

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Achilleas Kontogeorgos y
Fotios Chatzitheodoridis**

**Workers or Investors? Investigating the Reciprocity
Aspects among Greek Social Enterprises Members.**

**María José Cabaleiro Casal,
Carlos Iglesias Malvido y
Rocío Martínez Fontaíña**

Democratic firms and economic success. The co-op model.

**Vanessa Campos Climent, Joan
Ramon Sanchis Palacio y
Ana Teresa Ejarque Catalá**

**El modelo de la Economía del Bien Común. Un estudio
empírico sobre su aplicación a la empresa privada.**

Sergio Canalda Criado

**El fomento del empleo decente y sostenible en cooperativas
y sociedades laborales.**

**Juan Carlos García Villalobos,
David Villaseca Morales y
Susana González Pérez**

**Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio
comparado.**

**Javier Iturrioz del Campo,
Cristina Isabel Masa Lorenzo y
Arturo Medina Castaño**

**La transparencia sobre Responsabilidad Social
Corporativa y su implicación con el comportamiento
económico-financiero: efectos en las empresas de Economía
Social.**

**Eduardo Letelier Araya, Julien
Vanhulst, Beatriz Cid Aguayo y
Raúl González Meyer**

**Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre
definiciones formales y sustantivas.**

**María Celia López Penabad,
José Manuel Maside Sanfiz y
Juan Torrelles Manent**

**Análisis económico y social de los centros especiales de
empleo: un estudio en Galicia.**

**Leydis Marcela Maestre Matos,
Andrea Paola Páez Cabas,
Francisco Javier Mesías y Jahir
Lombana Coy**

**Las cooperativas agrarias como modelo generador de
negocios con inclusión social: el caso de las cooperativas
bananeras del Magdalena (Colombia).**



**EDICIONES
COMPLUTENSE**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 132

Tercer Cuatrimestre 2019

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS



EDICIONES
COMPLUTENSE

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

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

Edita

Escuela Estudios Cooperativos

Director

Gustavo LEJARRIAGA

AECOOP

Directora

Paloma BEL

Directora REVESCO

D^a. Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO

Coordinadora Editorial

D.* Sonia MARTÍN LÓPEZ

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

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

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

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **132**, Tercer Cuatrimestre 2019

ISSN: 1885-8031

Escuela de Estudios Cooperativos

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Complutense de Madrid (UCM)

Dirección de correo electrónico: revesco@ucm.es

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

Dirección

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

Secretaría

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

Consejo de Redacción

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

Consejo Asesor

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

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

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **132**, Tercer Cuatrimestre 2019

ISSN: 1885-8031

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

Sumario

Artículos

- 9-28 ¿Trabajadores o Inversores? Investigar los aspectos de reciprocidad entre los miembros de las Empresas Sociales Griegas
Achilleas Kontogeorgos y Fotios Chatzitheodoridis
- 29-45 Empresas democráticas y éxito económico. El modelo cooperativo
María José Cabaleiro Casal, Carlos Iglesias Malvido y Rocío Martínez Fontaíña
- 46-76 El modelo de la Economía del Bien Común. Un estudio empírico sobre su aplicación a la empresa privada
Vanessa Campos Climent, Joan Ramon Sanchis Palacio y Ana Teresa Ejarque Catalá
- 77-96 El fomento del empleo decente y sostenible en cooperativas y sociedades laborales
Sergio Canalda Criado
- 97-121 Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio comparado
Juan Carlos García Villalobos, David Villaseca Morales y Susana González Pérez
- 122-143 La transparencia sobre Responsabilidad Social Corporativa y su implicación con el comportamiento económico-financiero: efectos en las empresas de Economía Social
Javier Iturrioz del Campo, Cristina Isabel Masa Lorenzo y Arturo Medina Castaño
- 144-168 Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre definiciones formales y sustantivas
Eduardo Letelier Araya, Julien Vanhulst, Beatriz Cid Aguayo y Raúl González Meyer
- 169-194 Análisis económico y social de los centros especiales de empleo: un estudio en Galicia
María Celia López Penabad, José Manuel Maside Sanfiz y Juan Torrelles Manent

- 195-217 Las cooperativas agrarias como modelo generador de negocios con inclusión social: el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena (Colombia)
Leydis Marcela Maestre Matos, Andrea Paola Páez Cabas, Francisco Javier Mesías y Jahir Lombana Coy

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. **132**, Tercer Cuatrimestre 2019

ISSN: 1885-8031

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

Contents

Articles

- 9-28 Workers or Investors? Investigating the Reciprocity Aspects among Greek Social Enterprises Members
Achilleas Kontogeorgos y Fotios Chatzitheodoridis
- 29-45 Democratic firms and economic success. The co-op model
María José Cabaleiro Casal, Carlos Iglesias Malvido y Rocío Martínez Fontañña
- 46-76 The model of the Economy for the Common Good. An empirical study on its application to enterprise
Vanessa Campos Climent, Joan Ramon Sanchis Palacio y Ana Teresa Ejarque Catalá
- 77-96 The promotion of decent and sustainable employment in cooperatives and labor societies
Sergio Canalda Criado
- 97-121 Female entrepreneurship and social finance: a comparative study
Juan Carlos García Villalobos, David Villaseca Morales y Susana González Pérez
- 122-143 Corporate Social Responsibility Transparency and its involvement with financial-economic behaviour: effects on Social Economy companies
Javier Iturrioz del Campo, Cristina Isabel Masa Lorenzo y Arturo Medina Castaño
- 144-168 Social economy landscape in Chile: the gap between formal and substantive definition
Eduardo Letelier Araya, Julien Vanhulst, Beatriz Cid Aguayo y Raúl González Meyer
- 169-194 Economic and social analysis of sheltered workshops: a study in Galicia
María Celia López Penabad, José Manuel Maside Sanfiz y Juan Torrelles Manent

- 195-217 Agrarian cooperatives as a business model that generates social inclusion: the case of banana cooperatives of Magdalena region (Colombia)
Leydis Marcela Maestre Matos, Andrea Paola Páez Cabas, Francisco Javier Mesías y Jahir Lombana Coy

¿Trabajadores o Inversores? Investigar los aspectos de reciprocidad entre los miembros de las Empresas Sociales Griegas

Achilleas Kontogeorgos¹ y Fotios Chatzitheodoridis²

Recibido: 20 de agosto de 2018 / Aceptado: 27 de marzo de 2019

Resumen. En Europa, 160 millones de personas son miembros de empresas de economía social, así como de mutuas. Los miembros que trabajan en empresas sociales generalmente están vinculados con una relación de empleados con su organización; por otro lado, participar en una empresa social podría ser su única oportunidad de encontrar un trabajo, especialmente para las economías que enfrentan una recesión a largo plazo, como la economía griega. Las empresas sociales y los empresarios invierten en reciprocidad que representa que las acciones positivas inspirarán acciones positivas recíprocas. El objetivo principal de este estudio es examinar el efecto de la reciprocidad en la decisión de los miembros de invertir en empresas sociales o trabajar para ellos, adquiriendo en ambos casos las acciones necesarias. Por este motivo, se realizó una encuesta entre los miembros griegos de las empresas sociales enumeradas en el directorio de empresas sociales griegas, para investigar sus aspectos sobre la reciprocidad y si estos aspectos afectan su decisión de trabajar en una empresa social o apoyarlas financieramente. El proceso de la encuesta arrojó 142 cuestionarios completos que se utilizaron para cumplir el objetivo de la encuesta. El análisis de regresión logística identificó un subgrupo (5 sobre 27 ítems) de las preguntas usadas para medir la reciprocidad que pueden usarse para clasificar a los participantes en accionistas: miembros (inversores) y accionistas – trabajadores en empresas sociales. Vale la pena mencionar que el sexo u otras características demográficas de los encuestados no afectan esta clasificación, mientras que solo hay aspectos de reciprocidad positiva que tienen un efecto positivo y negativo sobre la posibilidad de trabajar en empresas sociales.

Palabras clave: Reciprocidad; Empresas Sociales; Grecia; Análisis de regresión logística.

Claves Econlit: J54; L31.

[en] Workers or Investors? Investigating the Reciprocity Aspects among Greek Social Enterprises Members

Abstract. In Europe 160 million people are members of social economy enterprises and mutual societies. Members that work at social enterprises usually are bound with an employee relationship with their organization; on the other hand participating in a social enterprise could be their only chance to find a job, especially for economies that face a long-term recession such as the Greek economy. Social enterprises and entrepreneurs invest in reciprocity which represents that positive actions will inspire reciprocal positive actions. The main objective of this study is to examine the effect of reciprocity on members' decision either to invest in social enterprises or to work for them acquiring in both cases the necessary shares. For this reason, a survey was conducted among Greek

¹ Universidad de Patras, Grecia

Dirección de correo electrónico: akontoge@upatras.gr

² Western Macedonia University of Applied Science, Grecia

Dirección de correo electrónico: fxtheo@florina.teiwm.gr

members of social enterprises listed in the Greek Social enterprises directory, to investigate their aspects about reciprocity and if these aspects affect their decision to work in a social enterprise or support financially them. The survey process returned 142 fully completed questionnaires. The analysis identified a sub group (5 over 27 items) of the questions used to measure reciprocity that can be used to classify participants into shareholders - members (investors) and shareholders - workers in social enterprises. It is worth mentioning that sex or other demographic characteristics of the respondents do not affect this classification while there are only aspects of positive reciprocity that have either positive or negative effect on the possibility to work in social enterprises. Social entrepreneurs and the Greek state could use these findings in order to direct and manage their expansion efforts.

Keywords: Reciprocity; Social Enterprises; Greece; Logistic regression Analysis.

Summary. 1. Introduction. 2. Theoretical framework. 3. Design and Methodology. 4. Results and discussion. 5. Discussion and Conclusion. 6. References.

How to cite: Kontogeorgos, A. y Chatzitheodoridis, F. (2019) Workers or Investors? Investigating the Reciprocity Aspects among Greek Social Enterprises Members. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 9-28. DOI: 10.5209/REVE.64303.

1. Introduction

Greece has a long history and tradition of cooperatives mostly related with the agricultural sector (Karyotis and Kioupkiolis, 2014). However, the wider Social Economy sector with the exception of the Cooperative banks, (Karafolas, 2016) was extremely small and insignificant in numbers until 2011, when a new legislation supported the establishment of social enterprises under the legal form of social cooperative enterprises (Koin.S.Ep.). After the incorporation of this legislation, the number of the businesses in the Sector of Social Economy raised to more than 1,000, releasing thousands new job positions (Nasioulas, 2012).

The development of the sector took place during the Greek financial crisis, which has caused huge damage to the Greek economy. Among the main factors that led to the emergence of political movements linked with the social economy sector and the promotion of social enterprises were the high unemployment rate, the lack of job security both in the private and the public sector and the reduced public-sector spending. This challenging socioeconomic context created the momentum and indicated the need for new models and approaches to tackle economic and social problems. At the same time, the decline of more traditional entrepreneurial models and mentalities created space for social enterprises to emerge (British Council, 2017).

Social economy can help to tackle some of the country's most significant challenges while promoting and demonstrating alternative business models that incorporate social benefit alongside their economic activity. For example, rural cooperatives can foster employment, economic growth and the resilience of businesses (Sdrali et al., 2015). Furthermore, social enterprises in Greece seek to reduce poverty and unemployment (Chatzitheodoridis et al. 2016, British Council, 2017). While all forms of economic activity are affected by the general socioeconomic conditions, particularly for the Greek economy, the development of social enterprises is promoted during economic crisis.

Social enterprises are based on motivations, behaviours, and principles (such as solidarity, reciprocity and direct participation in management, quest for justice and equality, accountability for achieving social impact) that appear particularly well suited to face the challenges related to the responsible management of collective assets. Reciprocity is a key factor in cooperation and in the creation of social capital. Linking trust and cooperation, reciprocity is an important factor in creating social capital, which is one of the main goals and a result for the Social Economy (Kim & Lin, 2017). Economic performance of social enterprises could be triggered by reciprocity (Fowler & Christakis, 2010, Price & Vugt, 2014). In theory, members of collective activities present a higher degree of reciprocity compared to private enterprises that do not exhibit reciprocal behaviours.

The purpose of this study is to examine linkages between reciprocity and membership in social enterprises and the reciprocity's role among their members. Therefore, we aimed to examine reciprocity, a theoretical motive to join social economy, and more specifically the reciprocity aspects that motivate members to invest or work in social enterprises. Since reciprocity is based on trust and rules that define acceptable behaviour in the social context, it varies from person to person. A basic distinction in reciprocity has first to do with the intention of returning an act or not, as well as with the characteristics of the act that defines positive and negative reciprocity.

The paper is divided into five major sections. Following the introductory section, the theoretical framework of reciprocity and social economy is discussed. Next the research methodology is presented, followed by analysis and presentation of the results. The final section concludes with implications for researchers and practitioners.

2. Theoretical framework

According to the European Commission webpage by the end of 2017, there were 2 million social economy enterprises in Europe, representing 10% of all businesses in the EU. More than 11 million people – about 6% of the EU's employees – work for social enterprises. In addition, more than 160 million people in Europe are members of social economy enterprises (European commission, 2013). Social economy organisations adopt a coordination mechanism that is based on cooperation and reciprocity, which is radically different from what happens in the market where the mechanism is the exchange based on self-interest or even in the state where the coordination mechanism is the rule of law and bureaucratic procedures.

Social enterprises affect local and regional development at the global level, both through job creation and restoration of solidarity in their communities, (Chatzitheodoridis et al., 2014, Kim & Lim, 2017). Social enterprises could be innovative institutional tools that may have a role in supporting growth and welfare. They can contribute to reforming and democratizing the traditional European welfare systems, which - since the 1980s - have revealed their inability to distribute welfare services inclusively and cope with the growing phenomena of poverty and inequalities (Borzaga and Galera, 2014).

During the recent Greek economic crisis, the unemployment rate reached an extremely high level. Back to 2008 unemployment rate in Greece was 8% similar to EU average unemployment rate, reached almost 28% during 2013, and fell down at 20%, during 2018 however this rate is now almost 3 times above the EU average (OECD 2018). Additionally, the percentage of people at risk of poverty or social exclusion was 35.6 per cent in 2016, being almost the same since 2012. Keeping this in mind, while prolonged and multifaceted crisis working chances are very low, social enterprises act as very good opportunities for many people, especially young, to enter in the work market.

2.1. Social Economy and Social Enterprises

Social economy has been an official term in the European Union since 1989 and consisting of different forms of business and organizational structure such as cooperatives, mutuals, foundations, charities or mutual aid agencies (Westlund, 2003, Sdrali et al., 2015). According to the European commission, a social enterprise is an operator in the social economy, the main objective of which is to have a social impact rather than make a profit for their owners or shareholders. It operates by providing goods and services for the market in an entrepreneurial and innovative fashion and uses its profits primarily to achieve social objectives. It is managed in an open and responsible manner and involves employees, consumers and stakeholders affected by its commercial activities.

Social enterprises prioritize social impact over the creation of wealth and in this way, they can cope in general with market failures. Traditionally, societies have looked to government intervention to correct these market failures, since private businesses were rarely called upon (or expected) to respond to breakdowns in efficient market operations by modifying their behaviours in a free-market system (Phills & Denend, 2010). For example, in the case of agricultural production is characterized by high fragmentation of ownership and uncertainty on the output market, the association of small producers in agricultural co-operatives can become the most effective way to tackle the failures of agricultural markets (Tortia, et al., 2013).

Nevertheless, social enterprises can survive and spread in many sectoral and regional contexts in the absence of pronounced market failures, as the case of agricultural and producer co-operatives. This shows that market imperfections may be only one of the possible causes for the spread of these organizational forms. According to some authors, higher costs for social enterprises do not necessarily imply inefficiency, as they may be functional to increased value of production and to increased non-monetary welfare (Borzaga et al., and 2014).

The economy is generally divided into the market, the state and the community. In each of these areas there are speculative and non-profit-making activities, whereas economic relations between the sectors are also observed. It should be noted however that the social economy is at the heart of the interactions between these three areas of the economy making it unique as it does not originate from any of the three sectors (Adam 2014).

According to Sdrali et al. (2015), social economy includes all the enterprises developed by collective initiatives and they are governed by the following

principles: a) They prioritize the needs of members, the wider community and not the profit. b) It has an autonomous management to decide their occasional operations. c) It is characterised by democratic decision-making processes based on the principle of "one member-one vote", regardless of the membership of each member in the chapter. d) When distributing profits, employees and members are ahead of capital.

The Greek legislation for "Social and Solidarity Economy" defines social enterprises as those economic activities that are based on an alternative form of organization of relations of production, distribution, consumption and reinvestment, according to the principles of democracy, equality, solidarity, cooperation as well as respect for man and the environment (legislation 4430 / 2016: printed in the Official Gazzete of the Greek State with number 205 / 31-10-2016).

In Greece, the social economy emerged with the establishment of the first agricultural cooperative law in 1915 and till the beginning of the 21st century, the main representatives of the social economy in the country were the agricultural and urban cooperatives (Kontogeorgos et al. 2018). The total number of employees employed by the social economy sector at that time was 1.8% of all workers in Greece (Ketsetzopoulou, 2010). In several countries, cooperatives cover up to 60% of enterprises operating in traditional economic sectors (Sdrali et al., 2015). Social economy coexisted with the non-profit sector, volunteering and social entrepreneurship. Upon 2011, worker cooperatives and social cooperatives (CICOPA, 2013) were added. Fajardo García& Frantzeskaki (2017) present the main characteristics of the Greek social enterprises, their different types and the differences between them.

There is a general belief that the social economy and social enterprises in Greece will grow during the next years, because of their ability to address unemployment, their link to communities and social movements, and the broader inefficiency of traditional business models to create economic value without producing negative externalities. At the same time the Greek policy objective was to reduce unemployment, in order to combat poverty and social exclusion by promoting social enterprises to poor unemployed as a way for independence and success in the labour market (Vlasaki, 2016).

On the other hand, according to a research carried out in 2016 by Dr Adam, *"individuals in Greece set up social enterprises organisations not to explicitly serve a social goal for the wider public or population groups, but to create employment opportunities and carry out economic activities in a participatory and collective manner"* (British Council, 2017). In addition, financial support under diver forms (funding, financial and fiscal measures) of the Greek state and the EU acted as an incentive parameter for the creation of social enterprises in Greece (Karafolas, 2015).

Nevertheless, Greece needs to identify social economy, otherwise, it will continue to wear out, leading it to fall into the realm of irregularity and corruption (Tsobanoglou, 2012). For this reason, evaluation of the growth potential of such organizations and recognition of the motives and the characteristics of the social entrepreneurs is needed.

2.2. Reciprocity

Reciprocity is a social norm that involves in-kind exchanges between people responding to another's action with another equivalent action. This norm requires that a subject should be repaid by a behavioural response including kindness and unkindness actions. It is usually positive (e.g. returning a favour), but it can also be negative (e.g. punishing a negative action) (Fehr & Gächter, 2000). People will respond favourably to those who have helped them in the past by returning benefits for benefits and retaliate against those who have been detrimental with either indifference or hostility to harms (Whatley et al., 1999; Perugini et al., 2003). The norm of reciprocity is a general basic tendency that can be found in most human societies from the ancient years and civilizations (Gouldner, 1960). Perhaps, this point of view constitutes the most well-known and classical reference (Perugini et al., 2003).

Reciprocity is an interesting concept from the perspective of behaviour economics and it could be studied by means of experimental games (see Avgeris and al. 2018). Numerous experiments and experimental evidence prove that reciprocity is a determining factor in people's behaviour, a powerful determinant in people's everyday life. Various experiments and questionnaire studies took place by psychologists and economists, as well as, plethora of references and an amazing literature in other sciences such as sociology and anthropology which emphasizes in the omnipresence of reciprocal behaviour (Falk and Fischbacher, 2006).

Positive reciprocity exists when doing something beneficial for someone after being beneficially treated. Additionally, behaviour of positive reciprocity is also the case when a person commits an action that will benefit another, and this action is returned to this person, from the person who received this favour (Caliendo et al., 2012; Suranovic, 2001a). For instance, if one takes care of someone else's dog, then the other man will repay this favour with another corresponding action such as a gift with similar value. So, the reciprocated favour or gift should have equal or approximately equal value otherwise an uncomfortable social situation is very likely to happen (Chen, et al., 2009). In general, individuals expect that actions directed to repayment of other acts or favours should have the same or almost the same value (Suranovic, 2001a).

Negative reciprocity exists when a person who receives a negative action, reciprocates with a same, equal action with negative consequences upon the corresponding agent. If the respondent reaction is not as equal as the original one in negative value and has negative effects in higher level, then it is possible to judge as unfair for the second subject. In this context, negative reciprocity fairness includes replies and actions with equal negative effects for both parties of interaction something like a "quid pro quo" type of response (Suranovic, 2001b),

According to Restakis (2006) social economy organizations are hybrid enterprises that perform a blend of commercial activities (the sale of goods and services), non-commercial but monetary activities (public funding, donations) and non-monetary activities (volunteer work of members and others) to achieve their goals. The key to this view is the linking of reciprocity and redistribution to multiple forms of economic activity. This view of the social economy recognizes

the central role of reciprocal (non-commercial and nonmonetary) transactions as economic activities.

Poledrini (2015) suggested that a different type of reciprocity, the unconditional reciprocity, should be introduced to examine social enterprises. He argues, that the relationship of reciprocity between individuals is motivated by receiving something in return. This “something” is not given just by the relation itself, but by obtaining some other benefit through the relationship. Unconditional reciprocity is characterized by the fact that those who choose to perform an action on behalf of another person do so regardless of whether and how the other person responds. In practical terms, those pursuing this type of reciprocity recognize a reward for themselves in their own behaviour, regardless of the response they receive.

However, reciprocity is a fundamental norm for cooperation and cooperatives, for example in agricultural cooperatives, farmers desire reciprocity in order to build trust and develop this way organizational commitment (Pereira, 2018; Barraud-Didier, et al., 2012). Additionally, reciprocity could help worker cooperatives to establish efficient mutual supervising and achieve higher productivity than conventional firms (McCain, 2007).

