correspondencia entre lo aprendido en la Universidad y la actividad que realizan en el trabajo ($p = 0,011$). También se produce esa diferencia entre estos mismos tipos de empresas (a favor de las microempresas), y las opiniones de que las competencias adquiridas en la Universidad contribuyeron a tener una buena relación con los compañeros de trabajo ($p = 0,014$).

La última diferencia significativa se produce entre las opiniones de los trabajadores de las grandes empresas y los de las empresas medianas. Para los que trabajan en las grandes empresas, la Universidad cumplió mejor las expectativas sobre la formación como profesionales que para los que trabajan en empresas medianas ($p = 0,034$).

Tabla. 6. Contrastes significativos en pruebas *post hoc* de Tukey. MANOVA entre ítems del test y tamaño de la empresa.

Variable Dependiente	Tamaño de la empresa (i)	Tamaño de la empresa (j)	Diferencia de medias (i-j)	Error estándar	<i>p</i>
Existe correspondencia entre lo aprendido en la Universidad y la actividad que realizo en mi lugar de trabajo	Microempresa (plantilla entre 2 y 10)	Independiente (sin personal)	1,60	0,49	0,011
Las competencias adquiridas en la universidad contribuyeron a tener una buena relación con los compañeros de trabajo	Microempresa (plantilla entre 2 y 10)	Independiente (sin personal)	1,25	0,45	0,014
La Universidad cumplió mis expectativas sobre mi formación como profesional	Gran empresa (más de 250)	Mediana empresa (entre 50 y 250)	0,721	0,25	0,034

Fuente: Elaboración propia

5. Conclusiones

Con los datos e información aportados se puede destacar que más de un tercio de la juventud egresada de la Universidad obtiene empleo en las grandes empresas, que sumado a los que trabajan en medianas empresas llegan al 54,5% de la muestra. En general, en las grandes y medianas empresas los salarios son más altos y las posibilidades de ascender a puestos de mayor responsabilidad, con contratos más estables y nivel salarial son grandes. Teniendo en cuenta que en México hay un alto nivel de actividad económica no formal, y que la mayoría de los empleos legalizados están en las pequeñas y microempresas, los datos de la muestra manifiestan una integración de calidad en el mercado laboral.

Por un lado, respecto a las competencias adquiridas, la juventud egresada, destaca las relacionadas con habilidades sociales, frente a la formación para las actividades relacionadas con sus empleos. Esto nos sitúa en un debate sobre si las competencias que se deben desarrollar más son las específicas o las genéricas. Para Stiglitz y Greenwald (2016), las capacidades de aprendizaje pueden ser específicas o generales, ellos apuestan por mejorar las específicas si estamos en un “nicho específico” donde haya convergencia de empleos del mismo tipo. Las competencias genéricas son más útiles en una sociedad de alto nivel.

Por otro lado, la crítica a los salarios y a la categoría laboral en relación a su formación, sintoniza con la que evidencia una tendencia hacia la pérdida económica de la clase media y de los salarios de la juventud egresada universitaria. Esta evidencia ha sido reflejada en las críticas expresadas anteriormente (Bauman, 2013; Milanovic, 2017), y de otros autores (Bauman y Bordini, 2016, Castells, 2012; Touraine, 2013), relacionada con la crisis en los países desarrollados y sus efectos en la juventud. Quizás estas críticas de la juventud egresada sea un indicio de la propagación rápida de esas problemáticas, incluso a lugares donde aún no hay un elevado número de personas con estudios universitarios, y por tanto, no hay una sobresaturación de personas trabajadoras con alto nivel de formación.

Además, el alto porcentaje de personas egresadas que piensan que cambiarán de puesto laboral, dado que han terminado sus estudios recientemente (cinco años o menos), puede responder a un reajuste o acomodación para acercarse más a un puesto con mayor relación con su formación, o bien, puede ser como señala Bauman (2004), una de las señales de lo que él denomina “modernidad líquida”, caracterizada porque nada es estable, ni dura mucho en el tiempo.

No queremos terminar sin ratificar que las respuestas de la juventud egresada nos señalan que los que trabajan en microempresas estiman que su trabajo está más vinculado con su formación. Esto puede deberse a que, las microempresas, apuesten más por trabajos más especializados y busquen a personas egresadas vinculadas a esa especialización, frente a las grandes y medianas empresas. Resultados como éste, necesitan de más datos y más investigación para ser contrastados.

Concluimos pues, señalando que juventud egresada de la Universidad de Guadalajara considera que la formación universitaria recibida le faculta para el empoderamiento social y, en menor medida, para el laboral y económico.

Los datos y respuestas igualmente, señalan que hay diferencias importantes entre la percepción de la juventud universitaria egresada de los países desarrollados, especialmente de los europeos, pero que parece que hay indicios, a pesar del mayor optimismo de la juventud iberoamericana, que en un corto plazo puede acercarse a la visión y realidad pesimista. Esto sería un grave riesgo para México y para la región, porque teniendo aún una importante carencia de trabajadores, altamente cualificados, y de profesionales vinculados a la investigación e innovación y dentro de la era del conocimiento, una falta de motivación de la juventud, para acceder a los estudios de Educación Superior, podría frenar el crecimiento y desarrollo en el sentido amplio de México, y comprometer gravemente la convergencia con los países con un mayor nivel de desarrollo humano y bienestar.

Aunque los resultados obtenidos señalan que la formación universitaria de la muestra egresada ha mejorado su empoderamiento social, laboral y económico (estos dos últimos en menor medida), resulta necesario aumentar el tamaño de la misma para que las conclusiones posean mayor relevancia. Así, un incremento representativo de la muestra, y la diversificación del número de títulos universitarios considerados, en estos y en otros centros universitarios, puede ilustrar un escenario de egreso más amplio, que a su vez enriquezca las conclusiones de la investigación. Otras líneas de investigación que pueden aportar información de relevancia, y profundizar en el conocimiento del empoderamiento laboral y social de la juventud universitaria mexicana, son el uso de metodologías cualitativas para analizar el estudio de informes institucionales realizados sobre este tema en diversas regiones y universidades del país, y la inclusión en el diseño de investigación de entrevistas a egresados y a cargos de responsabilidad en los centros universitarios relacionados con la empleabilidad de las poblaciones universitarias. En estas cuestiones, el equipo de investigación ya está trabajando, con el objetivo de poder ofrecer resultados y conclusiones de aún mayor calado a medio plazo, que ayuden a las propias instituciones universitarias a orientar sus políticas formativas en relación al empleo de sus poblaciones egresadas.

6. Referencias bibliográficas

- Albornoz, O. (2014) La educación superior pública y privada en AL&C: las presiones del Estado, el mercado y la sociedad, una perspectiva contemporánea. En VVAA, *La Educación Superior Pública y Privada en América Latina y el Caribe. Contexto de Internacionalización y proyecciones de políticas públicas* (pp. 16-60). UNESCO e Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (IESALC). Disponible en http://www.iesalc.unesco.org.ve/index.php?option=com_fabrik&view=details&formid=2&rowid=173&lang=es.
- ANUIES (2017) *Anuarios estadísticos de Educación Superior. Ciclo escolar 2016-2017*. Disponible en <http://www.anuies.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior>.
- Banco Mundial (2016) *World Development Indicators 2016*. Disponible en <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/805371467990952829/World-development-indicators-2016>.
- Barro, S. et al. (2015) *La transferencia de I+D, la innovación y emprendimiento en las universidades*. Educación Superior en Iberoamérica. Informe 2015. Santiago de Chile: Redemprendia, Universia y CINDA. Disponible en <https://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/informeTransferencial%2BD2015.pdf>.
- Bauman, Z. (2004) *Modernidad líquida*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z. (2013) *Sobre la educación en un mundo líquido*. Barcelona: Paidós.
- Bauman, Z. y Bordini, C. (2016) *Estado de crisis*. México: Paidós.
- Castells, M. (2012) *Redes de indignación y esperanza. Los movimientos sociales en la era de Internet*. Madrid: Alianza Editorial.

- Díaz Domínguez, T. y Alemán, P. A. (2008) La educación como factor de desarrollo. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, N° 23, pp. 1-15. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/1942/194220391006.pdf>.
- Ernest, K., Matthew, S. K. y Samuel, A. K. (2015) Towards entrepreneurial learning competencies: The perspective of built environment students. *Higher Education Studies*, N° 5, Vol. 1, pp. 20-30.
- Gimeno, J. (2013) *En busca del sentido de la educación*. Madrid: Ediciones Morata.
- Henríquez, P. (2014) Presentación. En VVAA, *La Educación Superior Pública y Privada en América Latina y el Caribe. Contexto de Internacionalización y proyecciones de políticas públicas* (pp. 3-15). UNESCO e Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (IESALC). Disponible en http://www.iesalc.unesco.org.ve/index.php?option=com_fabrik&view=details&formid=2&rowid=173&lang=es.
- Hopenhaym, M. (2016) Desafíos de la educación para una agenda emancipatoria: reflexiones desde el entorno iberoamericano. *Revista Pensamiento Iberoamericano. Juventud, emprendimiento y Educación*, N° 3, Vol. 2, pp. 45-52. Disponible en <https://www.segib.org/wp-content/uploads/06-MH.pdf>.
- Larrañaga, O. y Rodríguez, M. E. (2014) *Clases medias y educación en América Latina*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Disponible en http://www.cl.undp.org/content/dam/chile/docs/pobreza/undp_cl_pobreza_clases_medias_2014.pdf.
- Milanovic, B. (2017) *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- OCDE/CEPAL/CAF (2016) *Perspectivas Económicas de América Latina 2017. Juventud, competencias y emprendimiento*. Paris: OCDE Publishing. Disponible en https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf.
- Pérez Gómez, A. I. (2012) *Educarse en la era digital*. Madrid: Ediciones Morata.
- Roman, T. y Maxim, A. (2017) National culture and higher education as pre-determining factors of students entrepreneurship. *Studies in Higher Education*, N° 42, Vol. 6, pp. 993-1014.
- Saraví, G.A. (2015) *Juventudes fragmentadas. Socialización, clase y cultura de la construcción de la desigualdad*. México: FLACSO México y CIESAS.
- Soto, J. L. y Torres, C. A. (2016) Percepciones y expectativas del aprendizaje en jóvenes universitarios. *Revista de Docencia Universitaria*, N° 14, Vol. 1, pp. 51-57.
- Stiglitz, J. E. y Greenwald, B. C. (2015) *La creación de una sociedad del aprendizaje*. México: Crítica M. R.
- Tirole, J. (2017) *La economía del bien común*. Barcelona: Taurus.
- Taatila, V. P. (2010) Learning Entrepreneurship in Higher Education. *Education & Training*, N° 52, Vol. 1, pp. 48-61.
- Touraine, A. (2013) *Después de la crisis*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Trejo, M. (2016) Expectativas de las personas jóvenes en Iberoamérica. *Revista Pensamiento Iberoamericano. Juventud, emprendimiento y Educación*, N° 3, Vol. 2, pp. 144-152. Disponible en <https://www.segib.org/wp-content/uploads/016-MTC.pdf>.
- UNESCO (2009) *Conferencia Mundial sobre la Educación Superior: La nueva dinámica de la Educación Superior y la Investigación para el cambio social y el desarrollo*. Disponible en http://www.unesco.org/education/WCHE2009/comunicado_es.pdf.
- UNESCO (2013) *Replantear la educación en un mundo en mutación*. Disponible en <https://es.scribd.com/document/216633008/Educacion-Para-Un-Mundo-en-Mutacion>.

Universia y Centro Universitario de Desarrollo-CINDA (2016) *Educación Superior en Iberoamérica. Informe 2016*. Santiago de Chile: CINDA. Disponible en [https://www.cinda.cl/download/libros/CINDA-2012-Informe-de-Educación-Superior-INTERIOR-101%20\(1\).pdf](https://www.cinda.cl/download/libros/CINDA-2012-Informe-de-Educación-Superior-INTERIOR-101%20(1).pdf).

Universidad de Guadalajara (2018) *Numeralia*. Disponible en <http://www.copladi.udg.mx/estadistica/numeralia>.

El cooperativismo social como respuesta a la crisis económica en el territorio calabrés

Manuel García Jiménez¹ y Angela Strano²

Recibido: 2 de julio de 2018 / Aceptado: 7 de noviembre de 2018

Resumen. En los últimos años, hemos sido testigos de una gran crisis económica mundial que ha desafiado los mecanismos y los conceptos en los que se basan la economía de mercado y las empresas tradicionales. Muchas empresas han fracasado y esto ha llevado a un aumento en el número de desempleados. Todo esto nos llevó a reflexionar sobre la necesidad de encontrar alternativas a los mecanismos clásicos de la economía y, sobre todo, en la importancia de centrarse en una economía más solidaria y más sostenible que se base, ante todo, en el bienestar psíquico y físico de los trabajadores y usuarios finales. Por ello, nuestra atención se ha centrado en las empresas sociales del territorio de Calabria que, según algunos datos a los que hemos podido acceder, han reaccionado mejor a la crisis económica y financiera de los últimos años que las empresas tradicionales. En particular, hemos realizado una primera aproximación al análisis de la situación del tercer sector en la región, especialmente las cooperativas sociales, comparándolas con asociaciones y sociedades de capital.

Palabras clave: Cooperativa Social; Tercer sector; Economía Social; Legislación cooperativa y de la economía social.

Claves Econlit: B55; P13.

[en] Social cooperativism as an answer to the economic crisis in the calabres territory

Abstract. In recent years, we have witnessed a great global economic crisis that has challenged the mechanisms and concepts on which the market economy and traditional companies are based. Many companies have failed and this has led to an increase in the number of unemployed. All this led us to reflect on the need to find alternatives to the classic mechanisms of the economy and, above all, on the importance of focusing on a more supportive and more sustainable economy based, above all, on peak-physical wellbeing of employees and end users. Therefore, our focus has been on the social enterprises in the Calabria territory which, according to our data, have reacted better to the economic and financial crisis of recent years compared to traditional companies; In particular, we have analyzed the situation of the third sector, especially social cooperatives, when compared with associations and capital companies.

Keywords: Social cooperative; Third sector; Social economy; Cooperative and social economy legislation.

¹ Universidad de Córdoba, España
Dirección de correo electrónico: m.garcia@uco.es

² Universidad de Córdoba, España
Dirección de correo electrónico: z62ststa@uco.es

Sumario. 1. Introducción. 2. La Legislación. 3. La economía social. 4. Algunas pinceladas de la situación del cooperativismo en Italia. 5. La Calabria y el contexto económico. 6. La Provincia de “Reggio Calabria”. 7. Conclusiones. 8. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: García Jiménez, M. y Strano, A. (2018) El cooperativismo social como respuesta a la crisis económica en el territorio calabrés. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 102-122. DOI: 10.5209/REVE.62491.

1. Introducción

La crisis económica que comenzó en 2008, que involucró a diversos países a nivel mundial, aunque comenzó desde el sector financiero afectó luego a todos los sectores económicos. En un territorio altamente desfavorecido como es el del sur de Italia y Calabria en particular, esta crisis se ha sentido más y ha elevado a niveles muy altos el porcentaje de desempleados. En este escenario, sin embargo, frente al cierre de muchas empresas en los sectores primario y secundario, se ha producido un incremento en el número de cooperativas sociales, especialmente en el sector agrícola y en el de los servicios, probablemente gracias a los fondos europeos y regionales previstos para estos ámbitos. Nos preguntamos, consecuentemente, si el cooperativismo social podría representar una respuesta a la crisis en el territorio de Calabria, ya que las cifras y los datos estadísticos nos muestran que estaríamos moviéndonos en esta dirección.

El objetivo de este trabajo se centra, por consiguiente, en indagar en qué medida la cooperativa social puede ser una respuesta válida a la crisis económica, social, laboral y cultural en el territorio de Calabria y, en particular, en la provincia de *Reggio Calabria*.

Hemos abordado el problema a partir de lo que la legislación italiana establece sobre dicho sector, examinando a continuación el contexto socioeconómico de la región de la Calabria y la provincia de *Reggio Calabria* y, finalmente, llevamos a cabo una reflexión, con la ayuda de datos estadísticos, aunque escasos y faltos de una deseable coherencia cronológica, sobre las cooperativas sociales y, más en general, sobre el tercer sector en el territorio calabrés.

2. La Legislación

En Italia, la regulación del sector del cooperativismo social se encuentra en:

- *Ley 381/1991* “Ámbito de las cooperativas sociales”, que en su artículo 1 establece que: “Las cooperativas sociales están orientadas a buscar el interés general de la comunidad en la promoción humana y la integración social de los ciudadanos a través de: A) la gestión de servicios sociosanitarios y educativos; B) la realización de diferentes actividades -agrícolas, industriales, comerciales o de servicios- destinadas al empleo de personas desfavorecidas. En la medida en que sean compatibles con la presente ley, las normas relativas al sector en el que operan las cooperativas son aplicables a las cooperativas sociales”. La denominación social, cualquiera que sea su forma, debe contener la indicación de “cooperativa social”.

- *Ley 328/2000* relativa al "Sistema integrado de servicios sociales". Es la ley general de asistencia social, dirigida a promover intervenciones sociales, de bienestar y de salud social que garanticen una ayuda real a las personas y familias en dificultad. El objetivo principal de esta norma es, además de la mera asistencia al individuo, también el apoyo a la persona dentro del núcleo familiar.
- La reciente reforma, mediante *Ley 106/2016*, del "Código del Tercer Sector" (AA. VV.: 2017, p. 36), que ha redefinido el marco legal de las entidades del tercer sector y esto es, sin duda, uno de los principales méritos atribuibles a la reforma.

Gracias a este marco legal, las organizaciones del tercer sector y todos aquellos que lo usan para perseguir, de forma colectiva y sin ánimo de lucro, con fines cívicos, la solidaridad y la utilidad social, pueden hacer uso de su regulación, más amplia y estructurada que la anterior y, consecuentemente, con más capacidad para contribuir a su desarrollo posterior y a la búsqueda más efectiva de los objetivos institucionales, en interés de los beneficiarios finales de su actividad de interés general. De hecho, *la Cooperación* se propone en nuestros días, al igual que lo ha hecho desde sus inicios, como una actividad de producción administrada directamente por quienes trabajan y participan, el derecho de todos los sectores de la sociedad a acceder a la experiencia empresarial, para generar ingresos, empleo y solidaridad.

Una de las disposiciones que implementan la Reforma de 2016, el *Decreto Legislativo n. 418, de 19 de mayo de 2017*, atendiendo también a las últimas orientaciones de la UE en el campo de la economía social, tiene como objetivo mejorar el marco normativo de la empresa social, colmando sus lagunas, sobre todo en lo relativo al régimen fiscal, para fortalecer y preservar su identidad. Además, la nueva normativa incorpora algunos aspectos relacionados con la gobernanza de la empresa social, como la participación de los interesados (*stakeholder*) y el control público, en los que la legislación era bastante deficiente. Es importante indicar aquí que el artículo uno del Decreto, define la empresa social como una "organización privada, constituida también en forma societaria, que ejerce de manera estable y principal una actividad empresarial de interés general, sin propósito de lucro y con fines cívicos, solidarios y de utilidad social, adoptando métodos de gestión responsables y transparentes, y fomentando la participación más amplia de los trabajadores, usuarios y otros sujetos interesados en sus actividades". La empresa social se configura, no ya con un estatus subjetivo de un tipo legal particular, sino como una calificación reglamentaria que todos los tipos de entidades jurídicas, incluidas las empresas, pueden adquirir si cumplen los requisitos esenciales contemplados en el decreto. Sin embargo, las cooperativas sociales y sus consorcios adquieren el estatus de empresas sociales directamente. La concesión de la calificación *ope legis* significa que las cooperativas sociales, de la *Ley 381/91*, a diferencia de otros tipos de entidades, se consideran empresas sociales sin tener que verificar el cumplimiento de los requisitos de los artículos 2 al 13 del Decreto. La aprobación, en 2016, de esta reforma, demuestra la creciente importancia de las empresas que operan en el Tercer Sector; hoy, de hecho, Italia cuenta con 301.000 instituciones sin fines de lucro, de las cuales 11.264 son cooperativas sociales, y

6.220 son fundaciones u otras, que dan trabajo a 957.000 personas. Una de las principales innovaciones recogidas en el *Código del Tercer Sector*, es la creación del Registro Único Nacional del Tercer Sector, establecido en el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales y operativamente administrado sobre una base territorial; solo los sujetos inscritos en el registro único se pueden considerar como entidades del tercer sector.

Recordemos que, hoy por hoy, a la espera de la entrada en vigor de las reformas, las cooperativas sociales se dividen en las de tipo A y las de tipo B, las primeras se ocupan de la gestión de los servicios sociales y de salud, la formación y la educación continua; las últimas, de la gestión de actividades destinadas al empleo de personas desfavorecidas en los sectores de la industria, el comercio, los servicios y la agricultura.

Respecto a las relaciones laborales dentro de las cooperativas sociales, según la *Ley n.142, de 3 de abril de 2001*, “Revisión de la legislación cooperativa, con especial referencia a la posición del socio trabajador”, entre el socio trabajador y la cooperativa se establecen dos relaciones separadas:

- Una relación de tipo asociativo: que se instaura con la adhesión del socio a la cooperativa y en virtud de la cual adquiere derechos y obligaciones específicos, como los de contribuir a la gestión de la empresa, participando en la conformación de los órganos sociales y en la definición de la estructura de la dirección y de la gestión de la empresa; participar en la elaboración de los programas de desarrollo y en las decisiones relativas a las elecciones estratégicas, así como en la implementación de los procesos de producción de la empresa; contribuir a la formación de capital social y participar en el riesgo comercial, en los resultados económicos y en las decisiones sobre su destino; poner a disposición de la cooperativa sus habilidades profesionales en relación con el tipo y el desarrollo de la actividad llevada a cabo por la misma, así como cantidad de prestación de trabajo disponible para la propia cooperativa.
- Una relación de trabajo: que puede estipularse bajo una forma subordinada, autónoma o *parasubordinada*, mediante la cual el socio trabajador contribuye al logro de los objetivos sociales. En virtud de esta relación, derivan para el socio los derechos y deberes que correspondan, según el tipo de contrato estipulado con la cooperativa.

Las cooperativas deben elaborar, y depositar en la Dirección Territorial del Trabajado (DTL) local, un reglamento interno en el que deben definirse todos los aspectos relativos a las relaciones de trabajo. En ausencia de dicho reglamento interno, las cooperativas no podrán encuadrar a los miembros en una relación diferente a la subordinada.

Para la relación de trabajo autónomo, se garantiza la libertad de opinión (*libertà di opinione*), los derechos sindicales y una contraprestación económica adecuada, que no pueden ser inferior a los honorarios pagados por servicios análogos prestados en forma de trabajo por cuenta propia.

La reforma de 2016 agrega la previsión de la obligación de respetar el tratamiento económico y dispositivo previsto por los convenios colectivos; el establecimiento de un límite a la posible brecha salarial entre los trabajadores

dependientes de la empresa social; también se fija un límite cuantitativo para el empleo de voluntarios, cuyo número no puede superar el de los trabajadores dependientes.

3. La economía social

El creciente interés por la economía social probablemente dependa del hecho de que se trate de una respuesta a las necesidades de las personas, de manera eficiente y de acuerdo con los métodos empresariales. La cooperativa, en particular, no solo responde a las necesidades materiales; el hecho de juntarse de acuerdo con principios, derechos y deberes desarrolla enormemente la sociabilidad de las personas. Las primeras cooperativas significaron verdaderas forjas para recuperar la autoestima y la confianza en uno mismo y en los otros (la comunidad), y para reconstruir el sentido de la existencia en un mundo que estaba cambiando con extrema rapidez. En este sentido, la cooperación no debe ser vista como una “tercera vía” entre el capitalismo y el estatismo (que nunca fue), sino como una solución avanzada de la democracia económica, el desarrollo sostenible, la vinculación al territorio, basada en los valores y en la dignidad del ser humano, dentro de una economía de mercado (INFOCOOPERAZIONE: 2015).

La cooperación social, desde su aparición, ha sido objeto de múltiples actividades de investigación. Las razones de esta atención pueden ser de origen diverso: el carácter innovador del modelo legal no es reconducible a las formas tradicionales de organización de la acción económica y social (sociedades de capital, y también otros actores no lucrativos y de la economía social); el hecho de operar en áreas de bienestar a través de modelos de servicios innovadores; o la capacidad de movilizar y combinar recursos de diferente naturaleza y procedencia. Pero aparte del objeto de análisis, el mayor interés se centra en los métodos de gestión y las soluciones organizativas que adoptan estas empresas, con el fin de mantener en equilibrio en una misión orientada específicamente al ejercicio de una *función pública* (“el interés general de la comunidad”), con acuerdos emprendedores capaces de sostener procesos productivos “de forma estable y continua”, apoyándose en los mecanismos de la generación de valor (es decir, la aptitud del bien o servicio para satisfacer una necesidad biológica o cultural), que tradicionalmente parecen irreconciliables y se adscriben a esferas institucionales específicas (Rensi, S.; Zandonai, F.: 2015, p.2). La cooperativa social tiene mayor éxito que otras formas de empresas a la hora de conciliar la esfera pública del bien común con el interés empresarial.

4. Algunas pinceladas sobre la situación del cooperativismo en Italia

En Italia (Sapelli, G.:2009) las cooperativas se sitúan históricamente como parte del movimiento obrero y del movimiento social nacido de la gran tradición de la Encíclica *Rerum Novarum*, por un lado, y del reformismo socialista, por otro. En particular, se han consolidado cuatro grandes tradiciones reformistas, que han inspirado el movimiento cooperativo en la lucha por mercados menos imperfectos

y por una sociedad justa: la accionista, la de extracción socialista, la comunista, y la del laborismo cristiano. Todas representan un componente democrático peculiar del tejido cultural, económico y social del país. En Italia, según un informe de CENSIS³ (2013), había un total de 80.000 empresas cooperativas con 1,3 millones de trabajadores, que aumentó en un 8% en los años de la crisis, mientras que el empleo en general disminuyó en un 1,2%, representando una forma diferente de hacer negocios para relanzar el desarrollo, con un crecimiento extraordinario de empleo. Una de las razones para este crecimiento, en un contexto de crisis económica y financiera, se encuentra, según algunos autores, en su capacidad de interpretar los retos del futuro de manera mutualista; otra razón es que se sitúan en la confluencia entre la llamada “economía de servicios” (entendiendo este término como los servicios sociales y las personas, en sus diferentes formas y funciones, donde hoy, en Italia, las cooperativas sociales representan las organizaciones a las que se les confía principalmente dichos servicios), y las características distintivas de las organizaciones mutualísticas, tal economía de servicios reduce los costes de transacción y de control y hace que cada organización sea frugal por la mejora que proviene de las habilidades personales. Las empresas más longevas en el mundo son cooperativas y esto es debido a que los socios no maximizan los beneficios, sino la continuidad de la empresa, a veces a costa de la llamada autoexplotación, o a través de la no percepción de salarios o de retornos. Este fenómeno es comprensible solo por la presencia de lazos sociales solidarios (ISTAT: 2017).

En Italia, el empleo en las cooperativas mantuvo su crecimiento durante los primeros nueve meses de 2012 (+ 2,8%), lo que elevó la cantidad de empleados, en las aproximadamente 80.000 empresas del sector, a 1.341.000 (+36.000 respecto al año anterior). Esto confirma una tendencia positiva y anticíclica de este segmento de producción. En los años de la crisis, entre 2007 y 2011, frente a una disminución del 1,2% en el empleo general del país, y del 2,3% en las empresas, la ocupación en las cooperativas aumentó en un 8%. De esta forma, las cooperativas contribuyeron con el 7,2% al empleo creado por todo el sistema empresarial italiano. Los sectores que proporcionaron la mayor contribución fueron el de los servicios sociales (donde el 23,6% de los trabajadores están ocupados en las cooperativas), en particular en el sector de la salud y la asistencia social (49,7%); el transporte y la logística (24%); y los servicios de apoyo comercial (15,7%). Las cooperativas también cuentan con una mayor estructura dimensional que las empresas tradicionales: en comparación con un promedio de 3,5 empleados por empresa, las cooperativas tienen 17,3. Datos que provienen del “I Informe sobre la cooperación en Italia” realizado por Censis para la Alianza de Cooperativas Italianas (ISTAT: 2017).

En particular, las cooperativas sociales lideraron el crecimiento del empleo, con un verdadero auge de ocupación en el período 2007-2011 (+ 17,3%). El presidente de la Alianza, Maurizio Gardini, en junio de 2017 dijo: “En más de 160 años desde su nacimiento, las cooperativas, que también han sobrevivido a la disolución impuesta durante los veinte años del fascismo, son una fórmula empresarial actual e irremplazable. Un país donde 12,2 millones de personas dejan de cuidarse a sí

³ El Censis, “*Centro Studi Investimenti Sociali*”, es un instituto de investigación socio-económica, fundado en 1964.

mismos, donde 4,5 millones viven en la pobreza absoluta y el desempleo juvenil fluctúa en el umbral del 40%, es un país que necesita cooperación. Las cooperativas, entre puestos trabajos creados y salvados, cierran los años de la crisis con un saldo positivo del 6,1%, que asciende a más de 100.000 personas ocupadas desde los inicios de la crisis hasta hoy. Nadie lo hizo mejor” (Alleanza delle Cooperative Italiane:2017).

Esta tendencia positiva se ha mostrado también en Calabria, aunque en menor medida, dado el perenne retraso económico de esta región. Antes de acercarnos al desarrollo del tercer sector en dicho territorio, tomemos una panorámica de la situación económica tanto de la Calabria como, más particularmente, de la provincia de *Reggio Calabria*.

5. La Calabria y el contexto económico

Calabria (Alleanza delle Cooperative Italiane: 2016, pp. 1-13) es una de las regiones italianas menos desarrolladas: incluye alrededor del 3% de la población del país y genera alrededor del 2% del PIB. El sistema económico permanece fuertemente centrado en la agricultura (especialmente en el olivar y los cítricos), que, sin embargo, carece de un componente estructurado de transformación industrial. El sector turístico mantiene su importancia, aunque con una marcada estacionalidad. En infraestructuras, el territorio regional sufre de una endémica insuficiencia (basta pensar en las interminables vicisitudes de la ruta Salerno-Reggio Calabria) y otras aún existentes, como el puerto de Gioia Tauro, muy afectado por la falta de un sistema de acceso a la red de carreteras/ferrocarril; y los problemas derivados de la fragilidad ambiental. Hay que resaltar, sin embargo, que el componente del PIB generado por la Administración Pública es muy significativo. Finalmente, conviene añadir que el crimen organizado continúa fuerte y generalizado, lo que también alimenta un considerable y peculiar sistema económico sumergido.

Si se analiza la contribución de los sectores productivos individualmente a la creación de riqueza, se nota cómo el sistema industrial calabrés se mantiene proporcionando una menor contribución en comparación con otros contextos del “Mezzogiorno”. De hecho (Unioncamere: 2016), la industria crea el 7,3% del valor agregado total de la región, frente a un valor medio del 12,2% en el sur y 18,6% del nacional. Excluyendo el territorio de Crotone, en el que la industria aporta una contribución igual al 15,6% del valor agregado producido en la provincia, en otros contextos el sector no supera el 10% de la riqueza total producida, con un mínimo en la provincia de *Reggio Calabria* igual a 3,7%, en la que la industria ha estado en “retirada” durante varios años. La agricultura, por otra parte, como hemos dicho, se confirma como un sector importante para la economía de Calabria en comparación con el promedio nacional, y también respecto al contexto del “Mezzogiorno”. De hecho, el 4,8% del valor agregado de Calabria es generado por el sector primario, frente al 2,2% en Italia y el 3,7% en el sur. La industria calabresa se caracteriza por la presencia significativa de micro y pequeñas empresas que, no obstante, contribuyen a la creación de más del 74% del valor añadido total del sector, frente a una incidencia más pequeña en el “Mezzogiorno” (60,2%) y en Italia (54,6%). En

el sector de servicios, por contra, la contribución de las empresas más pequeñas a la formación del valor agregado de Calabria es inferior a la media meridional y de la nación.

En la contribución a la creación de valor agregado del sistema económico de Calabria, no solo concurre el sistema empresarial privado, sino también otros actores, como los profesionales independientes, que representan un segmento importante del sistema económico y que se compone de todos aquellos trabajadores que realizan una actividad económica a favor de terceros, orientada a brindar servicios a través del ejercicio principalmente de “trabajo intelectual”.

En el ámbito del empleo, el año 2016 (marzo) abrió con una la tasa de empleo del 38,6%, algo por debajo del 38,9% promedio de 2015, pero con un crecimiento del 1,7% respecto a los tres primeros meses de 2015. Sin embargo, el nivel general de empleo en Calabria se mantiene por debajo del promedio del “Mezzogiorno” y del país, que es una debilidad estructural en comparación con la realidad media meridional. También la dinámica del desempleo pone de relieve los principales problemas críticos del territorio de Calabria. La tasa de desempleo en los primeros meses de 2016, a pesar del descenso respecto al mismo período de 2015 (que disminuyó del 25,1% en marzo 2015 al 24,6% en, marzo de 2016), sigue siendo mayor que en el contexto meridional de más de 4 puntos porcentuales. En 2017, según datos de Eurostat (EUROSTAT: 2018), Calabria se encuentra entre las regiones con la tasa de desempleo más alta de la UE, que se sitúa en el 21,6%; de acuerdo con dicha fuente, el desempleo juvenil, que afecta a personas entre las edades de 15 y 24 años, tiene una tasa del 55,6%, pero, sin embargo, menor que el año anterior, cuando era de casi el 59%.

El sistema cooperativo regional se divide básicamente en dos sectores: el agroalimentario y el de servicios (si también se incluye el importante sector de los servicios sociales). La agricultura se está desarrollando en los valiosos sectores del aceite de oliva, pero también en los cítricos, con la industria de la bergamota en primer lugar, aunque aquí hay mucha competencia extranjera. En el contexto que nos interesa, es decir, el del cooperativismo social, en Calabria, atendiendo al número de entidades, las cooperativas más numerosas son las del sector de los servicios (casi el 38% del total), y las cooperativas sociales se encuentran en segundo lugar, con más del 20% de la población empresarial: en conjunto, representan alrededor del 58% de las cooperativas de la región, mientras que, sin embargo, solo generan el 29% del valor de la producción (VP) del sistema cooperativo. En cuanto al valor de la producción, destaca el sector agroalimentario con más del 50% del valor de la producción del sistema cooperativo, frente a una incidencia del 20%. Por otro lado, el sector industrial (muy heterogéneo) incluye el 14% de las cooperativas y genera poco menos del 7% del valor de la producción total. El comercio (también representado por empresas muy diferentes en términos de tipo y tamaño) incluye el 6% de las cooperativas y genera el 13% del valor de la producción. El sector de la construcción casi ha desaparecido en los años de la persistente crisis de la vivienda, tanto en términos de número de empresas como de volumen de negocio. El valor agregado representa poco más del 26% del VP, con picos en la cooperación social (58%) y en los servicios (46,5%), sectores típicamente intensivos en mano de obra. Decididamente resulta inferior en el sector agroalimentario y en el del comercio, donde, por diversas razones, la incidencia del

costo de la transferencia de materias primas y de los bienes puestos a la venta es muy alta.

Los costes laborales en el sector cooperativo, representa el 22,5% del VP, con picos también en el ámbito de la cooperación social y de los servicios (55% y 41%) y el mínimo en el comercio y en el agroalimentario (en orden del 9,8% y 12,3% respectivamente). Respecto a las sociedades de capital, el trabajo representa un total del 15,1% del VP. En general, en todo el sector cooperativo, el componente de valor agregado atribuible a los costos laborales es predominante. La incidencia de los costes laborales en el VP es mucho más alta (alrededor de 8 puntos porcentuales) que, en las sociedades de capital, y es máximo en los sectores sociales y de servicios. Por tanto, es fácil deducir que el aumento de la generación de valor añadido por el sistema cooperativo sea principalmente atribuido al hecho de que opera en sectores (precisamente y servicios y sociales) donde la incidencia de la mano de obra es necesariamente mayor. En resumen, la economía regional de Calabria muestra signos evidentes de estancamiento, tanto en el PIB como en el valor agregado. En este contexto, el sistema cooperativo registra los rendimientos de producción tendencialmente más apreciables y, al menos en lo que concierne al VP, también mejores que los de las sociedades de capital.

El desarrollo del cooperativismo social en el sector de bienestar social, apoyado por los fondos públicos que la Región pone a disposición de personas dependiente, ha llevado al crecimiento del número de trabajadores *OSS* (trabajadores sociosanitarios) y *OSA* (trabajadores de asistencia social).

6. La provincia de “Reggio Calabria”

La provincia de *Reggio Calabria* (CAMERA DI COMMERCIO DI REGGIO CALABRIA: 2008), con un Producto Interior Bruto en 2007, por encima de los 9.100 millones de euros, es el segundo sistema económico provincial por orden de importancia en la región. La provincia aporta el 27,3% a la economía de Calabria y el 0,6% a la economía nacional. La provincia de *Reggio Calabria* se caracteriza por un peso importante del sector terciario, con un impacto en la formación de la riqueza provincial igual al 79,7%; los servicios representan, de hecho, la fuerza motriz de la economía local (principalmente el comercio y el transporte). La contribución proporcionada por la agricultura también es significativa, con un valor de 4,5%. El olivar y los cítricos, entre los que destaca la bergamota, son los principales recursos. El sector manufacturero (industria en sentido estricto), proporciona el 8,9% del valor agregado provincial, mientras que el sector de la construcción presenta, en cambio, un peso más en línea con el valor promedio nacional (7%). En este contexto, merece mención el sistema de transporte “reggino”, donde ha asumido un papel fundamental el puerto de Gioia Tauro. El índice cuantitativo de dotación de infraestructuras sin puertos para la provincia de Reggio Calabria, igual a 89,7 (Italia = 100), es ligeramente inferior a los datos nacionales correspondientes, pero superior al promedio regional y al del Sur, que están en 75,1 y 77,7 respectivamente, pero más alto que el promedio de la región y del “Mezzogiorno”, que están en 75,1 y 77,7 respectivamente. Entre los diversos factores que contribuyen a este resultado, desempeña un papel particularmente

destacable la dotación de un sistema portuario importante; Reggio Calabria, con un índice igual a 214,3 tiene una ventaja significativa en comparación con los valores registrados en el sur (105.6) y en Italia (100). El desarrollo portuario de la provincia de *Reggio* depende principalmente del puerto de Gioia Tauro, que actualmente representa la mayor terminal de transbordo del Mediterráneo. Algunos elementos de reflexión deben conducir a invertir en infraestructuras sociales, especialmente en estructuras culturales y recreativas, teniendo en cuenta el crecimiento actual en comparación con 2008, cuando *Reggio Calabria* tenía un índice de 33,0 sea, un tercio del nacional.