To sum up, reciprocity is a key factor determining the cooperation among humans and affects each human economic activity and interaction. For these reason, members’ reciprocity aspects should be taken into consideration when examining cooperative efforts and social enterprises and their role in economy and society.

3. Design and Methodology

The main objective of this study is to examine if reciprocity affects the individuals’ involvement with social enterprises and more specifically to examine the members’ decision either to invest in social enterprises by acquiring a share or to work for a social enterprise acquiring at the same time the necessary share(s). This research question is of particular interest since an employment chance in Greece of the economic crisis is many times very low, thus social enterprises act as a very good opportunity for many people, especially young, to enter in the work market. Therefore, this paper attempts to examine if the growth of social enterprises in Greece come from the need of many young people to find a job.

Theoretically, people participating in social actions and enterprises are motivated by solidarity and reciprocity aiming to the general social interest. If the latent motive behind their decision to enter in a social enterprise is to find a job, the growth of social enterprises is only temporal and when economic circumstances return to “normal”, the growth of such attempts will be reduced. Thus, linking reciprocity aspects with members’ decision to work or not, could shed some light in this assumption and support the growth of the social economy sector.

The selection of social economy organizations that should be included in the targeted population was particularly important, in order to define the social enterprises. The definition of social enterprises and organisations is always an important issue at the design of this kind of studies. Data in this study were gathered solely by organisations with the legal form and/or status according to laws

4019/2011 and 4430/2016, which are listed in the official registry of the Greek Ministry of Labour, Social Security and Social Solidarity (www.ypakp.gr). These include the following groups:

- Social cooperative enterprises (Koin.S.Ep.), which are not-for-profit entities with stated collective and social benefit.
- Limited liability social cooperatives (Koi.S.P.E.) that similarly to social cooperative enterprises are social enterprises with cooperative form and focus on the social and economic integration of people with psychosocial differences.
- Worker cooperatives with at least three members, which are also not-for-profit.
- Civil non-profit organisations (AMKE) included in the new registry (following law 4430/2016) from January to April 2017.

The empirical study was conducted through email questionnaires among members of social enterprises all around in Greece, listed in the official registry of the Greek Ministry of Labour. The questionnaire of this survey has been previously used by Perugini et al., (2003) in their survey on the personal norm of reciprocity (see appendix). Only a few modifications were performed for adaptation into the Greek language. The questionnaire is divided into 4 parts. Part one includes questions regarding the demographic characteristics of the sample i.e. age, gender and characteristics about participants' membership in social Enterprises. The following three parts include 27 questions investigating a) the participants' beliefs on reciprocity (questions q1 to q9), b) positive (q10 to q18) and c) negative reciprocity (q19 to q27). The answer scale for these items was a seven-step Likert type, from 1 (not true for me) to 7 (very true for me).

Almost one thousand email questionnaires (980) were send during the spring - summer of 2017, 142 of them were returned fully completed and valid for the survey, that is about 14,5% return rate. This return rate is considered quite satisfactory for such type of questionnaire surveys and represents the different types of social economy organization in Greece. Data analysis was made with the statistical software IBMSPSSStatisticsv.23.0.

The binary logistic regression analysis was used to classify members of social enterprises as workers (members – shareholders that are fully employed in the social enterprise) or as investors (shareholders of the social enterprises who are not offering their personal work). Binary logistic regression is most useful in cases where we want to model the event probability for a categorical response variable with two outcomes. Since the probability of an event (work or invest) must lie between 0 and 1, it is impractical to model probabilities with linear regression techniques, because the linear regression model allows the dependent variable to take values greater than 1 or less than 0. The logistic regression model is a type of generalized linear model that extends the linear regression model by linking the range of real numbers to the range 0–1. In this study, the work or invest decision is based on a set of reciprocity aspects and the demographic characteristics of the participants. However, these reciprocity characteristics could have a multiple or multidimensional effect on a member's decision. Thus, a given characteristic may

be associated with many incentives related to the decision to invest or work in social enterprise.

Using the logistic regression model, the probability of working (besides acquiring shares -investment) can be described as: $\Pi_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}}$ where: Π_i is the probability that the i th respondent will decide to work for a social enterprise and z_i is the value of the unobserved continuous variable for this i th case. The model assumes that Z is linearly related to the predictors (the member's reciprocity aspects and characteristics). Thus, $z_i = b_0 + b_1x_{i1} + b_2x_{i2} + \dots + b_px_{ip}$ where x_{ij} is the j th predictor for the i th case, b_j is the j th coefficient and p is the number of predictors. Finally, the regression coefficients are estimated through an iterative maximum likelihood method.

4. Results and discussion

The survey sample is equally distributed between men (49.3%) and women (50.7%). The ages of the sample are categorized according to the following scale: 18-24, 25-30, 31-40 and more than 40. The results showed that the age of the sample is over 30 by more than 80%, while 50.7% is above 40 years old.

Most of the participants are members of Koin.S.Ep. (69%) followed by members of Koi.S.P.E. (11.3%) and AMKE (11.3%) with the remaining 8.5% participating in workers cooperatives. The sample is fairly divided in members – shareholders (49.3%) and members workers in the social enterprise (50.7%). For the purposes of this study we decided to label these groups as investors and workers.

Table 1 presents a series of characteristics both for the respondents and their social enterprise that describe the sample of the respondents in this survey.

Table. 1. Participants and Social Enterprises Characteristics.

Demographics		
Sex	Count	Percentage %
Male	70	49,3
Female	72	50,7
Age		
18-24	10	7,0
25-30	14	9,9
31-40	46	32,4
> 40	72	50,7
Workers / Shareholders		
Member and worker	72	50,7
Member Shareholders	70	49,3
Social Enterprises Categories		
Civil non-profit organizations (AMKE)	16	11.3
Limited liability social cooperatives (Koi.S.P.E.)	16	11,3

Social cooperative enterprises (Koin.S.Ep.),	98	69,0
Worker cooperatives	12	8,5
Number of Members in the Social Enterprise		
2	54	38,0
6-10	46	32,4
>10	42	29,6
Years of operation for the social enterprise		
1	30	21,1
3	42	29,6
4	22	15,5
> 5	20	14,1
Number of Workers in the Social enterprise		
0-2	74	52,1
3-5	28	19,7
6-8	26	18,3
>9	12	8,5

Source: Survey results.

According to Perugini et al., (2003) reciprocity can be a subjectively internalized mechanism that can be reliably measured in the individual differences it produces. In this survey their scale to measure reciprocity has been applied (Personal Norm of Reciprocity – PRN scale). There are several behaviours with a reciprocal flavour that cannot be easily understood and predicted within a frame emphasizing repeated interactions or general unconditional personality dispositions. Reciprocity can be understood also as a conditional contextualized personality construct that can explain, in conjunction with a careful analysis of the situational contingencies, otherwise seemingly irrational or costly behaviours. The same authors report several studies to provide robust evidence of the validity of the PNR scales. In this survey, Cronbach- α was calculated at 0.846 (for the 27 items) suggesting that the scale is reliable to measure reciprocity. The next tables 2, 3 & 4 present the respondents' answers (mean values and standard deviation-SD), for each item of the PRN scale.

Table. 2. General Beliefs in Reciprocity

Beliefs in reciprocity	Mean Value	SD
q1: To help somebody is the best policy to be certain that s/he will help you in the future.	2.479	1.7654
q2: I do not behave badly with others so as to avoid them behaving badly with me.	3.831	2.2089
q3: I fear the reactions of a person I have previously treated badly	3.690	1.8030
q4: If I work hard. I expect it will be repaid	4.690	1.7060
q5: When I pay someone compliments. I expect that s/he in turn will reciprocate	2.352	1.6682

q6: I avoid being impolite because I do not want others being impolite with me	4.577	1.8730
q7: If I help tourists. I expect that they will thank me nicely.	3.268	1.9201
q8: It is obvious that if I treat someone badly s/he will look for revenge	4.704	1.7856
q9: If I don't leave a good tip in a restaurant. I expect that in future I will not get good service	2.366	1.6088

Note: Friedman test ($\chi^2 = 350.29$, $df = 8$, $sig. = 0$)

Table. 3. Positive reciprocity

Positive reciprocity items	Mean Value	SD
q10: I am ready to undergo personal costs to help somebody who helped me before	5.493	1.4279
q11: If someone does a favour for me, I am ready to return it	5.577	1.3118
q12: If someone is helpful with me at work, I am pleased to help him/her.	5.958	1.2541
q13: I'm ready to do a boring job to return someone's previous help.	5.577	1.3855
q14: When someone does me a favour, I feel committed to repay him/her.	5.394	1.5016
q15: If someone asks me politely for information, I'm really happy to help him/her.	6.437	0.8870
q16: If someone lends me money as a favour, I feel I should give him/her back something more than what is strictly due.	4.493	1.8518
q17: If somebody suggests to me the winning numbers at the Lottery, I would certainly give him/her part of my winnings.	5.859	1.4122
q18: I go out of my way to help somebody who has been kind to me before.	5.620	1.3824

Note: Friedman test ($\chi^2 = 213,117$, $df = 8$, $sig. = 0,00$)

Table. 4. Negative reciprocity.

Negative reciprocity items	Mean Value	SD
q19: If I suffer a serious wrong, I will take my revenge as soon as possible, no matter what the costs.	2.127	1.4384
q20: I am willing to invest time and effort to reciprocate an unfair action.	2.366	1.6863
q21: I am kind and nice if others behave well with me, otherwise it's tit-for-tat.	2.141	1.3187
q22: If somebody puts me in a difficult position, I will do the same to him/her.	2.268	1.4776
q23: If somebody offends me, I will offend him/her back.	3.493	1.7655

q24: If someone is unfair to me, I prefer to give him/her what s/he deserves instead of accepting his/her apologies.	3.070	1.6616
q25: I would not do a favour for somebody who behaved badly with me, even if it meant foregoing some personal gains.	3.169	1.6242
q26: If somebody is impolite to me, I become impolite.	2.718	1.5817
q27: The way I treat others depends much on how they treat me.	3.282	1.9218

Note: Friedman test ($\chi^2 = 162,23$, $df = 8$, $sig. = 0,00$)

Table 2 presents the general beliefs of the respondent' about reciprocity. Only the highest and the lowest mean values of each category are mentioned. Thus, for the general beliefs the respondents' answer with the highest mean value is the one that explores the bad behaviour and revenge (q8) followed by the question about fair repayment for hard working (q4). The items with the lowest scores were the question about compliments (q5) and the question about tipping in restaurants (q9). These results suggest that for the respondents these behaviours are not connected with reciprocal behaviour.

Next, Table 3 illustrates the answers in the questionnaire part about positive reciprocity. Again, only the questions with the highest and the lowest mean values are commented. The answers with the highest scores are the question about asking politely for information (q15) and the question about helpful co-workers (q12). On the other hand, the item with the lowest mean value was the question about lending money and retuning them back more than what is strictly due (q16). Although this feature denotes a strictly positive reciprocal behaviour, the respondents rank this question with a quite lower score than the other questions about positive reciprocity.

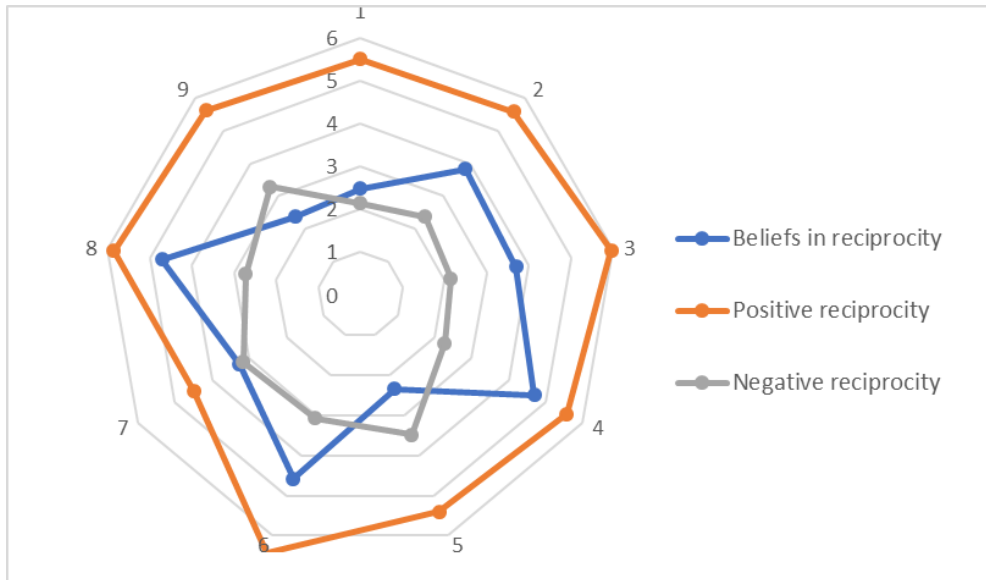
Table 4 presents the negative reciprocity items. The answer with the highest mean value is about the reaction in an offending behaviour (q23) followed by the question (q27) about equal behavioural treat. While the answers with the lowest mean values in the category of negative reciprocity is the question (q19) about taking revenge when suffering something wrong and the question (q21) concerning a tit for tat behaviour under misbehaved situations.

A first result is that the mean values for the items showing positive reciprocity are higher than the mean values of the general beliefs about reciprocity and even higher than the mean values for the items about negative reciprocity. This difference is shown in Figure 1.

An important issue for the purposes of this survey is the participants' involvement with the social enterprise. Two possible outcomes were drawn; (a) shareholders of the social enterprise named investors and (b) shareholders working at the same time to the social enterprise, named workers. The answer to this question provides significant information towards the motives of the members to participate in a social enterprise. All members are shareholders and they are usually obliged to participate in the initial capital required to start the social enterprise. A shareholder member in a social enterprise, having paid a part of the initial capital has the right to participate in general meetings and the privilege to be elected in the management board. As a shareholder member, their relationship with the social enterprise is restricted only through the general meetings, while daily transaction

with the social enterprise is optional. On the other hand, there are members – shareholders, who are employed in the social enterprise. In this case, the shareholder has a different relationship with the social enterprise and is somehow bounded in a daily relationship with the activities of the social enterprise.

Figure. 1. The respondent's answers (mean values) about reciprocity.



Source: Authors own work.

On the basis, of the above explanation, a logistic regression analysis was applied to investigate the specific behaviours related to reciprocity (general, positive and negative) through the RPN scale that could be used to determine the decision to work for a social enterprise. Logistic regression analysis was used to classify members of social enterprises as investors (shareholders of the social enterprises who are not offering their personal work) coded with 0 or as workers (members – shareholders that are fully employed in the social enterprise) coded with 1.

Table. 5. Logistic regression analysis for the reciprocity items that affect the type of involvement in a social cooperative

Reciprocity Items	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp(B)
q7 (general reciprocity)	0.290	0.113	60.649	0.010	10.337
q10 (positive reciprocity)	-0.786	0.216	130.283	0.000	0.456
q13 (positive reciprocity)	0.512	0.212	50.845	0.016	10.669
q15 (positive reciprocity)	0.835	0.309	70.284	0.007	20.304
q16 (positive reciprocity)	-0.678	0.142	220.870	0.000	0.507
Constant	-1.777	1.563	1.293	0.255	0.169

Dependent variable: Participants' involvement with the social enterprise (Investors or workers)

Variables selection Method Forward Stepwise (Likelihood Ratio)

R² = 0.592 (Cox & Snell), 0.789 (Nagelkerke), -2 Log likelihood: 69.543

Hosmer and Lemeshow Test: $\chi^2 = 12.958$, df 8, sig 0.113

The classification table (Table 6) and the different types of R² suggest that the estimated model adequately fits the data. Thus, the model correctly predicts more than 4 out of the 5 cases. In total, the model can correctly predicts 87.3% of all cases. At this point, it should be mentioned that the cut value used in the classification table is 0.6 based on the examination of a ROC curve (Receiver Operating Characteristic curve) That is the plot of the true positive rate against the false positive rate for the different possible cut points of a diagnostic test, in this case between the observed and the predicted values for the examined types of involvement in social enterprises.

Table. 6. Classification Table for logistic regression results

Observed (cases)	Predicted (cases)		Percentage Correct
	Investors	Workers	
Investors	66	4	94.3
Workers	14	58	80.6
Total			87.3

The cut value is 0.6

Logistic regression analysis, using a forward stepwise (Likelihood Ratio) variables selection method³, identified a sub group (5 items over 27) of the examined items to classify participants into members (investors) and workers in social enterprises. It is worth mentioning that sex or other demographic characteristics of the respondents do not affect this classification. More specifically, the question 7 presented a general belief about reciprocity included in the model with a positive effect to the decision to work for a social enterprise.

³ All variables about reciprocity (27 in total) and the demographic variables age and sex were included in the model. However, forward selection models include only the important variables in the final model.

Thus, people who seek reciprocal behaviour (help a tourist and waiting for a kind response) can decide to work in a social enterprise. Moreover, the aspects of positive reciprocity that affect positively the possibility to work in social enterprises are question 13 *“I’m ready to do a boring job to return someone’s previous help”* and the question 15 *“If someone asks me politely for information, I’m really happy to help him/her”*. On the other hand, the question 10 *“I am ready to undergo personal costs to help somebody who helped me before”* and the question 16 *“If someone lends me money as a favour, I feel I should give him/her back something more than what is strictly due.”* of the positive reciprocity items, have a negative effect on the possibility to possibility to work in a social enterprise.

It is worth mentioning that no item showing negative reciprocity was selected for the model. Probably, this is an additional indication for the lack of revengeful behaviours among the respondents, as previously mentioned. Nonetheless, the selected model to predict workers in a social enterprise included with positive effect only costless behaviours of reciprocity, such as doing boring jobs or returning help as reward to previous actions. On the contrary, reciprocal behaviours associated with money such as paying money or having personal cost to return a previous action /behaviour has a negative effect in our sample to choose to work for a social enterprise.

However, it should be noted that the results of this study are indicative and further research is needed to extract them to the general population of all the members of social enterprises. Social economy and social enterprises is a sector that needs more research on the effects on economy and society.

5. Discussion and Conclusion

It is axiomatic that reciprocity is a corner stone for social enterprises and entrepreneurship and at the same time reciprocity can be used to promote social economy and enterprises. Targeting to shed some more light on the above axioms, this study investigated reciprocity among Greek members of social enterprises. The results of the research showed that the participants in the survey do not present at a general level a behaviour characterized as reciprocal.

More specifically, for the category of questions regarding the general view of reciprocity in the relations of people, the participants argued that, “they do not base their behavioural choices on the behaviour of others”. They also do not modify their behaviour based on future rewards or punishments. However, they expect that they are likely to receive unfair behaviour if they behave accordingly and they think that they should be rewarded fairly for their work. For the positive reciprocity category of questions, the participants argued that they were prepared to accept some personal costs to help someone who helped them in the past. In addition, they seem to have a slightly positive mood and an obligation to thank someone by rewarding a help they have received. They are in general positive about helping when politely asked. For the negative reciprocity category of questions, the respondent, generally, assigned the lower scores. Participants appear to be unwilling to sacrifice money or time to punish someone who has been wronged. They do not think that they should behave badly to those who behave badly and do

not have the logic of "tit for tat" and in total, they do not present a revengeful behaviour.

Finally, reciprocity can be used to classify members based on willingness to offer their work in social enterprises. At least for Greece, the economic crisis of the last decade has increased unemployment making young people and not only, to seek all possible work opportunities. Since, social enterprises offer such work opportunities, it is considered very interesting to examine reciprocity among social enterprises members. The sample of social enterprises participated in this survey can be classified into the workers group and the investors group based on their answers about reciprocity. More specifically, out of the twenty-seven questions involved in the model, five of these are statistically significant to predict of the dependent variable, i.e. to predict whether a member is also a worker of the social enterprises. It is quite interesting that no item of the negative reciprocity part was included into the model. In addition, three variables seem to have a positive effect on the decision to work for a social enterprise and two variables have a negative sign, leading us to assume that when a member is more sensitive to reciprocity, he is likely not to work in a social enterprise. The above conclusion confirms the tendency in Greece, to participate in social enterprises only to find out a job. Nevertheless, it is noted that questions that have no negative influence on the dependent variables have a greater overall influence than the negative ones. These findings could help social entrepreneurs to seek new members willing to participate either as investors or as workers in social economy sector and even more could help the Greek state to promote social economy.

A structural weakness of the present study is that the questionnaire examines a person's hypothetical reaction to a situation which is not always sufficient to investigate reciprocity in a group of individuals (Guzman et al., 2013), and moreover, to make reliable conclusions about whether reciprocity is a driving force for the development of social enterprises.

Nevertheless, research into the role of reciprocity in social enterprises remains open and it is necessary to explore reciprocity in social enterprises using more approaches. In this direction, further research in the role of reciprocity in social enterprises is required to explore reciprocity in social economy. Alternative approaches that could be applied are: a) the use of experimental economic games in groups of individuals participating and working in social enterprises, b) a different questionnaire to examine reciprocity, c) a case study approach of specific social enterprises (either by questionnaires or experimental). Such an investigation will help to judge whether reciprocity is an important behavioural characteristic for people involved in the Social Economy and if reciprocity could improve the growth of social enterprises.