La Cámara de Comercio de Reggio Calabria (CAMERA DI COMMERCIO DI REGGIO CALABRIA: 2014/2017) ha llevado a cabo, en los últimos años, varios estudios, a través de Informes con datos estructurales para los años 2012, 2014, 2016 y 2017, que muestran dichos datos relacionados con los distintos tipos de empresas. En ellos podemos ver el papel que las cooperativas han asumido en estos años de crisis, en comparación con otras formas de empresa.

Tabla. 1. Número de empresas presentes en la provincia.

TIPO EMPRESA	DE	2012	2014	2016	2017
SOCIEDAD CAPITAL	DE	3.790	6.857	7.782	8.295
SOCIEDAD PERSONAS	DE	4.281	6.455	6.314	6.241
SOCIEDAD INDIVIDUAL		34.139	35.348	35.772	35.883
COOPERATIVA		788	1.620	1.719	1.528
CONSORCIO		68	159	153	162
OTRAS FORMAS		199	250	267	270
TOTAL		43.265	50.689	52.007	52.469

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA (2014/2017)

Tabla. 2. Empleados por tipología y forma jurídica.

EMPLEADOS	2012	2014	2016	2017
SOCIEDAD DE CAPITAL	18.247	18.343	19.709	20.329
SOCIEDAD DE PERSONAS	11.088	10.808	10.415	10.384
SOCIEDAD INDIVIDUAL	49.435	48.818	44.994	45.085
COOPERATIVA	4.411	4.493	4.441	4.456
CONSORCIO	48	35	36	33
OTRAS FORMAS	628	571	714	857
TOTAL	83.858	83.068	80.309	81.144

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA (2014/2017)

No hay duda de que el número de cooperativas ha crecido en los últimos años (especialmente 2012-2014), a pesar de que el mercado atraviesa por una crisis económica y financiera considerable. Sin embargo, estos datos no distinguen el tipo de cooperativa, sino que dan una imagen general del cooperativismo, por lo que no permiten observar de cerca el papel de las cooperativas sociales, y analizar así el tercer sector (no lucrativo). En este sentido, la investigación se ha tenido que enfrentar a algunas dificultades en cuanto a la recuperación de datos debido a la falta de archivos cronológicos, completos y estructurados relacionados con organizaciones sin fines de lucro que operan en la provincia de *Reggio Calabria*. Para ello, hemos tenido que acudir, a falta de otras fuentes más recientes, a la recuperación de datos del *informe del tercer sector*, elaborado por la Cámara de Comercio de Reggio Calabria en el año 2012 (primer año del período analizado en el contexto general).

Las asociaciones de promoción social, las organizaciones voluntarias y las cooperativas sociales son las formas legales que mejor representan la evolución reciente del tercer sector en Italia. En Italia, las organizaciones del tercer sector, aunque tienen diferentes formas jurídicas, estructuras organizativas y coherencia económica y financiera, invariablemente comparten las siguientes características: a) sin fines de lucro, b) naturaleza jurídica privada, c) presencia de un acto de constitución formal sujeto a un contrato formalizado o un acuerdo explícito entre los miembros, d) autonomía del gobierno, e) utilización en las actividades de una cuota de trabajo voluntario, f) presencia de una estructura de gobernanza democrática. El tercer sector italiano, con el paso del tiempo, ha ido asumiendo, indudablemente, una función cada vez más orientada hacia la producción y provisión de servicios que ha ido a apoyar la función más tradicional de la promoción. Un significativo fortalecimiento de la función productiva ha sido determinado, por un lado, por la aprobación de algunas leyes y, por otro, por una orientación cada vez más extendida de las administraciones locales para involucrar a las organizaciones del tercer sector, financiando su actividad, en la producción de

servicios sociales. No solo eso, en los últimos años, para hacer frente a los cambios sociales y económicos que se han producido, el tercer sector se ha desarrollado e invertido en el fortalecimiento de su componente empresarial. La función productiva, por lo tanto, ha asumido cada vez más una importancia central en la acción de las cooperativas sociales y las empresas sociales en general, sin alterar, sin embargo, sus características originales.

En la provincia de *Reggio Calabria* en 2010, según datos del registro de cooperativas sociales y del Archivo Estadístico de Empresas Activas del ISTAT (2009), las cooperativas sociales eran 200; se trata, por lo tanto, de organizaciones que han estado operando durante más de veinte años. Muchas de ellas nacieron a partir de 1991, es decir, después de la entrada en vigor de la *Ley 381/91*, pero la parte más sustancial, casi el 60%, está compuesta por organizaciones nacidas en tiempos relativamente recientes, o a partir de 2000. Un año durante el cual se aprobó otra ley importante, a saber, la que reformó el sector de los servicios sociales (*Ley 328/2000*). Poco más de la quinta parte de las organizaciones abarcadas en la encuesta de la Cámara de Comercio se formaron en el quinquenio 2006/2011, un hecho interesante que demuestra cómo, la provincia de *Reggio Calabria* se enfrentó a un período de desarrollo del tercer sector. Entre las cooperativas sociales, según datos del informe sobre el tercer sector, en 2009 se confirmó la centralidad del sector de servicios sociales y sociosanitarios, confirmado también por el análisis de los sectores de intervención, ya que alrededor del 30% de las cooperativas sociales operan en ellos. La presencia de cooperativas sociales en el sector de la asistencia social siempre ha sido y continúa siendo sustancial. La mayoría de las cooperativas sociales en *Reggio* son pequeñas empresas, ya que los 3/4 tienen no más de 9 empleados, y el 41,9% logra una facturación de menos de 50 mil euros (2009).

El estudio de la cámara de comercio denomina en las siguientes tablas con CS a las cooperativas sociales, con OdV a las organizaciones de voluntarios, y con APS, a las asociaciones de promoción social. Las tablas muestran, además de las cooperativas sociales, otras organizaciones del tercer sector, que representan las formas legales que mejor indican la evolución reciente del tercer sector en Italia, y que son la expresión más avanzada de la capacidad de autoorganización de la sociedad civil para responder a sus necesidades a través de formas ajenas a la lógica que mueve el mercado, ni a la administración pública. Considerarlos juntos nos da una mejor visión de todo el sector de lo que, hoy, la reforma del tercer sector llama “Empresa Social”. La encuesta se centró en 200 cooperativas sociales, 273 organizaciones voluntarias y 1.349 asociaciones. Veremos algunos datos que nos dan una idea del número de cooperativas sociales, de empleados, de los asuntos críticos y de la financiación, tomando datos para el año 2012 como referencia.

Tabla. 3. Sectores de actividad principal (valores porcentuales) 2012.

	OdV	CS	APS	Total
Servicios a la persona y servicios socio-sanitarios	27,8	33,3	15,1	23,5
Deporte y cultura	36,1	7,0	47,8	35,0
Actividad socio educativa, instrucción, formación	8,3	23,8	19,9	16,5
Actividad recreativa	4,2	2,4	1,1	2,5
Comercio, industria y agricultura	11,1	23,8	10,4	13,5
Turismo	4,2	4,8	1,1	3,0
Promoción de derechos	5,5	0,0	3,5	3,5
Otros	2,8	4,8	1,1	2,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

De esta tabla se desprende que las cooperativas sociales se concentran en sectores referidos a la producción de servicios sociosanitarios y educativos, así como a actividades comerciales o artesanales dirigidas a la inserción de personas desfavorecidas; esto nos muestra el impacto social y económico de la presencia de estas organizaciones en un territorio donde existen muchas dificultades en términos de atención médica (falta de instalaciones hospitalarias, hogares de ancianos, etc.); así como respecto al sector cultural, es decir, las actividades educativas, la educación y la investigación, para demostrar nuestro planteamiento inicial sobre los efectos, no solo económicos sino también sociales y culturales, que están propiciando el desarrollo del cooperativismo social.

Tabla. 4. Finalidad más importante perseguida por la organización (valores porcentuales) 2012

	OdV	CS	APS	Total
Establecer una fuente de ingresos para los miembros y / o empleados de la organización	8,3	9,5	0,0	5,0
Mejorar la calidad de las condiciones de vida de los usuarios	43,1	38,2	58,2	48,5
Garantizar la recuperación de personas con problemas sociales	16,7	33,3	15,1	19,5
Asegurar la presencia de una organización que represente las necesidades/derechos económicos de los ciudadanos	31,9	19,0	26,7	27,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

También aquí vemos una diferenciación dependiendo de las formas legales, las cooperativas sociales denotan un mayor enfoque hacia el usuario de los servicios, su propósito principal, de hecho, afecta a las personas que viven en situaciones de dificultades sociales. Hoy estas organizaciones gestionan la atención domiciliaria para personas dependientes, con un impacto social significativo para las familias con personas discapacitadas que cuentan, con ello, con un importante apoyo y ayuda; así como para la recuperación de personas con problemas sociales, a través de la gestión de centros y comunidades adaptadas para ello, con un importante efecto en la sociedad.

Tabla. 5. Dificultades encontradas por la organización en la fase de inicio y hasta el final de periodo (valores porcentuales) 2012.

	OdV		CS		APS		Total	
Escasez de personal calificado	9,7	4,2	9,5	4,8	10,5	4,7	10,0	4,5
Dificultades de gestión	1,4	6,9	4,8	4,8	2,3	0,0	2,5	3,5
Fuerte competencia	2,8	2,8	9,5	14,3	3,5	4,7	4,5	6,0
Problemas financieros / recaudación de fondos	68,1	73,6	59,5	73,8	65,1	81,4	65,0	77,0
Falta de apoyo de instituciones y organizaciones representativas	33,3	47,2	19,0	28,6	22,1	33,7	25,5	37,5
Búsqueda de clientes	2,8	4,2	7,1	4,8	5,8	4,7	5,0	4,5
Búsqueda de proveedores	0,0	0,0	2,4	4,8	0,0	0,0	0,5	1,0
Complejidad de obligaciones burocráticas	16,7	16,7	7,1	7,1	14,0	8,1	13,5	11,0
Otras	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
Ninguna	19,4	6,9	14,3	1,4	16,3	7,0	17,0	12,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Las principales dificultades se relacionan con la adquisición de recursos económicos y la disponibilidad de Servicios de apoyo prestados por órganos representativos y de coordinación y otras instituciones. En un contexto donde el número de cooperativas está aumentando, creando trabajo y teniendo un impacto social positivo, no debemos olvidar los problemas críticos que existen y que conciernen a lo que vemos aquí, especialmente la falta de disponibilidad de recursos económicos, incluso si, en comparación con las empresas tradicionalmente, muchas de sus actividades, por ejemplo en el campo de los servicios sociales, son financiadas por organizaciones públicas que les confían servicios.

Tabla. 6. Sujetos con los que se relaciona habitual y sistemáticamente el tercer sector (valores porcentuales) 2012 (pregunta de opción múltiple que justifica el hecho de que los valores excedan el 100%)

	OdV	CS	APS	Total
Autoridades locales Región Calabria	44,4	71,4	47,7	51,5
Autoridades locales otras regiones	11,1	7,1	5,8	8,0
Cuerpos públicos Región Calabria	27,8	54,8	48,8	42,5
Entidades públicas locales y regionales (asl, cciaa, ecc.)	4,2	11,9	3,5	5,5
Organizaciones sin fines de lucro. Región Calabria	40,3	57,1	57,0	51,0
Organizaciones sin fines de lucro. Otras regiones	9,7	7,1	15,1	11,5
Empresas con fines de lucro Región Calabria	11,1	14,3	14,0	13,0
Empresas con fines de lucro otras regiones	0,0	2,4	1,2	1,0
Redes de Empresarios	1,4	2,4	4,7	3,0
Cuerpos representativos	4,2	9,5	5,8	6,0
Media	4,2	7,1	18,6	11,0
Ninguna	38,9	7,1	19,8	24,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Al observar la tabla, prevalecen las redes locales (provinciales y regionales) y, en cualquier caso, las relaciones con los organismos públicos y otras organizaciones sin fines de lucro, incluso si Calabria, en comparación con otras regiones italianas, sigue siendo reacia a establecer redes. La relación con las administraciones públicas se refiere sobre todo a la asignación de servicios de bienestar social. También están surgiendo consorcios entre las organizaciones del tercer sector que proporcionan la oportunidad de acceder más fácilmente a la financiación y a la gestión de los contratos adjudicados por las autoridades públicas. Esto también demuestra una mayor vivacidad del cooperativismo social en el territorio de *Reggio*.

Tabla. 7. Composición de los ingresos (valores porcentuales). 2012

	OdV	CS	APS	Total
Autofinanciación (cuota asociativa)	47,4	40,7	57,3	50,5
Donaciones	15,2	2,5	3,2	7,3
Bienes y servicios proporcionados por entidades públicas	16,1	30,3	13,6	18,0
Bienes y servicios proporcionados por particulares	8,1	9,4	8,9	8,5
Bienes y servicios proporcionados a los miembros	8,1	10,7	10,8	9,7
Préstamos no reembolsables de entidades públicas	3,6	3,1	3,0	3,3
Ingresos del capital	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras fuentes	1,5	3,3	2,1	2,2
No sabe, no responde	0,0	0,0	1,1	0,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

El primer aspecto importante se refiere al fuerte componente de autofinanciamiento, a través de las economías internas, pero también gracias a los servicios prestados a los socios, mientras se lucha por atraer donaciones privadas y contribuciones públicas. Sobre este último punto, debe decirse que, aunque hay fondos dedicados en particular a los servicios sociales y de salud proporcionados por los organismos del tercer sector, los plazos de pago suelen ser largos y obligan a estas organizaciones a anticipar parte del dinero, a menudo endeudándose con los bancos; las razones de las demoras en el desembolso de fondos son, sobre todo, burocráticas. Sin embargo, paradójicamente, muchas cooperativas sociales continúan gracias a los fondos públicos y esto ha significado que, en una situación de crisis económica, mientras las empresas con fines de lucro se cerraban, la cooperativa seguía funcionando.

Tabla. 8. Intervenciones y políticas de apoyo al tercer sector (valores porcentuales) 2012.

	OdV	CS	APS	Total
Beneficios fiscales	52,8	35,7	22,1	36,0
Soporte para acceso al crédito	30,6	23,8	14,0	22,0
Incentivos para inversiones	47,2	52,4	51,2	50,0
Ayuda para el ingreso familiar	18,1	19,0	26,7	22,0
Simplificación administrativa	44,4	28,6	43,0	40,5
Reducción de los costos laborales	23,6	26,2	22,1	23,5
Lucha contra el crimen/corrupción	0,0	0,0	2,3	1,0
Otras	0,0	0,0	2,3	1,0
Ninguna	2,4	2,4	1,2	1,5

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Estas son demandas que hoy el tercer sector plantea al Estado para poder trabajar de manera más eficiente. Emerge, en particular para las cooperativas sociales, el apoyo a las inversiones, seguido de una simplificación administrativa que hoy es bastante compleja y engorrosa.

Tabla. 9. Composición porcentual del capital humano (valores porcentuales) 2012.

	OdV	CS	APS	Total
Empleados	11,5	33,9	9,3	15,2
Asimilados (Colaboradores, y otros)	0,0	5,8	0,5	1,5
Miembros voluntarios	67,5	45,3	81,6	68,9
Voluntarios servicio civil	0,5	1,0	0,2	0,5
Otros voluntarios	20,5	14,0	8,4	13,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

Un dato que resalta es la presencia muy sustancial de voluntarios dentro de las cooperativas sociales, un hecho que difiere del nacional, donde el porcentaje de cooperativas sociales que emplean voluntarios no supera el 50% del total. Sin embargo, el 33, 9 de los empleados en 2012 es una cifra significativa que demuestra que hoy en día las cooperativas crean empleo y dan trabajo en un territorio donde es muy alto el porcentaje de desempleados.

Aunque el informe del Tercer Sector en la provincia de *Reggio Calabria* se detiene en 2012 (y faltan fuentes alternativas más recientes), muestra ya la tendencia en el crecimiento de las organizaciones sin fines de lucro en el territorio, a pesar de que estamos hablando de los años de la crisis. Datos más recientes, muestra que en Calabria operan alrededor de 8.600 organizaciones, con un aumento del 7,9% en comparación con 2011; el mayor número de empleados se encuentra en los sectores de la salud, el desarrollo económico y la cohesión social. En el segundo informe de Euricse (Euricse: 2014) sobre la cooperación en Italia, se muestra que el cooperativismo mantuvo un mejor rendimiento, tanto respecto de las SRL (*società a responsabilità limitata*) como de las SPA (*società per azioni*), durante la crisis, y que este crecimiento fue sobre todo beneficioso para los trabajadores, los ingresos de los empleados crecieron un 29.3% en cooperativas, un 13.5% en SPA y un 23.1% en SRL. En relación con las sociedades de capital han mantenido una tasa de crecimiento siempre positiva, especialmente en términos de empleo, incluso a costa de reducir los márgenes de ganancia. Todo esto es cierto también para Calabria, lo hemos visto a partir de los datos sobre las cooperativas antes mencionadas y de las tablas que nos mostraron en qué sectores es fuerte la presencia de estas organizaciones. Por tanto, se puede afirmar que en los últimos años el sector no lucrativo ha aumentado considerablemente, a pesar de diversas dificultades, especialmente de carácter financiero o relacionadas con la cultura de trabajo en red. En Calabria, de hecho, hay algunas grandes empresas del sector que operan en forma de consorcio, y luego muchas otras organizaciones individuales. Un ejemplo de la creación de redes que cito, pero hay por lo menos otras tres situaciones iguales en Calabria, es el consorcio Macramè, que se trata de 30 sujetos asociados que operan en los sectores sociosanitario y agricultura, y actualmente sobre todo en la gestión de bienes confiscados al crimen organizado. Este último ámbito, por ahora, está muy extendido considerando las continuas incautaciones de bienes que la magistratura efectúa de personas y empresas vinculadas al crimen organizado. El presidente del foro del tercer sector de Calabria, así como el presidente del consorcio Macramè, Gianni Pensabene, han explicado que se ocupan de los activos confiscados en dos aspectos (ASSOCIAZIONE LIBERA: 2016, Roma):

- Cuidado de los bienes confiscados que están en la administración provisional, es decir, de los bienes que han sido confiscados pero que el sujeto al que se ha confiscado el bien se encuentra en periodo de apelación contra la decisión de la magistratura o ante el Consejo de Estado. Los administradores judiciales, en esta fase, hacen uso de las cooperativas sociales para su gestión momentánea;
- Bienes confiscados a título definitivo y confiados por los Organismos Públicos a entidades del tercer sector.

Junto con el consorcio Macramè, otras organizaciones importantes operan en Calabria, incluida la Comunidad "Progetto Sud" de Lamezia Terme, dirigida por Don Giacomo Panizza. A lo largo de los años, la Comunidad se ha arraigado fuertemente en el territorio de Lametan y Calabria con la creación de servicios innovadores. Respondiendo a las diferentes necesidades que surgieron de las nuevas situaciones de dificultad y marginación, de hecho, la Comunidad también ha producido nuevas oportunidades empresariales y laborales. Entre sus objetivos se encuentra la promoción para la creación y el apoyo al desarrollo de organizaciones de la economía social (especialmente cooperativas sociales). Además, la Cooperativa Social "Agora Kroton", que tiene como finalidad su intervención en dependencia, migraciones, pobreza, prevención, ancianos y discapacitados, trabajo y bienes comunes. Luego está la asociación "Civitas Soli" de Locri, lado jónico de la provincia de Reggio Calabria, que lleva trabajando más de veinticinco años en el campo de la educación no formal, los intercambios interculturales y la cooperación internacional en colaboración con la Comisión Europea, el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales, la Agencia Nacional para la Juventud y diversos organismos y organizaciones internacionales, en la implementación de proyectos culturales y educativos innovadores en toda el área mediterránea. Por otra parte, la Cooperativa "dignidad del trabajo", una organización sin ánimo de lucro, nacida en Cosenza en 2012, que persigue el bienestar de las comunidades locales y regionales a través de la creación de actividades productivas dirigidas a la inserción laboral de los jóvenes socialmente desfavorecidos. La idea que guía a la cooperativa es que la acción de inclusión social no debe reducirse al asistencialismo, sino que debe promover la promoción de la dignidad de la persona, el desarrollo de sus recursos y el camino hacia la autonomía.

Por esta razón, el método de trabajo de "Dignidad del trabajo" es la promoción de actividades de producción de mercado, dentro de las cuales los miembros cooperarán concretamente con personas desfavorecidas para la producción de bienes y servicios. Finalmente, el grupo cooperativo "Goel", un proyecto de consorcio donde la dimensión económica, con su concreción, está al servicio de un proyecto preciso de cambio social, donde algunas palabras clave definen sus referencias cardinales: libertad, democracia, subsidiariedad, justicia social, justicia económica, derechos de las comunidades y territorios locales más débiles. Nacido de una idea del entonces obispo de la Locride, Monseñor Bregantini⁴, para hacer frente a la injerencia '*ndrangheta*'⁵ en el territorio. El grupo cooperativo se ocupa de actividades comerciales como CANGIARI, la primera marca de moda ética de alta gama en Italia, GOEL Bio, la primera cooperativa formada por granjas contra la '*ndrangheta*', "I Viaggi del GOEL", uno de los pocos operadores turísticos especializado en turismo responsable en Italia, junto con proyectos como "Aiutamundi", el primer sistema de pago en euros sin efectivo. Todos son ejemplos de innovación avanzada (producto y proceso) lograda en los últimos años por el Grupo, que también administra servicios sociales y educativos, así como centros de recepción para inmigrantes.

⁴ Monsignor. Bregantini fue obispo de la Diócesis de Locri-Gerace de 1994 a 2007; siempre se ha distinguido en su compromiso contra el crimen organizado y en favor del desarrollo económico del territorio.

⁵ La '*Ndrangheta*' es una organización criminal cuya zona de actuación predominante es Calabria.

Estas son las realidades más consistentes en Calabria con respecto al tercer sector y en particular al cooperativismo social; realidades que dan trabajo a un gran número de empleados y este es quizás el aspecto más significativo si consideramos que estamos en un territorio con una altísima tasa de desempleo. Además, la mayoría de estas realidades que hemos tomado como ejemplo, pero que serían muchas otras, demuestran el impacto de su trabajo en los aspectos sociales del contexto territorial, como ya se ha descrito, demostrando nuestro planteamiento inicial sobre el cambio no solo económico sino también social que involucra la presencia del tercer sector y las cooperativas sociales en particular.

7. Conclusiones

Hoy en Italia todo el ámbito del tercer sector atraviesa una fase de profunda redefinición. Todas sus fronteras se dibujan por primera vez desde una perspectiva unitaria y coherente, con criterios de acceso a la red. La promesa de un nuevo reconocimiento pasa por el compromiso formal de cada organización para revisar su identidad y su posición dentro del nuevo sistema. Todo ello gracias a la *Ley de reforma legislativa 106/2016*.

El tercer sector en Calabria, sin duda ha crecido en los últimos años y ha sido capaz de resistir más que otras empresas a la crisis económica financiera que comenzó en 2008. Los sectores con mayor presencia de organizaciones sin ánimo de lucro, en particular las cooperativas sociales, son, no solo el sociosanitario, sino también el agrícola y los servicios. Estas organizaciones proporcionan trabajo y crean bienestar para los usuarios finales, finalidad que está en su propia naturaleza. Para un territorio donde siempre ha prevalecido la cultura del puesto fijo, esta vivacidad emprendedora en el campo de la economía social es ciertamente un hecho importante. Las cooperativas sociales han aumentado en número, así como en los trabajadores que emplean, de hecho, hay una cierta efervescencia, viendo la cantidad de sujetos creados. Esto es lo que dicen los institutos de estadística a los que este trabajo ha intentado referirse y que se han mencionado debidamente. Sin embargo, debemos decir que aún existen elementos de criticidad, en primer lugar, el acceso a los recursos económicos, es necesario aumentar su capacidad para desarrollar economías externas de una manera más sistemática; por otra parte, aunque este sector ha dado y da ocupación, y crea puestos de trabajo, todavía se utiliza una gran cantidad de trabajo voluntario, por lo que es muy necesario el desarrollo de un plan para la calidad de los trabajos del tercer sector *reggino*, con el fin de garantizar una mayor continuidad y difusión de las actividades llevadas a cabo por estos sujetos; finalmente, es importante introducir elementos de innovación, no solo a nivel del proceso, sino también a nivel del producto, poniendo a disposición recursos económicos y know-how.

Por último, esta parte de la investigación ha puesto de relieve el desarrollo del cooperativismo en Calabria y, en particular, en la provincia de *Reggio Calabria*, durante un período de aproximadamente 8 años, un período de crisis económica general pero que, según los datos analizados, muestra que las cooperativas sociales han resistido la crisis y que también han recibido más atención del estado, una atención confirmado por la reforma de 2016, que trajo el nacimiento, por primera

vez en Italia, del *Código del Tercer Sector*. Sin embargo, es necesario profundizar en la investigación iniciada para verificar mejor cuánto trabajo ofrecen actualmente en el territorio y observar la calidad de este trabajo, las condiciones en las que operan los empleados y el grado de bienestar psicofísico de los trabajadores. La economía social, como dijimos varias veces, tiene diferentes aspectos de la economía tradicional, por lo que es interesante observar el grado de satisfacción de los trabajadores de una empresa social (como la ley de 2016 define a la cooperativa social), respeto al trabajo que hacen, lo que significa satisfacción en el sentido lockiano del término como "un sentimiento de placer que proviene de la percepción de que la actividad de uno puede satisfacer importantes valores personales" ..

8. Referencias Bibliográficas

- Alleanza delle Cooperative Italiane (2016) Il sistema cooperativo della Calabria (2008-2014) *Rapporti Regionali* Aprile 2016.
- Autori Vari (2016) La grande riforma, in Vita, *Rivista sul Terzo Settore*. Settembre 2017, pp. 23-57.
- Borzaga, C. y Fontanara, E. (2015) Cooperative e società di capitali: due modi diversi di reagire alla crisi. *Euricse Terzo rapporto sulla cooperazione italiana 2015* "Economia cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana", N° 3 pp 141-151.
- Camera di Commercio di Reggio Calabria (2012) *Il Terzo Settore in provincia di Reggio Calabria*. Rapporto di ricerca. Reggio Calabria: Camera di Commercio di Reggio Calabria.
- EUROSTAT (2018) *Unemployment in the UE regions in 2017*. Consultado 5/12/2018: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8830865/1-26042018-AP-EN.pdf/bb8ac3b7-3606-47ef-b7ed-aadc4d1e2aae>.
- Forum Nazionale del Terzo Settore (2017) *Il terzo settore e gli obiettivi di sviluppo sostenibile*. Consultado 5/12/2018: <http://www.forumterzosettore.it/documenti/il-terzo-settore-e-gli-obiettivi-di-sviluppo-sostenibile/>.
- GECEs Report (2016) *Social enterprises and the social economy going forward*. Bruxelles: European Commission.
- Info Camere-Camere Commercio D'Italia, *Report con dati strutturali anni 2012-2014-2016-2017*. <http://www.infocamere.it/>.
- Info Cooperazione (2015) Portale delle Province Autonome di Trento E Bolzano. *La cooperazione nell'italia del XIX secolo tra crisi e sviluppo*. <http://www.info-cooperazione.it/>.
- Istat (2017) *Censimento permanente delle Istituzioni non profit. Primi risultati*. Consultado 5/12/2018: <https://www.istat.it/it/files/2017/12/Nota-stampa-censimento-non-profit.pdf>.
- Italia (2017) Dlgs n. 418 del 19 maggio, 2017. Revisione della disciplina in materia di impresa sociale (418).
- Italia. (2001) Legge 3 aprile 2001, n. 142. Revisione della legislazione in materia cooperativistica, con particolare riferimento alla posizione del socio lavoratore, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 94 del 23 aprile 2001.
- Peruzzi, Gaia (A cura) (2017) *Le reti del terzo settore- Terzo Rapporto*, I Libri del Forum-Forum Nazioanle del Terzo Settore. Roma: Edizioni Forum Terzo Settore.
- Rensi, S. y Zandonai, F. (2015) *Per chi e per quanti opera la cooperazione*, EURICSE, Terzo Rapporto Euricse, pp. 309-330.

Sapelli, G. (2006) *Il futuro dell'impresa cooperativa*. Trento: Einaudi, 105 pp.

Unioncamere Calabria (2016) *Rapporto economico sulla Calabria 2016*. Collana dell'Ufficio Studi di Unioncamere Calabria, 45 pp.

Emprendimiento indígena, ¿Una dimensión económica del *Sumak Kawsay*?

Carmen Amelia Coral Guerrero¹

Recibido: 4 de julio de 2018 / Aceptado: 14 de diciembre de 2018

Resumen. La población indígena mundial sufre pobreza y exclusión, y es escasa la literatura que aborda el componente económico desde su cosmovisión; en particular en América Latina desde la perspectiva del buen vivir. Los objetivos de este artículo son determinar los elementos económicos del Sumak Kawsay como una alternativa al desarrollo, y los aportes del emprendimiento indígena a su comunidad a través de una aproximación cualitativa en la Amazonía Ecuatoriana. Construimos nuestros resultados a raíz de información obtenida mediante la realización de 22 entrevistas semiestructuradas en el contexto de la cooperativa de 850 familias de la comunidad kiwcha Kallari, dedicada principalmente a la producción, comercialización y exportación de cacao orgánico y chocolate fino de aroma. La participación, la soberanía alimentaria y la lucha contra la pobreza son el resultado del trabajo conjunto de Kallari, lo que sirve de guía para otras comunidades indígenas para el fortalecimiento de sus organizaciones con planteamientos de periferia-centro. El estudio concluye con la importancia de la sostenibilidad del proyecto, llamando la atención a los gobiernos sobre la importancia de la participación política de las comunidades indígenas en la construcción de políticas públicas centradas en las necesidades específicas de sus territorios.

Palabras clave: Buen vivir; Empresas comunitarias; Medio ambiente; Soberanía alimentaria; Amazonía.

Claves Econlit: A14.

[en] Indigenous entrepreneurship, ¿An economic dimension of *Sumak Kawsay*?

Abstract. The world's indigenous population suffers poverty and exclusion, and there is little literature that addresses the economic component from its worldview; particularly in Latin America from the perspective of good living. The objectives of this article are to determine the economic elements of Sumak Kawsay as an alternative to development, and the contributions of indigenous entrepreneurship to their community through a qualitative approach in the Ecuadorian Amazon. We build our results based on information obtained through 22 semistructured interviews in the context of the cooperative of 850 families from the Kallari community, dedicated mainly to the production, marketing and export of organic cocoa and fine aroma chocolate. Participation, food sovereignty and the fight against poverty are the result of the joint work of Kallari, which serves as a guide for other indigenous communities to strengthen their organizations with periphery-center approaches. The study concludes with the importance of the sustainability of the project, calling the attention to the

¹ Universidad de Granada, España – Universidad Internacional SEK, Ecuador
Dirección de correo electrónico: carmencoral@correo.ugr.es, carmen.coral@uisek.edu.ec

governments on the importance of the political participation of the indigenous communities in the construction of public policies focused on the specific needs of their territories.

Keywords: Well living; Community enterprises; Environment; Food sovereignty; Amazon.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico 3. Contexto de la investigación. 4. Método. 5. Resultados. 6. Conclusiones y discusión. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Coral Guerrero, C.A. (2018) Emprendimiento indígena, ¿Una dimensión económica del Sumak Kawsay?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 123-141. DOI: 10.5209/REVE.62849.

1. Introducción

Los pueblos indígenas corresponden al 5% de la población mundial, lo que supone 370 millones de personas en 90 países. Esta población históricamente muestra altos niveles de pobreza, tasas de analfabetismo y dificultades en el acceso a la salud y la educación. De acuerdo a Naciones Unidas, estos pueblos, pese a suponer en torno al 5% de la población mundial, representan el 15% de las personas pobres de todo el mundo (Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, 2010).

Estas problemáticas son comunes en los territorios donde ha habido población indígena originaria. En el territorio que hoy conocemos como América Latina (Abya Yala), existen 522 pueblos indígenas que van desde la Patagonia y la Isla de Pascua hasta Oasisamérica en el norte de México, pasando por diferentes áreas geográficas como Chaco Ampliado, Amazonía, Orinoquia, Andes, Llanura Costera del Pacífico, Caribe continental, baja Centroamérica y Mesoamérica (UNICEF, 2014).

Durante las últimas dos décadas las cuestiones de etnicidad han ganado una importancia significativa en las discusiones de política pública en el continente latinoamericano (Jackson & Warren, 2005; Van Coot, 2000). En el caso de algunos países, como el de Bolivia o Ecuador, los derechos de las comunidades indígenas han sido recogidos de forma muy explícita en sus recientes cartas magnas (Asamblea Constituyente de Bolivia, 2009; Asamblea Nacional Ecuador, 2008). El caso ecuatoriano, en el que se centra este artículo, es especialmente significativo, pues en la nueva Constitución ecuatoriana, junto al castellano, se reconocen el kichwa y el shuar como idiomas oficiales de relación intercultural. También se reconocen diversos derechos colectivos para las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, como por ejemplo: “Mantener, desarrollar y fortalecer libremente su identidad, sentido de pertenencia, tradiciones ancestrales y formas de organización social” (art. 57) o la jurisdicción indígena (arts. 76, 171, 189, etc.) entre otros avances.

El reconocimiento de derechos ha permitido en Ecuador una mejora sin precedentes de las comunidades indígenas en términos de igualdad ante la ley. Sin embargo, salvo excepciones, estas comunidades continúan concentradas en las periferias y particularmente en zonas rurales, y no se han llegado a incorporar a los circuitos económicos convencionales. Por lo general, su participación en la economía continúa en una órbita local de ámbito informal, y está vinculada a actividades con peores condiciones laborales, explotación laboral y altas tasas de

discriminación. En la mayoría de las ocasiones la causa principal responde al alto grado de vulnerabilidad y discriminación que continúa teniendo la población indígena en la sociedad ecuatoriana (Thornberry, 2002). Con la Constitución ecuatoriana (art. 281, 283 y 311)² y de forma particular con la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (Asamblea Constituyente, 2008) y la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero LOEPS (Asamblea Nacional Ecuador, 2011), se potencia y da visibilidad a prácticas económicas comunitarias y de la Economía Social y Solidaria (ESS) que están estrechamente vinculadas a comunidades indígenas. Estas regulaciones contemplan la necesidad de “potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el *Sumak Kawsay*” (art. 3 LOEPS).

El *Sumak Kawsay* (Buen vivir), *Suma Qamaña* (vivir bien) en aymara, *Nñande Reko* (vida armoniosa) en guaraní³, desde una mirada indígena, es la vida en plenitud, y se plantea como el resultado de la interacción de la existencia humana y natural de toda la comunidad vital (Macas, 2010a). Otras corrientes de pensamiento manifiestan que el *Sumak Kawsay* implica una ruptura sustancial con la apropiación de la naturaleza para alimentar un desarrollo entendido como crecimiento económico y como progreso de evolución lineal. El buen vivir supera en este sentido la búsqueda de desarrollos “alternativos” e intenta ser una “alternativa al desarrollo” (Escobar, 2010). En definitiva, el *Sumak Kawsay* es una opción radicalmente distinta a todas las ideas de desarrollo contemporáneas (Gudynas & Acosta, 2011).

Los objetivos de este artículo son determinar los elementos económicos del *Sumak Kawsay* como una alternativa al desarrollo, y los aportes del emprendimiento indígena a su comunidad. Construimos nuestros resultados a raíz de la información obtenida mediante una aproximación cualitativa realizada en el contexto de la cooperativa Kallari, una cooperativa de 850 familias dedicadas a la producción, comercialización y exportación de cacao orgánico y chocolate fino de aroma.

El trabajo de campo se ha realizado en la Provincia de Napo (región amazónica Ecuatoriana) entre marzo y abril de 2016. Junto con la observación directa y participante, los datos han sido recogidos mediante un total de 22 entrevistas semiestructuradas en la cooperativa kiwcha Kallari. Los resultados obtenidos van en la línea de investigaciones previas que han analizado empresas comunitarias y de proyectos de economías solidarias en contextos con fuerte presencia de población indígena (Giovannini, 2014, 2016; Giovannini & Monroy, 2016; Peredo & Chrisman, 2006). De igual manera, se han revisado estudios sobre el quehacer de

² Constitución Art. 281. Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria. Art. 283. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Art. 311. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

³ En este trabajo se utilizará el término *Sumak Kawsay* en lugar de *Buen Vivir* puesto que la dimensión del *Buen Vivir* se ha vaciado de la dimensión original indigenista que tiene el *Sumak Kawsay* (Arteaga-Cruz, 2017), como se expondrá posteriormente, en este trabajo se parte de la conceptualización indigenista o “pachamamismo” del *Sumak Kawsay*.

de las prácticas cooperativas indígenas (Padilla-Meléndez & Ciruela-Lorenzo, 2018; Pitre-Redondo, Cardona-Arbeláez, & Hernández-Palma, 2017), los emprendimientos en turismo de López-Guzman & Sánchez (2009), Reyes, Ortega, & Machado (2017) de el Salvador y Ecuador respectivamente, y el estudio de (Coque, 2007) que define barreras y retos de las cooperativas en especial en países pobres.

La naturaleza y las prácticas comunitarias indígenas se presentan como una alternativa al usual desarrollo de las grandes potencias que pretenden promover el crecimiento económico, olvidando la forma de vida de sus habitantes, su cultura, sus preferencias y su filosofía de respeto por la naturaleza. Para Giovannini & Monroy (2016) el Buen Vivir, es “una contribución original de los pueblos indígenas latinoamericanos que merece atención en el debate sobre el desarrollo”.

Lo que resta de artículo se organiza de la siguiente forma: En la sección "marco teórico" se realiza una amplia explicación del *Sumak Kawsay* desde la cosmovisión indígena y se realiza un acercamiento a los principales fundamentos a la hora de concebir la economía. En el apartado de "contexto de la investigación" se ubica la región donde se realizó el trabajo de campo y posteriormente, y en la sección "método" se explica la aproximación cualitativa realizada, que incluye entrevistas semi-estructuradas y observación participante. Posteriormente, en la sección de "resultados" se presentan los elementos fundamentales de la dimensión económica del *Sumak Kawsay*, así como los principales aportes del emprendimiento indígena en la cooperativa Kallari. Finalmente, se concluye con algunas luces que desde la Amazonía se ofrecen para otras comunidades indígenas o en situación de exclusión.

2. Marco teórico

2.1. *Sumak Kawsay*, un movimiento de resistencia

El *Sumak Kawsay* se consolida en Ecuador en 1992 bajo la campaña “500 años de resistencia indígena” liderada por la CONAIE⁴, un movimiento en el que demostraron su rechazo al sistema colonial y neocolonial que había existido durante cinco siglos. Esta campaña fue una oportunidad para los movimientos sociales y diversos sectores académicos, que habían estado cuestionando las visiones historiográficas tradicionales, para intentar reescribir la historia desde una perspectiva indigenista o indianista (Borja Nuñez, 2011).

El *Sumak Kawsay* para los Pueblos Indígenas o las Naciones Originarias es producto de todo un acumulado histórico milenario, así como de las experiencias de lucha de resistencia de las organizaciones indígenas (Macas, 2010b). En el debate ocurrido en tiempos de la Constituyente de 2008, las organizaciones indígenas manifestaron: “es el tiempo para colocar el paradigma del *Sumak Kawsay*, por lo tanto, ahora ya están los dos pies para poder caminar: por un lado,

⁴ CONAIE Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador es una organización que aglutina en su seno a las Nacionalidades, Pueblos, comunidades, Centros y Asociaciones indígenas del Ecuador <https://conaie.org>.

el Estado plurinacional, que alude a toda la estructura o superestructura, la toma de decisiones, el ejercicio de poder horizontal, la democratización; y, por otro lado, el nuevo orden económico, la equidad, la justicia, el compartir, la solidaridad; y eso hay que construirlo en conjunto” (Pacari, 2013).

El término *Kiwcha Sumak Kawsay* es el complemento de dos palabras, *Kawsay*, que significa vida, y *Sumak*, que significa bueno, completo, precioso, bello o abundante (Ministerio de Educación Ecuador, 2009). El *Sumak Kawsay* se incorporó en la Constitución del Ecuador de 2008 y en los Planes de Desarrollo nacionales, provinciales y cantonales, como “una nueva forma de convivencia ciudadana, en diversidad y armonía con la naturaleza, para alcanzar el buen vivir, el *Sumak Kawsay*” (Asamblea Nacional Ecuador, 2008). Existen varias aproximaciones o teorías a la hora de interpretar el *Sumak Kawsay*, como la ambientalista, el socialismo del siglo XXI, la indigenista y la extractivista: ver (Hidalgo-Capitán, Guillen-García, & Deleg-Guazha, 2014), Guardiola & García-Quero (2014). A este respecto, Gudynas (2014) sitúa las discusiones sobre el significado del Buen vivir en al menos tres planos: 1) las ideas; 2) los discursos y legitimaciones de esas ideas; 3) las prácticas concretas, como proyectos y programas políticos de cambio, planes gubernamentales o marcos normativos.

En la presente investigación utilizamos el término *Sumak Kawsay* en el plano de la discusión sobre prácticas particulares, concretamente sobre aquellas realizadas por comunidades indígenas en el ámbito del emprendimiento cooperativo. Para ello nos situaremos en un marco de análisis a nivel de ideas que parte de la corriente denominada como indigenista y “pachamamista”, caracterizada por su relevancia que le dan a la autodeterminación de los pueblos indígenas en la construcción del *Sumak Kawsay*, así como a los elementos espirituales de la cosmovisión andina (Hidalgo-Capitán & Cubillo-Guevara, 2014).

2.2. El *Sumak Kawsay* indígena

La filosofía andina se encuentra definida en símbolos, grafías, rituales, lenguajes e hitos o parámetros por los cuales desplazarse durante la vida, con el objetivo de la evolución de la conciencia, con la sabiduría y el conocimiento que se adquieren viviendo (Lajo, 2002). A continuación, se señalan algunos de los elementos que son fundamentales para comprender la cosmovisión indígena del *Sumak Kawsay* y sus interacciones en el campo económico, que van más allá de producir y comercializar un producto o servicio.

Los principios de la filosofía Andina: representados en la Chakana (cruz andina de 4 puntas), que incluye cuatro principios: la reciprocidad (*ranti-ranti*; que guía las relaciones sociales comunitarias de asistencia mutua), la integralidad (*pura*; que guía el pensamiento holístico de los indígenas), la complementariedad (*yananti*; que identifica a los opuestos no como elementos enfrentados sino como elementos complementarios) y la relacionalidad (*tinkuy*; que guía las decisiones hacia el consenso) (Macas, 2010b; Pacari, 2013). En el campo económico, estos principios guían las formas de interacción entre la comunidad, siendo el trueque, la minga y las ofrendas la aplicación del principio de reciprocidad.

Comunidad en el centro de las relaciones: el sistema de organización de vida es el *Ayllu*, término aymara, que se traduce como comunidad. Para Occidente la

comunidad se entiende sólo como unidad y estructura social, es decir que los componentes son sólo humanos, pero, desde la cosmovisión de los pueblos indígenas originarios, la comunidad se comprende como la unidad y estructura de vida, es decir, “el ser humano es sólo una parte de esta unidad; animales, insectos, plantas, montañas, el aire, el agua, el sol, incluso lo que no se ve, nuestros ancestros y otros seres, son parte de la comunidad. Todo vive y todo es importante para el equilibrio y la armonía de la vida; la desaparición o el deterioro de una especie es el deterioro de la vida. Concebimos que somos hijos de la Madre Tierra y del cosmos” (Huanacuni-Mamani, 2010). Como lo explica Choquencagua, Canciller de la república Plurinacional de Bolivia, “lo más importante no es la persona individual: lo más importante es la comunidad donde todas las familias vivimos juntas”. Somos parte de la comunidad, como la hoja es parte de la planta. Nadie dice “voy a cuidar de mí solo, no me importa mi comunidad”. Es tan absurdo como si la hoja dijera a la planta “no me importas tú, voy a cuidar de mí sola” (Choquencagua, 2011). La cosecha y la producción, por lo tanto, se redistribuyen, se comparten en la comunidad para beneficio de todos.

Relación armónica con la naturaleza: el *Sumak Kawsay* es una opción de vida, es una propuesta que nace en un momento en que en el “sistema mundo” o la “globalización” continúa con su meta de conseguir el crecimiento económico y el desarrollo; nace en un momento en que, además, como efecto del desarrollo, el planeta está en crisis y se ahondan las inequidades, y las consecuencias las pagamos todos (Chuji, 2010). En las comunidades indígenas se traduce en una práctica de unión con la naturaleza donde las personas son parte de la naturaleza y viven bajo principios milenarios y fundamentales que determinan que “sólo se toma de la naturaleza lo necesario” (Quirola, 2009), efectuando un llamado a un cambio de paradigma contrario a la industrialización y masificación de la producción y consumo que, como manifiesta Quirola, “ha logrado crear una desconexión entre las comunidades humanas y los ciclos de la naturaleza”.

Para Blanca Chancoso, la Pachamama es vida, es como el vientre de nuestra madre, ella nos abriga, nos alimenta, nos da trabajo, en ella encontramos la alegría, por eso hay que cuidarla, hay que quererla, porque es la vida misma (Chancoso, 2010). La relación estrecha entre hombre naturaleza se manifiesta en la selva, en la chakra, no en la ciudad. No es la separación sino la simbiosis con la naturaleza, el espacio-tiempo de la calidad de la vida del indígena (Medina, 2001).

Educación productiva: la educación intercultural bilingüe reconoce los valores de lo ancestral y centra sus conocimientos de manera práctica dentro de su comunidad y la naturaleza. Se parte del principio de que la naturaleza es productiva, por lo tanto, la educación comunitaria tiene que ser también productiva (Huanacuni-Mamani, 2010). La enseñanza-aprendizaje en las comunidades está ligada a la vida cotidiana, por ejemplo, de la siembra y la cosecha. La acción genera productividad, pero no la acción individual sino la acción colectiva. Por esto, la pedagogía comunitaria, para ser productiva, necesariamente tiene que estar ligada a las leyes del multiverso, en equilibrio y armonía con la Madre Tierra y el Cosmos. La pedagogía expresada de manera natural en las comunidades está siempre ligada a los ciclos de la vida. De otro modo, la educación está descontextualizada de su entorno y de la vida (Huanacuni-Mamani, 2010).

2.3. Emprendimiento Indígena y Economía Runa

En el campo de la Economía se acuñan términos como la Economía Runa, según Taxo: “una manera de ver al mundo y al quehacer diario de una forma integral, que permita un manejo económico en la que de hecho no haya acaparamiento, por lo tanto no hay personas que tienen mayores necesidades, que no tienen problemas inmensos de autoabastecerse o de abastecimiento y de personas que tienen para desperdiciar” (Taxo, 1999).

La economía del *Sumak Kawsay* promueve una producción diversa, sana, suficiente, que no sobre ni falte, que haya para compartir, para comerciar y para el autoconsumo, y que a los bienes y servicios se les ponga un precio justo que no perjudique ni afecte al productor ni al que adquiere el producto. Además, evita que no haya explotados ni explotadores, sólo personas o colectividades que hagan un intercambio justo (Chuji, 2010). Se basa en obtener de la naturaleza aquello que se necesita para la subsistencia y en compartir los excedentes de producción con la comunidad con base en la autosuficiencia y la soberanía alimentaria (Viteri, 2003).

La Constitución del 2008 enfatiza que el Buen Vivir está enfocado en el desarrollo económico tal y como se señala en el Art. 275, donde se expone que el “régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales que garantizan la realización del Buen Vivir del *Sumak Kawsay*” (Asamblea Nacional Ecuador, 2008) los planes para el Buen Vivir 2009 - 2013 “Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural” (SENPLADES, 2009), y 2013 – 2017 denominado “todo el mundo mejor” (SENPLADES, 2013), han concertado plataformas de trabajo para la Economía Popular y Solidaria (EPS), basada en el *Sumak Kawsay*, con el propósito de romper los esquemas de la economía convencional y propender por una economía solidaria al servicio de las comunidades y de los pueblos.

Ecuador es un referente mundial en cuanto a la institucionalización jurídica de la EPS, ya que posee un marco jurídico más desarrollado en estos temas que el resto de los países andinos (Coraggio, 2011). En la Constitución, se incluye la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, que ha propiciado la creación en el 2012 del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), dentro del cual hay un organismo dedicado exclusivamente a la supervisión y control de este tipo de actividades, llamado Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS, 2017).

Esta mirada económica se define en el artículo 1 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (Asamblea Nacional Ecuador, 2011) como “una forma de organización económica en la que sus integrantes se unen para producir, intercambiar, comercializar, financiar, y consumir bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades y generar ingresos”, basados en los principios de la EPS: la búsqueda del Buen Vivir y el bienestar común, la prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales, el comercio justo, el comercio ético y responsable, la equidad de género, el respeto a la identidad cultural, la autogestión, la responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas, la distribución equitativa y solidaria de los excedentes (Asamblea Nacional Ecuador, 2011).

3. Contexto de la investigación

La presente investigación se lleva a cabo en Ecuador, donde las organizaciones indígenas calculan que la población indígena suma el 40% del total de la población. De acuerdo a las cifras oficiales (INEC, 2010), los indígenas en Ecuador representan al 7% de la población, distribuidos en 14 nacionalidades indígenas, siendo la más importante la Kiwcha, que representa el 85% de la población indígena total, seguida por la nación Shuar, que representa el 9,3%. Las otras naciones son: Chachis, Achuar, Andoa, Kichwas de las Amazonas, Awa, Tsachillas, Waorani, entre otros. La Provincia del Napo, lugar donde se desarrolla la investigación, se ubica en niveles altos de desempleo y subempleo con relación a otros cantones y parroquias del país. La implementación del modelo de desarrollo primario –extractivo– exportador promovido en Napo, ha acelerado los procesos de desigualdad, exclusión social y económica de una proporción importante de su población (Provincia de Napo, 2010).

La investigación fue realizada en la Provincia de Napo, en la región amazónica ecuatoriana, que cuenta 103.697 habitantes. El 65,8% de la población se ubica en el área rural y su actividad principal es la agricultura y la ganadería, el restante 34,2% de los habitantes vive en el área urbana (INEC, 2010). La provincia de Napo tiene la más alta población indígena de todo el Ecuador y representa el 56,8%, mientras que la mestiza es el 38,2%. Otros grupos étnicos (blancos, afroecuatorianos, etc.) corresponden al 5% restante. La nacionalidad indígena predominante es la Kiwcha amazónica (INEC, 2010). La tasa de analfabetismo es del 6.3%. La región se encuentra en uno de los lugares con mayor diversidad del mundo, surcada por ríos y más de seis parques nacionales naturales que suman alrededor de dos millones de hectáreas de bosque (Provincia de Napo, 2010).

La investigación se desarrolla particularmente en una asociación de productores locales de cacao, la Asociación Indígena Kallari, constituida en 1997 en Tena. Actualmente, se presenta como una unión no gubernamental de productores de cacao orgánico de la Amazonía Ecuatoriana y está conformada por más de 850 familias ubicadas en 21 comunidades aledañas al Tena, capital de la Provincia del Napo. Su principal actividad comercial es la producción y comercialización de cacao orgánico, y la producción, la comercialización y exportación de chocolate fino de aroma, convirtiéndose en una fuente de ingresos sustentables gracias a la práctica del comercio justo, permitiendo a la población Kichwa mejorar su calidad de vida (Kallari, 2018).

Kallari es una cooperativa que compite en el mercado con empresas privadas, tanto a nivel nacional como internacional y, gracias a la calidad e innovación de sus productos, ha logrado abrirse un espacio en el mercado de chocolate fino de aroma. La cooperativa usa una combinación inusual de cacaos que crecen en la tierra Kiwcha: el chocolate es suave, rico y directo. Las barras de 2,47 onzas, en 75 y 85 por ciento de cacao, se llegan a vender por \$ 5,99 en mercados de alimentos integrales en Estados Unidos (Santopietro, 2008). Para convertirse en fabricantes de chocolate, los Kiwcha primero tuvieron que decidir ser más que sólo agricultores y romper la cadena de distribución, que compraba cacao a bajo precio (Santopietro, 2008). Kallari es una palabra kichwa que quiere decir empezar, iniciar, es sinónimo de principio. En la asociación se ha dotado a la palabra Kallari

de tres principios: el pasado, relacionado a la defensa del territorio y de la identidad cultural. El presente, comprender y defender a la naturaleza, a la Pachamama, para hacerla producir en armonía y así buscar una economía sostenible en el tiempo. Por último, el futuro, vinculado a mercados especiales para el beneficio de las nuevas generaciones y dejando un legado digno para las familias (Kallari, 2018). En la figura 1 introducimos información sobre la evolución de la cooperativa:

Figura. 1. Evolución de Kallari.

1997- 1998	Comercializan alrededor de 30 especies diferentes de semillas, entre ellas forestales, frutales y maderas.
1999- 2000	Inicia la comercialización de artesanías fabricadas con semillas. El mercado en Ecuador es muy escaso, empieza una búsqueda de compradores en USA. El mercado creció por la variedad de artesanías, sin embargo, la asociación no generaba utilidades por formar parte de la ONG Jatun Sacha.
2001	El apoyo financiero del Fondo Ecuatoriano Canadiense inicia la pauta para la creación de un proyecto con mayor impacto a través de la comercialización de café y maíz.
2002	Inicia la comercialización de cacao orgánico en grano
2003- 2004	Kallari se convierte en una asociación autónoma de Jatun Sacha.
2005- 2008	Generan la alianza con la empresa Confites El Salinerito para la elaboración de barras de chocolate. Modifican la receta, crean nuevas e innovadoras combinaciones para la producción de barras
2009 - Actualidad	Kallari comercializa barras de chocolate orgánico en tiendas naturistas en varios países del mundo.
Futuro	Kallari busca implementar a su línea de productos chocolate en polvo y gotas de chocolate.

Fuente: (Coral-Guerrero, Chavez, Martínez, & Ledesma, 2016).

4. Método

El método empleado ha sido de tipo cualitativo, basado en el estudio de caso (Yin, 2009). La investigación se desarrolló durante los meses de marzo y abril de 2016 en la provincia del Napo, en la Amazonía Ecuatoriana, observando y participando en la vida diaria de la Asociación Kichwa Kallari, y en la comunidad entera. También se efectuaron 22 entrevistas utilizando el método bola de nieve (Biernacki & Waldorf, 1981) para profundizar los temas de interés. El proceso de entrevista

semi-estructurada realizado en este estudio lo sugiere Creswell, Sobczak, & Lee (2003) en el que una serie de preguntas exploratorias pretenden obtener más información sobre los temas, dejando amplia libertad de palabra y la posibilidad de añadir cuestiones que no estaban incluidas en las preguntas principales. Los asuntos abarcados estaban enfocados en la relación del *Sumak Kawsay* con el trabajo comunitario, la relación con la naturaleza, los retos y los principales aprendizajes alcanzados en la asociación, los ingresos y el concepto de pobreza, entre otros.

La muestra está representada por hombres y mujeres, entre los 22 y los 83 años, pertenecientes al área urbana y rural de la provincia del Napo. Las entrevistas han sido grabadas en el lugar escogido por el participante, bajo condición de permanecer en el anonimato, y después fueron transcritas integralmente. Se utilizan códigos y seudónimos a fin de proteger la identidad del entrevistado. Algunas entrevistas necesitaron la ayuda de un guía traductor de kiwcha – español para una mejor comprensión e interacción entre las partes. La tabla 1 resume las características de los 22 participantes en la investigación.

Tabla. 1. Características de los participantes

Seudónimo del participante	Edad	Actividad	Lugar de la entrevista
Alex	47	Líder comunitario	Tena
José	45	Trabajador de Kallari	Tena
Esteban	41	Trabajador de Kallari	Talag
Marco	50	Funcionario público	Pano
Sofía	55	Funcionaria pública	Pano
Beatriz	60	Ama de casa	Pano
Lina	73	Ama de casa	Pano
Maya	40	Independiente	Shandia
Adriana	82	Ama de casa	Shandia
Manuela	60	Profesora de colegio	Shandia
Laura	52	Líder comunitaria	Zapallo
Tomás	49	Agricultura	Rio Blanco
Amelia	60	Agricultura	Guinea Chimbana
Sara	38	Organización no Gubernamental	Tena
Elena	45	Funcionario público	Tena
Óscar	40	Oficial de Cooperación Internacional	Tena
Miguel	28	Comerciante	Tena
Rubén	29	Medio Ambiente	Tena

Hugo	59	Escuela Intercultural Bilingüe	Tena
Marcela	40	Funcionario público	Tena
Sandra	22	Agricultura	San Rafael
Ana	47	Administradora	Tena

Fuente: Elaboración propia

La estrategia de muestreo fue determinada por la pertenencia de los participantes a la cooperativa. Una vez cumplido este criterio de inclusión, se persiguió obtener una heterogeneidad respecto a las características de la población muestral para contar con personas que desempeñan diferentes roles y actividades dentro de Kallari. A este respecto, como se aprecia en la tabla 1, entre los participantes hay personas de diferentes edades, género y etnias. También se trató de incorporar a personas que vivieran en ámbitos rurales (58% de la muestra incluidas zonas con acceso remoto) y el 42% en la capital de la provincia del Napo, donde se encuentran ubicadas las oficinas del gobierno y el principal centro de acopio de los productos. Como se ha mencionado, la totalidad de los participantes son socios de la asociación Kallari, ya sea como trabajadores de la misma, productores de cacao orgánico, capacitadores, miembros de la junta directiva o técnicos de la organización (ver columna "actividad" de la tabla 1).

5. Resultados

Para presentar los resultados hemos considerado dos dimensiones diferentes de acuerdo a los objetivos perseguidos en esta investigación. La primera hace referencia a los principales elementos económicos del *Sumak Kawsay*. La segunda se centra en aquellos factores determinantes del emprendimiento indígena.

5.1. Elementos Económicos del *Sumak Kawsay*

Analizando los discursos de las personas entrevistadas se aprecia que para ellas las actividades económicas que realizan en el marco de la cooperativa kiwcha de Kallari se entienden como prácticas propias de la dimensión económica del *Sumak Kawsay*. A este respecto *Laura* expresa: "Lo que realizamos dentro de Kallari es más que un paradigma, es una forma de vida". Esta visión muestra que la filosofía del *Sumak Kawsay* que se refleja en los discursos tiene una correspondencia con la EPS.

En este sentido, conviene destacar la percepción de la pobreza de las personas de la cooperativa puesto que enlaza con sus formas de sentir la economía en el marco del *Sumak Kawsay*. En la comunidad Kallari la pobreza se enmarca desde la negación de la pobreza basada en los ingresos. De acuerdo con *Óscar*: "Para mí la pobreza es la pereza en general, porque yo creo que todos tenemos esa posibilidad, tenemos la capacidad de pensar y hacer bien las cosas, pero de pronto nos dejamos llevar por la falta de conocimiento, por la falta de motivación y pensamos que otros

nos tienen que dar haciendo las cosas, cuando somos nosotros los que somos más capaces que cualquier otra persona, todos tenemos la capacidad, todos podemos llegar a tener, y la pobreza no es únicamente no tener dinero, porque a veces somos pobres de pensamiento, pobres de espíritu”. Lo que se complementa por parte de *Esteban*: “La pobreza, lo que uno habiendo mismo en que trabajar en la finca, no se aplican a sembrar cacao o algunos productos que son orgánicos, naranjas, mandarinas, lo que da en la Amazonía”. En la Amazonía es posible vivir de los productos que da la chakra, y son pocos los elementos que se requieren del mundo occidental. *Tomás* agrega: “con menos de \$300 dólares mensuales se puede vivir, porque el resto tienen ahí en las chakras. Lo que necesitamos acá es jabón, aceite, sal”. Las comunidades pueden autoabastecerse, especialmente aquellas que se encuentran en el sector rural. En este sentido, *Maya* opina: “Yo creo que para mí no hay pobreza. Pobreza tienen las personas [a las] que no les gusta trabajar, que no quieren salir adelante por sí solos”. Estas afirmaciones se encuentran ligadas al carácter holístico de la vida indígena donde varias dimensiones son definitivas para comprender su nivel de satisfacción con la vida, la comunidad, la naturaleza, la soberanía alimentaria, entre otras, y todas ellas juegan para definir un constructo de pobreza que va más allá de la falta de ingresos o trabajo.

En el otro extremo, la riqueza en la Amazonía radica en la naturaleza y la visión de conservación de la misma, en palabras de *Alex*, “el cuidado del bosque es muy importante porque allí está ya toda la riqueza que tenemos, mucha gente en las comunidades no sabe, porque el bosque no hace nada, el bosque tiene muchas cosas que nos aporta a nosotros. Si el bosque está dando el agua a nosotros, por medio de este bosque nosotros estamos respirando. Las grandes industrias del mundo ya no lo tienen como nosotros tenemos”. “¿Qué pasa, si usted no conserva?, mire ¿qué pasa si usted quiere aprovechar de este árbol? Pero hágalo con conciencia. Si aprovechas este árbol, por favor siembre diez, cincuenta, cien o quinientas plantas, quinientos árboles maderables. Solamente así nuestros hijos podrán ver estas plantas, porque solamente usted como padre quiere aprovechar, pero ¿qué producción dejas para tus hijos?” *Alex*. Esta concepción de riqueza radica en una mirada de largo plazo para la sostenibilidad de su proyecto, su familia, su comunidad y su territorio, lejos de la visión extractivista que busca la inmediatez de ingresos de la explotación de los bienes primarios (petróleo, oro, madera) sobre la sostenibilidad ambiental.

Si bien la unión hombre-naturaleza es evidente para la comunidad Kallari desde el ámbito económico, la espiritualidad también se manifiesta como un elemento determinante: “todo lo que nosotros vemos es creado por Dios, gracias a Dios tenemos todo, podemos sembrar productos en la zona, entonces él es el que hace criar, nosotros solo trabajamos y ponemos la semilla, entonces él nos da esos productos para nosotros poder sobrevivir”, afirma *Beatriz*. La influencia de la religión católica y evangélica se afirma en las palabras de *Maya* “soy millonaria, multimillonaria, soy hija de un rey especialmente tratando de la palabra de Dios, yo no sufro de la pobreza porque en esta tierra tenemos todo, trabajando con nuestras manos, todo nos da, nada no nos hace falta”. La relación holística de hombre-naturaleza-espiritualidad se aprecia a través de las palabras de *Ruben* “de que existe un Dios yo si tengo esa idea, y obviamente que sí, siempre he llegado a la conclusión de que la naturaleza, todos los seres vivos, toda la materia se

interrelaciona, y cada cosa que hacemos como seres humanos hace que hay un efecto o una interacción con lo que nos rodea, lo que nosotros hacemos hoy, tal vez es lo que nos espera en el futuro”, ratificando la visión de sostenibilidad en el largo plazo.

El nivel de ingresos mensuales y los indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas (Provincia de Napo, 2010) son percibidos en extremos por los participantes: por una parte familias que pueden vivir con 300 dólares al mes en la zona rural a familias que requieren 5.000 dólares mensuales para satisfacer sus necesidades en la zona urbana, al respecto *Marcela* señala: “mientras más dinero tengan más necesidades se tienen, mientras menos necesidades tengan como que se conforman con lo que tienen”.

Para las familias kiwchas una forma que contribuye a la lucha contra la pobreza es la familia y la comunidad, por el contrario, los elementos que empeoran la pobreza son el aislamiento de la comunidad e incluso el migrar a la ciudad. En palabras de *Hugo* “cuando quiero salir de la pobreza tenemos que contribuir a ellos, tenemos que colaborar, como decía ser recíproco, no solamente pedir y pedir y pedir y que me den todo, sino también pido también tengo que aportar pues si, entonces ahí viene la existencia de la dualidad, no es cierto, si quiero salir yo qué debo hacer, aquí la mayoría de los kichwas creo que sí tenemos un lugarcito donde poner el pie, pero no así pasa en la ciudad, la gente que está en la calle, que anda por ahí deambulando, por eso en mi concepto la pobreza o la colaboración por ejemplo en mi organización, no estamos tan solos, tan pobres para decir algo estamos en un nivel para poder defender a la familia”.

5.2. Emprendimiento indígena: participación, soberanía alimentaria y lucha contra la pobreza como alternativa al desarrollo

Después de analizar los discursos destacamos elementos como el trabajo comunitario, la participación, la soberanía alimentaria y la lucha contra la pobreza como claves para comprender que el emprendimiento indígena de la asociación se fundamenta en un modo económico alternativo al desarrollo convencional.

El trabajo conjunto y la solidaridad se refleja en las siguientes afirmaciones: “Si tenemos que trabajar, trabajamos todos” *Beatriz*, “la vida colectiva es mejor [como dicen], la unión hace la fuerza” *Tomás*, “en dos tres horas limpia una o dos hectáreas, cuando uno solo demora un año” *Hugo*. Las frases son significativas porque se afirman en plural a diferencia del mundo occidental donde es común trabajar por vías individuales de metas y logros.

La participación y el dialogo son fundamentales en la comunidad: “para nosotros minga es democracia, es la participación general de todos para el bienestar de cada familia o de la comunidad.” *Hugo* “Dialogando, conversando nos organizamos” *Manuela*, “Comparto con toda la gente, con nuestros familiares y tengo que conversarles, de repente tenemos una reunión, conversar, charlar, decir en las sesiones, en la comunidad tenemos sesiones: por el seguro campesino, temas del agua, del deporte, de la escuela, todos somos conocidos, amigos, hermanos y hermanas, en la comunidad” *Sofía*. Su relación es familiar, más allá de un propósito netamente laboral o productivo, la comunidad son todas las relaciones incluida la naturaleza.

“El trabajo social, el trabajo colectivo que es mucho mejor que trabajar solo, tener esa conexión, reunirse entre todas las comunidades a través de una organización como lo hace Kallari porque tiene mayor fuerza, y más que todo tener una organización propia que nosotros creemos que es nuestro y no de otras nacionalidades, sino que es nuestra kichwa, que saque como productor y tener opciones de vender al mejor precio y dar un valor agregado a otros países; mi producción, mis productos procesados, transformados en productos con valor agregado y que nuestro producto esté en el mercado internacional, cumplir con todos esos eslabones de producción nosotros mismos” *Tomás*.

El emprendimiento significa revolución, cambio y resistencia, eliminar a los distribuidores y las cadenas de comercialización y salir a descubrir el comercio internacional. Esta organización junto a sus líderes amazónicos se considera revolucionaria para cambiar más de quinientos años de dominación colonial en el corazón de la Amazonía. Son los líderes electos de la Asociación Kallari, una cooperativa de selva tropical que tiene la misión de procurar la viabilidad económica, la conservación de los recursos naturales y la preservación cultural. *Ana*

La tabla 2 señala los principales aportes de Kallari a su comunidad, los mismos se ofrecen con resultados e indicadores que nos permiten acercarnos a la realidad de la comunidad.

Tabla. 2. Principales aportes del emprendimiento indígena a la comunidad

Variable	Resultados	Indicadores
<i>Participación comunitaria</i>	Participación Política	Construcción de la política pública de la chakra kiwcha. Provincia del Napo.
<i>Empoderamiento de la mujer</i>	Mujeres participan en la toma decisiones de la asociación.	Presidenta de la asociación Líderes de proyectos productivos. (Guayusa).
<i>Generación de ingresos</i>	Desarrollo de nuevos productos y servicios	Ingresos por el cacao, las artesanías y el turismo comunitario.
<i>Fortalecimiento comunitario</i>	Asociación que agrupa a 850 familias socias.	Minga
<i>Soberanía alimentaria</i>	Autoabastecimiento y venta de excedentes.	Chakra
<i>Conservación de la naturaleza</i>	Visión de largo plazo	Rechazo a la explotación

Fuente: elaboración propia

Para la comunidad Kallari la chakra es una acción: “nosotros en una chakra empezamos cultivando; yuca, plátano, pero también posteriormente se siembra otras especies como: ornamentales, aromáticas, artesanales pero que también a la vez el bosque provee semillas, bota semillas y están creciendo, entonces estamos igualmente preservando esas plantas para que no necesariamente sea la mano del hombre la que cultiva, sino también la naturaleza lo hace y estamos preservando al momento de dar mantenimiento, manejo estamos preservando algunas especies.... haciendo una pequeña investigación sabemos que existen más de 80 especies en la chakra que podemos nosotros utilizar y que han venido utilizando nuestros ancestros desde hace muchos años. Al tener una chakra tú no necesitas salir al bosque porque eso representa una décima parte del bosque, esto es una muestra del bosque.” *Tomás*.

6. Conclusiones y discusión

En este artículo pretendemos determinar los elementos económicos del *Sumak Kawsay* indigenista como una alternativa al desarrollo. También los aportes del emprendimiento indígena a su comunidad a través de una aproximación cualitativa en la Amazonía Ecuatoriana. A raíz del análisis encontramos que el *Sumak Kawsay* tiene una dimensión económica clara que se establece como una alternativa al desarrollo y rompe con la manera convencional de abordar las cuestiones económicas.

La dimensión Económica es fundamental para comprender y perpetuar el movimiento del *Sumak Kawsay*, pues logra en la práctica lo que se plantea desde su filosofía: la unión estrecha del hombre con la naturaleza con una visión de conservación; el fortalecimiento de la comunidad para preservar las prácticas ancestrales; y la soberanía alimentaria para la lucha contra la pobreza.

Las empresas comunitarias indígenas permiten empoderar comunidades en torno a los principios del *Sumak Kawsay*, respetando su cosmovisión para mantener las relaciones comunitarias a través de la Minga, la soberanía alimentaria por medio de la chakra y un empoderamiento político que permite discutir políticas públicas propuestas desde la periferia hacia el centro.

El marco legal de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador, los derechos consagrados en la carta magna de 2008, y los planes para el *Sumak Kawsay* son plataformas que permiten a las asociaciones de campesinos, indígenas y demás minorías alcanzar visibilidad en la esfera económica. El incremento de las exportaciones de la Economía Popular y Solidaria, así como el porcentaje de empleos que este sector ocupa en Ecuador, están mostrando que es posible una inclusión económica de comunidades indígenas como herramienta para avanzar hacia la eliminación de la pobreza.

La relación de comunidad, naturaleza y soberanía alimentaria, están ligados a la forma de vida ancestral de los pueblos indígenas, en la Amazonía y en particular en la comunidad kiwcha de Kallari. Kallari es movimiento de resistencia, en el que los excluidos lideran procesos de inclusión social y revolución empresarial, como símbolo de libertad y autonomía territorial. Eliminando a través de su ejemplo, el estereotipo que parte de la sociedad occidental ha construido sobre la población

indígena (son pobres, están aislados, no pueden competir en el mercado con productos y servicios de alta calidad). Esta comunidad se ha preocupado por sistematizar la experiencia de autoabastecimiento que se practica al interior de sus familias y llevarlo como una propuesta que, desde los indígenas, se ha convertido en una política pública (GAD Napo, 2017), de tal manera que los miembros de Kallari han liderado por varios años el proceso político de participar en la construcción de la Política Pública siguiendo el modelo conocido como de estructuralidad amazónica (Tapia, 2004).⁵

El emprendimiento indígena de Kallari es la acción transformadora para las familias que pertenecen a esta comunidad, que más allá de una riqueza en ingresos, cuentan con elementos fundamentales para la garantía de la felicidad que permiten que lo colectivo prime sobre lo particular, privilegiando a la *chakra* frente al monocultivo, y el fortalecimiento de la identidad indígena a través del desarrollo del emprendimiento productivo.

Finalmente, sobre los aprendizajes de una cooperativa indígena de la Amazonía ecuatoriana, la presente investigación aporta luces para ayudar a construir y consolidar estrategias asociativas comunitarias de producción, comercialización y exportación. Estas estrategias deben estar en consonancia con el fortalecimiento del trabajo colectivo indígena para basarse en soluciones a la medida de cada comunidad. A este respecto, la cosmovisión indigenista del *Sumak Kawsay* contiene elementos económicos que se pueden promover desde las propias comunidades.

Agradecimientos:

La investigadora agradece a la comunidad Kiwcha de Kallari www.kallari.org por su invaluable colaboración y participación desinteresada en la presente investigación, así como los enriquecedores comentarios de los profesores de la Universidad de Granada, Jorge Guardiola Wanden-Berghe y Fernando García Quero. Cualquier fallo contenido en el presente artículo es responsabilidad de la autora.

También me gustaría agradecer a los revisores/as su labor, gracias a sus comentarios el artículo ha mejorado sustancialmente.

7. Referencias bibliográficas

- Arteaga-Cruz, E. L. (2017) Buen Vivir (Sumak Kawsay): definiciones, crítica e implicaciones en la planificación del desarrollo en Ecuador. *Saúde Em Debate*, N° 41, Vol. 114, pp. 907-919. <https://doi.org/10.1590/0103-1104201711419>.
- Asamblea Constituyente. (2008) Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, 1–41.

⁵ En este modelo se parte de las propuestas de las familias, pasando por los grupos, a la comunidad, al Municipio, a la Provincia para llegar al centro de toma de decisiones.

- Asamblea Constituyente de Bolivia. Constitución Política del Estado de la República Plurinacional de Bolivia (2008) Bolivia. Retrieved from http://www.justicia.gob.bo/index.php/normas/doc_download/35-nueva-constitucion-politica-del-estado%5Cnhttp://www.sissub.com/SiaWebadm/cooperativa/files_inf/nueva_constitucion_politica_del_estado_bolivia.pdf.
- Asamblea Nacional Ecuador. Constitución de la República del Ecuador (2008). Ecuador.
- Asamblea Nacional Ecuador. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011). Ecuador.
- Biernacki, P. & Waldorf, D. (1981) *Snowball Sampling: Problems and techniques of Chain Referral Sampling*. SAGE Publications.
- Borja Nuñez, R. (2011) *Los Movimientos Sociales en los años 80 y 90: la incidencia de las ONG, la Iglesia y la Izquierda*. Quito, Ecuador: Centro de Investigaciones CIUDAD.
- Chancoso, B. (2010) El Sumak Kawsay desde la visión de la mujer. In *Sumak Kawsay Yuyay - Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*, pp. 223–227.
- Choquencagua, D. (2011) Bolivia: hacia la reconstrucción del Vivir Bien. *Bolivia: Hacia La Reconstrucción Del Vivir Bien. Vivir Bien y NO Mejor*. Retrieved from <http://www.servindi.org/actualidad/41823>.
- Chuji, M. (2010) Altermundos. El sumak kawsay: una opción de vida. Retrieved August 31, 2016, from <http://miradoriu.org/spip.php?article168>.
- Coque, J. (2007) Un marco para la promoción de cooperativas en el contexto de planes de desarrollo territorial de regiones desfavorecidas. REVESCO. *Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 92, pp. 107–131.
- Coraggio, J. L. (2011) *Economía Social - El trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: ABYA-YALA.
- Coral-Guerrero, C. A., Chavez, M., Martínez, I. y Ledesma, G. (2016) Kallari, emprendimiento indígena en Ecuador. In *El papel del contexto en la acción emprendedora*, pp. 284–306. Granada: Ediciones K&L.
- Creswell, J. W., Sobczak, A. J., & Lee, M. (2003) *Research Desing*. Thousand Oaks.
- Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas. (2010) La situación de los pueblos indígenas del mundo, 20.
- Escobar, A. (2010) Latin America at a Crossroads. *Cultural Studies*, N° 24, Vol. 1, pp. 1-65. <https://doi.org/10.1080/09502380903424208>.
- GAD Napo (2017) Ordenanza Chakra Kiwcha. Tena, Napo: Gobierno Autónomo Descentralizado del Napo.
- Giovannini, M. (2014) Indigenous community enterprises in Chiapas : a vehicle for buen vivir ?, N° 50, Vol. 1, pp. 71–87. <https://doi.org/10.1093/cdj/bsu019>.
- Giovannini, M. (2016) Alternatives to Development: The Contribution of Indigenous Community Enterprises in Chiapas. *Journal of International Development*, N° 28, Vol. 7, pp. 1138–1154. <https://doi.org/10.1002/jid.3141>.
- Giovannini, M. y Monroy, M. (2016) Empresas comunitarias para la solidaridad , la educación y el Buen Vivir : un estudio de caso en México, N° 10, Vol. 19, pp. 185–197. <https://doi.org/10.4013/otra.2016.1019.05>.
- Guardiola, J. y García-Quero, F. (2014) Buen Vivir (living well) in Ecuador: Community and environmental satisfaction without household material prosperity? *Ecological Economics*, N° 107, pp. 177–184. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2014.07.032>.
- Gudynas, E. (2014) El postdesarrollo como crítica y el buen vivir como alternativa. In G. C. Delgado Ramos (Ed.), *Buena Vida, Buen Vivir: Imaginarios alternativos para el bien*

- común de la humanidad* (pp. 61–95). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gudynas, E. y Acosta, A. (2011) El buen vivir mas allá del desarrollo. *Quehacer -Desco*, N° 181, pp. 70–81. Retrieved from <http://www.dhl.hegoa.edu.es/recursos/928%5Cnhttp://www.desco.org.pe/node/6808>.
- Hidalgo-Capitán, A., & Cubillo-Guevara, A. P. (2014) Six Open Debates on Sumak Kawsay. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, N° 48 (Enero), pp. 25–40.
- Hidalgo-Capitán, A., Guillen-Garcia, A. y Deleg-Guazha, N. (2014) *Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay*. (A. Hidalgo-Capitán, A. Guillén, y N. Deleg, Eds.). Huelva y Cuenca: Universidad de Huelva.
- Huanacuni-Mamani, F. (2010) Paradigma Occidental y Paradigma Indígena Originario. *América Latina En Movimiento*, N° 452, pp. 17–22. Retrieved from <http://www.plataformabuenvivir.com/wp-content/uploads/2012/07/HuanacuniParadigmaOccidentalIndigena2010.pdf>.
- INEC. (2010) *Censo de Población y Vivienda 2010*. Quito. Retrieved from <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>.
- Jackson, J. E., & Warren, K. B. (2005) Indigenous movements in Latin America, 1992–2004: Controversies, Ironies, New Directions. *Annual Review of Anthropology*, N° 34, Vol. 1, pp. 549–573. <https://doi.org/10.1146/annurev.anthro.34.081804.120529>.
- Kallari (2018) Kallari. Retrieved March 21, 2018, from <https://www.kallari.com.ec/kallari/quienes-somos>.
- Lajo, J. (2002) Qhápaq kuna ...mas alla de la civilización, pp. 2–27.
- López-Guzman, T. y Sánchez, S. (2009) Turismo comunitario y generación de riqueza en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso en El Salvador. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 99, pp. 85–103.
- Macas, L. (2010a) El Sumak Kawsay. *Yachaykuna*, N° 13, pp. 13–39.
- Macas, L. (2010b) Sumak Kawsay: La vida en Plenitud. *América Latina En Movimiento*, N° 452, pp. 14–16.
- Medina, J. (2001) La Buena Vida occidental y la Vida Dulce amerindia. In *Suma Qamaña: La Comprensión Indígena de la Vida Buena* (1st ed., pp. 31–36). La Paz: PADEP/GTZ.
- Ministerio de Educación Ecuador (2009) *KICHWA: Yachakukkunapa Shimiyuk Kamu*. Retrieved from <http://www.illa-a.org/cd/diccionarios/diccionarioKichwaEcuador.pdf>.
- Pacari, N. (2013) Sumak Kawsay para que tengamos vida. In Antonio Luis Hidalgo-Capitán -Alejandro Guillén García -Nancy Deleg Guazha. (Ed.), *Sumak Kawsay Yuyay - Antología del Pensamiento Indigenista Ecuatoriano sobre Sumak Kawsay* (pp. 345–355). Huelva y Cuenca: Universidad de Huelva.
- Padilla-Meléndez, A. y Ciruela-Lorenzo, A. M. (2018) Female indigenous entrepreneurs, culture, and social capital. The case of the Quechua community of Tiquipaya (Bolivia). *Women's Studies International Forum*, N° 69 (June 2017), pp. 159–170. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2018.05.012>.
- Peredo, A. M. y Chrisman, J. J. (2006) Toward a theory of community-based enterprise. *Academy of Management Review*, N° 31, Vol. 2, pp. 309–328. <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.20208683>.
- Pitre-Redondo, R., Cardona-Arbeláez, D. y Hernández-Palma, H. (2017) Proyección del emprendimiento indígena como mecanismo de competitividad en el postconflicto colombiano. *Revista De Investigación, Desarrollo E Innovación*, N° 7, Vol. 2, pp. 231–240. <https://doi.org/10.19053/20278306.v7.n2.2017.6068>.
- Provincia de Napo (2010) *Plan de Desarrollo y ordenamiento Territorial Provincia de Napo*. Tena, Napo.