6. References

- Adam, S. (2014) *A Guide to Establish a Social Enterprise*. Thessaloniki: Heinrich Boll Stiftung. ISBN: 978-618-81299-0-0. (in Greek)
- Avgeris, A., Kontogeorgos, A. & Sergaki, P. (2018) The 'Reciprocity' Game: A theoretical basis for measuring reciprocity in human socio-economic interactions. *International Journal of Social Sciences*, N° 1, Vol. 7, pp. 13-33.
- Barraud-Didier, V., Henninger, M.C. & El Akremic, A. (2012) The Relationship Between Members' Trust and Participation in the Governance of Cooperatives: The Role of Organizational Commitment. *International Food and Agribusiness Management Review*, N° 1, Vol. 15, pp. 1-24.
- Borzaga, C. & Galera, G. (2014) New trends in the nonprofit sector in Europe: The emergence of social enterprises. *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 17, pp. 89-110. DOI: 10.1108/S1041-706020140000017002.
- Borzaga, C., Depedri, S. & Tortia, E. C. (2014) Organizational Variety in Market Economies and the Emergent Role of Socially Oriented Enterprises. In Defourny, J., Hulgård, L. & Pestoff, V. (a cura di). *Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*. London, UK: Routledge. pp. 85-101.
- BRITISH COUNCIL (2017) *Greece Social and Solidarity Economy Report*. Accessed 24 February 2018. https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/greece_social_and_solidarity_economy_report_greek_british_council.pdf.
- Caliendo, M., Fossen, F. & Kritikos, A. (2012) Trust, positive reciprocity, and negative reciprocity: Do these traits impact entrepreneurial dynamics? *Journal of Economic Psychology*, N° 2, Vol. 33, pp. 394-409.
- Chatzitheodoridis F, Kontogeorgos A, & Loizou E. (2014) The Lean Years: Private Investment in the Greek Rural Areas, *Procedia Economics and Finance*, Vol. 14, pp. 137–146. [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00695-9](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00695-9).
- Chatzitheodoridis, F., Kontogeorgos, A., Litsi, P., Apostolidou, I., Michailidis, A. & Loizou, E. (2016) Small Women's Cooperatives in less favored and mountainous areas under economic instability. *Agricultural Economics Review*, N° 1, Vol. 17, pp. 63-79.
- Chen, Y., Chen, X. & Portnoy, R. (2009) To whom do positive norm and negative norm of reciprocity apply? Effects of inequitable offer, relationship, and relational-self orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, N° 1, Vol. 45, pp. 24-34.
- EUROPEAN COMMISSION (2013) *Social economy and social entrepreneurship, Social Europe guide- Volume. 4* Accessed 18 June 2018: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523>.
- Fajardo García I. G. y Frantzeskaki, M. (2017) The Greek social and solidarity economy. Legal framework, entities and main characteristics, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 125, pp 49-88, <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.58135>.
- Falk, A. & Fischbacher, U. (2006) A theory of reciprocity. *Games and Economic Behaviour*, Vol. 54, pp. 293–315.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000) Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, pp. 159-181.
- Fowler, J.H. & Christakis, N.A. (2010) Cooperative behaviour cascades in human social networks. *PNAS*, Vol. 107, pp. 5334-5338. DOI: 10.1073/pnas.0913149107.
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, Vol. 25, pp. 161–178.

- Guzman, R.A., Abarca, N., Harrison, R. & Villena, M.G. (2013) Reciprocity and trust: Personality psychology meets behavioural economics. *Documento de Trabajo IE-PUC*, N° 439.
- INTERNATIONAL ORGANISATION OF INDUSTRIAL ARTISANAL AND SERVICE PRODUCERS' COOPERATIVES (CICOPA) (2013) *Promoting cooperatives and the social economy in Greece – how to promote the social economy in Greece through social cooperatives, worker cooperatives, and cooperatives of artisans and of SMEs, final report*. Brussels:ILO. pp. 1-88.
- Karafolas S., (2015) Micro credits as a source for financing Social Cooperatives, ICA Research International Conference, Future of the Cooperative model: Creativity, Innovation and Research 25-27 of May, Paris, France.
- Karafolas, S. (2016) The credit cooperative system in Greece, in Karafolas, S. editor, *Credit cooperative institutions in European Countries*, pp. 111-126, Springer ISBN: 978-3-319-28783-6
- Ketsetzopoulou, M., (2010) *Social entrepreneurship in Greece*. National report on social economy in Greece in the framework of the Programme “Innovative Social Enterprise Development Network”. Working Package 3, “Research on Social Entrepreneurship”. Athens:ISEDE-NET.
- Kim, D., & Lim, U. (2017) Social Enterprise as a Catalyst for Sustainable Local and Regional Development. *Sustainability*, N° 8, Vol. 9, pp. 14-27.
- Kontogeorgos, A., Giannakopoulos, N. & Chatzitheodoridis, F. (2018) Exploring the Quality Management Systems on Cooperatives' Performance before the Economic Crisis. *QUALITY-Access to Success*, N° 164, Vol. 19, pp. 48-54.
- McCain, R.A. (2007) Cooperation and Effort, Reciprocity and Mutual Supervision in Worker Cooperatives. In Novkovic, S. (ed.) *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labour-Managed Firms*. Greenwich CN: JAI Press.
- Nasioulas, I. (2012) Social Cooperatives in Greece: Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship. *International Review of Social Research*, N° 2, Vol. 2, pp. 141-161.
- OECD (2018) Unemployment rate (indicator). doi: 10.1787/997c8750-en (Accessed on 28 September 2018)
- Pereira, J.D. (2018) Resilient alliances: Portuguese Cooperative Movement in The Transition to Modern Times (1867-1933), *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, N° 128, pp 59-75, <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.60733>.
- Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F. & Ercolani, A. (2003) The Personal Norm of Reciprocity. *European Journal of Personality*, Vol. 17, pp. 251-283.
- Phills, J.A. & Denend, L. (2010) *Social Entrepreneurs: Correcting Market Failures*. Stanford Business School CASE - Reference No. SI72A. Accessed 16 June 2018. <https://www.thecasecentre.org/educators/products/view?id=87204>.
- Poledrini, S. (2015) Unconditional Reciprocity and the Case of Italian Social Cooperatives. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 3, Vol. 44, pp. 457 – 473.
- Price, M.E. & Van Vugt, M., (2014) The evolution of leader–follower reciprocity: the theory of service-for-prestige. *Frontiers in Human Neuroscience*, Vol. 8, pp. 363- 375. DOI: 10.3389/fnhum.2014.00363.
- Restakis, J. (2006). *Defining the Social Economy - The BC Context*. Social Economy & Sustainability Research Network. Accessed 21 February 2018. http://www.msvu.ca/socialconomyatlantic/pdfs/DefiningSocialEconomy_FnlJan1906.pdf.

- Sdrali, D., Goussia-Rizou, M., Giannouli, P. & Makris, K. (2015) What motivates employees to engage in the social economy sector? A case study of Greek cooperative enterprises. *International Journal of Social Economics*, N° 12, Vol. 43, pp. 1334-1350.
- Suranovic, S. (2001a) *Trade: Chapter 125 - 7: Positive Reciprocity*. Internationalecon.com. Accessed 16 July 2017. <http://internationalecon.com/Trade/Tch125/T125-7.php>.
- Suranovic, S. (2001b) *Trade: Chapter 125 - 8: Negative Reciprocity*. Internationalecon.com. Accessed 16 July 2017. <http://internationalecon.com/Trade/Tch125/T125-8.php>.
- Tortia, E.C., Valentinov, V. & Iliopoulos, C. (2013) Agricultural cooperatives. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, N° 1, Vol. 2, pp. 23-36. DOI: 10.5947/jeod.2013.002.
- Tsobanoglou, G.O. (2012) Barriers to Participation in the Social Economy in Greece. *Oñati Socio-legal Series*, N° 2, Vol. 2, pp. 104 - 129.
- Vlasaki, K. (2016) The “Social Economy” in the time of crisis. In Proceedings of International Conference in *Contemporary Social Sciences Crisis and The Social Sciences: New Challenges and Perspectives*. Accessed 22 June 2017 http://iconss.soc.uoc.gr/images/ecp/ICONSS_16_8_5.pdf
- Westlund, H. (2003) Social economy and employment – the case of Sweden. *Review of Social Economy*, N° 2, Vol. 61, pp. 163-182.

APPENDIX A:

Questionnaire: Personal Norm of Personality*

Beliefs in reciprocity

- Q1 To help somebody is the best policy to be certain that s/he will help you in the future
- Q2 I do not behave badly with others so as to avoid them behaving badly with me
- Q3 I fear the reactions of a person I have previously treated badly
- Q4 If I work hard, I expect it will be repaid
- Q5 When I pay someone compliments, I expect that s/he in turn will reciprocate
- Q6 I avoid being impolite because I do not want others being impolite with me
- Q7 If I help tourists, I expect that they will thank me nicely
- Q8 It is obvious that if I treat someone badly s/he will look for revenge
- Q9 If I don't leave a good tip in a restaurant, I expect that in future I will not get good service

Positive reciprocity

- Q10 I am ready to undergo personal costs to help somebody who helped me before
- Q11 If someone does a favour for me, I am ready to return it
- Q12 If someone is helpful with me at work, I am pleased to help him/her
- Q13 I'm ready to do a boring job to return someone's previous help
- Q14 When someone does me a favour, I feel committed to repay him/her
- Q15 If someone asks me politely for information, I'm really happy to help him/her
- Q16 If someone lends me money as a favour, I feel I should give him/her back something more than what is strictly due
- Q17 If somebody suggests to me the name of the winning horse at the race, I would certainly give him/her part of my winnings*
- Q18 I go out of my way to help somebody who has been kind to me before

Negative reciprocity

- Q19 If I suffer a serious wrong, I will take my revenge as soon as possible, no matter what the costs
- Q20 I am willing to invest time and effort to reciprocate an unfair action
- Q21 I am kind and nice if others behave well with me, otherwise it's tit-for-tat
- Q22 If somebody puts me in a difficult position, I will do the same to him/her
- Q23 If somebody offends me, I will offend him/her back
- Q24 If someone is unfair to me, I prefer to give him/her what s/he deserves instead of accepting his/her apologies
- Q25 I would not do a favour for somebody who behaved badly with me, even if it meant foregoing some personal gains
- Q26 If somebody is impolite to me, I become impolite
- Q27 The way I treat others depends much on how they treat me

* Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F. & Ercolani, A. (2003), The Personal Norm of Reciprocity. *European Journal of Personality*, Vol. 17, pp. 251-283.



Empresas democráticas y éxito económico. El modelo cooperativo

María José Cabaleiro Casal¹, Carlos Iglesias Malvido² y Rocío Martínez Fontaña³

Recibido: 1 de marzo de 2019 / Aceptado: 30 de mayo de 2019

Resumen. Este artículo analiza cómo los principios cooperativos, particularmente la gestión democrática, afecta al objetivo económico de la cooperativa. El modelo teórico muestra qué características debe presentar la función de producción de la empresa para que la democracia genere ingresos netos positivos. Los costes derivados de aplicar el criterio de una persona, un voto, ante la entrada de nuevos socios, son explícitamente incorporados en esta función de producción. Los resultados muestran que la democracia contribuye al éxito económico cuando la estrategia de toma de decisiones aplicada por los socios respeta el conjunto de principios cooperativos, especialmente cuando se adopta habitualmente una política de excedente positivo. Este estudio puede extenderse a todas las empresas de Economía Social interesadas en reforzar las instituciones democráticas en la gestión empresarial.

Palabras clave: Principios cooperativos; Objetivos cooperativos; Participación Económica; Gestión democrática; Costes de decisión; Excedente cooperativo.

Claves Econlit: D70; J54; M20; P13.

[en] Democratic firms and economic success. The co-op model

Abstract. This paper analyzes how co-operative principles, particularly democratic management, affect the co-op's economic objective. The theoretical model specifies the characteristics presented by the production function so democracy generates positive net income. Costs derived from maintaining the one person one vote criterion are explicitly incorporated into this function upon new membership. The results show that democracy contributes to the economic success when the decision-making strategy followed by the partners considers all cooperative principles, especially when a retained earnings policy is regularly applied. This study can be extended to all of Social Economy firms concerned about reinforcing democratic institutions through the business sector. This study can be extended to all of Social Economy firms concerned about reinforcing democratic institutions through the business sector.

Keywords: Co-op principles; Co-op objectives; Economic participation; Democratic management; Decision costs; Economic surplus.

Summary. 1. Introduction. 2. Theoretical debate. 3. Objectives and Principles. 4. Conclusions. 5. References.

¹ Universidade de Vigo, España
Dirección de correo electrónico: mcasal@uvigo.es

² Universidade de Vigo, España
Dirección de correo electrónico: calu@uvigo.es

³ Universidade de Vigo, España
Dirección de correo electrónico: romartinez@uvigo.es

How to cite: Cabaleiro Casal, M.J., Iglesias Malvido, C. y Martínez Fontañá, R. (2019) Democratic firms and economic success. The co-op model. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 29-45. DOI: 10.5209/REVE.65482.

1. Introduction

The principle of democratic management is characteristic of co-operatives. Each co-op member has a vote on the decision-making, regardless of their capital contribution. It is reasonable to expect these costs to be negligible when few members manage the firm and to increase as the number of partners increases (Hansmann, 1988; Hart and Moore, 1998). Adhering to democratic rules may represent less income for the members and reduce the co-op's chances of economic success (Hansmann 1988, Morales 1996, Bel 1997, Hart and Moore 1998, Mozas 2002). However, evidence reveals the economic success of large competitive co-operatives within an international context (Birchall, 2014). Following the theoretical developments of Ward (1958), Domar (1956) and Vanek (1970) (WDV model, hereafter), abundant empirical works have rigorously contrasted the viability of co-operatives as compared to conventional capitalist firms (Bonin, Jones and Putterman, 1993). However, these studies make no focus on the extent to which the success of co-operatives relates to democratic management as well as to the rest of the rules governing cooperatives for over 150 years.

One reason is that the literature is fundamentally based on the WDV model, which assumes that the aim of the co-operatives is simply a sum of individual objectives. This implies a sole procedure for applying the principles. However, co-ops can apply the principles flexibly and define their collective objective while also achieving individual goals throughout the whole process. The way the co-operative distributes its net income makes it particularly evident. The full distribution of net income among partners, without retaining a part to self-finance the company, is compatible with the principles. However, this is also the case of a system choosing to retain income, which becomes a collective resource. One way or the other, the partners make decisions democratically.

Considering the aforementioned, this paper proposes a model that analyzes co-ops applying the principles flexibly while combining individual and collective objectives. It begins with the income function of the WDV model to collect the effects on net income, particularly the costs associated with democratic decision-making, assuming that these costs increase as the number of partners increases. The analysis includes the different net income distribution options, especially when the co-operative is likely to reach an economic surplus. This is how the study confronts the similarities and differences between partner and co-operative perspectives.

The results of the work show that partners can apply the same principles following different strategies to achieve their objectives. In all strategies, the cooperative provides positive net income to the partners. Yet this is no guarantee of co-op success, which requires a system of income distribution that meets individual and collective objectives. When the partners apply the democratic rule by admitting new members and democratically deciding to maintain a system of income distribution seeking to achieve both of these objectives, the cooperative consolidates and extends its model. This is crucial to the success of the co-op. Democracy

contributes to the economic success of the company when the decision-making strategy followed by the partners contemplates the set of cooperative principles.

The article is organized as follows. Section 2 reviews the economic literature on the purpose of a co-operative. Section 3 describes the characteristics of the net income function to be presented by the firm once the decision costs are explained separately. It then illustrates a specific form of production that exemplifies the trade-offs that partners confront when they follow co-operative principles to reconcile collective and individual objectives. Finally, Section 4 ends with a summary of the main results and conclusions.

2. Theoretical debate

The promoters of the co-operative movement had clear aims from the very start concerning the goals of a co-operative. In reaction to the enormous inequalities caused by the industrial revolution, their ultimate desire was to achieve a fairer society. The first co-operatives promoted by William King adopted different ideas promoted by the utopian socialists (Saint-Simon, Owen, Fourier, King, Buchez, Blanc, and Derrion) that were effectively collected in the statutes of The Wholesale in 1844, the consumption co-operative of the Rochdale Pioneers. These ideas later became, with certain variants, the principles of the co-operative movement through its main institution, The International Co-operative Alliance (Lambert, 1975; Lasserre, 1972; Estrin and Perotin, 1987).

Ward (1958), Domar (1966) and Vanek (1970) followed these principles and modeled the co-op objective to compare it to conventional capitalist enterprises. Their criterion of maximization of net income per partner promoted a series of works that enriched the economic analysis of co-operatives. Notable among them is the work of Meade (1972) developing the WDV model to show it is possible to differentiate co-operatives under the same principles following very different strategies. It also considers co-operatives that may, in practice, behave like conventional capitalist firms.

One of the fundamental criticisms of the model WDV model comes from the Theory of the Agency. Furubotn (1976), Jensen and Meckling (1979), among others, pointed out the problem of time horizon as one of the coops' main weaknesses. The improbable recovery of part of the resources allocated to the company's retained earnings causes the member to constantly lose part of the future returns on capital. This loss puts co-operatives at a disadvantage with respect to conventional capitalist firms and entails disappearance, degeneration or a minority presence.

Despite these criticisms, empirical evidence does not confirm the superiority of traditional capitalist enterprises (Bonin, Jones and Putterman, 1993). Co-operatives can compete with productivities or returns akin to those of the market. The phenomenon of underinvestment contradicts certain evidence. On the one hand, the average size of a co-operative is often greater than that of traditional companies (Perotin, 2015). On the other hand, some coops retain earnings from partners to reinvest in the firm (Cabaleiro-Casal and Iglesias-Malvido, 2016) and they use these retained earnings to face downturns (Navarra, 2016). This proves that partners also consider other objectives besides net income. Notable to this respect are the works

of Craig and Pencavel (1993), Burdin and Dean (2009) and Pencavel (2015), which introduce employment in the production function to contrast the weight partners grant to maintaining employment as opposed to partner income. This result coincides with empirical studies showing that cooperatives have a greater capacity to create employment under depressed economic conditions. However, co-operatives are the alternative in more scenarios than just economic crises. Other factors such as local banking development (Gagliardi, 2009), advisory services specialized in co-ops (Kalmi, 2013), human capital specificity and worker homogeneity (Belloc, 2017) may all trigger the formation of co-operatives.

Two recent surveys about co-operatives agree on the need to readdress and delve further into the theoretical field. Dow (2018) points out the relative lack of theoretical research as compared to empirical work over the last decades. Bretos and Marcuello (2017) recommend studying how cooperative principles influence efficiency and competitiveness within the context of a more globalized world. Even though Dow (2018) suggests abandoning the WDV model, the impact of the principles on the net income of co-ops makes this model suitable to analyze co-ops. The reformulation must incorporate three fundamental principles: open membership, economic participation and democratic control.

The principle of open membership proposes that the co-operative should welcome all those who wish to become members, provided they meet the necessary requirements, as a basic strategy for the expansion of the co-operative model. Therefore, according to this principle, the long-term goal of all co-operative firms should be to increase membership. The decision to admit new members must respect the principle of democratic management, which indicates that all decisions must be made following the one member one vote criteria. In this way, all those who contribute more capital to the company do not accumulate more power.

In deciding whether to admit new members, partners consider the impact of their decision on their income, conditioned by the application of the principle of economic participation. Unlike the two former principles, this principle is less explicit in its content due to the classical debates concerning fair price and the role of profit in capitalist firms (Lasserre, 1980). The so-called value of commutative justice assumes that capital must be remunerated at a limited interest rate, work must be remunerated according to a fair wage and the price paid to the inputs delivered by the producers must also be fair. In this way, the price of the products will be fair for the final consumer if the income of the activity covers the intermediate costs and the fair remuneration of the factors. Upon achieving these objectives, the co-operative also achieves the individual objectives of its members and contributes to the welfare of society as a whole.

Discrepancies are greater concerning the so-called value of distributive justice, which affects the amount of surplus of the business activity and its distribution. No consensus has been reached on the way the surplus should be distributed or whether it should be an objective of the co-operative. However, certain shared rules deal with distribution. It is common for one part of this surplus to return to the partner, while the rest remains in the co-operative and must be used to increase retained earnings and provide funds for training and inter-cooperation activities.

In short, maximization of individual economic objectives (net income, wages, employment, etc.) must be present in the analysis of these democratic firms, but it

must also consider the impact of property rights on future partner income. We propose that these elements be taken as restrictions to the collective objectives pursued by co-operatives.

3. Objectives and Principles

The co-op must make compatible collective and individual aims, and it must do so respecting co-operative principles. This puts these firms in a special place with respect to the rest of the capitalist companies (Marcuello and Nachar 2013), particularly when they need to increase financial resources. New equity may come from either current or new partners. In the case of the former, the members keep control of the company but make a greater financial effort. In the case of the latter, the current partners may reduce their financial contribution in exchange of decision-making power.

Although both alternatives may be combined to achieve the same collective objective, our model proposes a situation in which partners must choose between two extreme situations: to either open the door to a greater number of partners and reduce their individual financial contribution or make a greater contribution to capital to avoid the entry of new partners.

3.1. The Co-operative's perspective

Collectively, a co-operative must try to obtain the maximum level of production from the resources provided by partners. Let n be the number of co-operative members who decide to jointly exploit an asset, A . The participation of partners in the business activity will depend on the type of co-operative. This may consist in a number of work hours, delivered production, or acquired production. Regardless of the type of participation, let us call the partner's net contribution to the activity x_i .

Given that the participation of each partner is generally very much alike, we will assume that it is the same for all the n partners:

$$x = x_i = x_j \text{ for all } i, j \Rightarrow \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{n} = x \quad (1)$$

Then, let X be the function describing the aggregate net product of the activity the partners can obtain with the available asset (which we will consider constant).

$$X = F(n, \bar{A}) \quad (2)$$

The partners must therefore decide on the number of partners participating in the co-operative. They must also decide the working hours or amount of product to be delivered or consumed. This function must comply with a series of requirements so that members decide to share the asset. In the first place, the product of the business activity must increase with the number of partners, regardless of the legal form of the company:

$$\frac{\partial X}{\partial n} > 0 \quad (3)$$

Secondly, we have assumed that the income derived from the entry of new members is distributed per capita among all the partners; a partner will show greater willingness to receive new members when the production function presents increasing returns⁴. That is:

$$\frac{\partial^2 X}{\partial n^2} > 0 \quad (4)$$

The fulfillment of this condition implies that the entry of new partners increases net product per partner given that the member's marginal net product is higher than the marginal increase of the average net product.

$$\frac{\partial X}{\partial n} > \frac{\partial(X/n)}{\partial n} \quad (5)$$

Given the double condition of the partner, he will choose to join a co-operative as long as his net production exceeds what he would obtain individually. Using this same criterion, the members of an existing co-operative are willing to welcome new partners if the increase in the net production of the co-operative after the entry is accompanied by an increase in the average net product per partner.

We must now assume that increasing returns of the co-operation disappear as of a certain number n^* of partners. Otherwise, it would always compensate to exploit the common asset. Thus, the production function must present diminishing returns. In this case, the properties of the function are:

$$\frac{\partial^2 X}{\partial n^2} < 0 \quad (6)$$

$$\frac{\partial X}{\partial n} < \frac{\partial(X/n)}{\partial n} \quad (7)$$

The entry of a new partner makes the increase in the marginal net production per partner lower than the marginal increase in the average net production. This discourages the entry of new partners.