- Quirola, D. (2009) Sumak Kawsay. Hacia un nuevo pacto social en armonía con la naturaleza. In A. Acosta & E. Martínez (Eds.), *El Buen Vivir: Una vía para el desarrollo* (pp. 103–114). Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Reyes, M., Ortega, Á. y Machado, E. (2017) Modelo para la gestión integrada del turismo comunitario en Ecuador, caso de estudio Pastaza. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 123, pp. 250–275. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.53242>.
- Santopietro, J. (2008) When Chocolate Is a Way of Life. *The New York Times*, p. D1. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2008/11/05/dining/05choc.html?module=RelatedArticleList&slideshowTitle=MakingTheirOwnWay¤tSlide=1&entrySlide=1&action=click&version=EndSlate&contentCollection=Food®ion=SlideShowTopBar&pgtype=imageslideshow>.
- SENPLADES (2009) *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un estado Plurinacional e Intercultural*. Quito, Ecuador.
- SENPLADES (2013) *Plan Nacional para el Buen vivir 2013-2017*. Quito, Ecuador.
- SEPS (2017) Superintendencia de Economía Popular y Solidaria - SEPS - SEPS. Retrieved September 28, 2017, from <http://www.seps.gob.ec/>.
- Tapia, L. (2004) *Territorio, territorialidad y construcción regional amazónica*. Quito, Ecuador: ABYA-YALA.
- Taxo, A. (1999) La concepción runa de la economía. In V. Serrano (Ed.), *Economía de solidaridad y cosmovisión indígena* (pp. 155–166). Quito: Centro Ecuatoriano para el Desarrollo de la Comunidad - Abya Yala.
- Thornberry, P. (2002) *Indigenous Peoples and Human Rights*. Manchester, U.K.: Manchester University.
- UNICEF (2014) Los pueblos indígenas en América Latina Los pueblos indígenas en América Latina, N° 4, pp. 38–40.
- Van Coot, D. L. (2000) *The Friendly Liquidation Of The Past: The Politics Of Diversity in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh.
- Viteri, C. (2003) *Súmak Káusai. Una respuesta viable al desarrollo*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Yin, R. (2009) *Case study research: Design and methods*. London: SAGE Publications.

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE.62881>EDICIONES
COMPLUTENSE

Importancia de la educación cooperativa. Una experiencia cubana

Lienny García Pedraza¹, Jaime Gabriel García Ruiz² y Dagoberto Figueras Matos³

Recibido: 3 de julio de 2018 / Aceptado: 19 de diciembre de 2018

Resumen. Este trabajo trata sobre la importancia de la educación cooperativa en asociados y actores vinculados al sector cooperativo. Se pretende resaltar que es necesaria la educación sobre los valores y principios del cooperativismo, al igual que el desarrollo económico de la cooperativa. Se exponen los resultados de un proceso de educación a cooperativistas y actores relacionados al sector cooperativo en un municipio cubano. Los resultados se relacionan a la propuesta educativa desarrollada. Las acciones se desplegaron en dos niveles: a nivel de actores locales y al interior de las cooperativas. En el último caso a cooperativistas del sector no agropecuario, de reciente formación en Cuba. En el proceso se sensibilizan a los actores locales y a los cooperativistas sobre la importancia de ver al cooperativismo como movimiento cuya ideología tiene como base sus valores y principios. Tales resultados fueron parte de las acciones del proyecto “Promoción del desarrollo económico local y territorial desde los Gobiernos Municipales e instituciones locales en la actualización del modelo económico cubano”, desplegado de 2012 a 2015 y financiado por Ayuda Popular Noruega.

Palabras clave: Importancia de educar sobre cooperativismo; Principios y valores del cooperativismo; Gestión cooperativa; Formas y vías de educación en cooperativismo; Prácticas de educación cooperativa.

Claves Econlit: A13; P13; B55; M14.

[en] Importance of cooperative education. A cuban experience

Abstract. This paper deals with the importance of cooperative education of the members and actors linked to the cooperative sector. It is intended to highlight the need for education on the values and principles of cooperativism, at the same level as the economic development of the cooperative. The results of an education process are exposed to associates and actors related to the cooperative sector in a Cuban municipality. The results are related to the educational proposal developed. The actions were deployed on two levels: at the level of local actors and inside the cooperatives. In the latter case, cooperatives from the non-agricultural sector, recently established or formed in Cuba. In the process, local actors and cooperatives are made aware of the importance of seeing cooperativism as a movement whose ideology is based on its values and principles. These results were part of the actions of the project “Promotion of local and territorial economic development from the Municipal Governments and local institutions in the updating of the Cuban economic model”, deployed from 2012 to 2015 and financed by Norwegian Popular Aid.

¹ Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas, Cuba
Dirección de correo electrónico: liennygp@uclv.cu

² Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas, Cuba
Dirección de correo electrónico: jaime@uclv.edu.cu

³ Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas, Cuba
Dirección de correo electrónico: dagoberto@uclv.edu.cu

Keywords: Importance of educating about cooperativism; Principles and values of cooperativism; Cooperative management; Shapes and strategies of education in cooperativism; Cooperative education practices.

Sumario. 1. Introducción. 2. Importancia de la educación cooperativa. Formas y vía para la educación en cooperativismo. 3. Prácticas de educación cooperativa en Villa Clara, Cuba. 4. Retos del cooperativismo. A manera de conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: García Pedraza, L.; García Ruiz, J.G. y Figueras Matos, D. (2018) Importancia de la educación cooperativa. Una experiencia cubana. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 142-160. DOI: 10.5209/REVE.62881.

1. Introducción

El cooperativismo como fenómeno social tiene su génesis en el propio desenvolvimiento de la sociedad. No es hasta el siglo XIX aproximadamente que el cooperativismo toma fuerza como ideología, teoría y práctica. Tomó un contexto social caracterizado por la Revolución industrial y el incipiente sistema capitalista que se vio reforzado y fundamentado en estas y otras transformaciones y sucesos. En esta etapa aparecen las concepciones de los socialistas utópicos⁴, los cuales, como precursores de este movimiento, la historia los ha considerado sus padres fundadores.

El cooperativismo, por tanto, recibió el mismo sustrato de las ideas socialistas y del sindicalismo moderno. Estuvo desde sus inicios, “*impulsado por la misma concepción de vida, y siempre en la búsqueda de soluciones superadoras de la situación existente para la clase obrera*” (Merino, 2005: 175). De tal manera la génesis y desarrollo del cooperativismo se vio nutrido por diferentes tendencias teóricas, que abarcaron y abarcan desde la Filosofía, la Economía política, la Sociología, la Psicología, etc.

En 1844 se crea en la ciudad de Rochdale (Inglaterra) una asociación entre diferentes trabajadores que fueron afectados por la revolución industrial, con el objetivo de organizarse para el suministro de artículos de primera necesidad, con el nombre de Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale. Esta asociación forja los principios cooperativos tal y como siguen practicándose y reivindicándose (González, 2005). Al desarrollo del movimiento cooperativo mundial le fue intrínseco el tema de la educación y estuvo concebido dentro de los primeros principios cooperativos propuestos por los Pioneros de Rochdale, pero su concepción varió. Estos iniciadores concebían los llamados “Fondos Educativos” lo cuales se referían a la necesidad de destinar una porción de los fondos a la educación de los asociados (Belleza, Almendolaggine y Flores, 2010).

Con el espíritu de la Rochdale, años más tarde en 1895 se convoca y celebra el Primer Congreso Internacional de Cooperativas en el Crystal Palace de Londres.

⁴ El socialismo utópico no planteaba la destrucción de la sociedad capitalista. Si bien el capitalismo era un sistema poco eficaz, el socialismo que ellos proponían no planteaba las vías para poder alcanzarlo. El cooperativismo deviene para ellos una alternativa para mejorar el entorno del hombre que por naturaleza es bueno. La transformación de la sociedad capitalista era por la vía pacífica, lo que fue una de las principales críticas que recibieron del marxismo.

Asistieron representantes de: Argentina, India, Australia, Bélgica, Inglaterra, Dinamarca, Francia, Alemania, Hungría, Italia, Países Bajos, Rusia, Serbia y Estados Unidos (González, 2005). El encuentro trajo como resultado la creación de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), cuya primera sede fue Londres. Sin embargo, en estos primeros años no se incluye entre los principios cooperativos el asociado a la educación. Según (Belleza, Almendolaggine y Flores, 2010: 4) sólo quedan establecidos cuatro principios: “adhesión voluntaria, control democrático, distribución del excedente en proporción a las transacciones de los asociados e interés limitado al capital”.

De 1936 a 1995 la ACI instituyó declaraciones sobre los principios cooperativos. En el Congreso de este último año introduce la visión de los valores del cooperativismo como fundamento de los principios cooperativos. En la “Declaración sobre la Identidad Cooperativa” de 1995 se amplían los principios; especialmente el principio de educación mostrando la importancia de la formación e información, sobre todo en la difusión del mensaje cooperativo (ACI, 1995). “Los principios actúan así como guías de conducta inherentemente prácticas para la consecución de los valores cooperativos” (Moreno, 2017: 119).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha sostenido su apoyo al movimiento cooperativo internacional. A partir de la Ley No. 18.407 de junio de 1966, que se refiere a la Obligatoriedad de las Comisiones de Educación, se dispone que las Comisiones deben ofrecer a los socios información y conocimientos que faciliten el cumplimiento de sus deberes y derechos, identificar y satisfacer las necesidades de capacitación y ofrecer información a las autoridades de la cooperativa sobre los temas identificados (FUCAC, 2015).

Además, en la Conferencia General de la OIT celebrada en Ginebra en 2002, se adopta la Recomendación No. 193. En la misma se reconoce la importancia de las cooperativas en la generación de empleos y en el desarrollo económico y social de los pueblos. En su Artículo cuatro, inciso b) establece que deberían adoptarse medidas en bien de las cooperativas y sus socios para que los mismos desarrollen capacidades en sus recursos humanos y fomenten el conocimiento sobre los valores del cooperativismo mediante la educación y la formación (OIT, 2002: 1).

A través de esta Recomendación la OIT, en su Artículo ocho, inciso f), estimula a los gobiernos a establecer políticas nacionales con el fin de “promover la educación en materia de principios y prácticas cooperativos en todos los niveles apropiados de los sistemas nacionales de enseñanza y formación y en la sociedad en general (OIT, 2002: 3)”. En los Artículos 16 y 18 alienta, a las organizaciones de los trabajadores y a la cooperación internacional respectivamente, a contribuir en el desarrollo del movimiento cooperativo y a promover cooperativas, sobre todo en el campo de la educación y la formación. Mientras que la cooperación internacional debe facilitar el intercambio de personal, material didáctico y obras de consulta; así como la promoción y protección de los valores y principios cooperativos (OIT, 2002: 4-5).

En junio de 2008 la Asamblea General de la ACI mantiene el sistema de principios y valores cooperativos, establecidos por la Declaración de la AIC en 1995, la Recomendación de la OIT en 2002 y la Declaración Mundial sobre Cooperativismo de Trabajo Asociado de la AIC en 2005. En consecuencia, se comprenden como principios: membresía voluntaria y abierta; control democrático

de los miembros; participación económica de los miembros; autonomía e independencia; educación, capacitación e información; cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad. Los valores son: auto-ayuda, auto-responsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás (AIC, 2008).

La ideología cooperativista también llega a América Latina. A principios del siglo XX surgen cooperativas fundamentalmente agrícolas en países del continente como Argentina, México y Honduras, países pioneros en estas iniciativas. Las mismas fueron fomentadas por el Programa Alianza para el Progreso a partir de la labor desempeñada por Estados Unidos, que posibilitó el apoyo, a diferentes gobiernos de la región, para la entrega de tierras; lo cual favoreció el desarrollo de estas formas productivas en las zonas rurales (Coque, 2002).

Las acciones realizadas por la Iglesia Católica posibilitaron la formación de cooperativa de ahorro y créditos locales en la región andina, México y Centroamérica. Los sindicatos y los Gobiernos Nacionales también ejercieron gran influencia, sobre todo estos últimos que diversificaron las formas cooperativas, surgiendo cooperativas campesinas de trabajo asociado, cooperativas agrarias de comercialización y otros servicios y cooperativas de vivienda (Coque, 2002).

Con el Estado neoliberal, alrededor de los años 80ta del siglo XX, comienzan a gestarse diferentes enfoques que incluyen, dentro de la diversidad organizacional que la integra, a las cooperativas. Conocida como Economía Social y Solidaria relaciona “una visión política y económica del proponente, denota los principios motivadores de su producción, consumo y distribución y lo mejor aún responde a una visión local que se gesta desde las historias organizacionales de cada territorio” (Álvarez, 2017: 16). Las formas organizacionales que la constituyen están centradas en el hombre, en su capacidad de crear su propio futuro. Lo verdaderamente relevante es que se constituye en “una economía fundada en la cultura de la cooperación y en la ética de la solidaridad” (Álvarez, 2017: 29).

En Cuba la cooperativización en la agricultura fue reflejo del carácter de los primeros cambios revolucionarios de 1959 (popular, agrario y antimperialista) y estuvo en armonía con la estrategia cubana de desarrollo⁵ que tuvo como pivote principal a la industria azucarera. Por tanto, las particularidades del cooperativismo en el país respecto a otros países son producto de “(...) la estructura agraria cubana; la creación mayorista, en los primeros momentos de las Cooperativas de Crédito y Servicios (CCS); la diversidad de formas de cooperación del trabajo; la relativa lentitud del proceso de cooperación productiva” (Sánchez, R. et al, 2002: 116). Así, las etapas del desarrollo del cooperativismo en Cuba están asociadas a los intereses del país expresados en la estrategia de desarrollo emprendida por el gobierno revolucionario.

Desde el año 2011 el país comienza un proceso de Actualización del Modelo Económico y Social de Desarrollo Socialista. Fue necesario para Cuba ampliar el sector cooperativo, fomentando la creación de cooperativas con diferentes objetos sociales, en particular las cooperativas en los sectores no agropecuarios, (producción, prestación de servicios y comercialización). La naturaleza de estas

⁵ La estrategia cubana de desarrollo socioeconómico tuvo desde el Moncada y ha tenido hasta hoy un objetivo fundamental: lograr la independencia nacional, la justicia social y la equidad, donde los seres humanos son los protagonistas y beneficiarios directos del desarrollo.

cooperativas es diversa, procede de personas naturales (trabajadores por cuenta propia, productores individuales) o personas jurídicas (empresa estatal).

Estos antecedentes generan interrogantes a las que es necesario dar respuesta desde la actividad científica como contribución a la solución de problemáticas que emergen del nuevo escenario: ¿Qué importancia tiene para el cooperativismo cubano los principios y valores que los sustentan? ¿La historia del cooperativismo cubano y las nuevas transformaciones han velado por la transmisión de sus principios y valores? ¿Qué formas o vías serían necesarias para la transmisión de la ideología en la que se sustenta el cooperativismo?

El presente trabajo se fundamenta en los resultados de un proceso de capacitación y entrenamiento a actores locales vinculados al sector cooperativo y a cooperativistas en Placetás, municipio de la provincia Villa Clara, Cuba. Las acciones fueron realizadas por un grupo de investigadores miembros de proyecto “Promoción del desarrollo económico local y territorial desde los Gobiernos Municipales e instituciones locales en la actualización del modelo económico cubano” (2012-2015)⁶.

El trabajo se propone en un primer momento explicar la importancia de la educación en los principios y valores del cooperativismo; formas y vías para la educación cooperativa y en un segundo momento analizar los fundamentos teórico-metodológicos que sustentaron la experiencia educativa.

2. Importancia de la educación cooperativa. Formas y vías para la educación en cooperativismo

Los *principios y valores* en los que se basa el cooperativismo pueden potenciar verdaderos procesos de participación y cooperación de los sujetos protagonistas del cambio. El control democrático en el que se sustentan las cooperativas y la equidad que implica; el compromiso con la comunidad y la responsabilidad que conlleva, propician relaciones de simetría social e identificación del hombre con el producto de su trabajo. El *productor no propietario* se convierte en *productor-propietario colectivo* de la cooperativa y de los resultados individuales y colectivos del trabajo, es decir que “...las fuerzas productivas sociales son asumidas y apropiadas socialmente por todos y cada uno de sus miembros con plena conciencia y eficiencia como corresponde al productor-propietario” (Alemán, S. y Figueroa, V., 2005: 70 y Figueroa, V. 2009: 175). Pudiera decirse entonces que el cooperativismo impulsa la socialización socialista y puede convertirse en una fuerza productiva en sociedades con bajos niveles de desarrollo.

La *propiedad colectiva* de la cooperativa como tipo particular de empresa, la distribución equitativa de los resultados del trabajo en los que se sustenta el

⁶ Trabajo de investigación que sistematiza las acciones realizadas en el marco del proyecto “Promoción del desarrollo económico local y territorial desde los Gobiernos Municipales e instituciones locales en la actualización del modelo económico cubano” que se desarrolló en Villa Clara, Cuba de 2012 a 2015, financiado por la ONG Ayuda Popular Noruega (APN).

cooperativismo, lo convierten en una vía de emancipación social⁷. La conversión de pequeños productores privados individuales en productores colectivos, la superación de la contradicción productor (no dueño de la empresa) en propietario (dueño de la empresa) por la condición de productor-propietario colectivo convierten al cooperativismo en una palanca de cambio social.

Pero no solo la propiedad colectiva, sino la *gestión colectiva* de esos medios de producción y del patrimonio colectivo que se expresa en la autogestión, convierten a las cooperativas en espacios participativos y democráticos, pues “la autogestión se refiere al control directo por los trabajadores sobre los elementos económicos y político ideológicos de gestión del trabajo” (Henrique, 2011: 161).

En este sentido Jorge Coque Martínez concibe a las cooperativas como entidades de participación. No una simple participación sino una participación multinivel. Ello significa que en las cooperativas es indispensable la *participación interna* (autoayuda mutua). Este será el primer nivel, la cual debe ser complementada con la *participación hacia fuera* y de otras entidades con las cooperativas (Coque, 2001: 38).

Esta forma de gestión le otorga a la cooperativa la responsabilidad de autofinanciarse. Aunque la cooperativa no es una empresa cuyo fin último es la obtención de beneficios (ganancia), sí debe ser sustentable económicamente, a lo cual contribuye la autogestión. Los socios participan en la toma de decisiones económicas y sociales. Lo que la hace diferente de una empresa capitalista es que esa autogestión se efectúa democráticamente. La empresa capitalista es una empresa privada y la empresa cooperativa es una empresa colectiva (Lenin, 1961).

Producto a estas potencialidades el cooperativismo debe trascender el sistema capitalista de producción y “transformar las formas simples y privadas de organización social de la producción en formas superiores de producción colectivas, propiciando con ello la posibilidad de que la pequeña explotación privada se convierta en una forma social o colectiva de explotación” (Donéstevez, 2016: 264).

Ante la incertidumbre que genera el sistema capitalista, la cooperación y en particular el cooperativismo bajo su diversidad de formas organizativas constituyen una alternativa. Instituyen una vía para la participación, inclusión y promoción en y para el desarrollo de las localidades. Para esto, sus miembros deben tener conocimiento sobre cómo funcionar, pues la esencia cooperativa se basa en el correcto cumplimiento de los principios y valores que la sustenta y en una cultura sobre la misma. De lo contrario puede desvirtuarse su esencia y regresar al estado original o en el peor de los casos convertirse en empresas capitalistas. “El propósito de la educación cooperativa es hacer mejores cooperativas, mejores cooperativistas y a través de la acción de cooperativas auténticas y cooperativistas comprometidos, contribuir al desarrollo de una sociedad más próspera, armónica, solidaria y justa” (FUCAC, 2015: 11).

Por ello en la educación cooperativa debe tenerse en cuenta las mejores formas o vías de educar a las nuevas generaciones. En la práctica han prevalecido vías que transmiten los saberes de asociado a asociado, a partir de los conocimientos que

⁷ La cooperativa está basada en procesos de participación del hombre en la toma de decisiones, la realización misma del poder político. Convierte al trabajo en una forma de realización humana y de identificación del hombre con lo que ha sido creado por él.

tienen los fundadores de la organización. Las formas pueden ser formales e informales. Las formales se realizan a través de cursos, entrenamientos y maestrías, generalmente realizados por actores externos a las cooperativas. Las informales se realizan a través de talleres, cursos, debates que tributan a la creación de hábitos y habilidades en los asociados mayormente llevados a cabo por los propios asociados (Marín de León, I. *et al.*, 2013).

Entre las formas de educación cooperativa cabe destacar las organizaciones en cooperativas que facilitan el aprendizaje. Basados en la idea de que “entre todos es más fácil aprender”, en los sistemas de enseñanza son utilizados los grupos cooperativos o grupos de aprendizaje cooperativo como medios didácticos. Estos posibilitan “la creación de una interdependencia positiva mediante la aplicación de determinados principios de recompensa grupal y/o una determinada estructuración de la tarea (Cano, 2011: 7)”. Estas formas de enseñanza refuerzan en el propio proceso educativo los valores de ayuda mutua, solidaridad y cooperación entre los miembros del grupo, integración grupal y un intercambio cara a cara.

En el proceso de educación en cooperativismo es indispensable el fortalecimiento de la disciplina del trabajo. En el caso de la cooperativa el hombre transforma los hábitos adquiridos de las formas privadas o estatales, a la vez que transforma su realidad y se transforma a sí mismo; propicia la creación del sentimiento de pertenencia hacia lo colectivo. En este proceso es muy importante la transmisión de la cultura productiva. La actividad económica fundamental, razón de ser y acción común que permitió la unión voluntaria de los miembros, debe ser transmitida de generación en generación.

Las cooperativas y sus asociados deben asumir que el conocimiento es poder. Como organización colectiva, los asociados deben ser conscientes de sus deberes y derechos. Conocer el funcionamiento de la organización permite al cooperativista tomar las decisiones correctas y tener control colectivo sobre el proceso productivo y de servicios.

Establecer la intercooperación es necesario. Los valores de ayuda mutua y solidaridad se expresan entre cooperativistas y entre cooperativas. Sólo a través del espíritu de cooperación puede sustentarse esta forma productiva y sólo a través de la educación se transmite el espíritu de cooperación a los asociados. Pero la educación debe trascender el marco de la cooperativa. No sólo es importante educar a los cooperativistas en cuanto a la actividad que desempeñan y en relación al propio funcionamiento de la organización. También es necesario que otros actores y la sociedad en general, que establecen vínculos con las cooperativas conozcan de su funcionamiento y sus potencialidades.

Estas acciones han de ser continuas dejando en evidencia que es tan necesario el logro de resultados económicos; como la educación en sus principios y valores. Dígase que son aspectos directamente proporcionales, mientras más educados, formados e informados estén los asociados, mejores serán los resultados socioeconómicos de las cooperativas.

Si bien el quinto principio cooperativo incluye la educación, formación e información, no deben confundirse dichos conceptos. La información se refiere al conjunto de fundamentos y datos que deben ser del conocimiento de los asociados. “Apunta no sólo hacia el ambiente interno de la organización sino también hacia el ambiente externo de la misma” (Belleza, Almendolaggine y Flores, 2010: 5). La

formación se estructura a partir de aquellos aspectos que potencian el crecimiento y desarrollo de los asociados; lo cual trasciende al desarrollo de la propia organización. Mediante la educación cooperativa a diferencia de lo anterior, el asociado adquiere herramientas, habilidades y capacidades que fortalecen su cultura organizacional basada en los principios y valores del cooperativismo. El proceso de educación cooperativa busca “formar seres humanos para que sean el centro de la actividad, en especial la económica” (Silva, 2010: 78).

La experiencia que se propone a continuación se expresa en dos formas específicas de educación: la capacitación y el entrenamiento. La capacitación aporta al asociado y a los actores vinculados al cooperativismo, herramientas para enfrentar el proceso de gestión cooperativa y contribuir a un mejor funcionamiento de las mismas. En el caso de los asociados, la capacitación –como forma de educación formal- favorece “una participación real (no formal), efectiva y consciente en las decisiones colectivas” (Chiappetta *et al.*, 2016: 43). Por su parte el entrenamiento crea en el asociado habilidades que tributan a un mejor desempeño en la cooperativa, ya sea desde el punto de vista de la actividad productiva que desempeña, como desde su condición de asociado, propietario de la organización.

Ante la diversidad de formas de educación expuestas vale la pena resaltar que “el cooperativismo transitó por un punto de inflexión en el cual las escuelas de formación cooperativas comenzaron a enfatizar en los aspectos económicos dejando rezagados los aspectos referidos a la formación como motor de cambio y de reforma social (Álvarez Rodríguez, 2012: 153)”. Se identifican tres tendencias esenciales en la ruta que afrontó la educación cooperativa. La primera asociada a que la formación es un motor de cambio social. La segunda se refiere a la formación estratégica de una organización eminentemente participativa y que requiere de autorregulación constante. La tercera advierte a la formación como medio para el fortalecimiento de conductas y racionalidad cooperativa. Esto no solo enfocado a los asociados sino también al medio. (Álvarez Rodríguez, 2012: 152-156). De ahí la importancia de establecer prácticas de educación cooperativa, novedosas, que enseñen los principios y valores cooperativos, teniendo en cuenta que la principal escuela es la propia cooperativa.

3. Prácticas de educación cooperativa en Villa Clara, Cuba

La Alianza Cooperativa Internacional para las Américas en 2013 resaltaba la necesidad e importancia de la educación cooperativa. A partir de estudios realizados por esta organización se identifica problemas con la planificación de las actividades de educación. Las actividades de educación realizadas en ese período no precisaron de calidad y no contuvieron el proceso de evaluación. En muchas ocasiones los recursos utilizados en estas actividades no tenían contenido ni orientación educativa (ACI, 2013).

En Cuba a pesar de la práctica del cooperativismo agrícola y actualmente la ampliación hacia otros sectores, se reconoce la inexistencia, a nivel social y en las estructuras de dirección, de una cultura cooperativa, formas de pensar y actuar que favorezca suficientemente el movimiento. Sobresalen incongruencias en el proceso

de socialización, las formas y vías de asociatividad, sobre todo en el no reconocimiento pleno de espacios de cooperación inter cooperativas y entre los tipos de economías. Se identifican problemas objetivos en el proceso de educación cooperativa asociados a la no existencia en muchas de ellas de procesos de educación sobre los principios que sustentan la misma, lo que trae como consecuencia la falta de identidad cooperativa; es insuficiente la publicidad sobre el cooperativismo y escasa su presencia en los medios de difusión (Jiménez y Almaguer, 2017). Villa Clara como provincia no está exenta de esto.

Teniendo estos fundamentos como precedentes, la experiencia que se presenta a continuación se refiere a dos formas de educación empleadas para educar a actores locales vinculados al sector cooperativo y a cooperativistas. Las propuestas se refieren a la capacitación a actores locales, cooperativistas y protooperativistas y el entrenamiento a cooperativistas del sector agropecuario y no agropecuario en Placetas, municipio de la provincia Villa Clara.

El estudio de las cooperativas agropecuarias a través de la realización de trabajos de campo, entrenamientos e investigaciones asumidas en décadas pasadas por miembros del Grupo de Estudios de Desarrollo Rural y Cooperativismo (GEDERCO) de la Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas constituido desde 1980, contribuyó a que un grupo de los actuales miembros conocieran las bases y principios del cooperativismo, su modelo de gestión y las normas que regulan su funcionamiento. Posteriormente, los conocimientos y la visión territorial se fueron ampliando con la apertura y participación de algunos de estos docentes-investigadores a proyectos sobre desarrollo local e innovaciones sociales, los que tenían a la capacitación de los actores locales de base entre sus líneas o salidas fundamentales.

Estos antecedentes ofrecen las bases teórico-prácticas requerida para el diseño y ejecución de los cursos de capacitación y los entrenamientos. La finalidad de estas acciones fue contribuir a los cambios que se introducen con la Actualización del modelo económico y social cubano de desarrollo socialista.

3.1. Fundamentos del curso de capacitación y el entrenamiento

El programa de educación⁸ tomó como campo de trabajo los fundamentos del cooperativismo y su gestión económica y social. Comprendió que la expansión de la cooperación y los procesos de su reconstrucción mediante formas organizacionales de la propiedad cooperativa requiere de conocimientos teóricos, del reconocimiento del contexto y de la práctica económica, social, cultural y viceversa. Lo anterior dado por su incidencia en la promoción de acciones de auto transformación a través de modelos adecuados a los contenidos, los conocimientos y la cultura territorial y local.

Establecer estudios de la interacción desde la teoría de la construcción cooperativa, en la perspectiva de integrar la experiencia local-territorial, regional, con la nacional e internacional fue un punto de partida. Además, la propuesta se orienta a reconstruir formas de cooperación establecidas bajo formas

⁸ Su elaboración partió de las ideas expuestas en la introducción del libro: *Roque, D. et al., (2013). Desarrollo Territorial y Local: Procesos de integración. Sancti Spiritus, Cuba: Ediciones Luminaria, pp. 7-12.*

organizacionales de la propiedad cooperativa, que favorezcan los procesos de desarrollo centrados en los conocimientos, mediante la reflexión colectiva, teniendo en cuenta el pasado, partiendo del presente y proyectando al futuro. Se potencian acciones desde los actores sociales radicados en el territorio —universidad y centros de educación superior, centros de investigación, centros de educación tecnológicos, centros de documentación y otros—, desde la formación de cooperativas. Así, los actores sociales deben ser capaces de promover acciones que activen fuentes de construcción y reconstrucción de procesos de cooperación integrados al tejido productivo local y territorial, mediante el intercambio de saberes con investigadores y actores locales de base.

Sobre todo, se fomenta una visión de evolución del sector cooperativo que lo integre en un solo movimiento, sin considerarlos como departamentos estancos (agropecuario y no agropecuario), donde el cooperativismo se convierta en un motor impulsor del desarrollo y especialmente en las localidades, en las cuales el gobierno tiene la posibilidad de fomentar la cooperación entre los diferentes sectores y actores.

Este adiestramiento se realizó a partir de la investigación, documentación, información y captación del saber de los actores locales de base vinculados al cooperativismo y los propios cooperativistas. Pues a decir de (St.Pierre y Richer, 2008: 111) la educación cooperativa debe estar orientada “hacia los miembros, el personal, los dirigentes de la organización y el público en general, para difundir las ventajas del modelo cooperativo y las realizaciones de las cooperativas presentes en las diferentes comunidades”. Estos se convirtieron en insumos para identificar el desarrollo de la cooperación local y en soporte del proceso de producción y reproducción de la gestión del patrimonio de la cooperación, construido y reconstruido desde diferentes momentos históricos que han provocados cambios en los tejidos productivos de los territorios y sus localidades.

El desarrollo de la capacitación y el entrenamiento asumió que el proceso de cooperación constituye una acción social compleja al interior del desarrollo territorial y local. Su gestión desde los actores sociales e individuales y las cooperativas exigió favorecer procesos de implicación, cooperación y participación, orientados a la construcción de la propiedad cooperativa que genere la savia de lo común, en contraposición del interés individual, en cada esfera de la existencia social.

El proceso cimentó espacios de reflexión de los actores locales, individuales y colectivos y cooperativistas, entendidos como sujetos con capacidad reflexiva para generar conocimientos sobre ellos mismos, sobre los otros, y del entorno, desde la perspectiva de cooperantes cultos. Pues a decir de (Slavin y Cooper, 1999: 648) citado por (Goikoetxea y Pascual, 2002: 228) el aprendizaje cooperativo le ofrece al estudiante “mayor oportunidad para discutir, para aprender unos de otros y para alentar la excelencia entre ellos”.

La experiencia deriva en recomendaciones de una serie de principios en este tipo de experiencia educativa. En primer lugar, la contextualización de los contenidos relativos a los procesos de construcción de procesos de cooperación y la expansión de empresas cooperativas en el territorio y sus localidades. La vinculación de las dimensiones (social, ambiental, política, jurídica, cultural y económica) en los contenidos impartidos sobre cooperativismo y su incidencia en

el desarrollo territorial y local. Además, la participación de los actores sociales y los cooperativistas del municipio en el proceso de elaboración, ejecución, evaluación y sistematización del cooperativismo local.

El vínculo de la teoría y la práctica del cooperativismo a partir de la imbricación del claustro con las experiencias de los actores, lograron su incorporación al programa de capacitación, mediante la impartición de la docencia, la solución a problemas de la construcción e implementación del cooperativismo del territorio y sus localidades y la preparación de agentes de cambio y la replicabilidad de la capacitación en diversos espacios del territorio.

También se logra el fortalecimiento de habilidades para la gestión del cooperativismo como potenciador de la cooperación en los procesos del desarrollo local en el territorio, acompañado de un diagnóstico y autodiagnóstico inicial de las condiciones materiales, económicos-sociales y culturales del proceso de construcción de cooperativas. Se concibe un modelo curricular de investigación-acción abierto y con posibilidades para la incorporación o eliminación de temas en función de las necesidades de los participantes y el contexto. Mientras que la evaluación de impacto y de eficacia del programa de capacitación y el entrenamiento se hace en diferentes momentos del proceso.

Un objetivo primordial fue alcanzar la motivación, voluntariedad y compromiso con el programa educativo mediante, un previo proceso de sensibilización que resaltó la importancia, relevancia y pertinencia del curso, además de los resultados que quedaron en la localidad. Fue indispensable la participación de sujetos de diferentes eslabones de la cadena de mando e instituciones en el municipio. Además del sector cooperativo, todos aquellos organismos, instituciones, organizaciones que interactúan con el sector, resaltando el Consejo de la Administración Municipal, participaron la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños, la Empresa Agropecuaria y el apoyo de la Cede Universitaria Municipal, buscando sostenibilidad de los logros finales.

La experiencia del profesor es tenida en cuenta y la misma es compartida, no impuesta. Los contenidos son impartidos buscando el consenso grupal y se potencia la conformación de la conciencia crítica de los participantes con el empleo del *diálogo*, a decir de Paulo Freyre. Fue indispensable la utilización del grupo como espacio para el desarrollo de la experiencia y devolución de la misma. La presencia de un observador en cada una de las sesiones, lo constituyó en un relator y evaluador de la experiencia.

Las acciones persiguieron los objetivos siguientes: 1) Capacitar a actores sociales interesados en la promoción del cooperativismo desde una perspectiva municipal y su incidencia en el Desarrollo Territorial y Local. 2) Entrenar a cooperativistas en cooperativismo y su importante papel en el desarrollo local. 3) Construir grupalmente, una concepción científica acerca del cooperativismo como elemento potenciador de la cooperación el proceso de desarrollo territorial y local. 5) Diseñar una estrategia para la construcción de proyectos sobre la formación de cooperativas que dinamicen el desarrollo desde lo local de manera integrada.

A) Indicaciones metodológicas y documentación de la capacitación

La capacitación tuvo en su aplicación el objetivo de formar en los participantes el significado del cooperativismo local en la acción proactiva del desarrollo, mediante el fortalecimiento del tejido productivo local y la conformación de cadenas productivas locales. El Curso se orientó a desarrollar la capacidad crítica respecto a los paradigmas existentes sobre el cooperativismo y su incidencia Desarrollo Territorial y Local. Para ello, el proceso de enseñanza-aprendizaje tuvo que despojarse de dogmatismo y proporcionar a los cursantes elementos, tanto teórico como de buenas prácticas del cooperativismo, que exigiera la elaboración de sus propias conclusiones. En este proceso, se insistió constantemente en métodos (se utiliza el método de elaboración conjunta, el cual propicia el intercambio entre el docente y el estudiante) que aseguraron el predominio del análisis de los fenómenos y su enfoque partiendo de los intereses de la sociedad y presten un servicio reconstructivo de la misma desde las localidades. Siempre que resultó posible, se realizó el estudio del desarrollo local desde distintos enfoques del cooperativismo, pero llevando al aula un resumen de sus obras principales, lo que permitió la asimilación de los contenidos por los cursantes.

La evaluación se trabajó desde dos dimensiones. La primera, referida a la evaluación del proceso, la cual adoptó la forma de autoevaluación. El estudiante como protagonista principal del proceso, a través del trabajo en equipos, evaluó el desarrollo del curso. La segunda, orientada a la evaluación del estudiante y estructurada a partir de la participación de los cursantes en los encuentros talleres y la presentación grupal de los resultados del trabajo en cada uno de los talleres y en un taller municipal como conclusión de la actividad.

En el proceso de capacitación en el municipio de Placetas en correspondencia con los principios que sustentó el mismo y desde el ejercicio de documentación que se realizó, precisó de varios momentos. Primeramente, la identificación de los actores locales de base vinculados a los procesos de expansión del cooperativismo en el municipio, acción realizada en estrecha coordinación con el Gobierno local y en especial con el Centro Universitario Municipal y la Dirección Municipal de Economía y Planificación que coordina las acciones del Grupo Municipal de Desarrollo Local y Cooperativismo. Se tuvo en cuenta en la propuesta de la planificación del curso el cronograma de ejecución y que las temáticas estuvieran vinculadas a los intereses de los demandantes respecto al cooperativismo y al desarrollo local municipal.

Una vez concretado en tiempo y espacio la ejecución del curso de capacitación, se determinaron las materias que se presentarían en la discusión de cada encuentro bajo la modalidad de talleres. Las materias planificadas originalmente fueron las siguientes: Elementos esenciales del sector de propiedad cooperativo en el municipio de Placetas. Proyección al desarrollo territorial y local; Fundamentos del cooperativismo y su existencia en el Municipio de Placetas; Desarrollo integrador desde la cooperativa; Acciones sociales orientadas a integración de la cooperativa. (Asociatividad), Acciones económicas, Acciones sociales, Acciones Medio Ambientales, Prácticas legales establecidas para el cooperativismo en Cuba, Acciones de Evaluación y Proactivas del Cooperativismo.

Las temáticas seleccionadas se definieron a partir de criterios del equipo de trabajo de investigadores vinculados al proyecto en la temática de cooperativismo y desarrollo local. Las temáticas fueron validadas a partir de los resultados de una encuesta⁹ aplicada a los actores sociales, previstos a participar en la capacitación. Se establecieron los principios y la manera en que se desarrollaría cada curso-taller, y se determinó el posible claustro para la impartición que incluía profesores del territorio vinculados al Centro Universitario Municipal o con experiencia en la participación del proceso del cooperativismo y del desarrollo local-territorial.

La selección de los actores que participarían en el curso se realizó en coordinación con la Vice Presidencia de la Economía de la Asamblea Municipal del Poder Popular de Placetas, partiendo del criterio de involucrar a personas que tuvieran responsabilidades en la toma de decisiones en el sector cooperativo del municipio, tanto del primer nivel como de segundo nivel de dirección en sus respectivas organizaciones locales y profesores del CUM vinculados al cooperativismo y el desarrollo local.

Se designó al interior del claustro de profesores un observador permanente del curso y de coordinación del mismo ante la instancia del gobierno municipal para facilitar los procesos de instrumentación y evaluación de la marcha del proceso. Definiéndose a nivel municipal un centro de coordinación del curso mediante un representante del Gobierno Municipal y del CUM.

La dinámica de trabajo en los cursos-talleres tuvo como base la elaboración de una matriz DAFO. Este método tiene dos objetivos esenciales: detectar problemas y diagnosticar situaciones y buscar soluciones y programar acciones (Ruiz Guerra y Martín López, 2013: 142). De ahí que para el caso que se presenta el proceso transita partiendo de la presentación de una Matriz DAFO preliminar, sustentada en el diagnóstico realizado al sector cooperativo, previo al inicio del curso. Luego se presenta en talleres las temáticas seleccionadas. En el intercambio entre el profesor y los estudiantes salieron a relucir los elementos que se deben ir incorporando a la Matriz.

La Matriz se reconstruye: cada equipo incorpora a la Matriz los elementos relacionados con la temática tratada en su equipo y un representante de cada uno de los equipos devuelve al plenario los principales resultados. La dinámica se trabaja a partir del cambio en los elementos que contienen la Matriz, la eliminación y la incorporación de los nuevos elementos apprehendidos.

El observador y coordinador permanente de los talleres se encarga de procesar la información y presentar en el nuevo encuentro una única Matriz resultado de los criterios trabajados por los equipos en el encuentro anterior y consensuado en el plenario. Se enseña e insiste constantemente en que los equipos vayan elaborando estrategias, resultante de la combinación de los elementos de la Matriz. En esta etapa es importante resaltar que el observador y coordinador (docente) debe mediar

⁹ Los resultados de la encuesta apuntan como temas en los cuales es necesario capacitar a los actores y miembros del sector cooperativo los siguientes: jurídicos, económicos, financieros y contables, principios cooperativos, metodología para la conformación de cooperativas, apertura, ampliación y nuevos cambios en el sector, ciencia, técnica e innovación, estrategia para el desarrollo ganadero, gestión de proyectos. En cuanto a los actores que se deben capacitar los resultados sugieren: A cooperativas. (mayor énfasis), Representantes empresariales (mayor énfasis), Representantes de la administración pública (mayor énfasis), Presidentes de Consejos Populares, Organizaciones sociales y políticas, Trabajadores por cuenta propia, Sistema de ciencia e innovación del territorio.

y facilitar el proceso educativo, velar por que se cumplan los contenidos del programa y que en el aprendizaje de los temas los equipos colaboren y cooperen (Rojas, 2010: 94).

La conformación de la matriz tuvo su punto culminante en la realización de un taller municipal con los cursantes y representantes del CAM (Consejo de la Administración Municipal). En el taller municipal estudiantes seleccionados por el grupo, expusieron los resultados finales del trabajo de los equipos; Matriz DAFO: El Sector cooperativo y su contribución al Desarrollo Local. A partir de aquí el Gobierno Municipal dispuso de un instrumento para perfeccionar los fundamentos científicos de su Estrategia o Programa de Desarrollo Local con énfasis en el papel que juega el sector cooperativo.

Es de relevancia señalar que la experiencia validó algunos elementos del aprendizaje cooperativo como forma de educación cooperativa eficaz. Los elementos están asociados a la calidad de la instrucción; lográndose una participación de los estudiantes en los cursos y una evaluación constante. Se logra un nivel adecuado de la instrucción; verificable no sólo en la comunicación efectiva del especialista principal (profesor) con los estudiantes, también en el resultado entregado al municipio (Matriz DAFO). El estímulo fue otro factor que impactó en la experiencia. El compromiso mostrado por los participantes para la identificación y posible solución de las problemáticas del sector cooperativo, posibilitó el esfuerzo constante de los estudiantes. Por último, el factor tiempo asociado con el estímulo, que se evidencia en la concentración de los grupos creados y en el tiempo dedicados al debate (Goikoetxea y Pascual, 2002).

B) Indicaciones metodológicas y documentación del entrenamiento

La propuesta de entrenamiento fue organizada en la modalidad de encuentros y de forma semipresencial. Su propósito fue que los miembros de las Cooperativas No Agropecuarias (CNoA) incorporasen saberes sobre el cooperativismo y las acciones en la gestión de su empresa para alcanzar la más elevada asociatividad desde el cumplimiento de sus principios rectores. Esta práctica se orienta a los cooperativistas recién integrados a las Cooperativas No Agropecuarias del municipio de Placetes.

En este sentido se propusieron los temas siguientes: (1) Fundamentos del cooperativismo: se orientó a establecer en los asociados una visión de las cooperativas del municipio como asociantes autónomas y voluntarias, precisar los valores y principios que se promueven y defiende el cooperativismo y establecer las diferencias del sector cooperativo con otros tipos de economías. (2) Dimensión jurídica del cooperativismo no agropecuario en Cuba: los asociados debían examinar las normas jurídicas que ordena las cooperativas no agropecuarias en Cuba, identificar las principales instituciones presentes en dichas normas jurídicas y analizar el estatuto como norma interna y específica de la cooperativa. (3) La dimensión, económica, social y ambiental del cooperativismo: en este sentido los asociados debían conocer los componentes fundamentales de la gestión económica de la cooperativa, reconocer los caminos a seguir para garantizar las acciones sociales de la cooperativa y precisar el proceso de instrumentación de la protección del medio ambiente desde la cooperativa.

Los temas propuestos en el entrenamiento estuvieron en estrecha vinculación con la capacitación, pues las acciones previstas desde GEDERCO y desde el Proyecto, se orientaban a trabajar paralelamente a un nivel de actores locales y luego ir en forma de entrenamientos a las cooperativas directamente. En este caso, como se aclara a continuación se comienzan a entrenar a cooperativistas del sector no agropecuario, por la poca experiencia que tenían en materia de cooperativismo debido a su reciente creación.

El sistema de evaluación en los entrenamientos se trabajó desde el estudio independiente contenido en la guía. El cual se orientaba a desarrollar en los asociados sus capacidades propositivas, más que reproductivas. Aunque los cursantes debían contestar cada una de las preguntas, en relación a los temas propuestos; también debían proponer acciones a partir de las problemáticas identificadas en su quehacer diario como cooperativistas y el desempeño de su cooperativa.

El entrenamiento se estructuró mediante encuentros. Se inicia con la orientación de la guía que corresponde al primer tema. Se intercambian con los asociados sobre las preguntas contenidas en las guías. Este método permitió que los cursantes intercambiaran entre ellos sus criterios (acuerdos y desacuerdos) sobre los contenidos de las guías.

La interacción entre los asociados y los facilitadores del entrenamiento fue posible a partir de la socialización de las respuestas que cada uno de los asociados dio a las preguntas contenidas en la guía. Un encuentro constituyó la base para la orientación del otro. Luego se tabularon y analizaron las respuestas de los cursantes por los facilitadores y se presentó y discutió en la Asamblea General de asociados.

¿Cuáles fueron las expectativas identificadas por los protagonistas de la experiencia?

Las expectativas se concentraron en la posibilidad de conocer sobre el tema del cooperativismo, el cuerpo conceptual que lo sustenta, la política del establecimiento del cooperativismo no agropecuario en cuanto su aprobación y marco legal. El interés de enfatizar en el papel del cooperativismo en la promoción del desarrollo territorial y local del municipio de Placetes.

Se reconoce que los encuentros realizados se centraron en la municipalidad pero en su vínculo con los niveles Meso y Macro. Esto permitió socializar el conocimiento de su territorio en cuanto a la instrumentación de la política, de ampliar la política de creación de nuevas cooperativas en el sector no agropecuario, lo cual contribuye a un nuevo mecanismo de gestión de la vida económica de la sociedad placetense. Se identificó la motivación y las posibilidades de cambios en el funcionamiento y cooperación del sector a su interior y con otros sectores en función de dinamizar la estructura socioeconómica de la localidad; aunque se debe enfatizar en el logro del cambio.

¿Qué problemáticas se identificaron en la ejecución de la experiencia?

A pesar del proceso de sensibilización realizado antes del inicio del curso, se identificaron tres problemáticas esenciales. Una relacionada con la no estable

permanencia de todos los miembros del Consejo de la Administración Municipal en los talleres de capacitación. Otra asociada a la no respuesta de cooperativas ante la solicitud de su asistencia, por parte de los actores implicados en el proceso de capacitación. La tercera asociada a la inasistencia de representantes de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños del municipio. Estas problemáticas pudieran estar asociadas a la dinámica de trabajo de los actores antes mencionados o problemas en la comunicación y respuesta de algunos actores del municipio, problemática esta, identificada anterior al inicio del Programa de capacitación.

¿Qué potencialidades se identificaron en la ejecución de la experiencia?

Es de resaltar la estabilidad en las sesiones de trabajo y los equipos conformados; expresión del constante apoyo del Gobierno Municipal, el Centro Universitario Municipal y algunos cooperativistas. Aunque en algunos momentos la asistencia de los actores fue inestable.

Existió sistematicidad en el trabajo con la Matriz DAFO y en el completamiento de las guías, lo que permitió una buena devolución y rigurosidad por parte de los equipos. Ello fue acompañado de una permanencia y estabilidad mostrada por el observador permanente de los talleres, el coordinador y el colectivo de profesores, contribuyendo a la lógica inicial prevista por el programa.

Importante fue la creación de vínculos y socialización para trabajar y conocer las experiencias entre las instituciones sobre la temática del cooperativismo en el nivel territorial y local a partir del trabajo grupal. El desarrollo de conocimientos más profundos sobre la realidad del sector cooperativo, implicó un análisis multidimensional por parte de los asistentes y producto a la constancia, motivación y compromiso que manifiestan con el municipio.

4. Retos del cooperativismo en Cuba. A manera de conclusiones

La valorización de la educación cooperativa es de vital importancia, sobre todo en los procesos de formación, organización y consolidación. Esto debe ser acompañado de un proceso de sensibilización, donde se resalten sus principios y valores. Para ello es indispensable la co-construcción democrática que genera alianza entre los diversos agentes vinculados al sector cooperativo y espacios de encuentro y diálogo (Álvarez, 2017: 53).

Es necesario rescatar los valores y principios del cooperativismo. En las cooperativas inducidas, es importante resaltar el principio de voluntariedad. En las cooperativas formadas por los propios socios, resaltar el principio de participación, pero una participación *consciente* y *valiosa*. Los principios cooperativos generan una red de relaciones socio-económicas (capital relacional) y socio-políticas (capital social), lo que facilita la cooperación y la creación de la proximidad organizada (relacional) entre los actores del territorio (Ruiz Guerra y Quesada Rubio, 2014: 902-903) vinculados al sector cooperativo.

Los Estados no deben desentenderse de las cooperativas. Sobre todos aquellos Estados que pretenden crear una sociedad más justa y diferente a la sociedad capitalista. Este apoyo estatal es imprescindible, producto a que las cooperativas

son una forma más colectiva. El fin de estas formas organizativas es el beneficio a terceros “sean éstos personas, entornos, bienes materiales o inmateriales (Álvarez, 2017: 60).”

El cooperativismo tiene en su esencia concepciones básicas contrarias al sistema capitalista. Pero se debe trascender estas fronteras y la organización de la sociedad en cooperativa ya es un paso de avance para lograr la recuperación de la esencia humana. El cooperativismo como movimiento conduce a la transformación del productor en productor-propietario real y efectivo convirtiéndose en protagonista y creador de su propia emancipación como ser humano.

5. Referencias bibliográficas

- Alemán, S. y Figueroa, V. (2005) El modelo cooperativo campesino en Cuba. La Habana Cuba: Editora Política, p. 70.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2008) Estatuto. Disponible en: https://www.aciamericanas.coop/IMG/pdf/aci_estatutos.pdf, p. 3.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (1995) Estatuto. Disponible en: https://www.americas.coop/IMG/pdf/idc_1995es-2.pdf, p. 1.
- Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (ACI) (2013) Instrumento Metodológico de Educación Cooperativa, p. 2. Disponible en https://www.aciamericanas.coop/IMG/pdf/modelo_de_educacion_2013.pdf.
- Álvarez Rodríguez, J. F. (2012) Notas sobre investigación, formación y orientación de las cooperativas en los mercados. *Rcieg, Revista del Centro de Investigación y Estudios Gerenciales*, Barquisimeto, Venezuela, pp. 152-156. Disponible en: <http://revista.grupocieg.org/publicacion/revista-cieg-n-8-mayo-2012/>.
- Álvarez Rodríguez, J. F. (2017) Economía social y solidaridad en el territorio: significantes y co-construcción de políticas públicas. Pontificia Universidad Javeriana. Fundación Cultural Javeriana de Artes Gráficas – JAVEGRAF, CIRIEC Bogotá, Colombia, p. 16, 29, 53 y 60. Disponible en: http://www.socioeco.org/bdf_fiche-publication-1545_es.html.
- Belleza, P.; Almendolagaine, J. y Flores, D. (2010) Educación cooperativa: actualidad y perspectivas. VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología. La Plata, Argentina, p. 5. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.5309/ev.5309.pdf.
- Cano Tornero, M. C. (2011) Aprendizaje cooperativo en la universidad: una experiencia innovadora. Congreso Internacional de Innovación Docente. Universidad Politécnica de Cartagena. Disponible en: <https://docplayer.es/38471398-C-122-aprendizaje-cooperativo-en-la-universidad-una-experiencia-innovadora-maria-del-carmen-cano-tornero.html>.
- Chiappetta, C. et al. (2016) Sin fin de principios: propuestas para la educación cooperativa en la escuela. Buenos Aires: Instituto de la cooperación. Fundación de Educación, Investigación y Asistencia Técnica – IDELCOOP, p. 43. Disponible en: https://www.idelcoop.org.ar/sites/www.idelcoop.org.ar/files/u15/sinfin_de_principios_-_propuestas_para_la_educacion_cooperativa_en_la_escuela_final.pdf.
- Coque Martínez, J. (2001) Eficiencia y promoción del cooperativismo: una revisión histórica de las bases conceptuales. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*,

- Primer Cuatrimestre*, N° 73, p. 38. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/106638>.
- Coque Martínez, J. (2002) Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 43, p. 152. DOI: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17404309>.
- Donéstevéz Sánchez, G. (2016) Cooperativismo y la cultura cooperativa en la transición socialista. Editorial Kairós. En: García Ruiz, J.; et al. *Direito á CIUDADE e ao trabalho. Olhares de Brasil e Cuba*. Curitiba, Brasil: KAIRÓS Ediciones, p. 264.
- Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FUCAC) (2015) Manual de educación e integración cooperativa. Uruguay: Instituto nacional de cooperativismo, p. 11. Disponible en: <https://www.fucac.com.uy/Content/Articles/75c4cf58-1e6a-43aa-9f5887838a2eac36/Manual%20de%20Educaci%C3%B3n%20e%20Integraci%C3%B3n%20Cooperativa%2025-09.pdf>.
- Figueras, V. (2009) Economía política de la construcción del socialismo. Experiencia cubana. La Habana, Cuba: Editorial de Ciencias Sociales, p. 175.
- González Soler, F. (2005) Trabajo asociado opción estratégico-empresarial de tercerización laboral con flexibilidad, Tesis de Grado, Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, p. 8. Disponible en: <http://docplayer.es/15714630-Trabajo-asociado-opcion-estrategico-empresarial-de-tercerizacion-laboral-con-flexibilidad-fernando-gonzalez-soler.html>.
- Henrique de Faria, J. (2011) As organizações coletivistas de produção associada e a autogestão social. En: Peres Gediél, J. A. *Estudos de Direito Cooperativo e Cidadania*. Curitiba: Programa de Pós-graduação em Direito, Universidad Federal de Paraná. N° 4, p. 161.
- Jiménez Guethón, R. y Almaguer Guerrero, R. (2017) Educación cooperativa en Cuba. necesidad de buenas prácticas en el cooperativismo cubano. En: García Ruiz, J.; Figueras Matos, D.; Fajardo Nápoles, L. *Sector cooperativo y desarrollo local. Experiencias prácticas. Visión desde las redes cubanas de investigación*. Villa Clara: Editorial Feijóo, pp. 40-43.
- Lenin, V. I. (1961) Sobre la cooperación. En: *Obras escogidas*. Tomo III. Moscú: Editorial Progreso, pp. 414-417.
- Marín de León, I. et al. (2013) La educación cooperativa como eje central para la formación integral en el sector cooperativo. *COODES, Revista Cooperativismo y Desarrollo*. Pinar del Río: Centro de Estudios sobre Administración, Desarrollo local, Turismo y Cooperativismo, Facultad de Ciencias Económicas. Vol. 1, N° 1, p. 12. Disponible en: <http://coodes.upr.edu.cu/index.php/coodes/article/view/32>.
- Merino Hernández, S. (2005) Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo pre marxista. Universidad del País Vasco, *GEZKI*, N° 1, p. 175. Disponible en: <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/gezki/article/view/3330/2956>.
- Moreno Fontela, J. L. (2017) Las relaciones entre los valores y principios cooperativos y los principios de la normativa cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 124, pp. 114-127. DOI: 10.5209/REVE.54923.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2002) *Texto de la Recomendación N° 193 de la Organización Internacional del Trabajo*. Comisión Especial Encargada de Evaluar el Cumplimiento de la Recomendación N° 193 y Proponer un Nuevo Marco Jurídico para las Cooperativas, pp. 1-5. Disponible en: <http://www.mercosur.coop/files/Documentos%20Oficiales/RecomendaciOn-193-OIT.pdf>.

- Rojas, M. E. (2010) Metodología para la educación cooperativa en México. Estado del conocimiento, p. 94. Disponible en: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUK EwjYvrGbyK7fAhVrw1kKHxW9CkQQFjAAegQICRAC&url=https%3A%2F%2Fwww.chapingo.mx%2Frevistas%2Fphpscript%2Fdownload.php%3Ffile%3Dcompleto%26id%3DDMTg3Nw%3D%3D&usg=AOvVaw0mk_pM3jhR0sx-tLjYCnzv.
- Roque Doval, Y. et al. (2013) Desarrollo Territorial y Local: Procesos de integración. Sancti Spiritus, Cuba: *Ediciones Luminaria*, pp. 7-12.
- Ruiz Guerra, I. y Martín López, V. M. (2013) Cooperativas agroalimentarias e impacto de su estrategia en el desarrollo rural: análisis cualitativo en Castilla-La Mancha. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 111, p. 142. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v111.426750.
- Ruiz Guerra, I. y Quesada Rubio, J. M. (2014) Los principios cooperativos como capital intangible ante los desafíos del cooperativismo. *Revista Intangible Capital*, Vol. 10, No. 5. Universidad Politécnica de Catalunya, España, pp. 902-903. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54932957003>.
- Sánchez Noda, R. et al. (2002) *Economía política de la construcción del socialismo. Fundamentos generales*. La Habana, Cuba: Editorial Félix Varela, p. 116.
- Silva Díaz, J. A. (2010) La educación cooperativa como estrategia para el desarrollo de la participación y la autogestión. *Revista Estudios Agrarios*. Procuraduría Agraria Vivir Mejor, p. 78. Disponible en: http://www.pa.gob.mx/publica/rev_45/analisis/javier_andres_silva_diaz.pdf.
- Slavin, R. E. y Cooper, R. (1999) Improving intergroup relations: Lessons learned from cooperative learning programs. *Journal of Social Issues*, p. 55, 647-663. Disponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.5032&rep=rep1&type=pdf>.
- St.Pierre, I. y Richer, M. (2008) La educación cooperativa en la escuela. El caso de Quebec. *Revista Educere*, N° 40. Universidad de los Andes, Venezuela, p. 111. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35604013>.

Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes

Ricardo Palomo Zurdo¹, Yakira Fernández Torres² y Milagros Gutiérrez Fernández³

Recibido: 2 de julio de 2018 / Aceptado: 3 de diciembre de 2018

Resumen. Este trabajo analiza cómo la configuración de una nueva sociedad digital está cambiando los modelos de relación entre las empresas y sus usuarios o consumidores, centrándose en el modelo de relación entre las cooperativas de crédito y sus socios y clientes. El desarrollo de la economía digital incide tanto en los procesos tecnológicos como en la forma de relación con los usuarios de los servicios financieros. Así, la experiencia de cliente y la satisfacción con los procesos de las entidades ocupan actualmente el centro de atención de las estrategias de las entidades financieras. Para analizar esta transformación digital de la sociedad y sus efectos sobre la banca cooperativa española se ha realizado un estudio cuantitativo y cualitativo mediante el procesamiento de un cuestionario remitido a las cooperativas de crédito españolas, con la colaboración de la UNACC y del Grupo Cajamar. Los resultados obtenidos, que se presentan empleando un análisis gráfico y estadístico, arrojan interesantes valoraciones y constataciones de la actuación del sector en relación con la transformación digital de la economía y de la sociedad, y obligan a analizar si el modelo de red territorial tradicional y cercanía al usuario pierde competitividad tanto por razón de las nuevas tecnologías como por el progresivo cambio en el perfil y capacidades tecnológicas de los usuarios de los productos y servicios financieros.

Palabras clave: Cooperativas de crédito; Experiencia de cliente; Exclusión financiera; Digitalización; Fintech; Bigtech.

Claves Econlit: G21, O35, O39.

[en] Cooperative banking and digital transformation: towards a new relationship model with members and clients

Abstract. This paper analyzes how the new digital society in changing the relationship model between companies and their users or consumers, focusing on the how co-operative banks manage their relations with members and customers. The development of the digital economy affects both the technological processes and the way in which is built the relationship with the users of financial services. Thus, the strategy of the financial institutions is currently focused on the customer experience and their satisfaction with the service processes. To analyze this digital transformation of society and its effects on Spanish cooperative banks, a quantitative and qualitative study has been carried out through the processing of a questionnaire sent to Spanish credit cooperatives, with the

¹ Universidad CEU San Pablo, España
Dirección de correo electrónico: palzur@ceu.es

² Universidad de Extremadura, España
Dirección de correo electrónico: yakiraft@unex.es

³ Universidad de Extremadura, España
Dirección de correo electrónico: mgutierrezf@unex.es

collaboration of UNACC and the Cajamar Group. The results show, using a graphical and statistical analysis, interesting issues about the transformation of the relationship between the sector in relation to the digital transformation of the economy and society, and make it necessary to analyze if the traditional competitiveness based on the territorial model and closeness to the user loses the competitive advantage with the new technologies and due to the progressive change in the profile and technological capabilities of users and financial services.

Keywords: Credit unions; Customer experience; Financial exclusion; Digitization; Fintech; Bigtech.

Sumario. 1. Introducción. 2. Implicaciones de la transformación digital en el sector financiero y en la banca cooperativa. 3. Confección de la muestra y metodología. 4. Resultados del análisis. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Palomo Zurdo, R., Fernández Torres, Y. y Gutiérrez Fernández, M. (2018) Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 161-182. DOI: 10.5209/REVE.62490.

1. Introducción

El impacto de la aguda y larga crisis económico-financiera acontecida entre 2008 y 2014, la desaparición y la transformación de las antiguas cajas de ahorros, la concentración de muchas entidades bancarias, la fuerte reducción del número de oficinas y empleados, además de la intensa y exigente regulación del sector financiero, han transformado como nunca el sistema bancario (King, 2014).

La irrupción de la intensa regulación (Basilea III) ha supuesto una mayor exigencia en volumen y en calidad del capital de las entidades financieras, pero también mayores requisitos de liquidez (Mínguez, 2011). Al mismo tiempo, se ha intensificado la supervisión y se ha creado un mecanismo de resolución para intervenir las entidades financieras con problemas y, paralelamente, se ha obligado a fortalecer el gobierno corporativo de las entidades, presionando así la rentabilidad del sector.

Si esto ya era juzgado como la “tormenta perfecta”, en paralelo y con una cronología similar a los hechos anteriores, se estaba gestando y produciendo la incorporación de nuevas y disruptivas tecnologías en el sector financiero y en el conjunto de las actividades económicas que, ahora, parecen marcar el comienzo de una transición desde el modelo de banca ya tradicional o clásico hacia un nuevo modelo de banca que debe desarrollarse en un nuevo contexto: el de una nueva sociedad y economía digital que se encuentra en acelerada transformación.

En el ámbito financiero, la entrada en juego de las empresas del denominado sector Fintech, así como la ya notoria presencia de las grandes empresas tecnológicas con actividades financieras –lo que se ha conceptualizado como *Techfin*–, está replanteando muchas de las funciones de la intermediación bancaria tradicional en sus líneas de negocio.

Así, por ejemplo, incluso en el sofisticado ámbito de la gestión de patrimonios se está abriendo paso la gestión robotizada o algorítmica, lo cual plantea incertidumbres e inquietudes, pero también aporta oportunidades de diferenciación competitiva. Los principales bancos del mundo están adquiriendo compañías fintech o están creando sus propias líneas de negocio desgajadas de las clásicas;

mientras que otras están firmando alianzas estratégicas para el desarrollo de nuevas tecnologías, como es el caso de las aplicaciones de *blockchain*. También, prácticamente todas las entidades relevantes han incorporado ya la utilización de *big data* para sistemas de predicción, de gestión de productos, de análisis de la clientela, etc. Así mismo, la inteligencia artificial promete ser, junto con la tecnología *blockchain*, uno de los motores de la transformación del sector bancario a nivel global.

Por ello, no sólo la entrada en el mercado financiero de las compañías *fintech*, o de las grandes tecnológicas suponen la caída de tradicionales barreras de entrada al sector (Akkizidis y Stagars, 2016), sino que se está gestando la futura transformación mediante tecnologías que permiten la incorporación de robots financieros de asesoramiento de inversión (*roboadvisors*), la explotación del *big data* (Chishti y Barberis, 2016), o la temida desintermediación que promete la revolucionaria descentralización de *blockchain*.

Por lo que respecta a la banca cooperativa, que cuenta con una importante presencia en la mayor parte de los países del mundo y, en particular, en países europeos de primera línea, como Alemania, Francia o Países Bajos, la cuestión de la transformación digital, tanto en sus procesos operativos internos, como en los que tienen que ver con la relación de servicios con su base societaria y de clientes, se está convirtiendo en el elemento clave de su estrategia de futuro.

Las cooperativas de crédito españolas también se han sumado a este proceso de asimilación tecnológica en sus diferentes áreas de actividad, como lo hicieron en épocas anteriores con la llegada de Internet o la computarización de sus procesos, pues la sociedad y los medios de interacción han cambiado; y porque los clientes exigen, cada vez más, una experiencia de servicios financieros ágiles y convenientes.

Desde otro punto de vista, la referida crisis y la transformación del sector bancario han llevado, incluso, a cierta situación de exclusión financiera, con un creciente número de poblaciones donde ya no hay oficinas bancarias. Se trata de una tendencia que se inició hace unos años, pero que se ha agudizado a partir del año 2015, y que preocupa a algunas capas de la población, en particular, a las de mayor edad.

Sin embargo, parece que los nuevos desarrollos tecnológicos pueden mitigar su efecto; y que otras amplias capas de edad no se verán afectadas por esa reducción de la red presencial, sino que, al contrario, darán prioridad a los canales virtuales.

Obviamente, esto puede afectar a la posición competitiva de la banca cooperativa, fundamentada tradicionalmente en la cercanía física a los socios y clientes y en su presencia y arraigo territorial, construyendo estables y sólidas relaciones de base profesional-personal en la gestión del día a día, y estando especialmente arraigada en muchas zonas y sectores de actividad en las que otras entidades financieras no cooperativas estaban menos presentes.

En suma, cabe plantearse si todos estos hechos y tendencias (transformación digital, nuevos modelos de relación con los socios y clientes y reducción de la importancia de la red de oficinas) pueden llevar a una pérdida de la ventaja competitiva tradicional de la banca cooperativa, sustentada, tradicionalmente, en su arraigo territorial y en la relación personal y presencial directa con los socios y clientes.

Por ello, en este contexto de cambios, transformación e incertidumbres, pero también de oportunidades, este trabajo analiza la percepción de las cooperativas de crédito españolas sobre el impacto de la transformación digital, tanto en su visión interna, como en su modelo de relación externa con sus socios y clientes.

Este trabajo constituye, hasta donde se conoce, el primer estudio sobre esta la novedosa cuestión de la transformación digital en el contexto de la banca cooperativa, desarrollado, además, en el año 2018, por lo que incluye así la percepción del sector sobre impactos tecnológicos que eran impensables dos años atrás.

Para el desarrollo de la investigación se ha contado con la inestimable colaboración de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) y del Grupo Cajamar, lo que ha permitido obtener información cuantitativa y cualitativa mediante un cuestionario dirigido a los responsables de las entidades, cuyos resultados se examinan mediante un análisis gráfico y estadístico-descriptivo. Como hallazgo reseñable cabe citar la clara percepción de la amenaza de entrada en el ámbito de la actividad bancaria de las nuevas empresas fintech y de los grandes operadores tecnológicos; así como la diferente evolución en el grado de adaptación digital de las entidades de banca cooperativa y de sus socios y clientes.

Este trabajo se compone de un total de cinco apartados, además de este primero de introducción. El segundo apartado tratará de reflejar los efectos que la transformación digital está teniendo en el sector financiero y, más concretamente, en la banca cooperativa española. El tercer epígrafe se centrará en la presentación de la muestra y la metodología del análisis realizado. En cuarto lugar, se presentarán los resultados de estudio y, por último, quedarán reflejadas las conclusiones obtenidas y las referencias bibliográficas empleadas.

2. Implicaciones de la transformación digital en el sector financiero y en la banca cooperativa

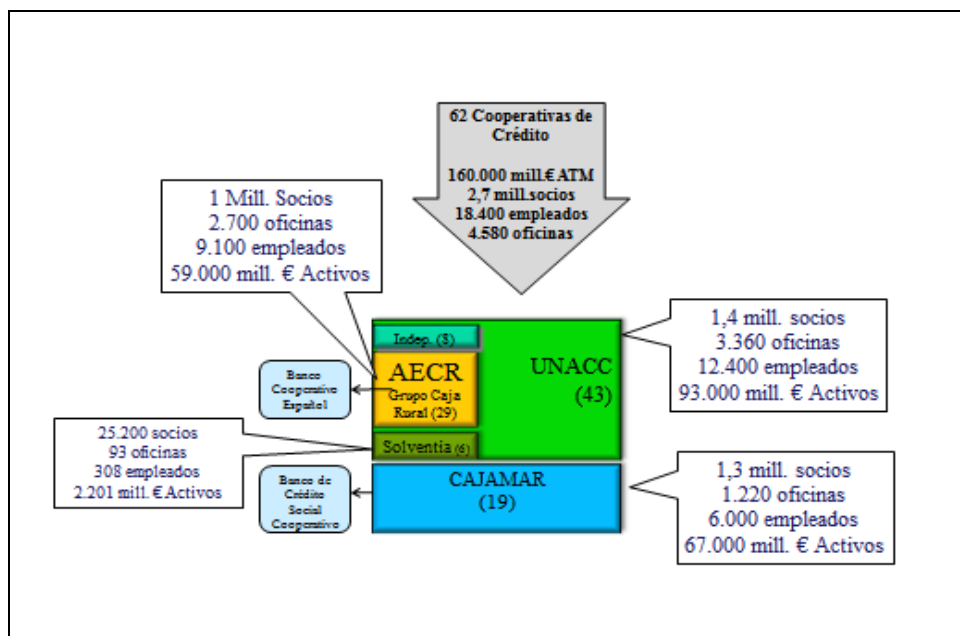
El empoderamiento que la tecnología ofrece a los ciudadanos conlleva la necesidad de un cambio de modelo relacional entre las entidades financieras y sus usuarios. La banca no puede evitar verse afectada por la digitalización y no reconocerlo, únicamente retrasa la urgencia de afrontarlo, pues debe haber una banca digital viable, rentable y amable con los clientes al final del camino (Massanell, 2016).

La convalecencia del sistema bancario tras la profunda crisis económico-financiera ha discurrido paralela en el tiempo a la referida transformación del sector financiero-bancario, tras haber golpeado con fuerza inusitada al sistema (King, 2014) y haber provocado una cuasi-extinción *darwiniana* avivada por un *shock* regulatorio interminable que, aunque pretende vacunar al sector contra futuras crisis, también merma su crecimiento y actividad y parece favorecer el desarrollo de nuevas especies más adaptadas y ágiles, como son las empresas del sector fintech, o el descubrimiento de nuevas funciones por parte de especies muy poderosas, como las grandes compañías tecnológicas. De este modo, la intensidad del proceso de reestructuración y el impacto normativo en sus múltiples facetas se antojan metafóricamente similares a aquella lejana extinción de los saurios:

sucumbieron las especies dominantes y, en cambio, sobrevivieron las que mejor se adaptaron.

Dicha reordenación bancaria ha afectado también al sistema de banca cooperativa española, que se caracteriza actualmente por la existencia de varios grupos fruto del proceso de concentración reciente y de la evolución del sistema previo a la crisis financiera (véase figura 1).

Figura. 1. El sistema de banca cooperativa en España.



Fuente: Palomo (2017).

De este modo, la banca cooperativa en España comprende a un conjunto de 62 cooperativas de crédito que vinculan a más de 2,7 millones de socios y cerca de 11 millones de clientes. En términos económicos alcanzan un activo de 140.000 millones de euros, con una cuota del 6,75% de los depósitos y el 6,1% de los créditos, empleando a casi 20.000 personas en una amplia red de 4.600 oficinas. El sector incluye, tanto a las cajas rurales (aproximadamente el 80% del sector por dimensión de los activos), como a las cajas populares y profesionales⁴.

Las cooperativas de crédito son entidades que fundamentan su modelo relacional en “hablar el mismo idioma” que sus socios y clientes y que han sabido prestar algo más que servicios financieros, resultando así una suerte de

⁴ Datos tomados agregando el conjunto del sector en España, partiendo de las entidades vinculadas al Grupo Cajamar (19) y las asociadas a la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito UNACC (43). Además hay dos entidades en liquidación (Caja de Crédito de Alcoy y Caja Rural de la Carlota).

compromiso y vinculación que se realimenta, fortaleciendo el propio vínculo (EACB, 2014; Oliver Wyman, 2014).

Ahora bien, el nuevo modelo relacional del sector bancario en relación con sus usuarios, potencia la banca a distancia frente al modelo comercial tradicional de proximidad, el característico de la banca cooperativa, por lo que ésta necesita poner de manifiesto la trascendencia de su proceso de innovación (Chesbrough, 2010) y ofrecer una respuesta estratégica que le permita mantener su posición competitiva en un entorno en el que han entrado nuevos actores (Carbó y Rodríguez-Fernández, 2014, 2016, y 2017; Maudos, 2017a y 2017b).

Desde otro punto de vista, la banca debe estar atenta al proceso de cambio sociocultural de la nueva sociedad digital con la incorporación de nuevas generaciones: la ya activa de los *millennials*; y la más reciente de los *centennials* (los nacidos en el S. XXI) que tienen una diferente orientación en sus medios de relación a efectos de consumo, de ocio, de comunicación y, también, de ahorro e inversión.

Si el modelo relacional bancario cambia por razón de la incorporación de nuevas tecnologías y también por el cambio en los usos y costumbres de los usuarios, resulta necesario adaptar las organizaciones y rediseñar el modelo tradicional de negocio (Morris, 2006; Giesen, Riddleberger, Christensen y Bell, 2010) imponiendo una cultura de innovación abierta que se oriente hacia el diseño de una nueva cadena de valor y un nuevo modelo de banca relacional digital.