Since n^* is the value as of which increasing returns become decreasing returns, the following must be fulfilled:

$$\frac{\partial^2 X}{\partial n^2} = 0 \quad (8)$$

⁴ Diminishing returns discourage new membership. It compensates to hire new workers that receive a salary equivalent to marginal productivity, as presented in the WDV model.

From all of the above, we have obtained the characteristics the co-operative's production function must present to explain restrictions on the entry of new members and why some co-operatives share a common asset.

$$\begin{aligned}\frac{\partial^2 x}{\partial n^2} &> 0 \quad \text{for all } n < n^* \\ \frac{\partial^2 x}{\partial n^2} &< 0 \quad \text{for all } n > n^* \\ \frac{\partial^2 x}{\partial n^2} &= 0 \quad \text{for all } n = n^*\end{aligned}\tag{9}$$

Values below n^* create incentives to cooperate, which disappear as of higher values. This explains why numerous co-operatives have a small number of partners. However, it is unable to explain the existence of co-operatives with a number of partners greater than n^* . To this end, we propose to include the principle of economic participation in the analysis.

3.2. Income Distribution: Principle of Economic Participation

In the co-operative, members' income for their contributions to capital (k_i) and participation in productive activity (x_i) must be established in advance to apply the value of commutative justice. Being $\bar{r}$ the fixed price for the fair remuneration of the capital, $\bar{r}k_i$ constitutes the financial compensation. Let us call $\bar{w}$ the price that the co-operative establishes as fair remuneration for the participation of each partner in the activity, in such a way that $\bar{w}x_i$ is the economic compensation of the member. $\bar{Y}$ is the sum of the financial and economic compensation of all the partners:

$$\bar{Y} = \bar{r} \sum_i^n k_i + \sum_i^n \bar{w}x_i\tag{10}$$

The co-operative assumes the collective objective of achieving at least enough income to compensate all of its members both financially and economically. Assuming that all partners receive the same income ($\bar{w}$) and contribute an equal amount to the capital (k)⁵. That is to say:

$$w_i = w_j = \bar{w} \quad \text{for all } i, j\tag{11}$$

$$k_i = k_j = k = \frac{K}{n} \quad \text{for all } i, j\tag{12}$$

By considering [11] and [12], expression [10] above may be rewritten as:

$$\bar{Y} = \bar{r} \bar{K} + \bar{w}n\tag{13}$$

Given our assumptions, we can see that $\bar{Y}$ fluctuates according to the number of partners, but it is constant for the other variables. Increased partnership permits co-

⁵ The total amount contributed by the members is not necessarily equal to the total asset. The coop may also finance their assets with the retained earnings, which do not individually belong to partners.

ops to increase their production. However, this implies a greater salary expense; the marginal increase of production must at least meet the value of the salary:

$$\frac{\partial \bar{Y}}{\partial n} = \bar{w} \quad (14)$$

If we establish p as the market price of product X offered by the co-operative in a competitive market, the fulfillment of the objectives will depend on the volume of net income (pX) achieved by the co-operative. Three different situations may take place:

- i. Case $pX < \bar{Y}$: The net income of the co-operative is insufficient to achieve the fair remuneration of the members; the company has losses. Given this situation, one of the possible strategies is to reduce the number of partners.
- ii. Case $pX = \bar{Y}$: If this happens, the co-op compensates their members financially and economically according to the established remuneration. The criterion of commutative justice is fulfilled, but distributive justice cannot be applied because there is no surplus. This situation creates no incentives to increase size.
- iii. Case $pX > \bar{Y}$: If the company obtains a positive surplus ($S = Y - \bar{Y}$) in addition to satisfying the economic needs of the partners, it may fully apply the principle of economic participation. The part of the surplus retained as common equity enables the co-op to pursue the collective objective. This situation creates incentives to open the door to new members and increase size.

The latter case explains the existence of co-operatives with a number of partners above the critical value (n^*). Taken to the extreme, this fact could lead to an unlimited growth of the co-operative. Evidently, it is unlikely to happen because decision-making cost rises as membership increases. So, the model requires a variable that reflects cost variation upon new membership.

3.3. Decision Costs: Principle of Democratic Management

The value of democracy, initially collected in one member one vote is the hallmark of co-operative firm. In the models of classical literature, this effect is implicit in the production function upon the existence of diminishing returns. The literature generally concurs that a greater number of partners always generates a higher cost because the heterogeneity of the partners increases and it becomes increasingly difficult to reach a consensus (Hansmann, 1988; Hart and Moore, 1998). Given the likely significant effect of new membership on decision-making, it seems relevant to explain this effect and the technical function of net production X separately⁶. Similarly, if we define:

$$D = D(n) \quad (15)$$

as the function describing how the costs of applying the democratic management principle evolve as the number of partners increases, then:

⁶ In other words, X now includes technology that is available to all firms, regardless of their organizational form.

$$\frac{\partial D}{\partial n} > 0 \quad (16)$$

$$\frac{\partial^2 D}{\partial n^2} \geq 0 \quad (17)$$

The growth of these costs may vary from one co-operative to another. In small teams, the decision is usually made by consensus and in real time, needless of prior meetings. This speeds up the decision-making process practically without incurring costs. We may say this represents a system of direct democracy in decision-making. The cost of reaching an agreement increases as the number of members increases. What is more, they are expected to increase in a greater proportion as of a certain number of partners. This makes it impossible to apply the system of direct democracy, which will instead be closer to a representative democracy. In the latter case, growth in decision costs stabilizes upon the delegation of most of the decision-making.

The union of the net production function of the co-operative and the function of decision costs allows us to express the objective function of the co-operative as:

$$Y(n) = X(n) - D(n) \quad (18)$$

When combining these costs with the net production function, the defined characteristics of the net income function are:

- i. It is canceled for a value of n equal to zero or when $X(n)=D(n)$. In this case, the positive effects of carrying out joint business activity in the co-operative are offset by the decision costs derived from participating in the management. The costs of democratic management absorb the results of economic participation.
- ii. It takes positive values whenever $X(n)>D(n)$, i.e., with a number of partners for whom the net income exceeds the decision cost.
- iii. It is increasing when $\frac{\partial X}{\partial n} > \frac{\partial D}{\partial n}$ because $\frac{\partial Y}{\partial n} > 0$. The increase in income derived from the entry of new partners is greater than the increase in the decision costs that such entry causes.
- iv. It is decreasing when $\frac{\partial X}{\partial n} < \frac{\partial D}{\partial n}$ given that $\frac{\partial Y}{\partial n} < 0$. The increase in income derived from the entry of new partners is less than the increase in decision costs caused by the entry.

This function is no more than the net income function of the WDV model, which explicitly incorporates the costs derived from the application of the democratic management principle.

3.4. Strategies and Dilemmas of the Co-operative

For the sake of clarity, let us propose that the net production of co-op, Y , adopts the functional form described in [19]. As we will see, this function complies with the previous theoretical requirements.

$$Y = \alpha \bar{A} q n^2 - \beta \bar{A} q^2 n^3 \quad (19)$$

In this equation the ratio $q = x/\bar{A}$ informs of the use each partner makes, on average, of the shared asset. This can be interpreted as the productivity of the partner. Thus, the function shows that the production of the co-operative depends on the number of partners, the volume of assets and the average productivity of the member.

Parameters α and β reflect the organizational capacity of the co-operative to extract from the group of partners a volume of net production higher than what they would extract if these partners worked separately. The first term ($\alpha \bar{A} q n^2$) is associated with the positive effects of the entry of new partners on production, while the second term ($\beta \bar{A} q^2 n^3$) corresponds to the negative effects of a greater number of partners. This second term may also be interpreted as a congestion effect resulting from a greater number of partners jointly managing the asset.

It can be seen in the function that the product $qn = nx/\bar{A}$ is the asset turnover. Assuming that the asset volume is fixed, we may observe that asset turnover becomes the main variable, in function of the number of partners. As a consequence, asset turnover increases only and only if new members enter. The level of assets, which we have assumed to be constant, determines the scale of the activity⁷.

We can analytically verify that the proposed function complies with the general properties discussed above. A maximum of production is present for a certain number of partners when the following two conditions are met:

$$\frac{\partial Y}{\partial n} = 2\alpha \bar{A} q n - 3\beta \bar{A} q^2 n^2 = 0 \quad (20)$$

$$\frac{\partial^2 Y}{\partial n^2} = 2\alpha \bar{A} q - 6\beta \bar{A} q^2 n < 0 \quad (21)$$

The function Y shows positive values provided that $\alpha > \beta q n$. Under this condition, it is satisfied that the net production reaches a turning point in $n = \alpha/3\beta q$ and a maximum in $n = 2\alpha/3\beta q$. It takes null values when no partner participates and when $n = \frac{\alpha}{\beta q}$. As of this last value, the entry of more partners would have more negative than positive effects.

If we establish the price level as the unit, variable Y represents the accounting net turnover (which approaches the concept of net co-operative income proposed in the

⁷ If the partner decides to work independently, income function would contain neither the positive nor the negative impact of the cooperation. The term α would be one and β would be zero. Then, incomes for not cooperating would simply arise from individual productivity and capital contribution k_i . The result is a Leontief production function and the economy presents constant returns to scale. Any firm may enter the market by replicating the same technology. The final supply will depend on the market prices.

WDV model). We can affirm that the co-operative function will have positive income and a maximum in $n = \frac{2\alpha}{3\beta q}$ provided that:

$$qn < \frac{\alpha}{\beta} < \frac{3}{2}qn \quad (22)$$

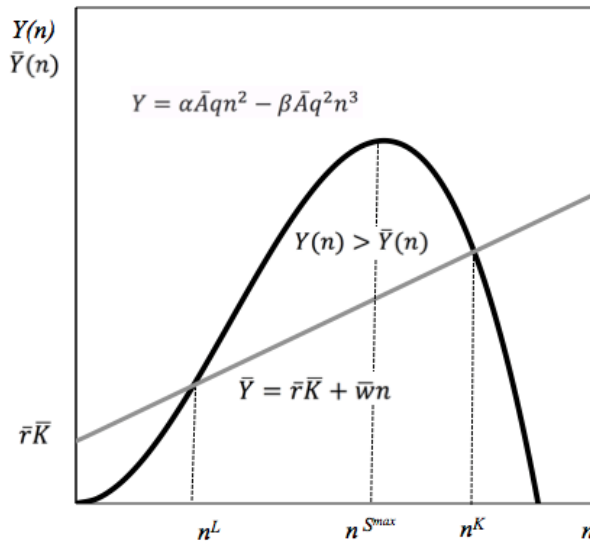
Under our assumptions, the entry of more partners will depend on the organizational capacity of the co-operative for a given asset turnover. The greater the difference between the positive effects of cooperating (α) and the negative effects of cooperating (β), the greater the number of partners reaching maximum revenue is. The defined production function also allows us to deduce that, for a given α and a β , the partner will prefer to share the common asset the lower the productivity it extracts from the asset separately. In other words, cooperation allows for a more intensive use of shared resources, which would otherwise maintain a certain degree of idleness. This is really the condition of viability of the co-operative.

This objective must be achieved under the principle of economic participation. As we may recall, this is:

$$\bar{Y} = \bar{r} \bar{K} + \bar{w}n \quad (23)$$

This function takes the value $\bar{r} \bar{K}$ for $n=0$ and increases with respect to n . Its slope is the salary established in the co-operative $\partial \bar{Y} / \partial n = \bar{w}$. Figure 1 displays the line relative to the net production function. More than one strategy accomplishes the objectives of the co-operative.

Figure. 1. The co-op objective.



Source: Own elaboration

For a number of partners between the values n^L and n^K , the co-operative may meet its objectives⁸. For values lower than the first or higher than the second, the co-operative fails to satisfy the restriction. It is precisely in the values n^L and n^K that the equality between the net income of the co-operative and fair remuneration of the partner is met. This situation reveals a *first dilemma* faced by the members of the co-operative: it can achieve the same goal with a small or large number of partners. Evidently, the same principle of open membership is being applied differently in n^L and n^K .

A relevant difference affects the way the principle of economic participation is applied between the intermediate values and the values n^L and n^K . The accounting surplus is zero at the extremes, while the co-operative liquidates its accounts with a positive surplus in the intermediate values. This is the second dilemma faced by the members. If they only intend to apply distributive justice and achieve a fair retribution of activity and capital, the co-operative must choose between two alternatives: n^L or n^K . However, the number of members is between the values n^L and n^K if they also apply the value of commutative justice. This is where the net income of the co-operative exceeds the income assigned to the members and, consequently, the surplus is positive.

In cases of positive surplus, the principle of economic participation establishes that the surplus must be partially used to increase the resources of the co-operative, as well as coop training, information and collaboration⁹. The model shows diverse possibilities of surplus. Its maximum level, $n^{S^{max}}$, is not necessarily reached with the largest number of partners or the largest volume of co-operative net income. The number of partners with which to obtain the maximum surplus may be lower than the maximum net income. Its amount depends on the technical characteristics of the company, but it essentially depends on whether the collective objective of the co-operative includes the surplus. Although these objectives are decided democratically among all partners, each partner must finally make a personal assessment on how new membership affects their individual objectives.¹⁰

3.5. The Partner's Perspective

The perspective of the partner is not necessarily identical to the perspective of the co-operative. Each partner must analyze how he is particularly affected by the entry of a new member. Part of the effects will take place immediately as a result of their economic participation, while other effects will extend into the future as a result of the cost associated to the financial immobilization of their contribution to the capital.

⁸ The point n^L may or may not be equal to the turning point. This will depend on each co-op's decision concerning fair income.

⁹ Law establishes a minimum mandatory reinvestment percentage over economic surplus (30 per cent), while the remainder may be used to compensate partners for their participation in the activity, regardless of their financial contribution.

¹⁰ This is the discussion between the English and French schools in the 19th century. According to the former, worker cooperatives were entitled to obtain surplus. However, the French school believed worker cooperatives had to be subordinated to consumer cooperatives and surplus appropriated by the consumer through reduced prices.

The net production per member results from dividing the joint production by the number of partners:

$$y_i = \frac{Y}{n} = \alpha \bar{A} q n - \beta \bar{A} q^2 n^2 \quad (24)$$

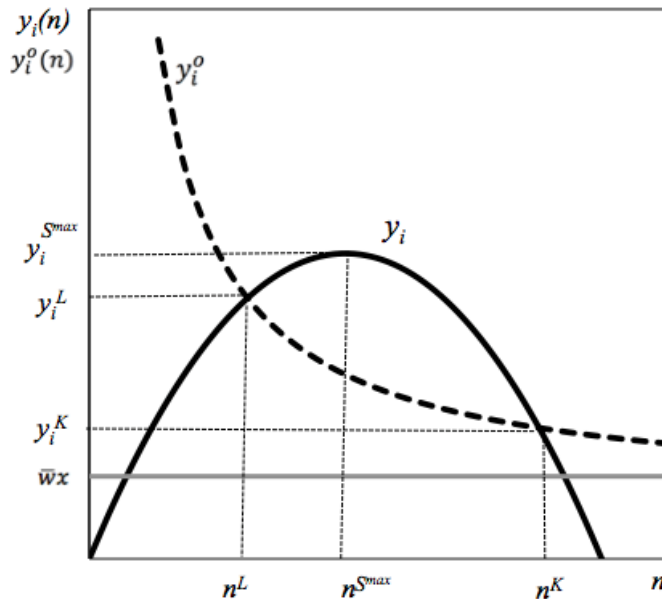
The function y_i is growing and concave with respect to the number of partners, as may be deduced from the first and second derivatives of the function:

$$\frac{\partial y_i}{\partial n} = \alpha \bar{A} q - 2\beta \bar{A} q^2 n = 0 \Rightarrow n = \frac{\alpha}{2\beta q} \quad (25)$$

$$\frac{\partial^2 y_i}{\partial n^2} = -2\beta \bar{A} q^2 < 0 \quad (26)$$

Figure 2 represents this function. The function has a maximum value at $n = \frac{\alpha}{2\beta q}$. It is canceled for the values $n = 0$ and $n = \frac{\alpha}{\beta q}$. For low values of n , the entry of new partners leads to an increase in the net income of the co-operative, until it reaches its maximum value at $\alpha/2\beta q$. From this value, costs grow at a faster rate than the revenues generated by the greater number of partners. Consequently, even though the number of members may increase beyond the value for which the maximum income is reached, this increase is associated with a reduction in the net income of the co-operative.

Figure. 2. The partner's objective.



Source: Own elaboration

The partner does not receive y_i , but rather receives y_i^0 , the income that results from applying the co-operative principle of economic participation:

$$y_i^0 = \frac{Y}{n} = \bar{r}k_i + \bar{w}x \quad (27)$$

As we have assumed that all members have contributed equal parts of capital, the individual income of the member is:

$$y_i^0 = \bar{r} \frac{K}{n} + \bar{w}x \quad (28)$$

This function monotonically decreases with horizontal asymptote in $\bar{w}x$, given that:

$$\frac{\partial y_i^0}{\partial n} = -\bar{r} \frac{\bar{K}}{n^2} \quad (29)$$

$$\lim_{n \rightarrow \infty} y_i^0 = \bar{w}x \quad (30)$$

In Figure 2 we can see how the net income and the fair income per member both change with the number of members when the asset is kept constant. Clearly from the sign of the expression [29], the individual contributions to capital are reduced with the entry of partners and so is the remuneration for this concept. Thus, the remuneration perceived in the limit (expression [30]) is close to the one corresponding to an employee of the co-operative that contributes no capital (only labor). The entry of new partners allows for a constant economic income, and it reduces individual financial income due to the lower capital contribution. For the values of n^L and n^K , the compensation of the partner coincides with the average net product per member, for which there is no surplus. The surplus is positive between the intermediate values.

Therefore, when a co-operative considers the optimal size of membership to share an asset, each partner must choose the appropriate combination of economic participation and financial participation at an individual level, and consider the impact of new membership on the decision-making process. The smaller the number of partners, the lower the decision costs in exchange for making a greater individual contribution in terms of capital. The greater the willingness to enter new partners, the higher the decision costs that will be compensated with a lower financial commitment. Both decisions are strategies that result from applying co-operative principles differently.

When members choose to keep a small number of members, they restrict the open door principle by setting a high requirement in terms of capital contribution per member. In so doing, they also concentrate income from the activity and reduce the differences between the marginal revenue per partner and the average net income per partner. This is the situation that is exposed in the WDV models. At the other extreme, the partners flexibly apply the principle of open membership to reduce capital requirements per member. However, they run the risk of distorting the

essence of the co-operative with extremely low financial contributions per partner. Each partner acts like a salaried worker.

These are the two situations usually highlighted in the co-operative: one describes the difficulties of co-operatives to grow, and the other their tendency to behave like a conventional capitalist firm. However, a third situation happens when the partners voluntarily waive part of their income and maintain a positive surplus as their usual policy. This is the way co-ops achieve economic success and it includes: obtaining economic compensation for the partners, reinvesting in the co-op and making the democratic firm extensive to new members and to society as a whole.

4. Conclusions

The economic success of the co-operative depends on the way the partners apply the principles, particularly when they decide on their strategy to admit new partners. Some of these strategies allow the survival of the co-operative, but clearly differ in size and financial commitment. Most are demanding in terms of new membership given the increase in decision costs associated to applying the democratic management principle. This makes them small-sized firms with reduced membership that maintain high participation in the activity and high financial contribution. Yet we observe that other companies open the door to a greater number of partners because this has no significant effect on decision costs and it entails lower individual partner commitment in the firm's activity and financing. Although they implement the principle of free access differently, both strategies apply the principle of economic participation the same way; this leads to the non-existence of surplus. This might imply the risk of degeneration but, above all, it breaches the ultimate objective: the expansion of the co-operative formula.

Contrarily, when partners apply the value of commutative economic justice implicit in the principle of economic participation in addition to complying with the principles of open membership and democratic management, they contribute to the expansion of the co-operative model in conditions that guarantee the economic viability of the firm. If the increase in income is greater than the increase in the costs of the activity, both in terms of production and decisions, the resulting net income leads to a positive surplus. According to the value of distributive justice inherent in the principle of economic participation, this surplus must return to the individual, the co-operative and society. That is, democracy contributes to the economic success of the co-operatives when the partners integrate the full set of principles into their individual and collective objectives.

This paper highlights that one of the keys to economic success lies in following the principles outlined by co-operative movement forerunners. These principles have hardly changed throughout time. They are the fundamental core of co-ops and the best blueprints for harmonizing individual and collective objectives. This is why our work suggests keeping this perspective in the analysis and leaving behind the recurrent comparison between co-ops and other economic organizations. To this end, we should make a greater effort to analyze the principle of economic participation to better understand the impact of a positive net surplus on the viability of the co-operative movement.

5. References

- Bel Durán, P. (1997) Las cooperativas agrarias en España. *Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial*. Valencia: CIRIEC-España.
- Belloc, F. (2017) What deters labor-owned firm creation? Evidence from Italian manufacturing sectors. *Journal of Comparative Economics*, N° 45, pp. 139-153.
- Ben-Ner, A. (1984) On the Stability of the Cooperative Type of Organization. *Journal of Comparative Economics*, N° 8, pp. 247-260.
- Birchall, J. (2014) *The governance of large co-operative businesses*. A research study for co-operatives UK. Co-operatives UK: Manchester.
- Bonin, J., Jones, D. and Putterman, L. (1993) Theoretical and empirical studies of producer cooperatives - will ever the twain meet. *Journal of Economic Literature*, N° 31, Vol. 3, pp.1290-1320.
- Bretos, I. y Marcuello, C. (2017) Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 88, Vol. 1, pp. 47-73.
- Burdin, G. and Dean, A. (2009) New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics*, N° 37, Vol. 4, pp. 517-533.
- Cabaleiro-Casal, M. J. and Iglesias-Malvido, C. (2016) La utilidad del excedente para el análisis de la información financiera en las sociedades cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 122, pp. 34-58. DOI: 10.5209/REVE.52985.
- Craig, B. and Pencavel, J. (1993) The objectives of worker cooperatives. *Journal of Comparative Economics*, N° 17, Vol. 2, pp. 288-308.
- Domar, E. (1966) Soviet collective farm as a producer cooperative. *The American Economic Review*, N° 56, Vol. 4, pp. 734-757.
- Dow, G. K. (2018) The Theory of the Labor-Managed Firm: Past, Present, and Future. *Annales de L'Économie Publique, Sociale et Coopérative*, N° 89, Vol. 1, pp. 65-86.
- Estrin, S. and Perotin, V. (1987) Producer cooperatives: the British experience. *International Review of Applied Economics*, N° 1, Vol. 2, pp. 152-175.
- Furubotn, E. G. (1976) The long-run analysis of the labor-managed firm: An alternative interpretation. *The American Economic Review*, N° 66, Vol. 1, pp. 104-123.
- Gagliardi, F. (2009) Financial development and the growth of cooperative firms. *Small Business Economics*, N° 32, pp. 439-464.
- Hansmann, H. (1988) Ownership of the firm. *Journal of Law, Economics & Organization*, N° 4, Vol. 2, pp. 267-304.
- Hart, O. and Moore, J. (1998) Cooperatives versus outside ownership. *National Bureau of Economic Research Working Paper* 6421. Cambridge.
- Jensen, M. and Meckling, W. (1979) Rights and production functions: An application to labor-managed firms and codetermination. *The Journal of Business*, N° 52, Vol. 4, pp. 469-506.
- Kahana, N. and Nitzan, S. (1989) More on alternative objectives of labor-managed firms. *Journal of Comparative Economics*, N°13, pp. 527-538.
- Kalmi, P. (2013) Catching a wave: the formation of co-operatives in Finnish regions. *Small Business Economics*, N° 41, pp. 295-313.
- Lambert, P. (1975) *La doctrina cooperativa*. Intercoop. Buenos Aires.
- Lasserre, G. (1980) *El hombre cooperativo*. Intercoop: Buenos Aires.

- Marcuello Servós, C. and Nachar Calderón, P. (2013) La Sociedad Cooperativa: Motivación y Coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N°110, pp. 192-22. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v110.41440.
- Meade, J. E. (1972) The theory of labour-managed firms and of profit sharing. *Economic Journal*, N° 82, Vol. 325, pp. 402-428.
- Morales Gutiérrez, A. C. (1996) *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-INFES.
- Mozas Moral, A. (2002) La participación de los socios en las cooperativas agrarias: Una aproximación empírica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 40, pp. 165-194.
- Navarra, C. (2016) Employment stabilization inside firms: An empirical investigation of worker cooperatives. *Annales de L'Économie Publique, Sociale et Coopérative*, N° 87, Vol. 4, pp. 563-585.
- Pencavel, J., Pistaferri, L. and Schivard, F. (2006) Wages, Employment and Capital in Capitalist and Worked-Owned Firms. *Industrial and Labor Relations Review*, N°60, pp. 23-44.
- Pencavel, J. (2015) The labor supply of self-employed workers: The choice of working hours in worker co-ops. *Journal of Comparative Economics*, N° 43, pp. 677-689.
- Pérotin, V. (2015) What do we really now about Workers' Cooperatives. *ILO_ICA Research Conference on Cooperatives and the World of Work*, 9-10 November 2015, Antalya (Turkey).
- Vanek, J. (1970) *The General Theory of Labour-Managed Market Economies*. Cornell University Press: Ithaca.
- Ward, B. (1958) The firm in Illyria - market syndicalism. *The American Economic Review*, N° 48, Vol. 4, pp. 566-589.

Thanks to:

We would like to thank RGEAF and ECOBAS of the University of Vigo for the support provided for carrying out our research work.



El modelo de la Economía del Bien Común. Un estudio empírico sobre su aplicación a la empresa privada

Vanessa Campos Climent¹, Joan Ramon Sanchis Palacio² y Ana Teresa Ejarque Catalá³

Recibido: 7 de enero de 2019 / Aceptado: 8 de mayo de 2019

Resumen. La Economía del Bien Común es un modelo económico que nace en el 2010 en Austria de la mano del profesor de economía y activista Christian Felber con el fin de medir la contribución al bien común por parte de la economía y las organizaciones. Después de 10 años de implantación en un número amplio de empresas, en el presente trabajo se realiza un estudio empírico sobre el perfil de las empresas que lo han implantado y sobre el éxito de su implantación en España y su comparación con otros países europeos. Para ello se realiza un trabajo de campo consistente en el envío de un cuestionario y posterior explotación a una muestra de empresas que han implementado el Balance del Bien Común durante el período comprendido entre 2011 y 2017. Se analiza el perfil de las empresas en relación con el sector y la actividad económica, el tamaño (número de trabajadores y cifra de facturación) y la antigüedad, demostrando que se trata mayoritariamente de empresas del sector servicios (servicios profesionales), microempresas (de menos de 10 trabajadores) y relativamente jóvenes (de menos de 15 años de existencia). También se estudia el nivel de implantación del modelo mediante la puntuación obtenida en la Matriz del Bien Común (empresas experimentadas) y el tipo de auditoría realizada sobre el Balance (peer y externa); así como el impacto social, ambiental y económico de las empresas que están implantando el modelo. Se demuestra que se trata de empresas con una fuerte conciencia social y ambiental, que utilizan el Balance del Bien Común con la finalidad de reforzar la creación de estos valores, relegando la creación de valor económico y financiero a un segundo plano.

Palabras clave: Balance del Bien Común; Matriz del Bien Común; Valor social; Perfil empresarial; Responsabilidad Social.

Claves Econlit: A13; B55; M10; M14.

[en] The model of the Economy for the Common Good. An empirical study on its application to enterprise

Abstract. The Economy for the Common Good is an economic model that was born in 2010 in Austria by the professor of economics and activist Christian Felber in order to measure the contribution to the common good by the economy and organizations. After 10 years of implementation in a large number of companies, in the present work an empirical study is carried out on the profile of the companies that have implemented it and on the success of its implementation in

¹ Universitat de Valencia, España
Dirección de correo electrónico: vanessa.campos@uv.es

² Universitat de Valencia, España
Dirección de correo electrónico: joan.r.sanchis@uv.es

³ Universitat de Valencia, España
Dirección de correo electrónico: anaejarquecatala@gmail.com

Spain and its comparison with other European countries. For this purpose, a fieldwork is carried out consisting of sending a questionnaire and subsequent exploitation to a sample of companies that have implemented the Balance of the Common Good during the period between 2011 and 2017. The profile of the companies in relation to the sector and economic activity, the size (number of workers and turnover figure) and seniority, demonstrating that they are mostly companies in the services sector (professional services), microenterprises (of less than 10 workers) and relatively young (from less than 15 years of existence). The level of implementation of the model is also studied through the score obtained in the Matrix of the Common Good (experienced companies) and the type of audit carried out on the Balance (peer and external); as well as the social, environmental and economic impact of the companies that are implementing the model. It shows that these are companies with a strong social and environmental conscience, which use the Balance of the Common Good in order to reinforce the creation of these values, relegating the creation of economic and financial value to the background.

Keywords: Balanced for the Common Good; Matrix for the Common Good; Social value; Enterprise profile; Social Responsibility.

Sumario. 1. Introducción. 2. Perfil de las Empresas del Bien Común en España. 3. El Balance del Bien Común: herramienta para la implantación del modelo de la EBC. 4. Impacto de la aplicación del Modelo EBC en la creación de valor para la empresa. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Campos Climent, V., Sanchis Palacio, J.R. y Ejarque Catalá, A.T. (2019) El modelo de la Economía del Bien Común. Un estudio empírico sobre su aplicación a la empresa privada. *REVERSCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 132, pp. 46-76. DOI: 10.5209/REVE.64304.

1. Introducción

La Economía del Bien Común surge como un nuevo modelo económico y empresarial al inicio de la crisis financiera de 2008 de la mano del sociólogo, profesor de economía de la Universidad de Viena y activista de ATTAC Christian Felber, que presenta el documento *Nuevos valores para la economía* (Felber, 2008), en el que plantea las bases para un sistema alternativo al capitalismo y al comunismo basado en el concepto de bien común (Chomsky y Barsamian, 2002). Con el apoyo de un grupo de empresarios austríacos es capaz de describir un nuevo modelo económico y social que se recoge en su libro más conocido publicado en el 2010⁴.

El modelo comienza a aplicarse en el ámbito empresarial el 1 de octubre de 2010 y un año después (el 5 de octubre de 2011), se presentan los resultados correspondientes a los balances del bien común de las primeras 100 empresas pioneras (Compés López y Asensio Calatayud, 2014). Los principios legales de la EBC residen en las Constituciones o leyes básicas de los Estados, donde se destaca que la actividad económica ha de servir los intereses generales y el bien común o bien público. Esto significa que el fin último de la EBC es el de hacer que se cumpla el principio del bien común y el interés general recogido en la Constitución (Felber, 2012). El crecimiento y el dinero no han de ser fines en sí mismos, sino los medios o instrumentos para alcanzar el verdadero fin de la economía, que ha de ser

⁴ La edición original en alemán data del año 2010, aunque su traducción a otras lenguas, entre ellas el castellano, es publicada en 2012 (Felber, 2012). Existe una versión actualizada de su libro de 2015.

el bienestar y la calidad de vida de las personas (Felber, 2014; Sanchis y Campos, 2018).

En la actualidad, el movimiento de la EBC está implantado en Europa, América del Norte y Latinoamérica y en cerca de 2 mil empresas de unos 30 países a través de asociaciones gestionadas por la sociedad civil⁵. El principal instrumento que utiliza el modelo es el Balance del Bien Común, a través del cual las organizaciones pueden medir su contribución al bien común mediante el uso de una serie de variables e indicadores que quedan recogidos en la Matriz del Bien Común (Amigo y Ribera, 2018). Este instrumento es utilizado en la actualidad por organizaciones de muy diversas características: comunidades de personas, municipios, universidades, empresas privadas y entidades no lucrativas. Aunque el inicio de su aplicación es el centro de Europa (Austria y Alemania, principalmente), también se ha extendido al sur de Europa, concretamente a Italia y España. En España, existe una Asociación Federal Española para el fomento de la Economía del Bien Común (<https://economydelbiencomun.org/>) que agrupa a un número cada vez mayor de empresas y personas y que se ha dedicado a la formación de consultores para facilitar la implementación del Balance del Bien Común en las organizaciones.

Transcurridos casi diez años desde que se iniciara la implantación del modelo en Europa y cinco en España, puede ser un buen momento para realizar un primer análisis descriptivo sobre su situación actual en España desde el punto de vista empresarial. Definido pues el objetivo del presente trabajo como la realización de un estudio sobre las empresas del bien común implantadas en España, se propone también hacer una valoración sobre la herramienta utilizada para la implantación del modelo, el Balance del Bien Común, a partir de sus principales características. Así, en primer lugar, se presenta un perfil de las empresas del bien común en España, en segundo lugar, se analiza el grado de implantación de la principal herramienta de uso del modelo, el Balance del Bien Común, y en tercer lugar, se analiza el impacto que la implantación del Balance del Bien Común tiene en la creación de valor económico, social y ambiental para la empresa⁶. El trabajo finaliza con un apartado de conclusiones, en el que se hace una valoración sobre los resultados alcanzados en el estudio.

Para la realización de este estudio se ha llevado a cabo un trabajo de campo consistente en el diseño y explotación de un cuestionario dirigido a las empresas EBC en Europa⁷ con el fin de conocer el grado de implantación del modelo entre los años 2011 y 2017.

⁵ Los principios y las claves del funcionamiento de las asociaciones del bien común se pueden consultar en la web de la asociación a nivel internacional: <https://www.ecogood.org/en/>.

⁶ El concepto de valor compartido de Porter y Kramer (2011) hace referencia a la suma de estos tres valores (Muñoz Martín, 2013; Beschoner, 2014).

⁷ El análisis estadístico que se presenta en este trabajo forma parte de un proyecto de investigación financiado por la empresa alemana Humanistic Management Practice.

2. Perfil de las Empresas del Bien Común en España

Entendemos por empresas del bien común a aquellas empresas que están aplicando el modelo de la EBC, esto es, aquellas empresas que están desarrollando el modelo en parte o en su totalidad a través de su contribución al bien común (Groppa y Sluga, 2015). Aplicar el modelo de la EBC significa cuantificar el impacto social y ambiental que generan a través del análisis de cuatro valores básicos: 1) dignidad humana; 2) solidaridad y justicia social; 3) sostenibilidad ecológica; y 4) transparencia y participación democrática (Foti, Scuderi y Timpanaro, 2017). Además, esto se hace analizando la relación que la empresa mantiene con sus principales grupos de contacto o *stakeholders*: proveedores; financiadores y propietarios, trabajadores; clientes y otras empresas; y entorno social (Rodríguez, 2018; Amigo y Ribera, 2018). El modelo de la EBC propone sustituir el ánimo de lucro y la competencia por el bien común y la cooperación y el crecimiento y el dinero no han de ser fines sino los medios o instrumentos para alcanzar el bienestar de las personas (Fremaux y Michelson, 2017).

El modelo de la EBC se viene implantando, desde su mismo nacimiento en 2010, en el ámbito de las empresas bajo un enfoque *bottom-up* o abajo-arriba. El Comité Económico y Social Europeo CESE aprueba un Dictamen el 2016 sobre “la Economía del Bien Común: un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social”, de manera que se puede decir que la Unión Europea ha reconocido ya el modelo de la EBC como un modelo económico basado en la sostenibilidad y la cohesión social. El Dictamen reconoce en su punto 1.2. que “la Economía del Bien Común es un enfoque holístico cuyos conceptos están cerca de los valores fundamentales de la Economía Social, la Economía Circular, la Economía Participativa, la Economía de la Funcionalidad, la Economía Basada en los Recursos y la Economía Azul”. Algunos trabajos publicados en revistas científicas reconocen también la relación directa entre la EBC y otros enfoques ya consolidados como es el caso de la Economía Social (Chaves y Monzón, 2018).

El enfoque empresarial del modelo de la EBC se puede aplicar a cualquier tipo de organización⁸ a través de un instrumento denominado Balance del Bien Común (BBC)⁹. Así, en la actualidad son ya diversas las organizaciones que lo están implementando: municipios, universidades, comunidades de personas y empresas privadas (con ánimo y sin ánimo de lucro). En nuestro estudio empírico nos hemos centrado con exclusividad en las empresas privadas con ánimo de lucro. Desde este punto de vista, las empresas del bien común son aquellas que están implementando el Balance del Bien Común.

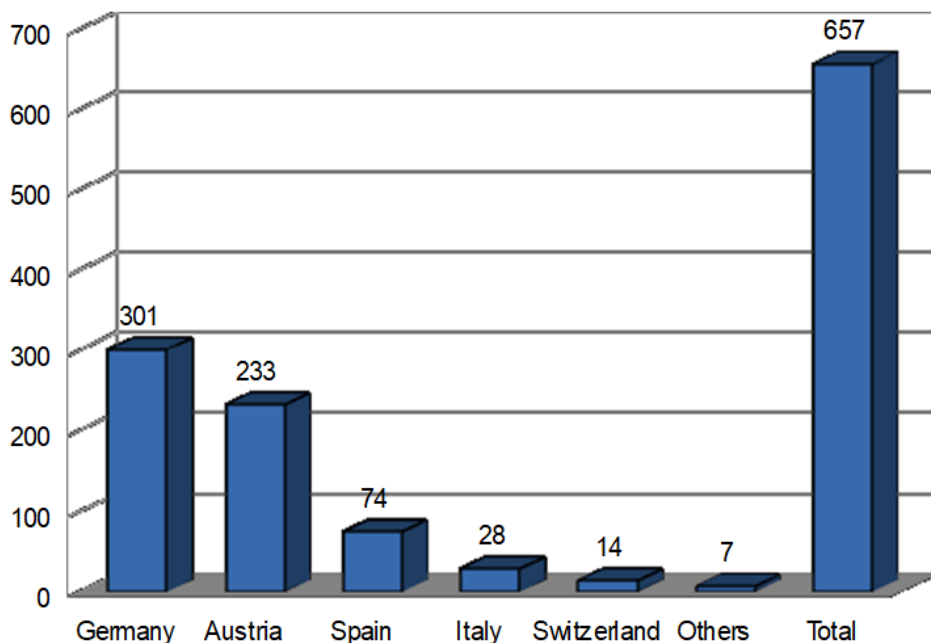
El estudio empírico realizado ha consistido en un análisis descriptivo sobre el perfil de las empresas españolas que están implantando el modelo de la Economía del Bien Común. Para ello, se ha elaborado un cuestionario que se ha dirigido a un directorio de empresas elaborado a partir de la información obtenida de la web de la Asociación Europea de la EBC y de la Asociación Federal Española para el fomento de la EBC. Se ha obtenido un total de 657 empresas en toda Europa (en 12

⁸ A diferencia de otros modelos o enfoques como el de las Bcorp (Campos, 2016) o el de la Economía Social y Cooperativa (Martínez Charterina, 2013; Montesinos y Montesinos, 2014), que se centran en determinados tipos de empresas.

⁹ En el siguiente apartado se describirá con detalle qué es y para qué sirve el Balance del Bien Común.

países diferentes) que a 31 de diciembre de 2017 estaban implementando el modelo EBC en sus diferentes niveles, de las cuales 74 son empresas españolas, según se desprende de la Figura 1.

Figura. 1. Empresas EBC en Europa (número).



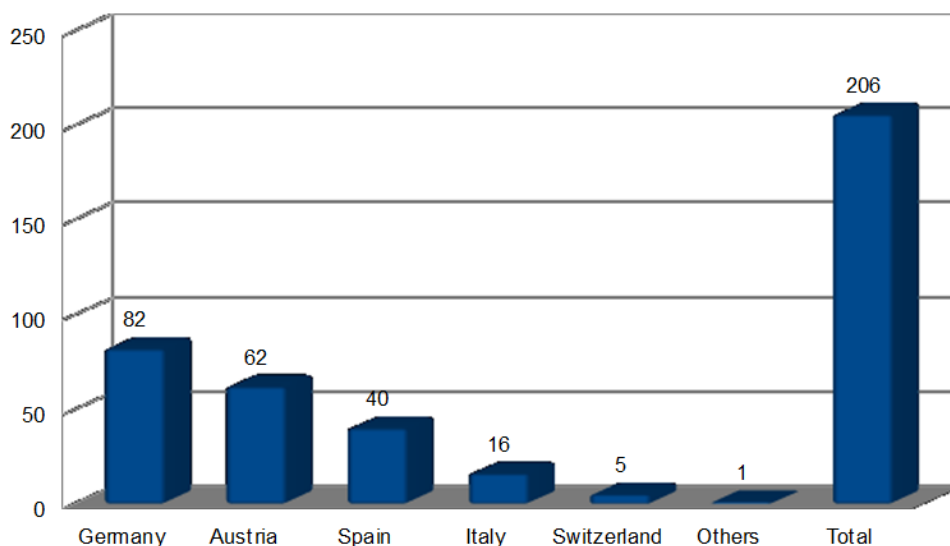
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Las empresas españolas representan el 11,26% del total de las empresas EBC en Europa, porcentaje que solo es superado por los dos países de origen del modelo, que son Alemania (45,81%) y Austria (35,46%), y que está por encima de otros países con cierta implantación del modelo como son Italia (4,26%) y Suiza (2,13%). Otros países con presencia del modelo, aunque mínima, son Irlanda, Dinamarca, Países Bajos, Francia, Reino Unido y Suecia.

El cuestionario, que ha sido enviado a la totalidad de la población (74 empresas españolas sobre 657 en toda Europa), ha permitido obtener información sobre: 1) aspectos generales de la empresa: actividad y sector económico, año de constitución, país de origen, número de empleados y cifra de facturación; 2) aspectos relacionados con el trabajo de la empresa en relación con el modelo de la EBC: año en el que aplica el primer BBC, nivel de aplicación del balance (balance interno, peer to peer y auditado externamente) y perspectivas de futuro de aplicación del BBC y de los principios EBC; y 4) las puntuaciones obtenidas en cada una de las variables de la Matriz del Bien Común. El cuestionario se envió por email a la gerencia de las empresas durante el primer cuatrimestre del 2018.

De las 657 empresas identificadas a través del directorio en Europa, 206 empresas han implementado el Balance del Bien Común (BBC), de las cuales 40 empresas son españolas. El peso por países, según muestra la Figura 2, es: Alemania (39,81%), Austria (30,105), España (19,42%), Italia (7,77%) y Suiza (2,43%). El resto de países solo representan el 0,49% del total. La explotación del cuestionario se ha aplicado sobre las respuestas de las 40 empresas españolas sobre una respuesta total en Europa de 206 empresas.

Figura. 2. Empresas EBC en Europa que han implantado el BBC (número).



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

A continuación se va a proceder a analizar el perfil de las empresas españolas de la EBC según diferentes tipos de variables: sector y actividades económicas; tamaño según número de empleados y cifra de facturación; y antigüedad. Este análisis descriptivo se ha realizado, tanto sobre la población total obtenida, es decir, sobre 74 empresas españolas de un total de 657 empresas en Europa (denominadas Empresas EBC), como sobre las empresas que han respondido al cuestionario, esto es, 40 empresas españolas sobre 206 empresas en Europa (denominadas Empresas BBC).

Según muestra la Tabla 1, más de las tres cuartas partes de las empresas EBC en España, alrededor del 80% del total, pertenecen al sector terciario; sólo un 15-16% pertenecen a la industria y apenas el 1-2% al sector primario. En comparación con el conjunto de Europa, se aprecia un mayor peso de la industria (cerca de 5 puntos de diferencia), que es compensado en parte con el menor peso del sector primario (2 puntos de diferencia). Los porcentajes del sector terciario son muy similares.

Tabla. 1. Empresas EBC por sectores económicos.