En este sentido, un reto importante es que las entidades estén alineadas con sus clientes, de modo que éstos acojan favorablemente estas innovaciones al entender que les aportan ventajas y eficiencia en los procesos; pues sin ese alineamiento, la transformación no resulta viable (Zott y Amit, 2007; Bueno, Rodríguez y Salmador, 2008).

Los ajustes en la plantilla y en las redes de oficinas de la banca española como consecuencia de la crisis, pero también del cambio tecnológico y de la reducción de costes que aporta la banca a distancia, ha creado también problemas de "exclusión financiera" ya que, en 2017, cerca del 48 % de los municipios españoles y 1,13 millones de ciudadanos no tenían acceso a una oficina bancaria (Maudos 2017a) y esto supone también profundizar en la "brecha digital" de amplias capas de la sociedad española.

La idea de que las transformaciones radicales requieren reiniciar procesos o plantearlos de nuevo en su integridad empieza a cobrar sentido en muchas actividades del sector financiero; así, la ahora incipiente pero progresiva utilización de la tecnología *blockchain* redefinirá la intermediación financiera y eliminará actores muy asentados como las cámaras de compensación, los sistemas de liquidación, la gestión centralizada de órdenes y transacciones, los sistemas de transferencias, e incluso, la propia configuración de la moneda y su futura digitalización mediante criptoactivos. Se trata de una transformación sin precedentes, por la velocidad del cambio y por su dimensión global; una transformación que parece asimilarse al concepto de deconstrucción (Evans y Wurster, 1999).

La *deconstrucción* de los sistemas funciona como un proceso creativo o de innovación abierta (Chesbrough, 2003 y 2010) que reformula los cimientos de las organizaciones para pasar de la economía tradicional a la economía digital,

situando a la tecnología en el centro de la actividad financiera, y convirtiendo a sus productos y servicios en simples “*commodities*”.

Los usuarios de los servicios financieros serán más volátiles y menos leales por lo que ninguna entidad estará dispuesta a quedarse rezagada en su adaptación al cambio. Esos clientes demandarán una elevada calidad en los servicios, agilidad en las operaciones y traerán una nueva cultura financiera, con diferentes hábitos de consumo y de comportamiento tecnológico. Todo ello implicará también un adecuado equilibrio entre los procesos financieros tradicionales y los nuevos procesos al tiempo que será preciso establecer un sistema de transición que permita mantener a los clientes de siempre y adicionar a los nuevos clientes para que el proceso de transformación digital sea sostenible.

Por otra parte, hay que tener en cuenta el impacto que va a tener el denominado “*open banking*” como consecuencia de la aplicación de la directiva europea conocida como PSD2⁵ o segunda directiva de servicios de pago, que obliga, desde comienzos de 2018, a que los bancos establezcan sistemas informáticos (conocidos como APIs⁶) que habiliten el acceso a los datos de los clientes por parte de otras entidades del sector fintech, siempre que éstas sean autorizadas por sus clientes lo que ha permitido acuñar el término de Apieconomía (Zachariadis y Ozcan, 2017).

En suma, son muchos y muy rápidos los cambios que acontecen en el sector financiero y la banca cooperativa no es ajena a ellos.

3. Confección de la muestra y metodología

Como se ha expuesto previamente, el objetivo principal de este trabajo es analizar la percepción de las cooperativas de crédito sobre el impacto que la transformación digital puede tener sobre sus entidades y sobre el modelo de relación con sus clientes y socios. Para ello, se ha confeccionado un cuestionario *on line* anonimizado de 20 preguntas mediante la plataforma Eval&Go, dirigido a la población total de las 62 cooperativas de crédito españolas, canalizado a través de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) y del Grupo Cajamar. Se ha obtenido una muestra sustancial de 41 entidades (66% de la población). El período de realización ha estado comprendido entre el 20 de marzo y 25 de abril de 2018. La ficha técnica se aporta en el anexo 1.

Las cuestiones preguntadas se dividieron en dos tipos (véase tabla 1). Por una parte, se recogieron datos sobre las características fundamentales de las entidades, como la dimensión, medida a través del activo total, número de empleados y oficinas; y la antigüedad de la entidad (para el caso de fusiones, se consideró desde el año de la fusión). Por otra parte, se realizaron preguntas sobre el grado de mejora y asimilación de la transformación digital, la percepción sobre ésta de socios y clientes, la posible existencia de brecha digital con respecto al resto del sector financiero o las modalidades de tecnologías que afectarían a la actividad. A su vez, también se analizó la percepción de las amenazas, fortalezas, debilidades y oportunidades (análisis DAFO); las valoraciones estratégicas y la cultura financiera

⁵ Second Payments Services Directive (PSD2).

⁶ Application Programming Interfaces (API).

y tecnológica de los socios y clientes. Respecto al análisis, los resultados obtenidos de las respuestas se expondrán mediante un análisis gráfico y de tipo estadístico descriptivo, sustentado en la obtención de estadísticos comúnmente empleados.

Tabla. 1. Cuestionario.

Preguntas	Contenido
1-4	Características de la entidad: tamaño y antigüedad.
5-12	Grado de asimilación de la transformación digital, margen de mejora y percepción de los clientes. Existencia de brecha digital respecto al resto del sector bancario. Percepción del impacto económico de la transformación digital. Tipo de tecnologías que más afectan a la actividad. Intensidad de la competencia prevista de diferentes actores. Obstáculos para la transformación digital.
13-16	Principal fortaleza, debilidad, amenaza y oportunidad (próximos 5 años).
17-18	Estrategia para los próximos 5 años y percepciones sobre el futuro.
19	Cultura financiera y tecnológica de socios y clientes.
20	Comentarios opcionales.

Fuente: elaboración propia.

4. Resultados del análisis

Características de las entidades:

Las primeras cuatro preguntas del cuestionario fueron relativas a las características de las entidades encuestadas, con el fin de ofrecer una visión de la dimensión y antigüedad de las mismas. A partir de las respuestas obtenidas, se elaboró la tabla 2, que aúna el número de observaciones, la media aritmética, la desviación típica, el máximo, el mínimo y los percentiles 25, 50 y 75 de las variables: activo total, empleados, número de oficinas y antigüedad. Por tanto, de las entidades que componen la muestra, es posible concretar que presentan una gran heterogeneidad en términos de dimensión, como se deriva de la desviación típica obtenida del activo total, empleados y número de oficinas, si bien el volumen medio de activo total es de 3.487 (millones €) y el 75% de las entidades presentan un valor del activo inferior a 2.798 (millones €). En el caso del número de empleados, la entidad con menor dimensión laboral cuenta con sólo cuatro empleados, mientras que en el otro extremo se encuentra una entidad que alcanza los 4.418 empleados. No obstante, el 75% de las entidades encuestadas tiene menos de 400 empleados y la mitad de éstas no alcanza los 50 empleados. Respecto al número de oficinas, la cantidad promedio está en torno a las 100, aunque el 50% de las entidades dispone de menos de 13 oficinas. Por último, se trata de entidades con una antigüedad media aproximada de 46 años, teniendo la más joven cinco años y la más antigua 101 años.

Tabla. 2. Respuestas a preguntas 1-4.

Var	Obs	Media	Desv Típica	Máx	Mín	Perc25	Perc50	Perc75
Activo Total (mill €)	41	3.487	8.038	44,604	20	114	519,027	2.798
Empleados	41	447,37	863,60	4.418	4	23	50	400
Nº Oficinas	41	99,54	184,71	987	1	4	13	112
Antigüedad (años)	38	45,76	28,90	101	5	15,50	50,50	59,25

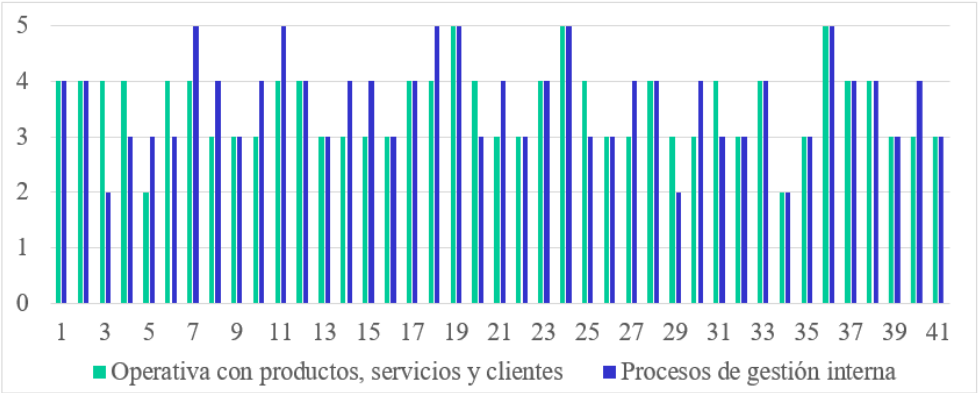
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario.

Transformación digital en las cooperativas de crédito españolas:

Una vez realizada la aproximación a las características de la muestra, en este punto se mostrarán los resultados derivados de las preguntas restantes, centradas en las percepciones sobre el impacto de la transformación digital (gráficos 1 a 8 y tabla 4), principal fortaleza, debilidad, amenaza y oportunidad percibidas (tabla 3), el futuro de la actividad bancaria (gráfico 9) y el grado de cultura financiera y tecnológica de socios y clientes (gráfico 10). Téngase en cuenta que las valoraciones se han estructurado en la escala de 0 (nada) a 5 puntos (mucho).

En este sentido, el gráfico 1 permite visualiza el margen de mejora percibido por las entidades en términos de transformación digital, tanto en la operativa como en los procesos de gestión interna. Así, en general, los resultados superan los 3 puntos, alcanzando en muchos casos los 4 puntos, lo que explica unos valores medios de 3,53 y 3,63 puntos, respectivamente. Teniendo en cuenta que el valor máximo es 5, representando mucho margen de mejora, estas puntuaciones indican que las entidades analizadas consideran estar aún a la zaga en términos de transformación digital.

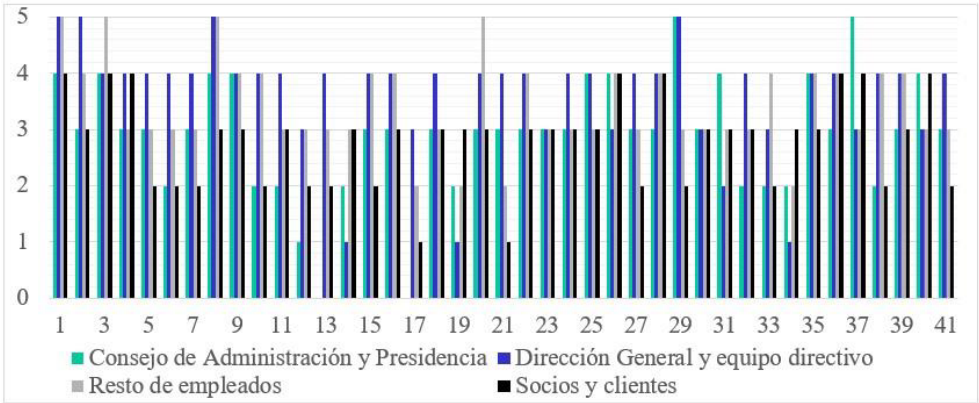
Gráfico. 1. En relación con la transformación digital, ¿cuál cree que es el margen de mejora de su entidad? Indique sobre la escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho).



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 3,53 y 3,63, respectivamente.

A su vez, estos datos pueden explicarse al tener en cuenta el bajo grado de asimilación de dicha transformación digital entre algunos de los componentes que conforman las entidades (véase gráfico 2). Concretamente, tal asimilación se percibe más bien baja por parte del Consejo Rector y la presidencia (valor medio: 2,9) y socios y clientes (valor medio: 2,8), respecto a los empleados (valor medio: 3,41) y la Dirección General y equipo directivo (valor medio: 3,63).

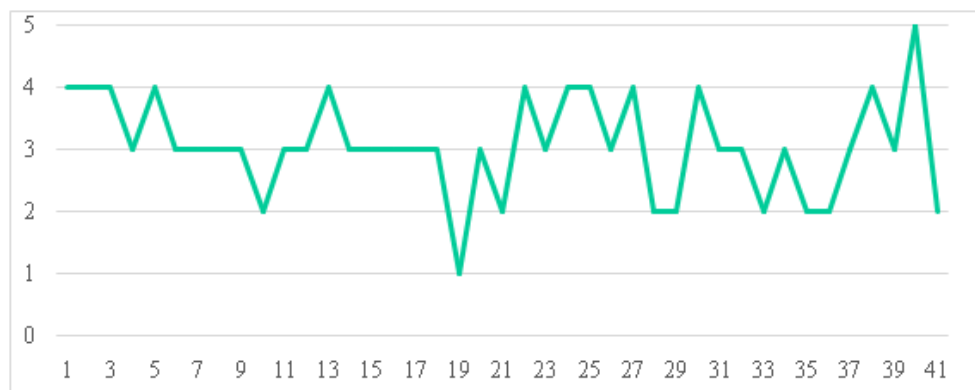
Gráfico. 2. ¿Cuál considera que es el grado de asimilación actual de la transformación digital en relación con los siguientes componentes de su entidad? Indique sobre la escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho).



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 2,9, 3,41, 3,63 y 2,8, respectivamente.

Sin embargo, respecto a la visión percibida de los componentes externos a la entidad sobre el grado de adaptación tecnológica de la misma a sus necesidades, el gráfico 3 muestra que la mayor parte de las respuestas otorgan al menos un 3 de valoración, es decir, el primero de los tres valores más altos que puede tomar la medida. Por tanto, si bien se percibe un grado de asimilación de la transformación digital de los socios y clientes inferior al que se observa en los componentes directamente vinculados a la entidad (gráfico 2), se considera que los primeros perciben adecuadamente la adaptación tecnológica llevada a cabo por la organización.

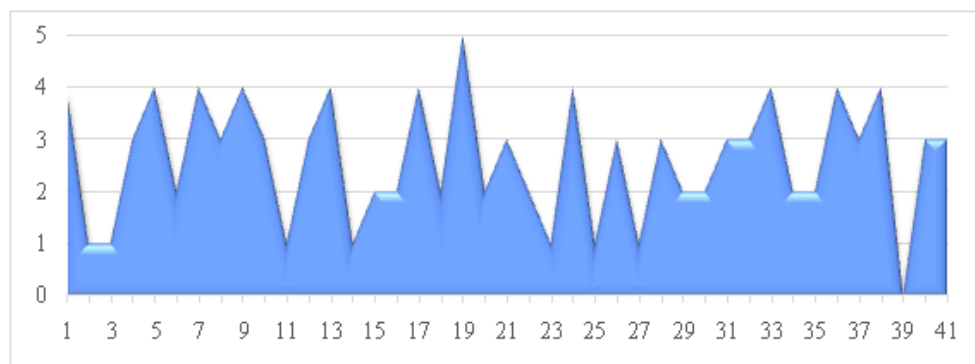
Gráfico. 3. Valore sobre la siguiente escala cómo considera que sus socios y clientes perciben a su entidad en términos de adaptación tecnológica a sus necesidades de productos y servicios. Escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho).



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valor medio: 3,03.

A su vez, con el fin de ofrecer una medida de la percepción de adaptación tecnológica del sector respecto al resto del ámbito bancario, el gráfico 4 muestra las respuestas relativas a la pregunta sobre la existencia de brecha digital entre ambos conjuntos. Tal como se observa, aunque la mayoría de las entidades afirmó la presencia de tal brecha, lo cierto es que muchas consideran que ésta no es amplia.

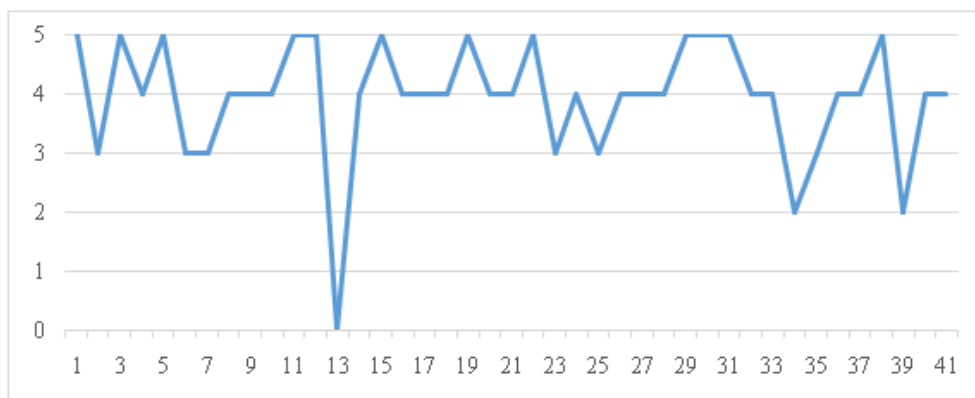
Gráfico. 4. Indique sobre la siguiente escala si considera que en su sector existe brecha digital con respecto al resto del sector bancario. Escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho).



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valor medio: 2,63.

Por otra parte, se considera imprescindible una reflexión sobre la repercusión de la transformación digital más allá del entorno específico de la entidad, razón por la que se incluye la pregunta que se expone en el gráfico 5.

Gráfico. 5. Indique sobre la siguiente escala cómo se percibe desde su entidad el impacto que está teniendo y que puede tener la transformación digital de la economía. Escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho).

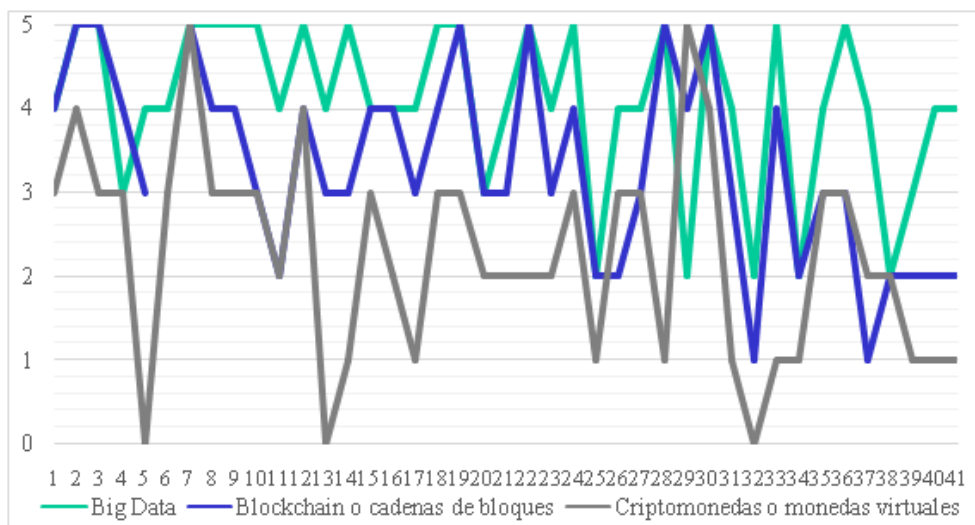


Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valor medio: 4,05.

En esta línea, las respuestas obtenidas están concentradas entre los valores 3 y 5, con mayor número de afirmaciones entre 4 y 5, lo que indica que las empresas encuestadas estiman que la transformación digital de la economía está teniendo un efecto significativo en la actividad económica.

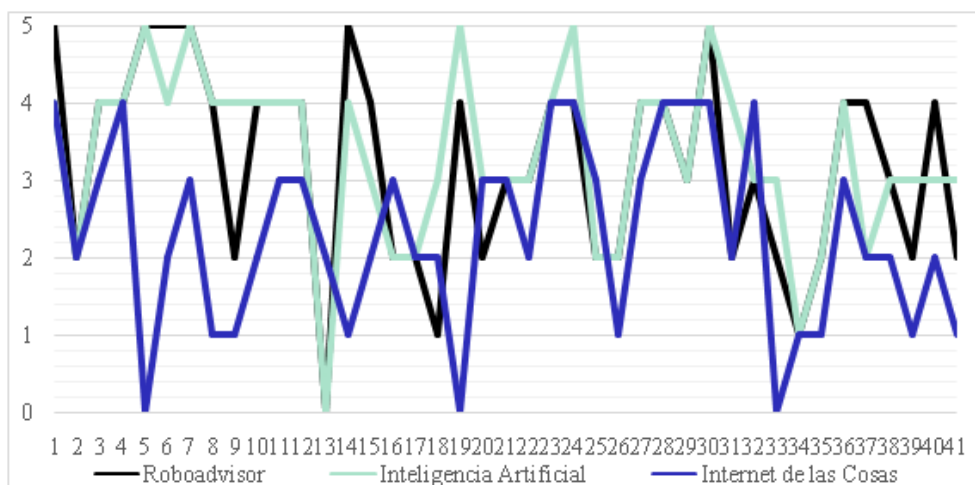
Realizada una valoración global del grado de mejora y asimilación de la transformación digital y su impacto, a continuación se reflexionará sobre la importancia de las diferentes tecnologías para la actividad de las entidades encuestadas (véanse gráficos 6.1 a 6.3). Observando las respuestas distribuidas en los tres gráficos, la puntuación más alta la recibe el *big data* (valor medio: 4,07) seguida del *cloudcomputing* (valor medio: 3,34), el *blockchain* (valor medio: 3,33) y la inteligencia artificial (valor medio: 3,32). Por contra, la valoración más baja fue asignada a la realidad aumentada y virtual (valor medio: 2,19), criptomonedas (valor medio: 2,27) e internet de las cosas (valor medio: 2,29), respectivamente. Por tanto, el *big data* representa la tecnología que más y con mayor importancia puede condicionar la actividad de las entidades participantes, encontrándose en el otro extremo la realidad aumentada y virtual.

Gráfico. 6.1. Indique cuáles de las siguientes tecnologías y con qué grado de importancia considera que pueden afectar más a su actividad como entidad financiera. Indicarlo sobre la siguiente escala creciente de 0 a 5.



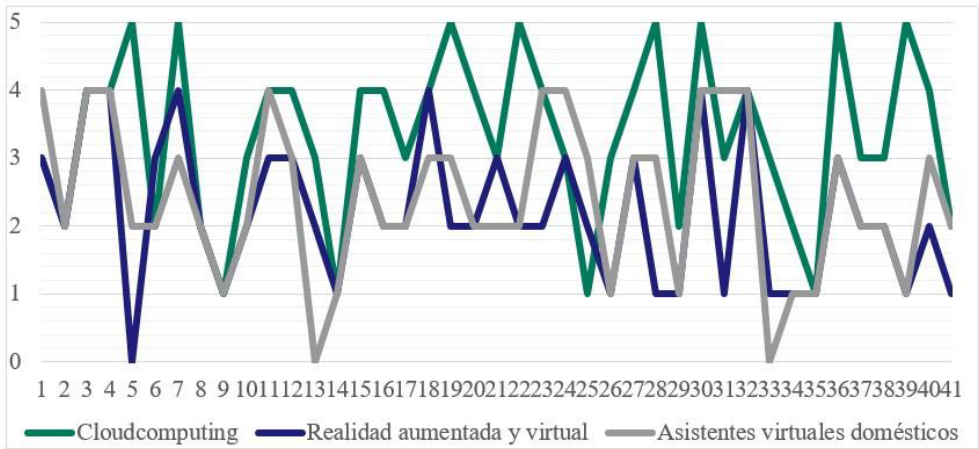
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 4,07, 3,33 y 2,27, respectivamente.

Gráfico. 6.2. Indique cuáles de las siguientes tecnologías y con qué grado de importancia considera que pueden afectar más a su actividad como entidad financiera. Indicarlo sobre la siguiente escala creciente de 0 a 5.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 3,19, 3,32 y 2,29, respectivamente.

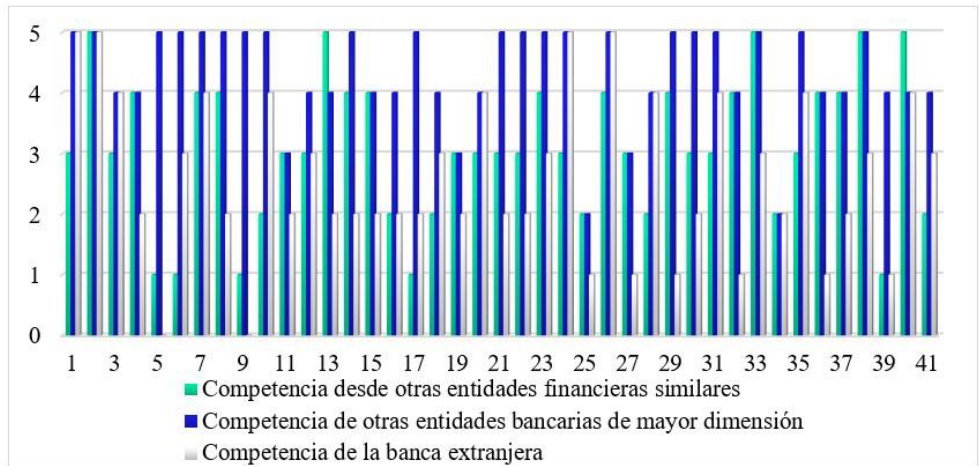
Gráfico. 6.3. Indique cuáles de las siguientes tecnologías y con qué grado de importancia considera que pueden afectar más a su actividad como entidad financiera. Indicarlo sobre la siguiente escala creciente de 0 a 5.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 3,34, 2,19 y 2,41, respectivamente.

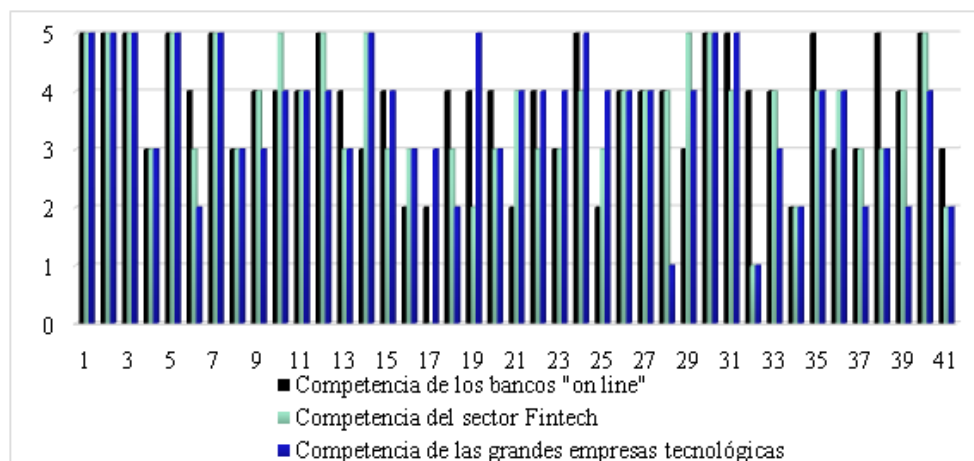
Unido a lo anterior, se considera necesario aportar una perspectiva de la intensidad de la competencia, comparando entre competidores tradicionales y aquellos cuya estructura es de base tecnológica (véanse gráficos 7.1 y 7.2).

Gráfico. 7.1. En relación con la competencia en su sector, indique el grado de intensidad de la competencia que previsiblemente tendrá su entidad procedente de los siguientes actores durante los próximos 5 años.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 3,1, 4,34, 2,61, respectivamente.

Gráfico. 7.2. En relación con la competencia en su sector, indique el grado de intensidad de la competencia que previsiblemente tendrá su entidad procedente de los siguientes actores durante los próximos 5 años.

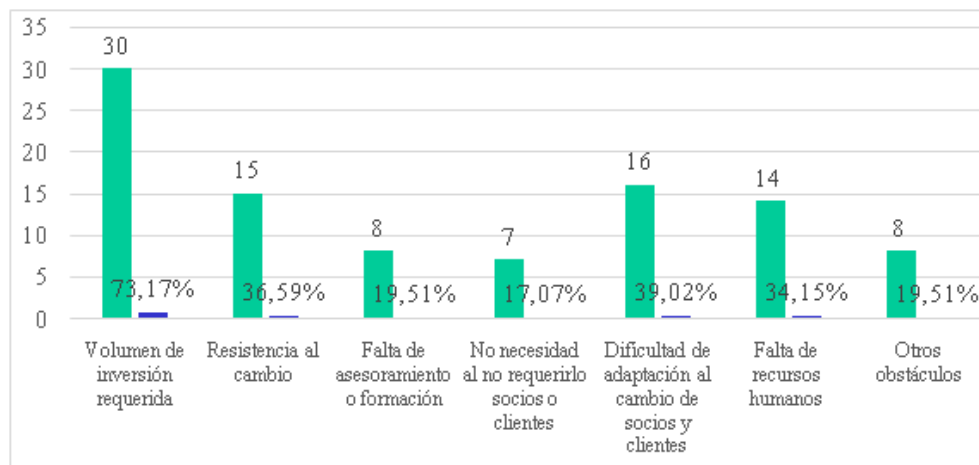


Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 3,85, 3,63 y 3,58, respectivamente.

Así, los resultados avalan que, si bien la competencia que se prevé más intensa en los próximos cinco años es la representada por las entidades bancarias de mayor dimensión (valor medio: 4,34), los siguientes competidores que más preocupan a las cooperativas de crédito estudiadas son aquellos cuyo modelo de negocio se sustenta en la tecnología, como los bancos *on line*, el sector fintech y las grandes empresas tecnológicas (siendo las puntuaciones medias: 3,85, 3,63 y 3,58, respectivamente).

Por otra parte, resulta imprescindible tener en cuenta los posibles obstáculos que pueden dificultar la evolución de la transformación digital (gráfico 8). A este respecto, las respuestas obtenidas son contundentes: 30 de las 41 entidades analizadas coinciden en que la inversión requerida obstaculiza la transformación digital (concretamente, el 73,17%), tratándose, por tanto, de la barrera que ha generado mayor consenso. Al observar los resultados para el resto de obstáculos, destacan dos conjuntos: aquellos cuya proporción de respuestas oscila en el rango 34-39% y los que no alcanzan el 20% de las respuestas. Entre los primeros se encuentran la dificultad de adaptación al cambio de socios y clientes (39,02%), la resistencia al cambio (36,59%) y la falta de recursos humanos (34,15%). Entre los segundos están falta de asesoramiento o formación y otros obstáculos (ambos con un 19,51%) y la no necesidad de este cambio tecnológico al no requerirlo socios y clientes (17,07%).

Gráfico. 8. Indique cuáles pueden ser los principales obstáculos para evolucionar en la transformación digital de su entidad.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario.

Adicionalmente, con el fin de aportar una perspectiva estratégica al análisis, las siguientes tablas reflejan las respuestas sobre la principal fortaleza, debilidad, amenaza y oportunidad percibidas (tabla 3) y la aplicación tecnológica considerada más relevante (tabla 4), en ambos casos tomando como referencia un horizonte a medio plazo.

Comenzando por la tabla 3, dado que se trata de información cualitativa, en ésta se aportan las cuestiones más veces señaladas en orden descendente. Respecto a la fortaleza, la cercanía y la proximidad al cliente han sido las más mencionadas, siendo la capacidad tecnológica la tercera mayor citada, concretamente por seis entidades. En cuanto a la debilidad, las que más preocupan a las entidades encuestadas son el tamaño y la resistencia al cambio (citadas por ocho y siete empresas, respectivamente), siendo la eficiencia la que ocupa la tercera posición. Si observamos la amenaza más señalada, llama la atención que la competencia asociada a la transformación digital es el ítem que mayor consenso ha generado entre las cooperativas analizadas, al indicarla 25 de las 41 empresas encuestadas. Por tanto, ello viene a ratificar lo observado en el gráfico 7.2, en el que se refleja que las cooperativas participantes en este estudio esperan una competencia más intensa en los próximos cinco años de las entidades financieras de base tecnológica que de otras entidades financieras similares o de la banca extranjera. Además, la percepción de esta amenaza puede estar condicionada por la consideración del amplio margen de mejora aún existente en el proceso de transformación digital iniciado por estas entidades (véase gráfico 1). Por último, la principal oportunidad que generó mayor acuerdo entre las empresas del estudio fue el uso de nuevas tecnologías, afirmación realizada por 12 de éstas, lo cual viene a reafirmar la importancia de la transformación digital como fuente potencial de ventaja competitiva. Referente a la información de la tabla 4, ésta viene a constatar la

importancia otorgada al *big data* como la aplicación tecnológica que mayor ventaja competitiva puede ofrecer en el futuro, en línea con lo observado en el gráfico 6.1.

Tabla. 3. Indique la principal FORTALEZA/DEBILIDAD/AMENAZA/OPORTUNIDAD de su entidad en el horizonte de los próximos 5 años, es decir, el aspecto en el que se considera más fuerte/vulnerable/amenazado o dónde puede actuar para mejorar, pudiendo añadir más de uno.

FORTALEZA (39 Respuestas)	DEBILIDAD (36 Respuestas)	AMENAZA (37 Respuestas)	OPORTUNIDAD (35 Respuestas)
Cercanía (10) Proximidad (8) Capacidad tecnológica (6) Conocimiento (4) Confianza (3) Modelo cooperativo (3) Cuota de mercado (2)	Tamaño (8) Resistencia al cambio (7) Eficiencia (6) Falta de tecnología (5) Agresividad comercial (2) Concentración (2) Recursos (2)	Competencia, sobre todo asociada a la transformación digital (25) Regulación (2)	Nuevas tecnologías (12) Especialización en segmentos determinados (8) Cercanía al cliente (7)

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario.

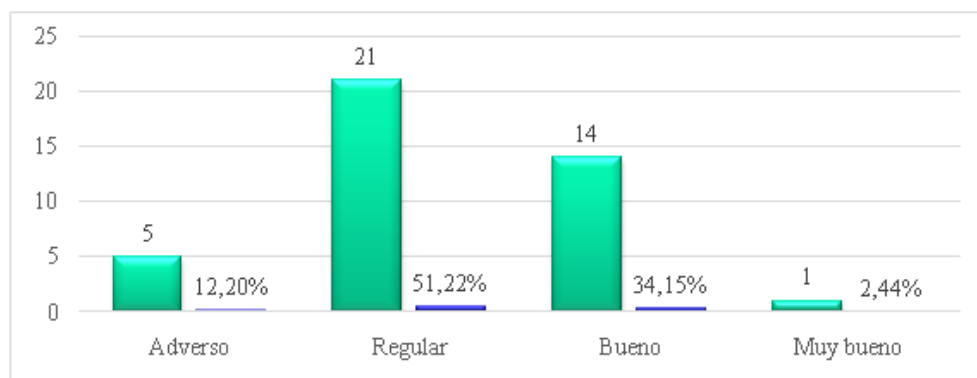
Tabla. 4. ¿Cuál sería la aplicación tecnológica que podría aportar más valor o estrategia competitiva para su entidad en los próximos 5 años?

APLICACIONES MÁS CITADAS	Nº VECES QUE SE CITA (32 Respuestas)
Big Data	7
Banca Móvil	4

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario.

Para finalizar, los dos gráficos siguientes complementarán la información anterior mediante una visión de la percepción futura del modelo bancario actual (gráfico 9) y de la cultura financiera y tecnológica de socios y clientes (gráfico 10). Tal como se deriva del gráfico 9, en un horizonte de 10 años se percibe bastante incertidumbre respecto al modelo de actividad bancaria existente en la actualidad. Concretamente, más de la mitad de las cooperativas respondieron concebir ese futuro regular (el 51,22%), lo que, unido a las que afirmaron un contexto de adversidad (12,20%), implican que 26 de las 41 empresas estiman cambios importantes en el tipo de actividad bancaria actual. En el otro extremo, sólo una empresa se mostró optimista al esperar un futuro muy bueno, mientras que las 14 restantes lo valoraron como bueno.

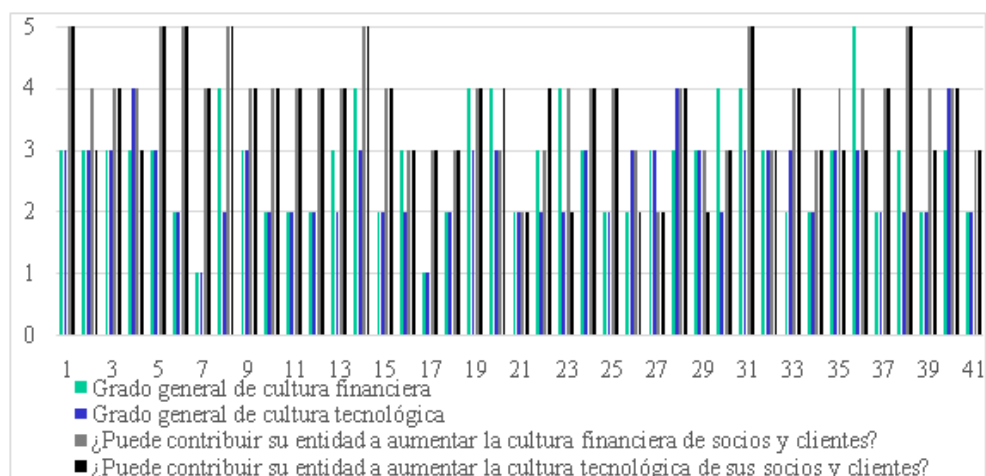
Gráfico. 9. ¿Cómo percibe el futuro del modelo actual de actividad bancaria en un horizonte de 10 años?.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario.

Si se toma en consideración el grado de cultura financiera y tecnológica de los componentes externos a la entidad, es decir, de socios y clientes, el gráfico 10 muestra que las cooperativas encuestadas otorgan una puntuación media inferior a 3, siendo la peor valoración para el grado general de cultura tecnológica (valor medio: 2,51). Ello puede explicar la percepción de que los socios y clientes son los componentes de la entidad que menos han asimilado la transformación digital del sector (véase gráfico 2). Sin embargo, las respuestas obtenidas muestran optimismo respecto al papel de la entidad en el fomento de dicha cultura financiera y tecnológica de socios y clientes, al considerar que puede contribuir en esta dirección, como se deduce de las puntuaciones medias recibidas respecto a las dos últimas preguntas: 3,8 para el caso de la cultura financiera y 3,63 si se trata de la cultura tecnológica.

Gráfico. 10. Y, por último, en relación con la cultura financiera y tecnológica de sus socios y clientes, indique, sobre la escala creciente de 0 (nada) a 5 (mucho), las siguientes cuestiones.



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuestionario. Valores medios: 2,78, 2,51, 3,8 y 3,63, respectivamente.

Como cierre a este punto, se considera necesario aunar las concreciones fundamentales derivadas del análisis realizado. Por una parte, las cooperativas de crédito encuestadas coinciden, en general, en la importancia de la transformación digital como ventaja competitiva, en un contexto en el que dicho desafío está generando un impacto económico significativo, marcado por el potencial recrudescimiento de la competencia proveniente de empresas tecnológicas en un futuro cercano. Por otra, dichas entidades son conscientes del amplio camino que queda aún por recorrer en términos de transformación digital, habiendo obstáculos importantes como la inversión requerida o la dificultad de adaptación al cambio de socios y clientes, los cuales aún adolecen de una adecuada cultura tecnológica y representan los grupos de interés que menos han asimilado la transformación digital del sector.