Sector	Primario		Secundario		Terciario		NC		Total
Empresas EBC	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	
España	1	1,35	12	16,22	58	78,38	3	4,05	74
Europa	23	3,50	68	10,35	509	77,47	57	8,68	657
Empresas BBC	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	
España	1	2,50	6	15,00	33	82,50	0	0,00	40
Europa	5	2,43	23	11,17	173	83,98	5	2,43	206

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Si se realiza un análisis más detallado por actividades económicas, según la Clasificación NACE de Eurostat, se obtienen los resultados que se recogen en la Tabla 2. Así, las actividades con mayor peso con gran diferencia son las actividades de servicios profesionales, dentro de las cuales se destacan las actividades de servicios de consultoría. Estas actividades representan alrededor del 35% del total en España, porcentaje que es muy similar al que se recoge a nivel europeo. El segundo tipo de actividades con más peso son la hostelería, que representa el 12% de las empresas EBC en España, 4 puntos por encima de la media europea. En tercer lugar aparecen tres tipos de actividades diferentes con un peso del 7,5% cada una de ellas: la industria manufacturera de la alimentación, bebidas, textil, madera, papel y artes gráficas (que tienen un peso muy similar al del conjunto de Europa), las actividades de información y comunicación (también con un peso similar al europeo) y las actividades asociativas (con un peso muy superior, de casi 3 puntos de diferencia, a la media europea). En cuarto lugar, aparece un grupo de cuatro actividades diferentes con un 5% de peso cada una de ellas: comercio al por mayor y al por menor, actividades administrativas y de servicios auxiliares, actividades sanitarias y de servicios sociales y actividades artísticas, recreativas y de saneamiento. En quinto lugar tenemos otras cuatro clases de actividades con un peso del 2,5% cada una de ellas: agrarias, industria química, farmacéutica, caucho y plásticos, industria del mueble, otras y reparación y mantenimiento de maquinaria y actividades educativas. Señalar que las actividades de construcción, suministro de energía eléctrica y actividades financieras y de seguros, no tienen ninguna presencia en España, aunque sí que la tienen en Europa (si bien con porcentajes que no superan el 2,5%).

Tabla. 2. Empresas EBC por actividades económicas.

Actividad económica	Empresas EBC		Empresas BBC	
	España	Europa	España	Europa
A. Actividades agrarias	1,35	3,35	2,50	2,43
C1. Industria manufacturera (alimentación, bebidas, textil, madera, papel y artes gráficas)	5,41	5,63	7,50	7,77
C2. Industria química, farmacéutica, caucho y plásticos	1,35	2,44	2,50	4,87
C3. Industria del mueble, otras y maquinaria	2,70	3,81	2,50	3,89
D. Actividades suministro energía eléctrica	2,70	2,28	0,00	1,46
F. Construcción	2,70	0,61	0,00	1,46
G. Comercio al por mayor y al por menor	5,41	7,46	5,00	5,34
I. Hostelería	8,11	6,54	12,50	7,77
J. Actividades información y comunicación	4,05	4,57	7,50	6,80
K. Actividades financieras y de seguros	0,00	1,52	0,00	2,43
M. Actividades profesionales, científicas y técnicas	39,19	30,59	35,00	34,95
N. Actividades administrativas y de servicios auxiliares	4,05	5,48	5,00	3,89
P. Actividades educativas	2,70	3,20	2,50	4,37
Q. Actividades sanitarias y de servicios sociales	2,70	4,57	5,00	4,37
R. Actividades artísticas, recreativas y de saneamiento	9,46	4,57	5,00	2,92
S. Actividades asociativas	4,05	3,81	7,50	4,86

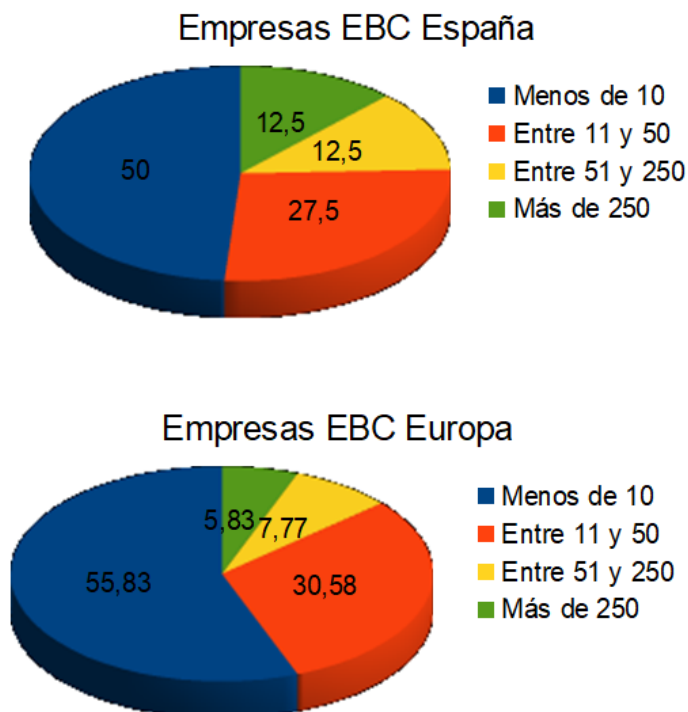
Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Un segundo aspecto a considerar en el análisis del perfil de las empresas EBC en España es su tamaño. Este se ha medido a través de dos variables diferentes: el número de empleados y la cifra de facturación.

Según número de empleados, tal como se recoge en la Figura 3, la mitad de las empresas EBC españolas tienen menos de 10 trabajadores, es decir, son microempresas, más de las tres cuartas partes tienen menos de 50 trabajadores, es decir, son pequeñas empresas, y casi el 90% tienen menos de 250 trabajadores, es decir, son Pymes. Solo el 12,5% de las empresas tienen más de 250 trabajadores. Si

se compara con la media en Europa, se puede decir que las empresas EBC españolas tienen un tamaño algo superior, pues solo el 7,7% de las empresas EBC de Europa tienen más de 250 trabajadores y casi el 56% son microempresas (6 puntos más que las españolas).

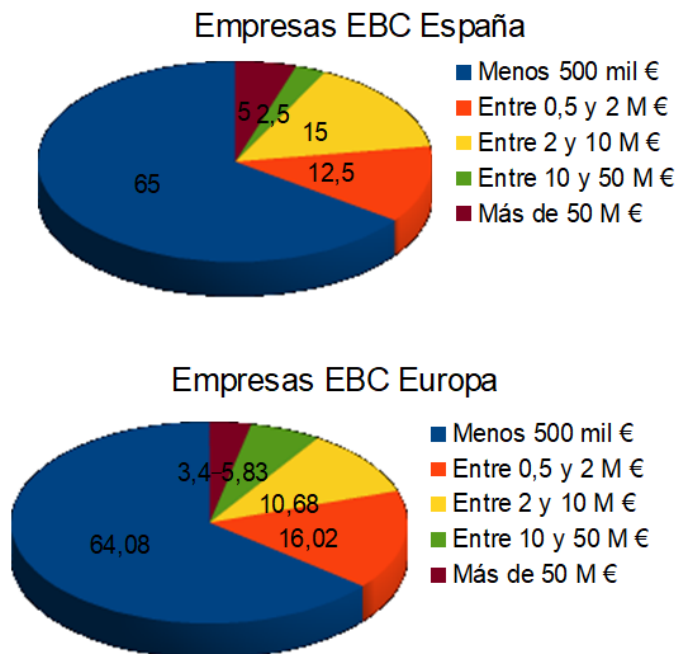
Figura. 3. Tamaño según empleados de las empresas EBC (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Según muestra la Figura 4, el 65% de las empresas EBC españolas tienen una cifra de facturación por debajo de los 500 mil euros y el 95% están por debajo de los 50 millones; sólo el 5% superan los 50 millones de euros. En este caso, los porcentajes son muy similares a los de la media europea, por lo que en ambos casos se puede afirmar que se trata de empresas de pequeña dimensión.

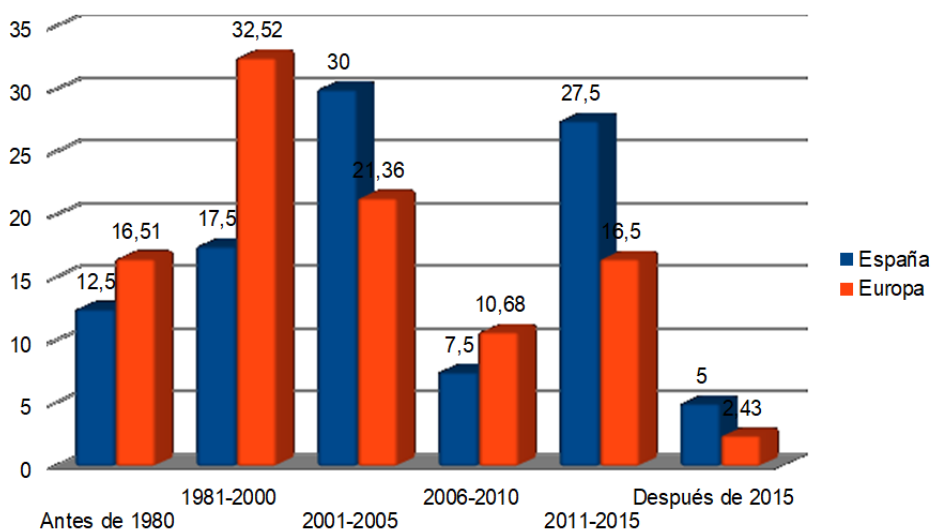
Figura. 4. Tamaño según facturación de las empresas EBC (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

El tercer aspecto a considerar en el perfil de las empresas EBC es su antigüedad. En este caso, según muestra la Figura 5, las empresas EBC europeas más jóvenes son las españolas, pues el 5% de las mismas se constituyeron con posterioridad al año 2015 y el 40% con posterioridad al 2005, es decir, casi la mitad tienen menos de 12 años de antigüedad y el 70% tienen 17 años de antigüedad (constituidas después del año 2000).

Figura. 5. Año de constitución de las empresas EBC (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Se puede concluir que el perfil de las empresas de la EBC en España tiene la siguiente caracterización: son mayoritariamente empresas del sector servicios, principalmente de actividades profesionales, científicas y técnicas, y más en particular, de actividades de consultoría y gestión empresarial; se trata de empresas de pequeña dimensión, tanto en número de trabajadores como en cifra de facturación, en su mayoría microempresas (de menos de 10 trabajadores); y son empresas jóvenes, constituidas en su mayoría con posterioridad al 2000.

3. El Balance del Bien Común: herramienta para la implantación del modelo de la EBC

El modelo de la EBC ofrece un instrumento de medición del valor social y ambiental, que es complementario a los instrumentos de medida del valor económico y financiero tradicionales, de manera que permite obtener una visión global e integrada de la empresa. El instrumento que utilizan las empresas del bien común se denomina Balance del Bien Común (BBC) y se apoya en una herramienta cuantificable que es la Matriz del Bien Común (MBC).

El BBC, no solo ofrece una herramienta para medir la aportación de una organización al bien común a través de la creación de valor social y ambiental, sino que además es un instrumento de mejora de la gestión social y ambiental de cualquier organización, pues incluye un plan de mejora, mediante el cual se puede adoptar medidas dirigidas a mejorar su impacto en los diferentes aspectos sociales y ambientales donde el BBC ha detectado deficiencias o insuficiencias. El plan de mejora continua de la EBC incluye un análisis de la situación, un diagnóstico y

valoración y la elaboración de un informe final, y puede ser auditado, bien mediante el sistema *peer to peer* (revisión por pares) o bien mediante auditoría externa (por auditores externos homologados por la Asociación Europea de la EBC). Este plan de mejora se ha de integrar en el plan estratégico o en el plan de acción de la empresa y deberá incluir (Amigo y Ribera, 2018): fijación de objetivos claros, determinación de las acciones necesarias para alcanzar los objetivos previstos, establecimiento de los indicadores que habrá que mejorar, plazos previstos para la consecución de los objetivos, responsables de la aplicación de cada acción y personas y recursos (tiempo, recursos materiales y financiación) destinados a cada acción. Esto supone un plus en relación con las memorias de sostenibilidad y con otras herramientas que se utilizan en la actualidad por las empresas, que le proporciona un valor añadido a tener en cuenta. En este sentido, podemos decir que el BBC no solo es un indicador o instrumento de medida, sino que también es una herramienta estratégica que sirve para facilitar el cambio organizativo, dirigiendo la empresa hacia posiciones más sostenibles y éticas. Las ventajas que le puede reportar a la empresa son (Amigo y Ribera, 2018): 1) diferenciación: se pueden identificar como empresas éticas y sostenibles; 2) compromiso: el éxito está basado en el compromiso de los miembros que forman el equipo de trabajo; 3) innovación: se consigue innovación social, con mayores posibilidades de réplica y extensión del modelo; y 4) acceso a la inversión: mediante criterios basados en la inversión socialmente responsable.

Las empresas del bien común cuentan con una etiqueta o sello característico, que según el estado del proceso de verificación del modelo, puede llegar a tener tres “semillas”: 1 semilla: implementación del balance a nivel interno sin ser auditado; 2 semillas: el balance es auditado mediante el sistema *peer to peer* en el que participan como mínimo tres empresas coordinadas por un/a consultor/a certificado/a; 3 semillas: el balance es auditado por un/a auditor/a externo/a. La etiqueta se obtiene cuando se consiguen las 3 semillas (Amigo y Ribera, 2018).

El BBC utiliza como herramienta para la medición de los cuatro valores básicos del modelo de la EBC y, por tanto, de la contribución de una organización al bien común, la Matriz del Bien Común (MBC). Esta matriz relaciona los 4 valores de la EBC (dignidad humana, sostenibilidad ecológica, solidaridad y justicia social y transparencia y coparticipación) con cinco grupos de contacto o *stakeholders* de la organización, que son: los proveedores, los propietarios y financiadores, los trabajadores, los clientes y otras empresas y el entorno social. Mediante la MBC, se establece una interacción entre los valores del bien común y los *stakeholders*, y permite cuantificar las mediciones del BBC mediante 20 “temas” diferentes, resultado de cruzar los 4 valores de la EBC con los 5 *stakeholders*. Los 20 temas a valorar quedan recogidos en la Figura 6.

Figura. 6. Matriz del Bien Común 5.0

ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN
Un modelo de economía con futuro

GRUPO DE INTERÉS	DIGNIDAD HUMANA	SOLIDARIDAD Y JUSTICIA	SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	TRANSPARENCIA Y PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA
A: PROVEEDORES	A1 Dignidad humana en la cadena de suministro	A2 Justicia y solidaridad en la cadena de suministro	A3 Sostenibilidad medioambiental en la cadena de suministro	A4 Transparencia y participación democrática en la cadena de suministro
B: PROPIETARIOS Y PROVEEDORES FINANCIEROS	B1 Actitud ética en la gestión de recursos financieros	B2 Actitud solidaria en la gestión de recursos financieros	B3 Inversiones financieras sostenibles y uso de los recursos financieros	B4 Propiedad y participación democrática
C: PERSONAS EMPLEADAS	C1 Dignidad humana en el puesto de trabajo	C2 Formalidad de los contratos de trabajo	C3 Promoción de la responsabilidad medioambiental de los trabajadores	C4 Transparencia y participación democrática interna
D: CLIENTES Y OTRAS ORGANIZACIONES	D1 Actitud ética con los clientes	D2 Cooperación y solidaridad con otras empresas	D3 Impacto ambiental del uso y de la gestión de residuos de los productos y servicios	D4 Participación de los clientes y transparencia de producto
E: ENTORNO SOCIAL	E1 Propósito e impacto positivo de los productos y servicios	E2 Contribución a la comunidad	E3 Reducción del impacto medioambiental	E4 Transparencia y participación democrática del entorno social

Fuente: <https://economiadeldbiencomun.org/primeros-pasos/>

Cada tema tiene asignada una puntuación máxima de 50 puntos, de manera que el valor máximo que puede obtener una empresa en su matriz es de 1.000 puntos y el valor mínimo de -3.600 puntos, pues también existen criterios que se pueden valorar negativamente. Con el objeto de que la MBC pueda ser aplicable a cualquier tipo de organización, los criterios de ponderación se han establecido de manera flexible, a partir de determinados tipos de factores: tamaño de la organización, movimientos financieros con propietarios, proveedores y empleados, riesgos de impacto social negativo en los países de los principales proveedores y sector de la actividad y riesgos de impactos medioambientales y sociales negativos asociados¹⁰. La organización que aplica la MBC, según la puntuación obtenida, se puede clasificar en cuatro tipos diferentes: empresa principiante (entre 1 y 100 puntos), empresa avanzada (entre 101 y 300 puntos), empresa experimentada (entre 301 y 600 puntos) y empresa ejemplar (más de 600 puntos).

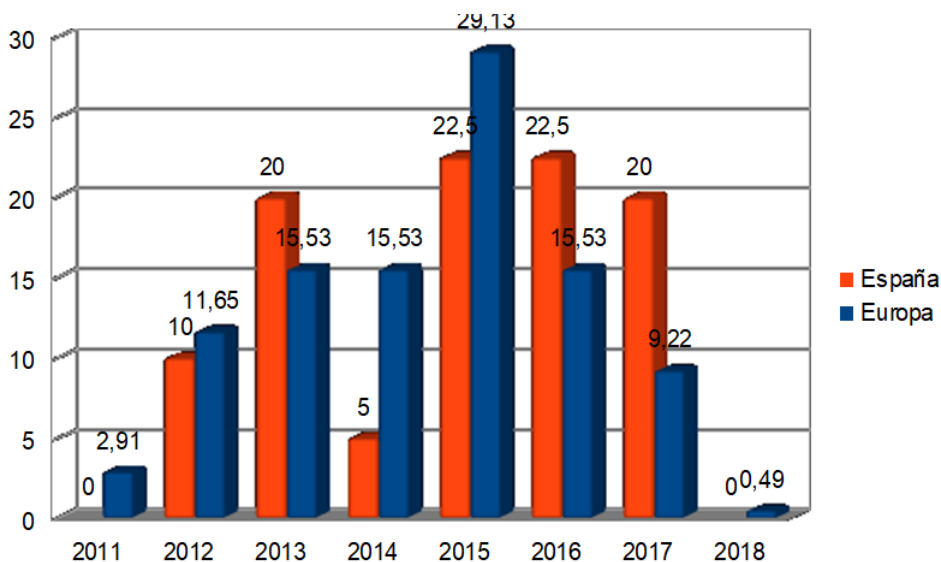
Para analizar el grado de implementación del BBC en las empresas se han considerado las siguientes variables: año en el que se implementa el primer BBC; nivel de implementación del balance (balance interno, peer to peer y auditado externamente); la relación de las empresas con sus *stakeholders*; y las puntuaciones obtenidas en cada una de las variables de la MBC.

De las 657 empresas que hemos identificado como empresas que siguen el modelo de la EBC, 206 han implementado el BBC entre 2011 y 2017, según se

¹⁰ Para conocer con mayor detalle los temas y aspectos considerados en la MBC se puede consultar Amigo y Ribera (2018) y el enlace <https://economiadeldbiencomun.org/primeros-pasos/>.

desprende de la investigación realizada. En España, 40 empresas han implementado el BBC, de las cuales el 65% lo han implantado entre 2015 y 2017 (los tres últimos años). En la Figura 7 se recoge el porcentaje de empresas que han implementado el BBC durante el período 2011-2017, tanto para las empresas españolas como para las europeas.

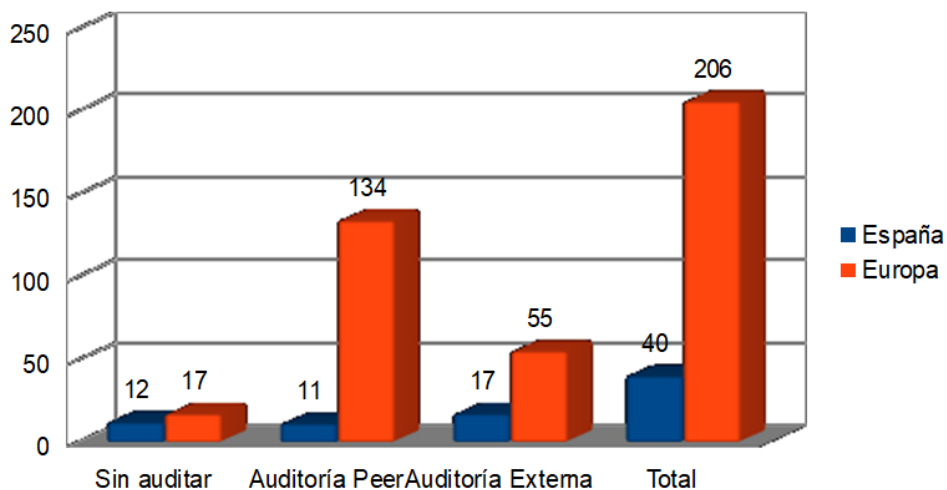
Figura. 7. Empresas EBC que han implementado el BBC período 2011-2017 (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

De las 40 empresas que han implementado el BBC en España, el 70% lo han auditado (28 sobre un total de 40), un porcentaje que, aunque es alto, es inferior al de la media europea que es del 91,75% (189 empresas de un total de 206) y al de los principales países de la EBC: 100% en Austria (60 empresas), 98,78% en Alemania (81 sobre 82) y 93,75% en Italia (15 sobre 16). Solo es superior al de Suiza, que es del 40% (2 sobre 5). La Figura 8 muestra el peso de cada uno de los dos tipos de auditorías del BBC: auditoría peer y auditoría externa. Según se puede observar, el tipo de auditoría predominante en las empresas españolas es el de la auditoría externa, pues representa un peso del 60,71%. Sin embargo, en los otros países europeos predomina la auditoría peer: 70,9% en Europa, 76,54% en Alemania, 79,03% en Austria y 73,33% en Italia.

Figura. 8. Tipo de auditoría del BBC (número empresas)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Un dato relevante en relación con las expectativas del modelo es valorar la intención de las empresas de volver a realizar el BBC durante los próximos años, así como su deseo por seguir trabajando en los principios de la EBC. En este sentido, el 95% de las empresas españolas manifiestan su deseo de seguir trabajando en los principios de la EBC y el 55% señala que está dispuesta a diseñar un nuevo BBC. Aunque las expectativas de las empresas españolas son superiores a las de las europeas en su conjunto (el 88,35% seguirán aplicando los principios EBC y el 37,86% aplicarán un nuevo BBC), conviene destacar que el 42,5% de las empresas indican no estar seguras de volver a implementar el BBC (en Europa el porcentaje es del 59,22%), y esto es así por varios motivos, entre los cuales destacan sobre todo tres: porque los beneficios que reporta el BBC no están claros, se requiere de un gran esfuerzo para implantar el balance y no parece que sea un procedimiento adecuado para las Pymes (las empresas predominantes en el modelo). Otros motivos son: es un proceso demasiado costoso, se requieren nuevos criterios de evaluación, no tiene reconocimiento público y no se han aplicado medidas de mejora por parte de la empresa.