5. Conclusiones

La evolución exponencial de la tecnología durante los últimos años y su aplicación en el ámbito de la economía está conduciendo a una transformación digital sin precedentes, tanto en las empresas como en la sociedad. Su particular aplicación en el ámbito financiero, particularmente mediante el uso de *big data*, de la computación en la nube, o del asesoramiento y atención robotizada a los clientes, así como la próxima irrupción de las aplicaciones de la tecnología de cadenas de bloques (*blockchain*), supone una clara disrupción para el sector financiero tradicional, que ahora percibe una triple competencia: la propia y habitual entre

entidades de su sector; la nueva potencial competencia del sector *fintech*, y la amenazante competencia de las grandes empresas tecnológicas.

Por esta razón, resulta muy oportuno analizar cómo se percibe este complejo y disruptor escenario competitivo desde el punto de vista de entidades bancarias con actividad tradicional, cuya principal ventaja competitiva es la cercanía física a sus usuarios y su presencia y fuerte conocimiento del ámbito territorial en el que operan, fundamentado en la capilaridad de su red de oficinas.

Mediante un amplio cuestionario que ha tenido una elevada tasa de respuesta, gracias a la colaboración de la UNACC y del Grupo Cajamar, se ha podido realizar un primer estudio, de ámbito nacional, pionero en esta cuestión; y del que se han extraído interesantes resultados sobre los que se podrá profundizar en posteriores investigaciones.

El sector de la banca cooperativa española es un sector muy heterogéneo en dimensión que, sin embargo, comparte un mismo modelo de negocio y que, según los resultados de este trabajo, reconoce que tiene, al igual que muchos de sus competidores, un apreciable camino por recorrer en materia de transformación digital; si bien, perciben igualmente que su adaptación puede ser ya incluso superior a la que asimila una amplia proporción de sus propios socios y clientes.

Las entidades analizadas perciben una ligera brecha en esa transformación digital frente a sus competidores los bancos; y son conscientes del fuerte impacto de esta transformación en la actividad económica, reconociendo que algunas tecnologías van a tener mayor protagonismo en su sector de actividad, como es el caso de *big data*, la computación en la nube y la novedosa tecnología *blockchain*, frente a otras tecnologías.

Estas entidades prevén que la competencia durante los próximos años procederá de las grandes entidades bancarias, pero también, de la banca *on line*, del más reciente sector *fintech* y de las grandes empresas tecnológicas, destacando éstas últimas como amenaza ya cercana.

A pesar de que se sienten fuertes en cercanía y proximidad en la relación con el cliente, perciben debilidad por razón de su dimensión y también por la resistencia al cambio en la transformación digital, tanto dentro de sus organizaciones, como por parte de algunos sectores de su clientela.

Al igual que el conjunto del sector bancario internacional debate actualmente sobre el futuro de su modelo de negocio, las entidades analizadas en este trabajo muestran un sentimiento de incertidumbre y cierta preocupación por el futuro del modelo bancario actual y su sostenibilidad en el futuro.

Por otra parte, estas entidades, que consideran que su evolución tecnológica es, a veces, más rápida que el propio grado de asimilación que pueden hacer de ella sus socios y clientes, estiman que pueden jugar un papel importante en el fomento de una cultura financiera de base digital que ayude a la transformación digital del sector y de la sociedad, que ayude a definir su viabilidad competitiva en este contexto de acelerada transformación digital, tanto en el sector financiero como en el conjunto de la sociedad.

En futuras líneas de investigación se podrán analizar los elementos que podrán actual como catalizadores de la transformación digital de la banca cooperativa y su coexistencia con su contrastado modelo de banca intensivo en la proximidad a sus socios y clientes y extensivo en la capilaridad de su red comercial.

6. Referencias bibliográficas

- Akkizidis, I. y Stagars, M. (2016) *Marketplace lending, Financial Analysis, and the Future of credit: Integration, Profitability, and risk management*. Estados Unidos: John Wiley Sons Inc.
- Bueno, E.; Rodríguez Antón, J. M. y Salmador, M. P. (2008) Knowledge creation as a dynamic capability: implications for innovation and organizational design. *International Journal of Technology Management*, Vol. 41, N° 1/2, pp. 155-168. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2008.015989>.
- Carbó, S. y Rodríguez Fernández, F. (2017) La banca española en Europa: de la transición a la acción. *Cuadernos de Información Económica*, N° 257, marzo, pp. 1-9.
- Carbó, S. y Rodríguez-Fernández, F. (2016) Otro giro en la reestructuración bancaria. *Cuadernos de Información Económica*, N° 252, pp. 84-97.
- Carbó, S. y Rodríguez-Fernández, F. (2014) El sector bancario español ante un nuevo paradigma: Reconsideración del tamaño. *Papeles de Economía Española*, Número extraordinario: Nuevos negocios bancarios, pp. 19-20.
- Chesbrough, H. (2003) *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technologies*. Cambridge-MA: Harvard Business School Press.
- Chesbrough, H. (2010) Business model innovation, opportunities and barriers. *Long Range Planning*, N° 43, pp. 354-363. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.010>.
- Chishti, S. y Barberis, J. (2016) *The Fintech book: The financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons.
- EACB-European Asociation of Cooperative Banks (2014) *Road Map for Co-operative Banks*. Bruselas: EACB.
- Evans, Ph. y Wurster, Th. S. (1999) *Blown to Bits*. Boston: Harvard Business School Press.
- Giesen, E.; Riddleberger, E.; Christensen, R. y Bell, R. (2010) When and how to innovate your business model. *Strategy and Leadership*, Vol. 38, N° 4, pp. 17-26. <https://doi.org/10.1108/10878571011059700>.
- Gutiérrez, M.; Palomo, R. y Romero, M. (2012) La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: El caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 107, pp 7-34. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38746.
- Gutiérrez, M. y Palomo, R. (2012) Los sistemas institucionales de protección como respuesta de la banca cooperativa española ante la crisis: hacia la búsqueda de la eficiencia en su integración, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 76, pp. 27-50.
- King, B. (2014) *Breaking Banks: The innovators, Rogues, and strategists rebooting banking*. Estados Unidos: John Wiley Sons Inc.
- Massanell, J. A. (2016) La transformación de la banca: reorientación de los canales y servicios digitales. *Papeles de Economía Española*, N° 149, pp. 93-99.
- Maudos, J. (2017a) Modelos de negocio en la banca europea: cambios. *Cuadernos de Información Económica*, N° 257, marzo, pp. 11-25.
- Maudos, J. (2017b) El acceso a los servicios bancarios en España. El impacto de la reducción del número de oficinas. En: Maudos, J. *El futuro del sector bancario español tras la reestructuración*. Colección Mediterráneo Económico, N° 29. Almería: Cajamar, pp. 265-286.
- Mínguez, F. (2011) La estructura del nuevo marco prudencial y supervisor: hacia Basilea III. Mecanismos de prevención y gestión de futuras crisis bancarias. *Fundación de Estudios Financieros*, N° 42, pp. 83-96.

- Morris, L. (2006) Business Model Innovation: The Strategy of Business Breakthroughs. *International Journal of Innovation Science*, Vol. 1, N° 4, pp. 191-204. <https://doi.org/10.1260/1757-2223.1.4.191>.
- Oliver Wyman (2014) *Cooperative Banking: Leveraging the cooperative difference to adapt to a new environment*. Oliver Wyman Financial Services.
- Palomo, R. (2017) El cooperativismo de crédito frente a los restos del sector financiero: desafíos y oportunidades en un nuevo entorno socio-tecnológico. En Maudos, J. (Coord.): *El futuro del sector bancario español tras la reestructuración*. Mediterráneo Económico, N. 29, pp. 289-310.
- Zachariadis, M.; Ozcan, P. (2017) The API Economy and Digital Transformation in Financial Services: The Case of Open Banking. *SWIFT Institute Working Paper*, N° 2016-001. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2975199>.
- Zott, C.; Amit, R. (2007) Business model design and the performance of intreprenurial firms. *Organization Science*, N° 18, pp. 181-199. <https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0232>.

Anexo. 1. Ficha técnica de la muestra.

Universo	Cooperativas de crédito españolas
Tamaño de la población	62 entidades
Tamaño de la muestra	41 entidades
Metodología	Encuesta online anónima (plataforma Eval&Go)
Período de realización	20/03/2018-25/04/2018
Preguntas	20

Fuente: elaboración propia.

Aspectos económico-contables de la transformación de una sociedad limitada en una cooperativa

Emilio Mauleón Méndez¹, Carlos Mulet Forteza² y Juana Isabel Genovart Balaguer³

Recibido: 29 de junio de 2018 / Aceptado: 30 de agosto de 2018

Resumen. La Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles ha supuesto un impulso a los procesos de transformación de empresas, al armonizar la dispersión regulatoria existente hasta ese momento, facilitando desde el punto de vista legal los procesos de transformación. En el presente trabajo profundizaremos en los procesos de transformación socialmente responsables, en particular, la transformación de la sociedad de responsabilidad limitada hacia una sociedad cooperativa. Esta transformación supone un cambio de filosofía en la posición del socio respecto a la empresa en la que participa, al pasar de ser un simple inversor a involucrarse en la actividad cooperativa como actor principal de la misma. También puede afectar al régimen de responsabilidades de los socios y la estructura del capital. Éste y otros cambios sustanciales que se producirán en el régimen jurídico y económico de la entidad objeto de transformación traerán consecuencias en el plano contable. Por ello, una vez detallados los aspectos económicos y jurídicos de la transformación de la sociedad limitada en cooperativa, analizaremos las peculiaridades contables que se derivan de la operación, basándonos tanto en la normativa sustantiva de las dos entidades en liza, como en la normativa contable vigente, concretamente el Plan General de Contabilidad, las Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas y el proyecto de Resolución de Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas que afecta a estas operaciones. Trataremos las singularidades que afectarán al balance de transformación, las consecuencias sobre el capital social del ejercicio del derecho de separación del socio que no esté conforme con la transformación, la reclasificación contable del capital y las particularidades contables que conciernen a otras partidas del balance de la sociedad limitada al transformarse en cooperativa, como pueden ser los fondos de reserva, las subvenciones y los activos y pasivos por impuesto diferido.

Palabras clave: Cooperativas; Transformación; Contabilidad de cooperativas; Contabilidad de sociedades; Transformación socialmente responsable; Economía social.

Claves Econlit: P13; P12; M41; G34.

[en] Economic and accounting issues of the transformation of limited liability companies into cooperative entities

Abstract. The Companies Structural Modifications Act (Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles) has boosted the processes of companies' transformation,

¹ Universidad de las Islas Baleraes, España
Dirección de correo electrónico: emilio.mauleon@uib.es

² Universidad de las Islas Baleraes, España
Dirección de correo electrónico: carles.mulet@uib.es

³ Universidad de las Islas Baleraes, España
Dirección de correo electrónico: juanabel.genovart@uib.es

since it has unified the regulatory dispersion existing up to that moment and has facilitated the transformation processes by law. In the present paper we will deepen in the processes of socially responsible transformation, in particular, in the transformation of a limited-liability company towards a cooperative. This transformation implies a change of attitude of the partner towards the company in which he participates. The partner changes from being a simple investor to becoming involved in the cooperative activity as the main actor of it. It can also affect the responsibilities of the partners and the structure of share capital. This and other substantial changes that will occur in the legal and economic framework of the entity that is transformed will bring consequences in the accounting plane. Therefore, once the economic and legal aspects of the transformation of the limited-liability company into a cooperative are detailed, we will analyze the accounting peculiarities that derive from the operation. We rely both on the substantive regulations of the two entities, as well as on current accounting regulations, specifically the General Accounting Plan, the Rules on accounting aspects of cooperative societies and the draft Resolution of the Institute of Accounting and Accounts Auditing that affects to these operations. We will analyze the singularities that will affect the balance of transformation, the consequences on the share capital of the partner separation who is not satisfied with the transformation, the accounting reclassification of the share capital and the accounting particularities that concern other items of capital resources from the limited-liability company to become a cooperative, such as reserve funds.

Keywords: Cooperatives; Transformation; Cooperative accounting; Company accounting; Socially responsible transformation; Social economy.

Sumario. 1. Introducción, antecedentes históricos y revisión bibliográfica. 2. Razones coadyuvantes a la transformación de sociedad limitada en cooperativa. 3. Aspectos económicos y jurídicos derivados de la transformación de la sociedad limitada en sociedad cooperativa. 4. Aspectos contables del proceso de transformación. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Mauleón Méndez, E., Mulet Forteza, C. y Genovart Balaguer, J.I. (2018) Aspectos económico-contables de la transformación de una sociedad limitada en una cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 183-208. DOI: 10.5209/REVE.61932.

1. Introducción, antecedentes históricos y revisión bibliográfica

La transformación es una operación social permitida por nuestro ordenamiento jurídico por la cual, una sociedad se desprende de su forma jurídica originaria para adoptar un tipo social diferente, que se ajuste mejor a las necesidades de sus socios para que puedan atender su modelo de negocio y permita cumplir los objetivos de la entidad con mayores garantías. De acuerdo con León (2008: 20) en ocasiones, para continuar el desarrollo de la actividad empresarial y articular correctamente los intereses de los socios, resulta adecuado cambiar el tipo social elegido en un principio, aunque sin tener que proceder a la extinción y nueva creación de la sociedad. Por ello, la transformación social no implica un cambio en la identidad⁴, ya que la sociedad sigue conservando su personalidad jurídica. Por otro lado, y a fin de otorgar seguridad y estabilidad a las operaciones frente a terceros y a los socios afectados por el proceso, la conversión debe desarrollarse velando siempre por la continuidad en la titularidad de derechos y obligaciones.

A nivel normativo, la Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (LME, en adelante) logra aunar la dispersión regulatoria

⁴ Entre otros, Vargas, Gadea y Sacristán (2017: 291); y Sacristán (2010: 178).

existente hasta ese momento en materia de transformaciones de empresas y fusiones. La Ley de sociedades anónimas de 1951 fue la primera en prever la transformación de sociedades, ya que con la legislación anterior, si una entidad quería modificar su tipo social debía iniciar un proceso de disolución y liquidación para posteriormente constituirse en el tipo social elegido (Fajardo, 2010). Con posterioridad a la Ley de 1951, esta operación fue regulada de diferente modo por la normativa propia de cada tipo social, generando reiteraciones normativas, lagunas y contradicciones (Larriba y Mir, 2010) que dificultaban y desalentaban en exceso el proceso, por lo que la LME supuso un gran avance en este sentido.

Nuestra investigación en este campo se centra en la transformación desde y hacia las sociedades cooperativas. Aunque dichas entidades no se incardinan en el elenco de sociedades de capital, entendemos que los procesos de transformación de las mismas deberían tomar como marco normativo de referencia la LME, al afirmar ésta en su exposición de motivos que “se trata de una normativa general mercantil sobre modificaciones estructurales de las sociedades y, en cuanto ley general mercantil, aplicable a cualquier sociedad de esta naturaleza, con independencia de la forma o del tipo social”. Realizamos dicha afirmación, habida cuenta de la discusión doctrinal existente a lo largo del tiempo sobre la naturaleza mercantil de la sociedad cooperativa, en la que nosotros nos posicionamos por su carácter mercantil, atendiendo al concepto de empresa o empresario, antes que reflexionar en su carácter lucrativo o no lucrativo⁵. Sin embargo, según los artículos 2 y 7 de la LME, cuando en la transformación intervenga una sociedad cooperativa, los requisitos y efectos de la misma deberán regirse por la legislación que les sea aplicable. Es decir, la operación adoptará una regulación transversal, debiendo regirse tanto por la normativa propia de la cooperativa (sea ésta la entidad originaria o la de destino), como por la norma jurídica de la otra tipología social que entra en liza.

A nivel doctrinal, la transformación en la que interviniera una cooperativa no fue una operación que gozara de general aceptación en nuestro país, predominando las transformaciones hacia la fórmula cooperativa y no en la trayectoria inversa. En este sentido, la Ley de sociedades de responsabilidad limitada de 1995, supuso un hito, pues reconoció expresamente la transformación de una sociedad limitada (SL en adelante) en cooperativa y viceversa. También lo hizo posteriormente la Ley de cooperativas estatal (LC, en adelante) en 1999 y más recientemente, como hemos visto anteriormente, la LME en 2009.

En el ámbito cooperativo, la regulación de los procesos de transformación hacia la fórmula cooperativa se inició tímidamente en el sector de los seguros (Ley 33/1984 de ordenación del seguro privado), incorporándose al año siguiente en la Ley Valenciana y en la Andaluza de cooperativas (Ley 11/1985 y 2/1985, respectivamente) la posibilidad, para las entidades aseguradoras y las sociedades agrarias de transformación, de transformación en cooperativas. La Ley General de Cooperativas de 1987 también reconoció dicha posibilidad a determinadas sociedades anónimas y limitadas (principalmente las laborales o las que sus trabajadores fueran titulares de, al menos, el 50% del capital social). Pero la

⁵ Las razones que justifican nuestro posicionamiento al considerar la cooperativa como entidad mercantil pueden consultarse en Genovart (2013: 69-72).

transformación de cooperativas en otras formas sociales y viceversa, de forma general, no tuvo lugar hasta la década de los noventa⁶.

El proceso que analizaremos en el presente trabajo consiste en la transformación de una entidad capitalista, la SL, en sociedad cooperativa. Una vez detallados someramente los aspectos económicos y jurídicos que conllevará dicha transformación, nos centraremos en analizar las peculiaridades contables que derivarán de la operación, basándonos tanto en la normativa sustantiva de la cooperativa y la propia de la entidad transformada (SL), como en la normativa contable vigente, concretamente, el Plan General de Contabilidad, las Normas sobre aspectos contables de las cooperativas y el proyecto de Resolución de Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas que afecta a estas operaciones⁷ (PRICAC en adelante). En particular, analizaremos el estado de la regulación contable de estas operaciones, así como un conjunto de puntos peculiares en las transformaciones, a saber: la financiación mediante empréstitos, los balances de transformación, el ejercicio de derecho de separación de socios, la cifra y calificación contable del capital, otras partidas del patrimonio neto afectadas por este proceso y la fecha de efectos contables de la transformación. Por último, detallaremos las principales conclusiones que se derivan de nuestra investigación, así como las limitaciones observadas y las líneas de investigación futuras en este sentido.

Existen estudios previos realizados sobre la materia de nuestro trabajo que se centran en diversos aspectos. Sobre la responsabilidad y relevancia social de estos procesos de transformación destacan los trabajos de Browning y Lewchuk (1990), Ferrando (2013), Coceta (2015) y Vargas (2017). El aspecto legal puede estudiarse en Alfonso (1997 y 2002), León (1997), Alonso (2000), Rodríguez (2001 y 2009), Nagore (2001 y 2010), Macías (2002 y 2006), Fajardo (2010), Sacristán (2010), Divas y Gadea (2013) y Vargas, Gadea y Sacristán (2017). Abordan el plano fiscal Bahía (2007 y 2010) y Aguilar (2015). Y por último, en el estudio de los aspectos contables hay pocas aportaciones, destacando Rojo, Estaban y Sánchez (2001) que ya contemplaban algunas problemáticas contables de la transformación de la cooperativa en una SL, si bien este trabajo previo a la reforma contable del PGC de 2007 y a la aprobación de las Normas sobre aspectos contables de las cooperativas (que datan de 2010). Larriba y Mir (2010) tratan los aspectos contables de las transformaciones, pero desde una perspectiva general sin centrarse en las cooperativas. Y por último, el trabajo de Crespín y Fruet (2018) se ciñe a un aspecto muy concreto, la determinación del momento del cálculo y del importe de los fondos a reintegrar por una cooperativa que se transforma en una sociedad limitada. Por tanto, nuestro trabajo es oportuno, pues viene a aportar un avance en el estudio y conocimiento de los aspectos económicos y contables relativos a la transformación de sociedades limitadas en cooperativas, recogiendo además la última doctrina contable derivada del proyecto de Resolución de Instituto de

⁶ Una mayor extensión de los antecedentes legislativos del proceso de transformación cooperativa puede consultarse en Fajardo (2010).

⁷ Proyecto de Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por el que se aprueban los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital (abril de 2018).

Contabilidad y Auditoría de Cuentas que afecta a estas operaciones, de abril de 2018.

2. Razones coadyuvantes a la transformación de sociedad limitada en cooperativa

Cierto es que en la transformación societaria encontramos un valioso instrumento para procesos de reestructuración socialmente responsables. La Resolución del Parlamento Europeo de 8 de septiembre de 2010, proclamaba el apoyo al empleo autónomo mediante la figura de la empresa de economía social. Para afianzar dicha proclamación, uno de los pilares del sostenimiento del bienestar social deberían ser las cooperativas y las asociaciones económicas civiles, por lo que se deberían fomentar en las futuras políticas de empleo (Divar y Gadea, 2013: 56). Por otro lado, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema “cooperativas y reestructuración” (2012/C 191/05) recomienda la implantación de medidas que faciliten la transferencia de empresas a los trabajadores (Vargas, 2017), promoviendo mediante una línea presupuestaria específica, el apoyo a las cooperativas de trabajo asociado y la adquisición de empresas por sus trabajadores.

La transformación de una SL hacia la figura cooperativa podría barajarse como solución social ante la imposibilidad de mantener la estructura capitalista de la entidad. Pensemos por ejemplo en una empresa que ante ciertas dificultades (financieras, crisis de ventas, mala gestión empresarial, entre otras), o ante problemas de sucesión (jubilación o fallecimiento de sus actuales propietarios), opte por transformarse en una cooperativa formada *ab initio* por sus actuales trabajadores, evitando así el cese de actividad o la venta a algún agente especulador, hechos que harían peligrar los actuales puestos de trabajo. En este sentido, Vargas (2017) aboga por la transmisión de empresas en crisis a sus propios trabajadores, para continuar con el proyecto empresarial de la entidad en crisis y evitar el cese de actividad o la venta especulativa. Es más, dicho autor respalda la transmisión de la empresa a los trabajadores antes del concurso de acreedores, mediante fórmulas empresariales de economía social como pueden ser las cooperativas de trabajo asociado o las sociedades laborales. Sin embargo, el panorama de nuestro país no es nada esperanzador en este sentido, observándose a nivel europeo un apoyo a este tipo de reestructuraciones sociales muy superior al del legislador español.

3. Aspectos económicos y jurídicos derivados de la transformación de la sociedad limitada en sociedad cooperativa

La posibilidad de transformar una SL en cooperativa ya estaba prevista en la derogada Ley 2/1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada (art. 87), aunque de conformidad a lo previsto en la legislación propia de las cooperativas. La posterior LME, siguió permitiendo la transformación al enunciar en su artículo 4 que “una sociedad cooperativa podrá transformarse en sociedad mercantil, y una

sociedad mercantil inscrita en sociedad cooperativa⁸”, condicionado a que los requisitos y efectos de la transformación de la cooperativa se rijan por la legislación que le sea aplicable. Por consiguiente, este proceso deberá realizarse bajo el acuerdo y coordinación de dos legislaciones, a saber, la que regula la SL y la normativa sustantiva cooperativa. Recordemos que al no haberse reservado el Estado la competencia normativa en materia cooperativa, en la actualidad coexiste una norma estatal de cooperativas con dieciséis normativas autonómicas en este sentido⁹. Por ello, deberemos atender al lugar en el que se realizará la actividad de la entidad transformada, para analizar la legislación que le será aplicable al proceso de transformación¹⁰.

Por otra parte, la transformación de una entidad jurídica en otra puede provocar alteraciones sustanciales en diferentes aspectos de la sociedad, entre otros, la finalidad del objeto social y la actividad realizada por la entidad y su relación con los socios; el régimen de responsabilidades que deben asumir los socios; y el régimen patrimonial o la estructura de su capital. En este apartado analizaremos estas problemáticas en el contexto que nos ocupa, la transformación de la SL en entidad cooperativa.

Al inicio de la transformación, la LME (art. 9.1) establece que los administradores deberán poner a disposición de los socios gratuitamente, bien en el domicilio social o bien por medios electrónicos, los siguientes documentos¹¹: a) el informe de los administradores que explique y justifique los aspectos jurídicos y económicos de la transformación, e indique asimismo las consecuencias que tendrá para los socios, así como su eventual impacto de género en los órganos de administración e incidencia, en su caso, en la responsabilidad social de la empresa; b) el balance de la sociedad a transformar, que deberá estar cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha prevista para la reunión, junto con un informe sobre las modificaciones patrimoniales significativas que hayan podido tener lugar con posterioridad al mismo; c) el informe del auditor de cuentas sobre el balance presentado, cuando la sociedad que se transforme esté obligada a someter sus cuentas a auditoría; y d) el proyecto de escritura social o estatutos de la sociedad que resulte de la transformación, así como, en su caso, otros pactos sociales que vayan a constar en documento público.

⁸ En el presente trabajo hemos abogado por el carácter mercantil de las cooperativas, lo cual resulta paradójico al hilo de la afirmación de este artículo 4, que aleja a las cooperativas de la calificación de sociedad mercantil. Sin embargo, manteniendo nuestra postura, entendemos que el espíritu de este artículo radica en diferenciar las sociedades capitalistas de las cooperativas.

⁹ A la fecha de elaboración del presente trabajo, Canarias es la única comunidad autónoma sin ley autonómica de cooperativas. Sin embargo, en estos momentos ha sometido a consulta pública previa de los ciudadanos la iniciativa de normativa de un proyecto de ley de cooperativas de Canarias. Para más información ver <https://www.canariaspaticipa.com/leycooperativas-cpp> (fecha consulta 11/5/2018).

¹⁰ En la actualidad todas las leyes autonómicas, excepto la de las Islas Baleares, regulan el proceso de transformación desde y hacia una entidad cooperativa: LC (art. 69); Ley 14/2011 Andalucía (art. 78); Ley 2/2014 Aragón (art. 66); Ley 1/2010 Asturias (arts. 115-116); Ley 6/2013 Cantabria (arts. 89-90); Ley 11/2010 Castilla la Mancha (arts. 99-100); Ley 4/2002 Castilla León (arts. 86 y 89); Ley 12/2015 Cataluña (arts. 100-101); Ley 4/1993 Euskadi (arts. 85-86); Ley 2/1998 Extremadura (arts. 74-81); Ley 5/1998 Galicia (arts. 84-85); Ley 4/2001 La Rioja (arts. 91-92); Ley 4/1999 Madrid (arts. 83-92); Ley 8/2006 Murcia (arts. 94-95); Ley 14/2006 Navarra (art. 59); Ley 2/2015 Comunidad Valenciana (arts. 79-80).

¹¹ No será precisa la puesta a disposición o envío de la información que sigue, cuando el acuerdo de transformación se adopte en junta universal y por unanimidad (art. 9.3 LME).

El régimen jurídico de la transformación, como el de otras modificaciones estructurales, ofrece un procedimiento y sistema de garantías para terceros y para los propios socios. En relación a los socios, Macías (2002: 71-72), considera que dicho procedimiento y sistema de garantías se plasma en un sistema de información, de publicidad, de mayorías cualificadas y de derecho de separación del socio disidente. Es precisamente en el sistema de información, donde consideramos que debe enmarcarse la exigencia legal del balance de transformación, pues éste contribuirá a conocer los fundamentos económicos de la operación y de qué manera afecta a sus intereses, contribuyendo a enjuiciar la corrección del proyecto de acuerdo y decidir sobre su oportunidad y conveniencia (León, 2008: 24-25).

Una vez adoptado el acuerdo en sede de junta, conforme a la ley estatal cooperativa (secundada por la mayoría de leyes autonómicas), la transformación deberá formalizarse en escritura pública que deberá contener: el acuerdo de transformación correspondiente; los estatutos de la nueva sociedad; la identificación de las personas que han de ocupar los distintos cargos del primer Consejo Rector, el de interventor o interventores y declaración de que no están incurso en causa de incapacidad o prohibición alguna para desempeñarlos establecida en esta u otra Ley; una declaración de que no existe otra entidad con idéntica denominación; el balance de la entidad transformada cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo; la relación de socios que se integrarán en la cooperativa así como su participación en el capital; los socios que hubieran hecho uso del derecho de separación y las menciones que exija la LME por las que se rige la SL.

En cuanto al objeto social y la actividad realizada por la entidad, hay que hacer hincapié en el cambio de filosofía que supone esta transformación en la posición del socio respecto a la empresa en que participa. La SL, como entidad capitalista que es, tiene como objetivo principal el incremento de la inversión que han realizado los socios en forma de capital. Sin embargo, el objetivo de la cooperativa se aleja de una simple retribución al fondo patrimonial, ya que consiste principalmente en mejorar la condición del socio, bien como trabajador, bien como proveedor o cliente de la entidad, todo ello con un espíritu democrático y colectivo, de solidaridad y servicio a un interés general. Por ello, al transformarse una SL en cooperativa, los socios dejarán de ser simples inversores capitalistas para involucrarse en la actividad económica de la entidad, bien como trabajadores, bien como proveedores o consumidores¹². Sin embargo, cierto es que la figura del inversor capitalista puede existir en la cooperativa, al admitirse la existencia de socios colaboradores o asociados que son los que no participan directamente en la actividad, pero ayudan a su consecución. Sin embargo, no todo el capital de la SL podrá dejarse en manos de socios colaboradores o asociados, dado que la cooperativa limita las aportaciones que éstos pueden realizar al capital social, teniéndose que conformar el capital cooperativo mayoritariamente por las aportaciones de socios comunes, que son los que participan en la actividad cooperativizada. Así, la LC¹³ al tratar el proceso de transformación hacia una

¹² Si bien es cierto que en la realidad económica existen pequeñas SL en las que los socios, además de ser inversores, participan en la actividad de la empresa.

¹³ Artículo 69.1 LC.

cooperativa, enuncia que los miembros de la entidad transformada deberán asumir la posición de cooperadores en relación con el objeto social previsto para la cooperativa. Los socios dejarán de ser simples inversores para involucrarse en la actividad de la cooperativa como actores principales de la misma.

Respecto al régimen de responsabilidades, la LC insta a que el socio que tuviera responsabilidad personal por las deudas contraídas con anterioridad al acuerdo de transformación, mantenga dicha responsabilidad al convertirse en sociedad cooperativa, salvo que los acreedores hubieran consentido expresamente el proceso de transformación. Sin embargo, dado que los socios de la SL no responden personalmente por las deudas sociales y el régimen de responsabilidad de los socios por las deudas sociales que marca la LC está limitado a las aportaciones de capital suscritas, entendemos que la transformación no generaría controversia en este sentido. Por el contrario, la legislación cooperativa de cinco comunidades autónomas, Aragón, Extremadura, Navarra, Madrid y la Comunidad Valenciana¹⁴, permiten que por vía estatutaria pueda otorgarse responsabilidad ilimitada a los socios por las deudas sociales. Así, si los estatutos recogieran dicha opción, cosa harto improbable, deberíamos plantear la duda respecto a la responsabilidad de las deudas contraídas con anterioridad a la transformación. La LME resuelve el problema en su artículo 21 al afirmar que si los socios, en virtud de la transformación asumen responsabilidad ilimitada por las deudas sociales, responderán en la misma forma de las deudas anteriores a la transformación. El mismo planteamiento recoge la Ley de Cooperativas de Extremadura (art. 81.5) y la Ley Estatal de Cooperativas; por el contrario, la Ley Navarra y la de la Comunidad Valenciana recogen en su articulado que la transformación en cooperativa no altera el régimen de responsabilidad por las deudas sociales contraídas con anterioridad al acuerdo.

En relación a la configuración del capital social, hay de señalar que las participaciones sociales de una SL se convertirán en aportaciones sociales a una cooperativa. El artículo 12 LME afirma que el acuerdo de transformación no podrá modificar la participación social de los socios, si no es con el consentimiento de todos los que permanezcan en la sociedad. Se establece una protección del socio disconforme con el proceso de transformación al admitirse la posibilidad de que los socios que no hubieran votado a favor del acuerdo pudieran separarse de la sociedad que se transforma, valorándose sus participaciones conforme está establecido para las SL y que trataremos en el apartado 4.4 de este trabajo. Siguiendo el razonamiento dado por Sacristán (2010:187), al socio le interesará más separarse de la sociedad con anterioridad a la transformación, siendo todavía SL, que una vez que ya se erige en entidad cooperativa. Entendemos que esto es así debido a que el valor razonable de las participaciones que recibirá el socio disidente en la SL, es proporcional al valor patrimonial de la entidad. Por el contrario, si un socio cooperativista se separa de la cooperativa, únicamente recibe el reintegro de las aportaciones que realizó en su día al capital, en el mejor de los casos, actualizadas al valor de la moneda en el momento de la separación y con la posibilidad de que se le haya imputado la parte correspondiente de las pérdidas sociales de la entidad.

¹⁴ En particular, art. 47 Ley Aragón; art. 48 Ley Extremadura; art. 5 Ley Madrid; art. 8 Ley Foral Navarra; y art. 4 Ley Comunidad Valenciana.

En el proceso de transformación debe tenerse presente si la cifra de capital social de la entidad originaria va a verse afectada por el propio proceso (por ejemplo por el derecho de separación de socios) y si ésta se adecúa o no a las exigencias normativas de la forma social de destino. En el caso que nos ocupa sabemos que la cifra de origen mínima será de tres mil euros y la cifra mínima de la cooperativa variará según el carácter estatal o autonómico de la sociedad. En el Tabla 1 presentamos la cifra de capital mínimo legal de las cooperativas en nuestro país atendiendo a la tantas veces criticada diversidad normativa.

Tabla. 1. El capital social mínimo legal de las cooperativas en España

Legislación	Art.	Capital social mínimo
Estatutal	45.2	El consignado en estatutos
Andalucía	54	El consignado en estatutos
Aragón	48.1	3.000 €
Asturias	4	3.000 €
Baleares	69.2	1.803 €
Cantabria	6	3.000 €
Castilla-La Mancha	7.1	3.000 €
Castilla y León	4 y 118.2	2.000 €
Cataluña	70	3.000 €
Euskadi	4	3.000 €
Extremadura	3.1	3.005,06 €
Galicia	5	3.000 €
La Rioja	61.2	1.803 €
Madrid	49.1	1.800 €
Murcia	64	El consignado en estatutos
Navarra	7	1.500 €
Valencia	55	3.000 €

Fuente: elaboración propia

Del análisis de la Tabla 1, podemos concluir que no surgirán problemas de capital social mínimo en la transformación de una SL a una sociedad cooperativa, salvo en Extremadura, donde el capital mínimo cooperativo supera el capital mínimo legal de una SL.

4. Aspectos contables del proceso de transformación

4.1. Regulación contable aplicable a las transformaciones

Rojo, Esteban y Sánchez (2001: 61) definen las operaciones societarias en el ámbito económico-contable, como “aquellos procesos mediante los cuales se produce un cambio de la situación o estado social de la organización empresarial, debido a circunstancias varias como son la liquidación, la transformación, la fusión, la absorción y la escisión de una sociedad”.

El preámbulo de la LME entiende por “modificaciones estructurales”, aquellas alteraciones de la sociedad que van más allá de las simples modificaciones estatutarias para afectar a la estructura patrimonial o personal de la sociedad, y que, por tanto, incluyen la transformación, la fusión, la escisión y la cesión global de activo y pasivo. Así vemos como la transformación, a nivel jurídico, está regulada junto a otras operaciones como la fusión, la escisión y la cesión global de activo y pasivo. Sin embargo, no ocurre lo mismo en la regulación contable, donde el panorama es distinto.

Con anterioridad a la aprobación del vigente PGC, las operaciones de fusión, de escisión y de cesión global de activo y pasivo, a pesar de contar con una prolija doctrina mercantil, no contaron en nuestro país con una regulación contable propia. En dicha época y en ausencia de una norma contable reguladora de este tipo de operaciones, toma gran relevancia el “Borrador de normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades”, elaborado por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas en 1993¹⁵. El PGC subsana esta laguna de la normalización y dota al modelo contable y por consiguiente al tráfico empresarial, de la deseable seguridad jurídica, al regular las “Combinaciones de negocios” en su norma de registro y valoración décimo novena¹⁶.

Podría pensarse en un principio, que la regulación contable de las transformaciones debió quedar al abrigo de esta norma de valoración. Sin embargo no es así y resulta lógico. La norma de registro y valoración décimo novena del PGC, regula la forma en que las empresas deben contabilizar las combinaciones de negocios, entendidas como aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios. Y en una transformación societaria falta precisamente este elemento nuclear, pues no hay una toma de control de un negocio por otra empresa, pues estamos ante un cambio en la forma social conservando siempre su personalidad jurídica, donde el negocio, por lo general, sigue bajo el control de los mismos socios.

Así pues, no encontramos una norma contable única que sirva de referente al tiempo de contabilizar un proceso de transformación social. Habremos de acudir a la LME, Ley de sociedades de capital (LSC en adelante), LC, Reglamento del

¹⁵ Publicado en el BOICAC nº 14 en octubre. Pese a que dicho borrador nunca vio la luz en forma de resolución obligatoria y no pasó de ser un mero borrador, se erigió en un referente para la doctrina y los profesionales (Lázaro, 2009).

¹⁶ Establece las normas que han de regir la contabilización de operaciones como las fusiones y las escisiones; la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios; la adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa que otorguen el control de ésta; y otras operaciones o sucesos cuyo resultado es que una empresa, que posee o no previamente participación en el capital de una sociedad, adquiere el control sobre esta última sin realizar una inversión.

Registro Mercantil (RRM en adelante), a las distintas normas autonómicas cooperativas y al PRICAC. Empero desde la perspectiva contable, las operaciones de transformación de entidades son acreedoras de un conjunto de peculiaridades que vamos a desarrollar a partir de este punto en nuestro trabajo.

4.2. La financiación mediante empréstitos

La financiación empresarial mediante empréstitos ha sido tradicionalmente una de las cuestiones a lidiar en un proceso de transformación social. De facto, el artículo 13 LME establece que la transformación de una sociedad que tuviera emitidas obligaciones u otros valores en otro tipo social al que no le esté permitido emitirlos y la de una sociedad anónima que tuviera emitidas obligaciones convertibles en acciones en otro tipo social diferente, sólo podrán acordarse si previamente se hubiera procedido a la amortización o a la conversión, en su caso, de las obligaciones emitidas.

Como es conocido, tradicionalmente la SL no podía acceder a financiarse mediante la emisión de empréstitos de obligaciones y bonos o títulos similares (art. 402 LSC). Por el contrario, esta fórmula de financiación sí ha estado a disposición de las sociedades cooperativas españolas desde la Ley 52/1974. Sin embargo, tras la derogación del artículo 402 LSC por la Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial (disposición derogatoria, letra g), ambos tipos sociales pueden emitir empréstitos, luego esta fórmula de financiación no será obstáculo alguno para el desarrollo del proceso de transformación social.