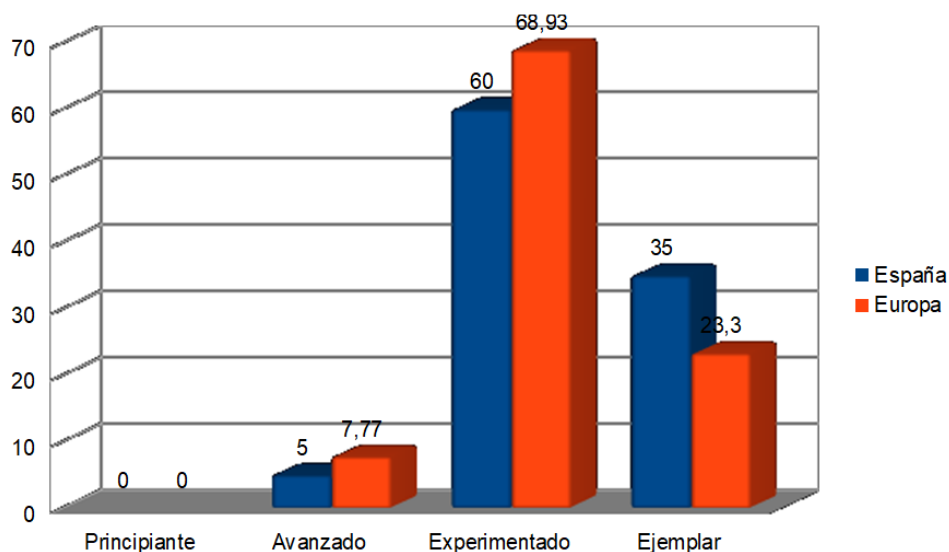
En todo caso, la percepción de que la implementación del BBC reporta beneficios positivos a las empresas es alta, pues el 77,5% así lo consideran (en Europa el porcentaje es del 77,67%). Los tres grupos de posibles beneficios derivados de la implementación del BBC que se han considerado en el estudio son: 1) beneficios financieros, 2) otros beneficios no financieros y 3) aplicación de cambios en la empresa. Entre los beneficios financieros percibidos por las empresas destacan: el aumento de las ventas y del número de clientes, la mejora de la calidad de los productos/servicios, la mejora de la imagen de la empresa, la reducción de los costes operativos, el mayor equilibrio del *cash-flow* y la optimización de los costes. Sin embargo, la mayoría de las empresas que han respondido a esta cuestión señalan que el impacto financiero de implantar el BBC

no es relevante (55,56%) o que todavía es pronto para percibir beneficios financieros (1,85%); incluso, algunas empresas señalan impactos financieros negativos como el aumento de los costes, la pérdida de clientes o la pérdida de competitividad. Entre otro tipo de beneficios no financieros, las empresas destacan principalmente dos: es una guía para el proceso interno de la empresa y crea conciencia social y ambiental en la empresa; y en menor medida otros como la mejora las relaciones con los proveedores, es una herramienta de autoevaluación, consigue relaciones estables con los clientes, favorece la transparencia y la participación, facilita la medición de aspectos sociales y ambientales y consigue un personal más alineado con la empresa. Por último, entre los posibles cambios que puede favorecer la implementación del BBC se destacan: el aumento de la conciencia de la sostenibilidad, la mejora de la reputación y la imagen de la empresa y la mejora de la intercooperación.

La comunicación y las relaciones con los *stakeholders* es un aspecto clave en el modelo de la EBC. Por este motivo, se ha querido analizar cuál es dicho grado en las empresas españolas estudiadas. Así, el 80% de las empresas españolas comunican a sus *stakeholders* los resultados obtenidos en el BBC (80,1% de media europea). Por tipos de *stakeholders*, los mayores porcentajes de comunicación se dan en los empleados (*stakeholders* internos) con el 80%, el entorno social con el 70%, los clientes con el 67,5% y los proveedores con el 65%. La comunicación es menor con otras empresas (57,5%) y con los financiadores (50%). No existen diferencias significativas si se compara con el conjunto de países europeos.

En el estudio realizado, se han analizado también las puntuaciones obtenidas por las empresas en su Matriz del Bien Común, con el fin de determinar el nivel de implantación del modelo EBC en las empresas que lo están aplicando. Según muestra la Figura 9, el 60% de las empresas españolas se sitúan en el nivel experimentado, que supone una puntuación entre 301 y 600 puntos, y el 35% en el nivel ejemplar (más de 600 puntos), lo que supone que el 95% de las empresas EBC obtienen una puntuación por encima de los 300 puntos (sobre un máximo de 1.000). Ninguna empresa está por debajo de los 100 puntos (empresas principiantes). Si se compara con Europa, el porcentaje de empresas experimentadas es ligeramente inferior (60 frente a 69%) pero el de empresas ejemplares es superior (35 frente a 23%). La puntuación media obtenida por las empresas españolas es de 553 (sobre un máximo de 1.000 puntos), frente a la media europea que es de 497. Por grupos de contacto, conviene destacar el caso de los empleados, donde el nivel con mayor porcentaje para las empresas españolas es el ejemplar, con un 60% (30 puntos más de diferencia respecto a la media europea). En el resto de grupos, predomina el nivel experimentado, especialmente en el ámbito social (62,5%), clientes (60%) y proveedores (57,5%), y en menor medida en financiadores (42,5%). Comparando con las puntuaciones de las empresas europeas, además de la destacada diferencia ya señalada en el caso de los empleados en favor de España, se puede destacar también el mayor nivel en proveedores (57,5 frente a 51,46%) y en financiadores (42,5 frente a 31,55%). Sin embargo, el porcentaje es menor para las empresas españolas en clientes (60 frente a 70,39%) y en entorno social (62,5 frente a 67%).

Figura. 9. Empresas EBC según puntuaciones en la Matriz del Bien Común (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

4. Impacto de la aplicación del Modelo EBC en la creación de valor para la empresa

El último de los aspectos analizados en nuestra investigación hace referencia a los impactos que la implementación del BBC ha podido tener sobre la triple creación de valor de la empresa: económico, social y ambiental. De esta manera, se puede hacer una valoración sobre los efectos del modelo EBC en las empresas que lo implantan.

El análisis se ha realizado en dos bloques diferentes: por un lado, se ha medido el impacto social y ambiental y por otro lado se ha medido el impacto económico-financiero. Para los dos casos, se han considerado dos cuestiones: 1) la valoración por parte de la empresa sobre la creación de valor generado a partir de la implantación del BBC y en comparación con el resto de empresas de la industria o sector en el que trabaja; y 2) la valoración por parte de la empresa del grado de impacto producido en la creación de valor de la misma como consecuencia de la implantación del BBC. En ambos casos se ha realizado una valoración subjetiva a partir de una escala de Likert de 1 (menor valor) a 5 (mayor valor). En este caso, el análisis se ha aplicado a la población de empresas que han contestado al cuestionario, es decir, a las 40 empresas españolas dentro de las 206 empresas en toda Europa.

4.1. Valor social y ambiental en las empresas EBC

La Tabla 3 recoge la posición de las empresas EBC en comparación con las otras empresas del mercado en relación con las variables sociales y ambientales más

significativas de cada uno de sus grupos de interés. Según este cuadro, el 54% de las empresas valoran el impacto social y ambiental que generan entre un 4 y un 5 (sobre un máximo de 5), por lo que se puede afirmar que hacen una valoración positiva de su actividad social y ecológica. De estas, el 45,55%, que es el porcentaje mayor, asignan un valor 4, y el 8,65% asignan un valor 5. Solo el 2,3% le dan un valor por debajo del 3. Por grupos de interés, en todos los grupos la valoración 4-5 está próxima al 50%, pero es en el grupo de los financiadores donde se da el mayor porcentaje con diferencia (80,59%).

Tabla. 3. Valoración creación de valor social y ambiental en la empresa desde implantación BBC

Proveedores	1	2	3	4	5
SP1. Porcentaje de proveedores locales	2.91	1.94	17.48	70.87	6.80
SP2. Porcentaje de suministros sostenibles certificados	0.00	3.40	76.21	14.56	5.83
SP3. Huella de carbono causada por cadena de suministro	1.46	1.94	77.18	14.56	4.85
SP4. Precios justos a los proveedores	0.97	0.49	26.21	66.02	6.31
SP5. Control condiciones de trabajo de los proveedores	0.97	2.43	74.76	16.99	4.85
Media	1.26	2.04	54.37	36.60	5.73
Financiadores:	1	2	3	4	5
F1. Distribución justa ingresos propietarios-trabajadores	0.97	0.97	24.76	62.62	10.68
F2. Priorizar inversiones ambientalmente sostenibles	0.49	0.49	14.56	76.21	8.25
F3. Priorizar la inversión impulsada por la sociedad	0.49	0.49	17.48	72.33	9.22
F4. Control del comportamiento ético de los bancos	0.49	1.94	14.56	72.82	10.19
Media	0.61	0.97	17.84	71.00	9.59
Personal:	1	2	3	4	5
P1. Retención del personal	0.00	0.49	16.99	72.82	9.71
P2. Motivación/bienestar	0.00	0.49	11.65	75.73	12.14
P3. Clima laboral	0.00	0.49	13.11	73.79	12.62
P4. Contribución del personal a las decisiones	0.00	0.97	14.08	73.30	11.65
P5. Relaciones entre el personal y la gerencia	0.49	0.00	13.11	73.30	13.11
P6. Ratio entre el salario más alto y el más bajo	1.45	1.46	16.02	68.93	12.14
P7. Implementación de gestión participativa	0.49	0.49	16.02	71.84	11.17
P8. Porcentaje mujeres en el equipo de alta dirección	1.94	3.88	77.18	8.74	8.25

P9. Porcentaje mujeres en línea de admon. Intermedia	1.46	3.40	79.13	8.74	7.28
P10. Ergonomía	0.97	0.49	69.90	19.90	8.74
P11. Flexibilidad y teletrabajo	1.46	0.97	12.62	73.79	11.17
P12. Contratación y promoción empleados locales	0.97	0.97	77.18	13.11	7.77
P13. Minimizar desplazamiento empleados al trabajo	0.97	1.94	76.21	13.59	7.28
P14. Porcentaje de empleados con discapacidad	4.85	6.31	83.01	3.40	2.43
Media	1.07	1.60	41.16	46.50	9.67
Cientes:	1	2	3	4	5
C1. Información al cliente justa y transparente	0.00	0.00	34.47	54.37	11.17
C2. Precios justos para los clientes	0.00	0.49	33.50	50.97	15.05
C3. Minimizando el embalaje	0.49	0.49	80.10	12.62	6.31
C4. Satisfacción justa necesidades de clientes	0.00	0.00	33.50	56.80	9.71
C5. Cooperación con los clientes	0.49	0.00	13.59	75.24	10.68
C6. Minimizar impresión carbono causada por logística	0.49	1.94	76.70	12.62	8.25
C7. Consumo responsable de los clientes	0.00	0.00	40.29	51.94	7.77
Media	0.21	0.42	44.59	44.94	9.85
Sociedad:	1	2	3	4	5
S1. Impuestos justos	0.97	0.97	83.98	6.80	7.28
S2. Respetar y promover el idioma y la cultura local	0.49	0.49	81.50	8.74	8.74
S3. Minimizar impactos ambientales de la producción	0.00	0.97	16.50	76.21	6.31
S4. Reputación	0.00	0.49	12.62	77.18	9.71
S5. Patrocinio de deportes locales	1.94	7.77	83.98	3.88	2.43
S6. Patrocinio de la cultura local	1.94	4.37	82.52	7.77	3.40
S7. Cooperación con movimientos sociales locales	0.97	0.49	15.53	72.33	10.68
Media	0.90	2.22	53.81	36.13	6.93
Media Total	0.85	1.48	43.47	45.55	8.65

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

En el grupo de interés de los proveedores se obtiene un 42,33% de porcentaje en los valores 4-5 frente a un 3,3% en los valores 1-2. Dentro de este grupo, las variables más destacables son el trabajo con proveedores locales (el 70,87% le dan un valor 4) y los precios justos a los proveedores (el 60,02% le dan valor 4). En las otras tres variables predomina el valor 3 (valoración neutra): suministros

sostenibles certificados (76,21%), huella de carbono causada por la cadena de suministro (77,18%) y control de condiciones de trabajo de los proveedores (74,76%). La variable peor valorada es la huella de carbono de la cadena de suministro y la mejor valorada es el porcentaje de proveedores locales.

En el grupo de interés de los financiadores se obtiene un 80,59% de porcentaje de empresas en los valores 4-5 frente a un 1,58% en los valores 1-2. Dentro de este grupo, las variables más destacables son el control del comportamiento ético de los bancos (83,01% de valor 4 y 5) y la priorización de las inversiones ambientalmente sostenible (84,46% de valor 4 y 5). La variable peor valorada es la distribución justa de los ingresos entre propietarios y trabajadores, aunque el porcentaje de empresas que le asignan un valor entre el 4 y 5 es del 73,2%.

En el grupo de interés de los empleados se obtiene un 56,17% de porcentaje de empresas en los valores 4-5 frente a un 2,67% en los valores 1-2. La variable mejor valorada es la motivación y bienestar de los trabajadores de la empresa con un 87,87% de porcentaje de valor 4-5. En segundo lugar, podemos destacar el clima laboral (85,32% de valores 4-5) y las relaciones entre el personal y la gerencia (86,41% de valores 4-5). También se puede destacar la contribución del personal en las decisiones de la empresa con el 84,95% de porcentaje en los valores 4-5 y la flexibilidad en el trabajo (también con el 84,96% en estos valores). Otras variables destacadas son la implementación de la gestión participativa (83,01% de valor 4-5), la retención del personal (82,53% de valor 4-5) y la ratio entre el salario más bajo y el más alto (81,07% de valor 4-5). La variable peor valorada con diferencia es el porcentaje de empleados con discapacidad con solo un 5,83% de porcentaje de empresas en los valores 4-5; los valores 1-2 (los más bajos) alcanzan un porcentaje del 11,16% en esta variable. Otras variables manifiestamente mejorables son: el porcentaje de mujeres en la línea de administración intermedia (16,02% en los valores 4-5), el porcentaje de mujeres en el equipo de dirección (16,99% en los valores 4-5), la contratación y promoción de empleados locales (20,88% en los valores 4-5), la reducción de los desplazamientos de los empleados al trabajo (20,87% en los valores 4-5) y la ergonomía (28,64% en los valores 4-5).

En el grupo de los clientes se obtiene un 54,79% de empresas en los valores 4-5 frente a un 0,63% en los valores 1-2. La variable mejor valorada es la cooperación con los clientes, que obtiene un 85,92% de porcentaje en los valores 4-5. Dentro de un segundo grupo de variables se destaca los precios justos para los clientes (66,02% en los valores 4-5), la satisfacción justa de las necesidades de los clientes (66,61% en los valores 4-5), la información justa y transparente del producto/servicio al cliente (65,54% en los valores 4-5) y el consumo responsable de los clientes (59,73% en los valores 4-5). Las variables peor valoradas son la minimización del embalaje con un porcentaje del 18,93% en los valores 4-5 y la minimización de la impresión de carbono causada por la logística con los clientes con un porcentaje del 20,87% en los valores 4-5.

Por último, en el grupo del entorno social se obtiene un 43,06% de empresas en los valores 4-5 frente a un 3,12% en los valores 1-2. Destacan las variables reputación de la empresa con el 86,89% de las empresas con una valoración 4-5, la cooperación con movimientos sociales locales con un 83,01% en los valores 4-5 y la minimización de impactos ambientales de la producción con un 82,52% en los valores 4-5. Las variables peor valoradas son el patrocinio de deportes locales con

solo un 6,21% en los valores 4-5, el patrocinio de la cultura local con el 11,18% en los valores 4-5 y, los impuestos justos con un 14,01% en los valores 4-5 y el respeto y la promoción del idioma y la cultura local con el 18,48% en los valores 4-5.

A modo de resumen, se puede señalar que las variables en las que mejor se posicionan las empresas EBC en relación con el resto de empresas del mercado es en el control del comportamiento ético de los bancos a través de sus relaciones con los financiadores (fomento de la banca ética y social), en sus relaciones con los trabajadores en lo que se refiere a su grado de motivación y bienestar, al clima laboral, a las relaciones entre los trabajadores y la gerencia y a la gestión participativa, en las relaciones de cooperación con sus clientes y en su reputación corporativa. Por el contrario, se posicionan peor en la contratación de personas discapacitadas, en el peso de las mujeres en los órganos de dirección de las empresas y en la contratación de empleados locales en lo que se refiere a su relación con los trabajadores, en la reducción de la huella de carbono causada por la cadena de suministro con sus proveedores y en el control de las condiciones de trabajo de éstos, en la minimización del embalaje y de la impresión de carbono por la logística con sus clientes y en el patrocinio de actividades locales (deportes, cultura e idioma).

La Tabla 4 recoge la mejora de las empresas EBC como consecuencia de la introducción del BBC en relación con las variables sociales y ambientales más significativas de cada uno de sus grupos de interés. Según este cuadro, el 44,47% de las empresas consideran una mejora en el impacto social y ambiental que generan como consecuencia de la aplicación del BBC, al valorarlo entre un 4 y un 5 (sobre un máximo de 5), por lo que se puede afirmar que hacen una valoración positiva de su actividad social y ecológica derivada de la implantación del Balance del Bien Común. No obstante, hay que señalar que más de la mitad de las empresas, el 54,23%, asignan un valor 3 (valoración neutral). Solo el 1,29% asignan un valor entre 1 y 2. Por grupos de interés, en todos los grupos la valoración 4-5 está por encima del 40%, pero es en el grupo de los proveedores donde se da el mayor porcentaje de dicho valor 4 (54,66%).

Tabla. 4. Impacto en la creación de valor social y ambiental en la empresa la implantación del BBC

Proveedores	1	2	3	4	5
SP1. Porcentaje de proveedores locales	0.49	0.49	18.93	73.30	6.80
SP2. Porcentaje suministros sostenibles certificados	0.49	0.97	15.53	78.16	4.85
SP3. Huella carbono causada por cadena suministro	1.46	0.00	18.93	75.73	3.88
SP4. Precios justos a los proveedores	0.49	0.00	82.04	14.08	3.40
SP5. Control condiciones de trabajo de proveedores	0.49	0.00	86.41	9.22	3.88
Media	0.68	0.29	44.37	50.10	4.56

Financiadores:	1	2	3	4	5
F1. Distribución justa ingresos propietarios-trabajadores	0.49	0.00	82.04	11.65	5.83
F2. Priorizar inversiones ambientalmente sostenibles	0.49	0.49	19.42	73.30	6.31
F3. Priorizar la inversión impulsada por la sociedad	0.97	0.49	78.16	15.05	5.34
F4. Control del comportamiento ético de los bancos	0.49	0.97	18.93	72.33	7.28
Media	0.61	0.49	49.64	43.08	6.19
Personal:	1	2	3	4	5
P1. Retención del personal	0.97	0.00	20.39	72.33	6.31
P2. Motivación/bienestar	0.49	0.00	17.07	73.17	9.27
P3. Clima laboral	0.49	0.49	19.42	71.84	7.77
P4. Contribución del personal a las decisiones	0.49	0.49	19.42	72.33	7.28
P5. Relaciones entre el personal y la gerencia	0.49	0.49	18.45	74.76	5.83
P6. Ratio entre el salario más alto y el más bajo	0.49	0.00	84.47	10.19	4.85
P7. Implementación de gestión participativa	0.49	0.00	20.87	72.33	6.31
P8. Porcentaje mujeres en el equipo de alta dirección	1.46	0.49	87.86	8.74	1.46
P9. Porcentaje mujeres en línea admon. Intermedia	1.46	0.49	87.38	8.74	1.94
P10. Ergonomía	0.97	0.49	86.41	9.71	2.43
P11. Flexibilidad y teletrabajo	0.49	0.49	83.50	10.68	4.85
P12. Contratación y promoción empleados locales	0.97	0.49	87.38	8.74	2.43
P13. Minimizar desplazamiento empleados al trabajo	0.49	0.97	83.01	12.14	3.40
P14. Porcentaje de empleados con discapacidad	2.43	1.46	91.26	2.91	1.94
Media	0.87	0.45	57.65	36.32	4.72
Clientes:	1	2	3	4	5
C1. Información al cliente justa y transparente	0.49	0.49	19.90	72.33	6.80
C2. Precios justos para los clientes	0.49	0.49	80.10	13.11	5.83
C3. Minimizando el embalaje	0.49	0.00	82.52	12.14	4.85
C4. Satisfacción justa de necesidades de clientes	0.49	0.00	21.36	72.33	5.83
C5. Cooperación con los clientes	0.49	0.00	20.39	73.30	5.83
C6. Minimizar impresión de carbono por logística	0.49	1.46	77.18	16.02	4.85
C7. Consumo responsable de los clientes	0.49	0.00	78.64	16.99	3.88
Media	0.49	0.35	54.30	39.46	5.41
Sociedad:	1	2	3	4	5

S1. Impuestos justos	0.49	0.49	88.83	6.31	3.88
S2. Respetar y promover el idioma y la cultura local	0.97	0.00	83.98	11.65	3.40
S3. Minimizar impactos ambientales de la producción	0.49	0.00	20.87	72.82	5.83
S4. Reputación	0.49	0.49	13.11	78.64	7.28
S5. Patrocinio de deportes locales	1.94	2.91	88.35	3.88	2.91
S6. Patrocinio de la cultura local	1.94	2.91	86.41	4.85	3.88
S7. Cooperación con movimientos sociales locales	0.97	0.49	17.48	71.84	9.22
Media	1.04	1.04	57.00	35.71	5.20
Media Total	0.77	0.52	54.23	39.39	5.08

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

En el grupo de los proveedores se obtiene un 54,66% de empresas en los valores 4-5 frente a un 0,97% en los valores 1-2. La variable mejor valorada es el porcentaje de suministros sostenibles certificados, que obtiene un 83,01% de porcentaje en los valores 4-5, seguida del porcentaje de proveedores locales con el 80,1% y de la huella de carbono causada por la cadena de suministro con el 79,71%. Las variables peor valoradas son el control de las condiciones de trabajo de los proveedores con el 13,1% de porcentaje en los valores 4-5 y los precios justos a los proveedores con el 17,48% de porcentaje.