4.3. Balance inicial de la transformación

Como ya se ha dicho, los administradores al tiempo de convocar la junta han de poner a disposición de los socios un balance de la sociedad, que deberá estar cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha prevista para la reunión (art. 9 LME). Pero este balance inicial no será el único estado contable necesario para la operación de transformación. Por una parte, porque los administradores de la sociedad están obligados a informar a la junta de socios a la que se someta la aprobación de la transformación, sobre cualquier modificación importante del activo o del pasivo acaecida entre la fecha del informe justificativo de la transformación y del balance puestos a disposición de los socios y la fecha de la reunión de la junta. En segundo lugar, porque la propia LC (art. 69.3) exige que la transformación se formalice en escritura pública que habrá de contener el balance de la entidad cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo. Por último, el RRM (art. 222.3) reclama que si de la junta que adopte el acuerdo se derivase alguna modificación sobre el balance cerrado el día anterior a la fecha del acuerdo, debería acompañarse el nuevo balance final cerrado el día anterior al del otorgamiento de la escritura. De ahí que hayamos denominado al balance que los administradores pongan a disposición de los socios, *balance inicial de transformación*, pues como luego argumentaremos, difícilmente será el mismo balance que servirá de base para tomar el acuerdo el día en que éste se adopte o para otorgar la correspondiente escritura pública. A este último balance le llamaremos *balance de transformación*. En cualquier caso, en relación a este balance, sea el inicial o el posterior, debe

indicarse que es distinto al conocido balance de fusión (Macías, 2006), reafirmando las diferencias entre ambos procesos de modificación estructural.

4.4. Derecho de separación de socios y cifra de capital resultante

La legislación reconoce el derecho de separación de los socios que no quieran adherirse al proceso de transformación. Éste se regulará por lo dispuesto en la LSC en los supuestos de separación de socios de la SL. En este apartado abordamos la valoración de las participaciones del socio disidente y del reflejo contable que el ejercicio de este derecho supondrá.

En primer lugar el legislador deja espacio para el acuerdo entre las partes (sociedad y socio disidente) para la resolución de esta situación. En su defecto, es decir, cuando no exista pacto sobre el valor razonable de las participaciones, o sobre la persona o personas que hayan de valorarlas y el procedimiento a seguir para su valoración, serán valoradas por un experto independiente, designado por el registrador mercantil del domicilio social a solicitud de la sociedad o de cualquiera de los socios titulares de las participaciones objeto de valoración. Para el ejercicio de su función, el experto podrá obtener de la sociedad todas las informaciones y documentos que considere útiles y proceder a todas las verificaciones que estime necesarias. El experto cuenta con un plazo máximo de dos meses desde su nombramiento para emitir su informe, debiendo posteriormente notificarlo notarialmente a las partes afectadas y depositando copia en el registro mercantil.

En el plazo de los dos meses posteriores a la recepción del informe del experto, la sociedad viene obligada a pagar el valor razonable de las participaciones sociales. Una vez transcurrido este plazo, los importes no pagados deben consignarse en una entidad de crédito a nombre de los interesados.

Si bien es cierto que la junta general podría autorizar a la sociedad a adquirir las participaciones al socio, consideramos que como la operación está enmarcada en un proceso de transformación, la evolución natural de los hechos conducirá a una reducción de capital social. Si la SL, en el momento de la transformación, contara con una cifra de capital social mercantil mínima legal (tres mil euros), cabe plantearse qué sucedería en el caso del ejercicio del derecho de separación de socios, pues fruto de la reducción de capital éste quedará por debajo de la mencionada cifra mínima. Entendemos que esto no supondría un problema en la ejecución de la transformación, pues la propia LSC prevé (art. 343) que el acuerdo de reducción del capital por debajo del importe mínimo legal, podrá adoptarse cuando simultáneamente se acuerde la transformación de la sociedad, lo que precisamente sucederá en el caso que nos ocupa.

Si el capital resultante quedara por debajo del mínimo exigido por la normativa cooperativa, cabría adoptar alguna de las siguientes soluciones:

1ª Si la SL tuviera reservas constituidas en importe suficiente para completar la diferencia, éstas se podrían capitalizar.

2ª De no ser posible la primera solución por insuficiencia de reservas, o por no acordarlo así el correspondiente órgano social¹⁷, los socios habrán de adoptar el

¹⁷ Nótese que la operación de ampliar el capital con cargo a reservas supondrá incurrir en unos costes (auditor, notario, registro, ...), que pueden hacer que esta solución sea poco práctica.

acuerdo de incrementar el capital social hasta, como mínimo, el importe que requiera la normativa cooperativa de referencia en cada caso.

3ª Otra opción consiste en la venta de las participaciones del socio disidente a otros socios, para que así el primero tenga una vía de salida de la sociedad sin producirse una reducción de capital.

La representación contable de esta reducción de capital variará en función de la calificación contable que las participaciones del socio tuvieran al tiempo de su creación. Conforme a la norma de registro y valoración novena del PGC, la SL al tiempo de crear las participaciones podría haberlas calificado como instrumento de patrimonio o como instrumento financiero compuesto¹⁸. Será instrumento de patrimonio (según el PRICAC) cuando las participaciones no atribuyen al socio un derecho incondicional o contingente, pero exigible, a recibir efectivo u otro activo financiero y, en consecuencia, el reparto de las ganancias acumuladas es discrecional. Del mismo modo, con carácter general, la sociedad no está obligada a devolver el patrimonio aportado, o ese compromiso solo surgirá si previamente se produce un suceso que la sociedad controla, como son los presupuestos de separación o exclusión del socio. Ambos requisitos se dan en las participaciones ordinarias. Las participaciones privilegiadas se calificarán como instrumento financiero compuesto si gozan de un privilegio incondicional en forma de dividendo mínimo (o contingente pero obligatorio), sea o no acumulativo. Con la creación de las participaciones sin voto la sociedad asume una obligación por un importe equivalente al valor actual del dividendo mínimo y, por lo tanto, estas participaciones sociales se clasificarán como un instrumento financiero compuesto.

Veamos a continuación la contabilización de la reducción de capital por el ejercicio del derecho de separación en ambos casos.

Si el capital fue calificado como instrumento de patrimonio

Por el acuerdo con el socio al adquirir las participaciones sociales:

Nº cta.	Título cuenta	Debe	Haber
xxx	Socios, cta. separación instrumentos de patrimonio	VRZ	
551x	Socios por reducción de capital		VRZ

La cuenta *Socios, cta. separación instrumentos de patrimonio* representa el compromiso de adquisición de los instrumentos de patrimonio propio y se ubicará en el balance de situación minorando los fondos propios. La cuenta *Socios por*

¹⁸ No podría ser pasivo, pues conforme al PRICAC (arts. 11 a 13), sólo las acciones rescatables en cualquier fecha a solicitud del inversor serían pasivo puro y no instrumento financiero compuesto. Y como es sabido únicamente pueden emitir acciones rescatables las sociedades anónimas cotizadas. Así se producirá la bifurcación del instrumento financiero que se recoge en la NIC 32 (párrafo 28). El concepto de bifurcación es una aplicación de la metodología de valoración financiera, desarrollada desde los años sesenta, consistente en la descomposición de las operaciones financieras en sus diferentes componentes que se valorarán por separado. Dicha valoración está basada en la hipótesis de no arbitraje, según la cual el valor de la totalidad del instrumento tiene que ser igual a la suma de los componentes que racionalmente constituyen el instrumento que se valora. Dicha hipótesis, que aparece en el desarrollo de modelos tan extendidos como el Capital Asset Pricing Model, la Arbitrage Pricing Theory o los modelos de valoración de opciones de Black, Scholes y Merton, es la base racional del concepto de bifurcación. Puede verse un análisis crítico y una propuesta alternativa a la aplicación de la bifurcación en las normas contables en el artículo de Sebastián Castro (2010).

reducción de capital, recoge la deuda asumida con el socio como consecuencia del ejercicio del derecho de separación de éste y se cancelará cuando se produzca el pago. El registro contable se producirá una vez se cumplan los requisitos estipulados en la legislación mercantil para determinar que el socio ha quedado separado de la sociedad.

Cuando se inscriba en el registro mercantil la reducción de capital:

Nº	Título cuenta	Debe	Haber
Xxx	Socios, cta. separación instrumentos de patrimonio		VRZ
100	Capital social	VN	
113	Reservas voluntarias	diferencia	diferencia

La diferencia que se produzca entre el valor razonable (VRZ) y el valor nominal (VN), se imputará como mayores o menores reservas (norma de registro y valoración 9ª PGC y PRICAC).

Si el capital fue calificado como instrumento financiero compuesto

Por el acuerdo con el socio al adquirir las participaciones sociales:

Nº	Título cuenta	Debe	Haber
xxx	Socios, cta. separación instrumentos de patrimonio	Componente de patrimonio de las participaciones en la compra	
xyy	Socios, cta. separación instrumentos financieros compuestos	Componente de pasivo de las participaciones en la compra	
551x	Socios por reducción de capital		VRZ

Cuando se inscriba en el registro mercantil la reducción de capital:

Nº cta.	Título cuenta	Debe	Haber
150 ó 502	Participaciones a L/P consideradas como pasivo financiero ó Participaciones a C/P consideradas como pasivo financiero	Componente de pasivo de las participaciones	
100x	Capital social, instrumentos financieros compuestos	Componente de patrimonio de las participaciones	
Xxx	Socios, cta. separación instrumentos de patrimonio		Componente de patrimonio de las participaciones en la compra
Xxy	Socios, cta. separación instrumentos financieros compuestos		Componente de pasivo de las participaciones en la compra
113	Reservas voluntarias	diferencia	diferencia

El cuadro de cuentas del PGC prevé la cuenta *1110 Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos*, en la que se recogerá el componente de patrimonio neto que surge por la emisión de un instrumento financiero compuesto. Sin embargo, atendiendo al PRICAC (art. 11) y aún cuando éste no concreta la cuenta contable en la que registrar el componente de patrimonio neto del instrumento financiero compuesto, abogamos por su contabilización en la cuenta *100 Capital social* y *110 Prima de emisión*, si fuera el caso, dando el correspondiente detalle a nivel de subcuenta y en la memoria de las cuentas anuales.

4.5. La reclasificación contable del capital

Una vez determinada la cifra de capital social resultante, quedará pendiente la reclasificación formal de su importe en las cuentas contables que corresponda. En la contabilidad de la sociedad originaria, la SL, el capital social puede estar registrado en las partidas que figuran en la Tabla 2, en función de su calificación contable como instrumento de patrimonio *versus* instrumento financiero compuesto.

Tabla. 2. Cuentas de registro contable del capital social en la SL

Calificación del capital contable	Nº de cuenta	Título cuenta	Ubicación en balance de situación
Instrumento de patrimonio	100	Capital social	Fondos propios
Instrumento financiero compuesto (por la parte calificada como patrimonio)	100 x	Capital social, instrumentos financieros compuestos	Fondos propios
Instrumento financiero compuesto (por la parte calificada como pasivo a L/P)	150	Participaciones a L/P consideradas como pasivo financiero	Pasivo no corriente
Instrumento financiero compuesto (por la parte calificada como pasivo a C/P)	502	Participaciones a C/P consideradas como pasivo financiero	Pasivo corriente

Fuente: elaboración propia

Como es sabido, la norma segunda sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas de 2010, califica contablemente al capital social como patrimonio neto, pasivo o instrumento financiero compuesto, en función de las características de las aportaciones de los socios o partícipes¹⁹. Conviene resaltar que la calificación como pasivo financiero será residual, es decir, serán pasivos en aquellos supuestos en que no puedan ser ni patrimonio neto ni instrumento financiero compuesto. Serán fondos propios las aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector o la Asamblea General, siempre que no obliguen a la cooperativa a pagar una remuneración obligatoria al socio y el retorno sea discrecional. En este caso, los requisitos para calificar a las aportaciones al capital social como instrumento de patrimonio son tres: que la cooperativa pueda rehusar incondicionalmente el reembolso, unido a que tanto la retribución del capital vía intereses como el retorno cooperativo, no tengan carácter preceptivo. Se calificará como instrumento financiero compuesto si, aunque existiera el derecho por parte de la cooperativa a rechazar incondicionalmente el reembolso, la remuneración fuera obligatoria. No obstante, con gran sensatez y para no complicar en exceso las valoraciones, las normas contables establecen que aquellas aportaciones al capital que sean calificadas como

¹⁹ Para un mayor detalle sobre la calificación contable del capital en las cooperativas véase Genovart y Mauleón (2017).

instrumento financiero compuesto, deberán reconocerse contablemente como pasivos financieros. El motivo es que en dichos instrumentos financieros compuestos, el intentar separar la valoración económica del componente de pasivo de la valoración del componente de patrimonio, resultaría arduo complicado. Argumentan dicho razonamiento por el carácter particular de la actividad cooperativa, por el cual, la remuneración de las aportaciones que realizan los socios a la misma es difícil de valorar, al no poder compararse con la rentabilidad que podría ofrecer otra empresa, con la misma configuración de riesgo. El socio, por el hecho de aportar capital a la cooperativa, tiene derecho no sólo a la retribución financiera, sino que le permite, además, poder participar en la actividad cooperativizada, último aspecto que resulta difícil de valorar económicamente y que no aparece en otras entidades mercantiles (Genovart y Mauleón, 2017: 124).

Por lo anterior, en la sociedad de destino, la cooperativa, el capital social deberemos reclasificarlo a las siguientes cuentas también en función de su calificación contable.

Tabla. 3. Cuentas de registro contable del capital social en la sociedad cooperativa

Calificación contable del capital	Nº cuenta	Título cuenta	Ubicación en balance de situación
Instrumento de patrimonio	1000 1002	Capital social cooperativo: aportaciones obligatorias Capital social cooperativa: socios colaboradores y asociados o adheridos	Fondos propios
Pasivo financiero (por la parte calificada como pasivo a L/P)	1500	Capital cooperativo a L/P considerado pasivo financiero: aportaciones obligatorias	Pasivo no corriente
Pasivo financiero (por la parte calificada como pasivo a C/P)	5020	Capital social cooperativo con características de deuda a C/P	Pasivo corriente

Fuente: elaboración propia

4.6. Balance de transformación

Como hemos señalado anteriormente, el balance inicial de transformación que los administradores deben poner a disposición de los socios, no es el único estado contable que será preciso elaborar en dicho proceso. Dejar que el eje sobre el que pivote toda la operación sea el balance inicial de la transformación, la mayoría de veces será inadecuado, dado que será muy difícil que el mismo refleje la realidad del momento en que la transformación efectivamente se lleve a término traspasando la cifra de capital (Larriba y Mir, 2010: 175). El anterior planteamiento

trae motivo en considerar toda una serie modificaciones que habrán de incorporar al balance inicial de transformación, para formar el balance de transformación, y que podrían tener el siguiente origen:

- a) Todas las variaciones patrimoniales que puedan producirse entre la fecha de formulación de balance inicial de transformación y la fecha de celebración de la junta que adopta el acuerdo (art. 9 LME). Téngase presente que el proceso de transformación puede dilatarse en el tiempo.
- b) Los cambios que tengan origen en acuerdos que se adopten en sede de la junta que acuerde la transformación.
- c) El reconocimiento como acreedores sociales de aquellos socios disidentes que hayan ejercido su derecho de separación de la sociedad que se transforma.
- d) La ejecución de los acuerdos que en su caso se adopten en relación al capital social, cuando la SL no cumpla los requisitos respecto al capital que se requieran en la normativa que regula esta figura en sede de la cooperativa en que se transformará, o cuando en el proceso se incorporen nuevos socios.

La regulación del balance de transformación no es igual en todas las comunidades autónomas, como puede verse en la Tabla 4. La mayoría de normas prevén que se acompañe a la escritura de transformación el balance cerrado el día anterior al acuerdo de transformación, salvo en Baleares donde no se regula la transformación y en las comunidades de Madrid (donde se prevén dos balances, uno cerrado el día anterior al del acuerdo y otro cerrado el día anterior al otorgamiento de la escritura de transformación) y de Valencia (donde se prevé que esté auditado)²⁰.

Tabla. 4. Regulación del balance de transformación en las normas autonómicas

CCAA	Nor ma	Regulación
Andalucía	art. 66 Rgm to.	Balance de situación cerrado el día anterior al acuerdo de transformación
Aragón	art. 66	Se rige por la normativa propia de la sociedad de origen
Asturias	art. 116	Balance de situación cerrado el día anterior al acuerdo de transformación
Baleares	-	No lo trata pues esta CCAA no regula la transformación en su ley
Cantabria	art. 90	Balance de situación cerrado el día anterior al acuerdo de transformación

²⁰ Así se desprende del tenor literal del artículo 80 de la Ley de Cooperativas valenciana, si bien nos parecería excesivo que se exija el informe de auditoría en caso de que la sociedad no estuviera obligada a auditar sus cuentas anuales.

Castilla-La Mancha	art. 99	Balance de situación cerrado el día anterior al acuerdo de transformación y si algún socio ejerce el derecho de separación, el balance final cerrado al día anterior al del otorgamiento de la escritura
Castilla y León	art. 86	Balance de la entidad transformada, cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo
Cataluña	art. 101	Balance cerrado el día anterior a la fecha del acuerdo de transformación y en su caso auditado
Euskadi	art. 86	Balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación
Extremadura	art. 81	Balance de situación cerrado el día anterior al acuerdo de transformación y si algún socio ejerce el derecho de separación, el balance final cerrado al día anterior al del otorgamiento de la escritura
Galicia	art. 85	Balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación
La Rioja	art. 92	Balance de la entidad transformada cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo
Madrid	arts. 85 y 91	Balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación, elaborado con los mismos criterios que se utilizan en los Balances de fin de ejercicio, pero no será necesario que esté auditado aun cuando la cooperativa se halle obligada a verificar sus cuentas anuales. No obstante, el Balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación podrá ser sustituido por el Balance de las cuentas anuales del último ejercicio siempre y cuando no hubieran transcurrido más de seis meses desde el cierre del mismo y previamente al acuerdo de transformación se hubieran aprobado las cuentas anuales. Y en la escritura balance final elaborado por los administradores y cerrado el día anterior al otorgamiento de la escritura.
Murcia	art. 95	Balance de la entidad transformada, cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo
Navarra	art. 59	Balance de la entidad transformada, cerrado el día anterior a la adopción del acuerdo
Valencia	art. 80	Balance de situación cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación y verificado por los auditores de cuentas

Fuente: elaboración propia

En ninguna de las normas que hacen referencia al proceso contable de la transformación, se prevé la posibilidad de introducir modificaciones en las valoraciones contables de los elementos patrimoniales fundadas en el valor razonable. León (2008: 26) opina que sería discutible que los administradores puedan formular el balance en base al valor razonable, si ello no está amparado de forma expresa por norma alguna. Por tanto, los criterios de valoración aplicables serían los mismos aplicables en la formulación de unas cuentas anuales ordinarias. Nuestra opinión es que no es necesaria la aplicación de unos criterios de valoración *ad hoc* porque no se produce una adquisición de un negocio, como sí ocurre en

ciertas combinaciones de negocios, ya que únicamente se sustituye la forma social de un negocio preexistente y que continuará en el tráfico mercantil. Quizá se pueda argumentar que la presentación de un balance a valor razonable podría ayudar en el proceso de valoración de las participaciones del socio disidente que abandone la empresa por mor de la transformación. Si bien esto es cierto, también lo es que la legislación ha resuelto dicha valoración de la forma que veremos en el siguiente apartado, sin necesidad de recurrir a un balance formulado en base al valor razonable del patrimonio.

Por último, coincidimos con Larriba y Mir (2010: 176), cuando afirman que “casi con toda seguridad, la entidad que llegue a realizar un proceso de transformación deberá dar cuenta y razón del mismo ante diferentes instancias, aportando diversos datos, tanto a efectos administrativos, como fiscales, laborales u otros, para lo cual será muy conveniente contar con una firme base contable de donde obtenerlos, como puede ser la de un balance específico formulado a la fecha en que culmine todo el proceso de transformación”.

4.7. Activos y pasivos por impuesto diferido y otras partidas del patrimonio neto

La transformación tendrá consecuencias en la valoración de los activos y pasivos por impuesto diferido cuya determinación depende del tipo impositivo. Eso es así, porque mientras la SL tributa al tipo general del impuesto sobre sociedades (veinticinco por cien), las cooperativas fiscalmente protegidas tributan al veinte por cien, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo general. Esto provocará una disminución del valor de dos activos por impuesto diferido, el crédito por pérdidas a compensar y el activo por diferencias temporarias deducibles y del pasivo por diferencias temporarias imponibles. En ambos casos, la diferencia se imputará al resultado del ejercicio.

Otra cuestión contable en ocasiones controvertida, es determinar cuál será el destino de otras partidas del balance del patrimonio neto de la entidad, distintas del capital social que ya hemos tratado, como consecuencia del proceso de transformación.

a) La reserva legal

La LSC establece para la SL la obligatoriedad de destinar el diez por cien del beneficio a la reserva legal hasta que ésta alcance, al menos, el veinte por cien del capital social²¹. La reserva legal, mientras no supere el límite indicado, solo podrá destinarse a la compensación de pérdidas cuando no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin. También se prevé su conversión en capital social, siendo posible su capitalización íntegra. Esta reserva se erige como un elemento más de garantía patrimonial de la sociedad con responsabilidad patrimonial limitada frente a los acreedores. Su naturaleza es de una reserva con

²¹ Esta referencia al capital social debe entenderse al capital mercantil y no al contable. Recordemos que en la LSC todo el capital se califica como fondos propios, no contemplando la bifurcación entre instrumentos de patrimonio propio y pasivo financiero o instrumento financiero compuesto que estable el PGC.

origen interno, procedente de una retención de beneficios y de carácter indisponible.

En el caso de transformación de la sociedad en una cooperativa, nos planteamos cuál debería ser el destino de esta reserva indisponible. Analógicamente a las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas, que califican el fondo de reserva obligatorio como una reserva legal, podríamos pensar que el destino del saldo de la reserva legal debería residir en el fondo de reserva obligatorio de las cooperativas. Sin embargo, dado que la parte del fondo de reserva obligatorio que es irrepartible no puede entregarse a los socios en el caso de liquidación de la cooperativa, a diferencia de la reserva legal de la SL que sí puede repartirse en esta situación, si la reserva legal es cuantiosa, la SL podría plantearse si le resulta más conveniente su capitalización previa a la transformación.

b) La reserva por capital amortizado

La LSC ofrece un sistema de tutela de los intereses de los acreedores ante una reducción de capital, en tanto esta operación merme la garantía de aquéllos. En la SL, el legislador opta en primer lugar por diseñar un sistema de responsabilidad patrimonial solidaria, entre sí y con la sociedad, de los socios beneficiarios de la reducción de capital. Responden de las deudas sociales contraídas con anterioridad a la fecha en que la reducción fuera oponible a terceros, con el límite del importe de lo percibido en concepto de restitución de la aportación social al capital y esta responsabilidad prescribirá a los cinco años a contar desde la fecha en que la reducción fuese oponible a terceros. Si los socios desean verse excluidos de este régimen de responsabilidad, la sociedad deberá dotar una reserva con cargo a beneficios o reservas libres por un importe igual al percibido por los socios en concepto de restitución de la aportación social. Esta reserva, que se registrará en la cuenta *1142 Reserva por capital amortizado*, será indisponible hasta que transcurran cinco años a contar desde la publicación de la reducción en el Boletín Oficial del Registro Mercantil, salvo que antes del vencimiento de dicho plazo hubieren sido satisfechas todas las deudas sociales contraídas con anterioridad a la fecha en que la reducción fuera oponible a terceros.

Si la SL presentará la reserva por capital amortizado en balance al transformarse, en nuestra opinión éste deberá mantenerse intacta en tanto no haya transcurrido el plazo indicado. Así se respetará el espíritu del legislador que rezuma de la propia LC (art. 69.5), por el que se pretende preservar la garantía de cobro de los acreedores de la SL.

c) Las subvenciones de capital

En caso de que la sociedad tuviera concedidas subvenciones de capital, habría que analizar si por el hecho de transformarse éstas han de reintegrarse o no.

En caso de no tener que reintegrarse, la transformación no tendrá incidencia ni en la valoración ni en la representación contable de estas partidas.

Si por el contrario la sociedad debiera reintegrar la subvención, el tratamiento contable será distinto para la parte pendiente de trasladar a resultados, de la otra parte ya imputada a pérdidas y ganancias antes de la transformación. El importe

pendiente de imputar a resultados procederá reclasificarlo, trasladando el saldo de la cuenta *130 Subvenciones oficiales de capital* (que recoge el saldo por imputar a resultados neto del efecto impositivo) y *479 Pasivo por diferencias temporarias imponibles* (que recoge el efecto impositivo sobre el importe íntegro de la subvención pendiente de imputar a resultados), a la cuenta *4758 Hacienda Pública, acreedora por subvenciones de capital a reintegrar*. Por la otra parte de subvención, esto es, la que ya se ha imputado a resultados hasta la fecha, cabe plantearse si estamos ante un gasto del ejercicio en que se transforma la empresa, o si por el contrario estamos ante un gasto que corresponde a ejercicios anteriores a la transformación y se debería cargar contra reservas. Crespín y Fruet (2018: 79) se decantan por calificarlo como gasto del ejercicio, por tratarse de un gasto surgido en este período, pues es en este año cuando se han dejado de cumplir los requisitos para mantener la subvención. Estamos conformes con este planteamiento al que agregamos un argumento adicional. La operación que estudiamos, se enmarca en lo que el PGC define en sus normas de valoración como un cambio en estimaciones contables. En efecto, se trata de un ajuste como consecuencia del conocimiento de un nuevo hecho que jamás pudo estimarse al registrar la subvención *ab initio*, esto es, la transformación. Y dicha norma establece que el cambio de estimaciones contables se aplicará de forma prospectiva y su efecto se imputará, según la naturaleza de la operación de que se trate, como ingreso o gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

4.8. Efectos contables del momento de la transformación y depósito de cuentas anuales

En primer lugar, nos ocuparemos de determinar en qué momento del tiempo la empresa debe comenzar a aplicar las normas contables específicas de las cooperativas (Orden del Ministerio de Hacienda 3360/2010, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas), aplicando el PGC o PGC Pymes en todos aquellos aspectos de éste que no contradigan lo dispuesto en las normas contables sustantivas de las cooperativas. Entendemos que el momento del efecto contable coincide con la fecha de inscripción registral de la transformación.

Otra cuestión que nos planteamos es cuál será fecha a considerar a los efectos de determinar si formulamos las cuentas anuales siguiendo el formato aplicable a una SL y por tanto las depositamos en el registro mercantil; o bien lo hacemos siguiendo la normativa de las cooperativas y el depósito se efectúa en el registro de cooperativas que corresponda. Entendemos que en este caso deberemos estar a la fecha de inscripción en el registro.

5. Conclusiones

Aunque la transformación más común es aquella por la cual una cooperativa deviene en SL, no debemos perder de vista la transformación en sentido contrario, por su utilidad. Ello es así porque resulta una operación muy apropiada cuando la fórmula capitalista no se puede mantener (entre otras, en situaciones de crisis

empresarial, problemas de sucesión empresarial o jubilaciones de los propietarios), evitando el cierre de la entidad o su venta a agentes especuladores, con la consiguiente pérdida de empleo y erigiéndose como una fórmula de reestructuración empresarial socialmente responsable.

A pesar de que la LME pone fin a la regulación transversal de los procesos de transformación de muchas formas jurídicas, no es así en la transformación de SL a cooperativa o viceversa. Así pues, el marco jurídico de estas transformaciones sigue siendo transversal y está regulado en la LME, en la LSC y en la norma cooperativa correspondiente en función de dónde realice la actividad la cooperativa (LC o la norma autonómica pertinente).

En el plano de la responsabilidad patrimonial de los socios, la transformación será un proceso neutro, toda vez que ambas figuras sociales prevén idéntico régimen legal en este punto. Por el contrario, este proceso sí conlleva cambios en cuanto al objeto social y actividad de la entidad, pues se produce un cambio en la idiosincrasia de la posición del socio respecto a la empresa en la que participa. Los socios dejan de convertirse en inversores, que quizá no estaban vinculados de manera efectiva en la actividad de la empresa, a ser cooperativistas que necesariamente habrán de vincularse a la actividad cooperativizada y convertirse en actores de la misma (con la salvedad de los socios colaboradores o asociados). Respecto a la configuración del capital social, destacamos que las participaciones sociales de la SL se convertirán en aportaciones a la cooperativa, manteniéndose la participación social de los socios, salvo consentimiento unánime de éstos. Hay que hacer hincapié en la posibilidad de que haya bajas de socios, aquellos que disidan, o altas por la incorporación de nuevos socios.

En el plano contable no existe una norma única que regule la transformación, debiendo acudir a una pluralidad de normas en las que encontrar referencias. Hemos estudiado las principales peculiaridades contables de este proceso.

Por una parte, la financiación mediante empréstitos, que al estar permitida para ambos tipos sociales desde la Ley 5/2015, ya no supone obstáculo alguno en la transformación.

La transformación requerirá la formulación de varios balances. Primero el balance inicial que los administradores habrán de poner a disposición de los socios al convocar la junta que deba decidir la transformación. En segundo lugar, para otorgar la preceptiva escritura pública de transformación, prácticamente toda la normativa cooperativa (estatal y autonómica) reclama un balance formulado el día anterior al del acuerdo, que recogerá las variaciones patrimoniales que puedan producirse entre la fecha de formulación de balance inicial y la fecha de celebración de la junta. Y finalmente, puede ser preciso un tercer balance, elaborado el día anterior al del otorgamiento de la escritura, que recoja: los cambios derivados de acuerdos adoptados en sede de junta; el reconocimiento del ejercicio del derecho de separación de socios; eventuales modificaciones de la cifra de capital social; y altas de socios.

La transformación puede implicar modificaciones en la cifra de capital por varias causas, a saber: adecuar el capital de la SL a la cifra mínima legal exigida por la norma cooperativa, aunque esto ocurrirá sólo en Extremadura; adecuar el capital a la cifra mínima en el caso del ejercicio del derecho de separación de

socios no conformes con el acuerdo; o la incorporación de nuevos socios a la cooperativa.

En la SL, el capital social puede calificarse como instrumento de patrimonio o como instrumento financiero compuesto, mientras que en la cooperativa se califica como instrumento de patrimonio o pasivo financiero. Nótese que los criterios de clasificación varían de una forma social a otra. En la contabilización de la transformación, así como en las eventuales modificaciones de la cifra de capital derivadas de este proceso, deberemos reclasificar contablemente el capital para su correcto registro y presentación en el balance de la cooperativa, de acuerdo con la configuración que presente el capital en los estatutos de la cooperativa.

El diferente tratamiento fiscal que merecen estos dos tipos sociales, provocará en la mayoría de los casos una disminución de activos y pasivos por impuesto diferido, por lo que se deberán realizar los oportunos ajustes de valor con imputación de éstos a la cuenta de resultados.

En este proceso debemos analizar otras partidas del patrimonio neto. Nos decantamos por reclasificar la reserva legal de la SL en el fondo de reserva obligatorio de la cooperativa, salvo que la primera tuviera una cifra cuantiosa, en cuyo caso podría plantearse su capitalización previa a la transformación. Si la SL presentara la reserva por capital amortizado, ésta debería mantenerse intacta en el proceso, para conservar el mecanismo de tutela patrimonial que supone para los acreedores y que no puede verse mermado por el hecho de la transformación. Por último, si la operación implicara la obligación de retornar subvenciones de capital, la parte de éstas ya imputada a resultados hasta la fecha, debería calificarse como un cambio en las estimaciones contables y tratarse de forma prospectiva, lo que implica cargar dicho importe a la cuenta de resultados del año en que ocurra la transformación.

Por último, respecto la fecha de efectos contables de la transformación y el depósito de cuentas anuales, abogamos por considerar la fecha de inscripción en el registro de la transformación de la entidad.

Como líneas de investigación futura, los autores contrastarán las soluciones propuestas en este trabajo con las adoptadas en procesos de transformación llevados a cabo en la realidad. Si bien la dispersión geográfica de los registros de cooperativas y las dificultades de acceso a la información de los registros administrativos, supone una limitación importante para ello. Así mismo estudiarán los aspectos económicos y contables de la transformación en sentido contrario, es decir, desde una cooperativa a una SL.

6. Referencias Bibliográficas

- Aguilar Rubio, M. (2015) Los procesos de reestructuración socialmente sostenibles en el Impuesto sobre Sociedades, *Revista Vasca de Economía Social Gezki*, Nº 12, pp. 53-71.
- Alfonso Sánchez, R. (1997) Ámbito subjetivo de la transformación en la legislación cooperativa (algunos aspectos críticos). *RdS, Revista Derecho de Sociedades*, Nº 8, pp. 178-193.
- Alfonso Sánchez, R (2002) *La transformación de la sociedad cooperativa*. Editoriales de derecho reunidas. EDSA. Madrid.

- Alonso, E. (2000) La fusión, la escisión, la transformación y la extinción de las cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 34, pp. 75-113.
- Bahía Almansa, B. (2007) *Análisis Fiscal de la transformación de sociedades*. Editorial La Ley, grupo Wolters Kluwer. Madrid.
- Bahía Almansa, B. (2010) Una aproximación a la fiscalidad de la transformación en el seno de las cooperativas. *Revista Vasca de Economía Social Gezki*, Nº 6, pp. 93-119.
- Browning, M. y Lewchuk, W. (1990) Workers' preferences for co-operatives versus private buy-outs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Nº 14, pp. 261-283.
- COCETA (2015) De empresa en crisis a empresa cooperativa.
- Crespín García, M.A. y Fruct Cardozo, J.V. (2018) Modificaciones estructurales en cooperativas. La transformación de una cooperativa en sociedad limitada y la determinación del momento del cálculo y del importe de los fondos a reintegrar. Un caso práctico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, Nº 127, pp. 70-89. DOI: 10.5209/REVE.58396.
- Divar Garteiz-Aurrecoa, J.; Gadea Soler, E. (2013) Bases legales para la transformación de Sociedades Civiles en Sociedades Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 47, pp. 51-62.
- Fajardo García, I.G. (2010) Aspectos de la transformación de las cooperativas de crédito tras la Ley de modificaciones estructurales de 2009. Incluido en *Estudios de derecho del mercado financiero: homenaje al profesor Vicente Cuñat Edo* (coord. González Castilla, F.; Marimón Durá, R.). Editorial Universidad de Valencia. Valencia, pp. 67-92.
- Ferrando Villalba, Mª L (2014) La transformación de sociedades mercantiles en sociedades cooperativas: una opción para la conservación de la empresa en tiempos de crisis. Incluido en *Economía social y derecho: problemas jurídicos actuales de las empresas de economía social* (dir. Gómez Manresa, Mª F. y coord. Pardo López, Mª M.). Editorial Comares. Granada, pp. 137-154.
- Genovart Balaguer, J.I. (2013) *Aspectos económico-contables de las sociedades cooperativas*. Tesis doctoral. Universitat Illes Balears.
- Genovart Balaguer, J.I. y Mauleón Méndez, E. (2017) La repercusión económico-contable de la baja del socio en la sociedad cooperativa: la incidencia de la NIC 32. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Nº 51, pp. 99-134.
- Larriba Díaz-Zorita, A. y Mir Fernández, C. (2010) Aspectos contables de la ley sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. *RdS, Revista Derecho de Sociedades*, Nº 34, pp. 167-199.
- Lázaro Sánchez, E. J. (2009) El balance de fusión. *Revista Derecho de Sociedades*, Nº 32, pp. 231-252.
- León Sanz, F.J. (1997) Fusión, transformación y otras modificaciones estructurales de sociedades. *RdS, Revista Derecho de Sociedades*, Nº 9, pp. 25-60.
- León Sanz, F. J. (2008) Comentario al Proyecto de Ley sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles: I. Transformación. *RdS, Revista Derecho de Sociedades*, Nº 31, pp. 19-31.
- Macías Ruano, A. J. (2002) Consideraciones críticas sobre la fusión, escisión y transformación en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 78, pp. 52-87.
- Macías Ruano, A. J. (2006) Modificaciones estructurales en las cooperativas y sociedades agrarias de transformación. Incluido en *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación* (dir. Pulgar Ezquerro, J.). Editorial Dykinson. Madrid, pp. 679-726.

- Nagore, I. (2001) *La transformación de la sociedad cooperativa en sociedad de responsabilidad limitada*. Dykinson. Madrid.
- Nagore, I. (2010) Tratamiento del Capital Social en la transformación de Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 35, pp. 47-50.
- Rodríguez Artigas, F. (2001) Transformación de sociedades cooperativas. *RdS, Revista Derecho de Sociedades*, N° 17, pp. 13-38.
- Rodríguez Artigas, F. (2009) *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*. Thomson Reuters. Navarra.
- Rojo Ramírez, A., Esteban Cerdán, A. y Sánchez Pérez, J.A. (2001) La transformación de cooperativas. Especial referencia al caso andaluz. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 38, pp. 57-76.
- Sacristán Bergia, F. (2010) La transformación de la sociedad cooperativa. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 44, pp. 177-194.
- Sebastián Castro, F. (2010) Las fuentes de financiación en la contabilidad. Una propuesta alternativa. *Revista Contabilidad y Tributación*, N° 331, pp. 113-150.
- Vargas Vasserot, C. (2017) La transmisión de empresas en crisis a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social. Reestructuraciones socialmente responsables antes de la declaración del concurso de acreedores. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico*, N° 126, pp. 13-31. DOI: 10.5209/REVE.58615.
- Vargas Vasserot, C.; Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F. (2017) *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*. Editorial La Ley. Madrid.

REVESCO. Revista de **Estudios Cooperativos**

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE.62493>EDICIONES
COMPLUTENSE

“El modelo de la Economía del Bien Común. Su aplicación en la empresa/organización y casos prácticos” es un manual universitario editado por Delta Publicaciones y elaborado por la Cátedra de Economía del Bien Común de la Universitat de Valencia en colaboración con la Asociación Federal Española para el fomento de la EBC. El libro recoge los fundamentos teóricos del modelo de la Economía del Bien Común (EBC) creado en el 2010 por el profesor y activista social Christian Felber y se analizan los aspectos concretos de la EBC aplicados a las empresas y organizaciones. En la primera parte del libro se analizan los fundamentos teóricos del modelo y su relación con diferentes enfoques de la organización de empresas y con otros modelos y enfoques alternativos como el de la Economía Social y Solidaria. En la segunda parte del libro se analizan las herramientas del modelo, en particular, el Balance y la Matriz del Bien Común, y se recogen 14 casos de empresas (españolas, alemanas y austríacas) que están implantando el modelo en la actualidad.