En el grupo de los financiadores se obtiene un 49,27% de empresas en los valores 4 y 5 frente a un 1,1% en los valores 1 y 2. Las variables mejor valoradas son la priorización de inversiones ambientalmente sostenibles con el 79,61% en los valores 4-5 y el control del comportamiento ético de los bancos también con el 79,61% en los valores 4-5. Las variables peor valoradas son la distribución justa de los ingresos entre propietarios y trabajadores con el 17,48% en los valores 4 y 5 y la priorización de la inversión impulsada por la sociedad con el 20,39% de dicho porcentaje.

En el grupo de los empleados se obtiene un 41,14% de empresas en los valores 4 y 5 frente a un 1,32% en los valores 1 y 2. La variable mejor valorada es la motivación y el estado de bienestar de los trabajadores con un porcentaje del 82,44% de las empresas que le dan un valor comprendido entre 4 y 5. En un segundo grupo de variables, destacan las relaciones entre el personal y la gerencia con el 80,69%, el clima laboral con el 79,72%, la contribución del personal en las decisiones de la empresa con el 79,61%, la retención del personal con el 78,64% y la implementación de la gestión participativa con el 78,64%. En cambio, las variables peor valoradas son el porcentaje de empleados discapacitados con el 4,85% del porcentaje de empresas en los valores 4-5, el porcentaje de mujeres en los equipos de la alta dirección y de mandos intermedios con el 10,2%, la contratación de empleados locales con el 11,17%, la ergonomía con el 12,14% y la ratio entre el salario más alto y más bajo, la flexibilidad en el trabajo y el teletrabajo y la minimización de los desplazamientos de los empleados al trabajo, los tres con un 15% de porcentaje aproximado en los valores 4-5.

En el grupo de los clientes se obtiene un 44,87% de empresas en los valores 4 y 5 frente a un 0,84% en los valores 1 y 2. Las variables mejor valoradas son la información justa y transparente del producto con el 79,13% de porcentaje de empresas que se sitúan en los valores 4 y 5, el mismo porcentaje que la cooperación con los clientes y la satisfacción justa de las necesidades de los clientes. En cambio, las variables peor valoradas son los precios justos para los clientes y la minimización de los embalajes, ambas con el 18,94% y 16,99% respectivamente de porcentaje de empresas en los valores 4-5, y la minimización de la impresión de carbono causada por la logística y el consumo responsable de los clientes, ambas con el 20,87% y 21,07% respectivamente de porcentaje.

Por último, en el grupo del entorno social se obtiene un 40,91% de empresas en los valores 4 y 5 frente a un 2,08% en los valores 1 y 2. La variable mejor valorada con diferencia es la reputación de la empresa con el 85,93% de porcentaje de empresas que la sitúan en los valores 4 y 5. Le siguen la cooperación con movimientos sociales locales con el 81,06% y la minimización de los impactos ambientales de la producción con el 78,65%. Las variables peor valoradas son el patrocinio de los deportes locales con el 6,79%, el patrocinio de la cultura local con el 8,74%, los impuestos justos con el 10,19% y respetar y promover el idioma y la cultura local con el 15,05%.

A modo de resumen, se puede señalar que las variables en las que más han mejorado las empresas EBC con la implantación del BBC es en el porcentaje de suministros sostenibles certificados derivado de su relación con los proveedores, en el control del comportamiento ético de los bancos y en el incremento de las inversiones responsables a través de sus relaciones con los financiadores (fomento de la banca ética y social), en sus relaciones con los trabajadores en lo que se refiere a su grado de motivación y bienestar, al clima laboral, a las relaciones entre los trabajadores y la gerencia y a la gestión participativa, en las relaciones de cooperación con sus clientes a través de información justa y transparente y en las satisfacción de sus necesidades y en su reputación corporativa. Por el contrario, se posicionan peor en la contratación de personas discapacitadas, en el peso de las mujeres en los órganos de dirección de las empresas y en la contratación de empleados locales en lo que se refiere a su relación con los trabajadores, en el control de las condiciones de trabajo y los precios justos con sus proveedores, en la distribución de los ingresos entre propietarios y trabajadores y en la minimización del embalaje y de la impresión de carbono por la logística con sus clientes y en el patrocinio de actividades locales (deportes, cultura e idioma).

Es de destacar que a pesar de ser conscientes de su gap en lo que se refiere a las acciones enfocadas a la igualdad de género y a la integración de personas locales y personas discapacitadas y en lo que se refiere al patrocinio de acciones en el ámbito local, la implantación del BBC ha sido insuficiente para reducir dicho gap; lo que nos indica que no se han tomado medidas correctoras en este sentido, posiblemente por la falta de implantación de un plan de mejora o de su inadecuada implementación.

4.2. Valor económico-financiero en las empresas EBC

La Tabla 5 recoge la posición de las empresas EBC en comparación con las otras empresas del mercado en relación con las variables económicas y financieras más significativas. Según este cuadro, el 43,6% de las empresas valoran el impacto económico y financiero que generan entre un 4 y un 5 (sobre un máximo de 5), por lo que se puede afirmar que hacen una valoración positiva de su actividad económica y financiera. Sin embargo, el 53,13% de las empresas, que es el porcentaje mayor, asignan un valor 3, aunque solo el 3,23% le dan un valor por debajo del 3 (entre 1 y 2) y el 3,621% le dan un valor máximo de 5. Si se compara con la valoración asignada a las variables sociales y ambientales (Tabla 3), se puede decir que la posición económica de las empresas EBC es ligeramente inferior a la posición social y ambiental en comparación con las otras empresas de su sector.

Tabla. 5. Valoración creación valor económico y financiero en la empresa desde implantación BBC

Indicador:	1	2	3	4	5
EV1. Ingresos por ventas	0.97	1.94	83.98	10.68	2.43
EV2. Beneficio económico	1.46	7.28	80.10	10.68	0.49
EV3. Cuota de mercado	1.94	2.43	87.86	6.80	0.97
EV4. Productividad	0.97	3.40	83.98	10.68	0.97
EV5. Satisfacción del cliente	0.49	0.97	17.96	74.27	6.31
EV6. Calidad del servicio/producto	0.49	0.49	16.02	75.73	7.28
EV7. Innovación del producto y/o proceso	0.49	0.49	16.02	75.73	7.28
EV8. Imagen de la marca	0.49	0.49	14.08	79.61	5.34
EV9. Reducción de costes	0.97	6.31	87.38	4.37	0.97
EV10. Diferenciación del producto/servicio	0.00	1.46	80.58	13.59	4.37
EV11. Mejora de los procesos de gestión	0.00	2.43	16.50	77.67	3.40
Media total	0.71	2.52	53.13	39.98	3,62

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

Entre las 11 variables analizadas, hay una que destaca sobre las demás, que es la imagen de marca de la empresa, pues el 84,95% de las empresas la valoran con un valor entre el 4 y el 5. Le siguen otras cuatro variables con unos porcentajes aproximados entre el 81 y el 83% para los mismos valores de 4 y 5: la calidad del servicio/producto, la innovación del producto/servicio y del proceso, la satisfacción del cliente y la mejora de los procesos de gestión. Las variables peor valoradas son la reducción de costes y la cuota de mercado, con el 5,34% y el 7,77% de porcentaje respectivamente en los valores 4 y 5. Las otras cuatro variables

muestran también una valoración baja: 11,17% de porcentaje para el beneficio económico, 11,66% para la productividad, 13,11% para los ingresos por ventas y 17,96% para la diferenciación del producto/servicio.

En definitiva, se puede resumir que las empresas EBC se posicionan mejor en imagen de marca y en calidad e innovación de productos/servicios y procesos y se posicionan peor en variables productivas (reducción de costes y productividad) y financieras (beneficio e ingresos por ventas). No obstante, resulta preocupante observar que tienen también una posición baja en lo que se refiere a la diferenciación de sus productos y servicios, pues eso significa que no se está aprovechando adecuadamente la imagen de marca, la calidad e innovación y la mejora de los procesos de gestión.

La Tabla 6 recoge la mejora de las empresas EBC como consecuencia de la introducción del BBC en relación con las variables económicas y financieras más significativas. Según esta tabla, el 15,1% de las empresas valoran el impacto económico y financiero conseguido entre un 4 y un 5 (sobre un máximo de 5), por lo que se puede afirmar que no hacen una valoración positiva de su mejora económica y financiera. De estas, el 82,92%, que es el porcentaje mayor con gran diferencia, asignan un valor 3 (valoración neutral). Por tanto, aunque solo el 1,99% le dan un valor por debajo del 3 (entre 1 y 2), podemos decir que la valoración no es excesivamente optimista. No ha habido una mejora significativa en los valores económicos y financieros tras la introducción del BBC. Si se compara con la valoración asignada a las variables sociales y ambientales (Tabla 4), se puede decir que la mejora económica y financiera obtenida por las empresas europeas EBC es ligeramente inferior a la mejora social y ambiental conseguida.

Tabla. 6. Impacto en la creación de valor económico y financiero en la empresa implantación BBC

Indicador:	1	2	3	4	5
EV1. Ingresos por ventas	0.49	1.46	86.89	8.74	2.43
EV2. Beneficio económico	0.49	4.85	86.41	5.34	2.91
EV3. Cuota de mercado	0.49	1.46	88.35	7.28	2.43
EV4. Productividad	0.49	1.46	88.83	7.28	1.94
EV5. Satisfacción del cliente	0.00	0.97	79.13	14.56	5.34
EV6. Calidad del servicio/producto	0.00	0.97	79.61	15.53	3.88
EV7. Innovación del producto y/o proceso	0.00	1.46	79.61	12.62	6.31
EV8. Imagen de la marca	0.00	0.97	79.13	14.08	5.83
EV9. Reducción de costes	0.00	3.88	82.04	10.68	3.40
EV10. Diferenciación del producto/servicio	0.49	0.49	83.50	7.77	7.77
EV11. Mejora de los procesos de gestión	0.00	1.46	78.64	14.56	5.34
Media total	0.22	1.77	82.92	10.77	4.33

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del estudio

No hay ninguna variable que destaque sobre las demás y todas ellas muestran unos valores de 4-5 que no superan en ningún caso el 20%. La imagen de marca, la satisfacción del cliente y la mejora de los procesos de gestión, que son las tres variables con valores más altos, apenas llegan al 20% de porcentaje. Y la calidad del servicio/producto y la innovación del producto/servicio y de los procesos se sitúan en un porcentaje aproximado del 19%. Las peor valoradas son el beneficio económico con el 8,15% de porcentaje y la productividad con el 9,22%. El resto de variables se sitúan en unos porcentajes aproximados entre el 10 y el 15%.

En definitiva, se puede resumir que las empresas EBC no obtienen una mejora significativa en ninguna de sus variables económicas y financieras al implantar el Balance del Bien Común. Esto nos puede indicar dos aspectos a valorar: 1) que las empresas EBC implantan el BBC con el fin de mejorar sus variables sociales y ambientales sin tener en cuenta las variables económicas y financieras o al menos las consideran en un segundo nivel de importancia; y 2) que en principio no parece que exista relación directa en la mejora entre los dos tipos de variables. Esto nos obliga a tener que realizar un análisis estadístico más elaborado, con el fin de analizar las relaciones existentes entre los dos tipos de impactos, los sociales y ambientales y los económicos y financieros.

5. Conclusiones

El modelo de la Economía del Bien Común representa un modelo económico y social alternativo con un enfoque global e integrado. Permite valorar los impactos de las empresas desde una visión integradora, diferenciando entre la creación de valor económico y la creación de valor social y ambiental. A su vez, ofrece un conjunto de herramientas que le dan un valor práctico: el Balance del Bien Común y la Matriz del Bien Común. Su aplicación es apropiada para cualquier tipo de organización (pública, privada, con ánimo de lucro y sin ánimo de lucro), a diferencia de muchos otros modelos y herramientas de responsabilidad social que presenta un sesgo hacia determinado tipo de organizaciones.

El Balance del Bien Común (BBC), como herramienta clave en la implementación del modelo de la EBC, se fundamenta en la Teoría de los *Stakeholders*; un enfoque procedente de la Organización de Empresas que resalta la relación de las organizaciones con sus grupos de interés, tanto internos (propietarios y trabajadores) como externos (proveedores, clientes, financiadores, entorno social). El BBC utiliza el enfoque de los *stakeholders* para medir las aportaciones de una organización a los diferentes valores y principios éticos, sociales y ambientales que contempla el modelo de la EBC (dignidad humana, solidaridad y justicia social, sostenibilidad ecológica y transparencia y co-participación) a través de las relaciones que mantiene con sus grupos de interés o de contacto. Por lo tanto, la Teoría de los *Stakeholders* es el principal enfoque que le da fundamentación académica y científica al modelo de la EBC.

Del estudio empírico realizado se obtienen las siguientes conclusiones. El perfil de las empresas de la EBC tiene la siguiente caracterización: son mayoritariamente empresas del sector servicios, principalmente de actividades profesionales, científicas y técnicas, y más en particular, de actividades de consultoría y gestión empresarial; se trata de empresas de pequeña dimensión, tanto en número de trabajadores como en cifra de facturación, en su mayoría microempresas (de menos de 10 trabajadores); y son empresas jóvenes, constituidas en su mayoría con posterioridad al 2000. De este perfil se deduce que existe una concentración de la aplicación de la EBC en un determinado tipo de empresas del sector de los servicios de la consultoría, microempresas y muy jóvenes. Si se quiere extender el modelo de la EBC y llegar a alcanzar un peso significativo, se hace necesario ampliar su implementación a otros sectores de los servicios y sobre todo de la industria. También se debería de dar a conocer el modelo entre las empresas de mayor dimensión y en empresas ya consolidadas con una cierta antigüedad en el mercado.

Las empresas que ya conocen el modelo y sus principios y han implementado el Balance del Bien Común, por regla general valoran positivamente sus resultados y los efectos que produce en su organización. La mayoría de ellas manifiestan querer seguir desarrollando el modelo por sus efectos positivos, sobre todo en lo que se refiere a la imagen corporativa y a la mejora de sus relaciones con sus *stakeholders*. Por tanto, parece oportuno seguir extendiendo el modelo a nuevos grupos de empresas y sectores. Ahora bien, del estudio también se deduce que el proceso de implementación del Balance del Bien Común puede resultar complejo y en determinados casos no se adapta con facilidad a la estructura de la empresa.

Plantear un BBC con las mismas características para cualquier sector y tamaño empresarial, a pesar de la flexibilidad que propone el modelo, puede resultar un problema para convencer a las empresas de su implementación.

La gran mayoría de las empresas poseen un nivel experimentado de aplicación de la Matriz del Bien Común, es decir, obtienen una puntuación entre 301 y 600 puntos sobre un máximo de 1.000 puntos. No hay ninguna empresa que se sitúe en el nivel más bajo (nivel de principiante). Esto nos permite afirmar que las empresas que implantan el BBC son empresas que parten de un determinado nivel de conciencia social y ambiental. En este sentido, para extender el modelo se haría necesario darlo a conocer también entre las empresas con menor nivel de responsabilidad social y ambiental.

Del análisis realizado sobre el triple impacto de la sostenibilidad (económico, social y ambiental) en las empresas de la EBC se obtienen las siguientes conclusiones. Desde el punto de vista social y ambiental, las empresas EBC se posicionan mejor en el mercado por: su comportamiento financiero ético (relación con bancos éticos e inversiones sociales y ambientales); por la mejor situación laboral de sus trabajadores (motivación, bienestar, clima laboral, relaciones entre trabajadores y gerencia y gestión participativa); por la relación directa y personal con sus clientes; y por su reputación corporativa. Por el contrario, tienen una posición de inferioridad en: la inserción sociolaboral (contratación de personas discapacitadas y de personas del municipio); la igualdad de género (peso de las mujeres en los órganos de gestión); en el control del impacto medioambiental (reducción de huella de carbono de sus proveedores y clientes y minimización de embalajes); y en el patrocinio de actividades locales (deportes, cultura e idioma).

Desde el punto de vista económico y financiero, las empresas europeas EBC se posicionan mejor en el mercado por: la imagen de marca y la calidad e innovación de productos/servicios y procesos de gestión. En cambio, se posicionan peor en variables productivas (reducción de costes y productividad) y financieras (beneficio e ingresos por ventas). No obstante, resulta preocupante observar que tienen también una posición baja en lo que se refiere a la diferenciación de sus productos y servicios, pues eso significa que no se está aprovechando adecuadamente la imagen de marca, la calidad e innovación y la mejora de los procesos de gestión.

En relación con la mejora de la creación de valor a partir de la implementación del BBC se pueden destacar las siguientes conclusiones. En la creación de valor social y ambiental se destaca: la mejora en el comportamiento ético de las finanzas (relaciones con bancos éticos e inversiones sostenibles); en sus relaciones con los trabajadores (motivación y bienestar, clima laboral, relaciones entre trabajadores y gerencia y gestión participativa); en sus relaciones con los proveedores (porcentaje de suministros sostenibles); y en sus relaciones con sus clientes (información justa y transparente, satisfacción de sus necesidades y reputación corporativa). En cambio, las mejoras son escasas en: la contratación de personas discapacitadas y empleados locales; en el peso de las mujeres en los órganos de dirección de las empresas; en los precios justos con sus proveedores y el control de sus condiciones laborales; en la distribución de los ingresos entre propietarios y trabajadores y en la minimización del embalaje y de la impresión de carbono por la logística con sus clientes; y en el patrocinio de actividades locales (deportes, cultura e idioma).

Si comparamos los niveles de mejora obtenidos con la posición que mantienen las empresas EBC en el mercado en lo que se refiere a la creación de valor social y ambiental, se observa: que las variables que mejor se posicionan son las que más mejoran; mientras que las que peor se posicionan son las que menos mejoran. Esto es preocupante, porque de esta manera no se consigue resolver el desfase que tienen estas empresas en lo que se refiere a: igualdad de género e integración de personas locales y discapacitadas; y al patrocinio de acciones en el ámbito local. Esto puede indicar que no se han tomado medidas correctoras en este sentido, posiblemente por la falta de implantación de un plan de mejora o de su inadecuada implementación. Dicho de otro modo, el BBC se está implantando de manera incompleta o insuficiente.

En lo que se refiere a la creación de valor económico y financiero por parte de las empresas EBC, se puede destacar que no obtienen una mejora significativa en ninguna de sus variables económicas y financieras al implantar el Balance del Bien Común. Esto nos puede indicar dos aspectos a valorar: 1) que las empresas EBC implantan el BBC con el fin de mejorar sus variables sociales y ambientales sin tener en cuenta las variables económicas y financieras o al menos las consideran en un segundo nivel de importancia; y 2) que en principio no parece que exista relación directa en la mejora entre los dos tipos de variables. Esto nos obliga a tener que realizar un análisis estadístico más elaborado, con el fin de analizar las relaciones existentes entre los dos tipos de impactos, los sociales y ambientales y los económicos y financieros.

6. Referencias bibliográficas

- Amigo, M.; Ribera, M. (2018) El Balance del Bien Común. En: Sanchis, J. R.; Amigo, M. (coord.). *El modelo de la Economía del Bien Común. Aplicación en la empresa/organización y casos prácticos*, Madrid: Delta Publicaciones, pp. 121-140.
- Beschoner, T. (2014) Creating shared value: The one-trick pony approach. *Business Ethics Journal Review*, Nº 17, Vol. 1, pp. 106-112.
- Campos, V. (2016) La economía social y solidaria en el Siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B corporations y economía del bien común. *Oikonomics, Revista de economía, empresa y sociedad*, Nº 6, pp. 6-15.
- CESE (2016) *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema “La Economía del Bien Común: un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social”*, Dictamen ECO/378 – EESC- 2015-02060-00-00-AC-TRA (ES) 1/113, documento consultado en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IE2060&from=ES>.
- Chaves, R.; Monzón, J. L. (2018) La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 93, pp. 5-50.
- Chomsky, N.; Barsamian, D. (2002) *El bien común*. Madrid: Siglo XXI.
- Compés López, R.; Asensio Calatayud, I. (2014) Economía del bien común y minifundismo en el sector agroalimentario: el caso del Celler La Muntanya (Alicante) y la marca

- Microviña. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, N° 237, pp. 181-209.
- Economy for the Common Good (2019) Economy for the Common Good Community. Enlace disponible en: <https://www.ecogood.org/en/community/>.
- Felber, C. (2008) *New Values for our Economy - an Alternative to Capitalism and Communism*. Viena: Deuticke.
- Felber, C. (2012) *La economía del bien común*. Barcelona: Deusto
- Felber, C. (2014) *Dinero: de fin a medio*. Barcelona: Deusto.
- Foti, V. T.; Scuderi, A.; Timpanaro, G. (2017) The Economy for the Common Good: the expression of a new sustainable economic model. *Quality-Acces to Success*, N° 18, pp. 206-214.
- Fremaux, S.; Michelson, G. (2017) The common good of the firm and humanistic management: conscious capitalism and economy of communion. *Journal of Business Ethics*, Vol. 145, N° 4, pp. 701-709.
- Groppa, O.; Sluga, M. L. (2015) Empresas y bien común. Caracterización de las empresas de economía y de comunión y empresas B en Argentina. *Cultura Económica*, N° 89, pp. 8-24.
- Guadarrama Sánchez, G. J. (2016) Partnering for the common good. Third social economy sector and solidarity economy. *Economía, Sociedad y Territorio*, N° 50, pp. 787-794.
- Martínez Charterina, A. (2013) Cooperativismo y economía del bien común. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 47, pp. 185-198.
- Montesinos, J. A.; Montesinos, M. A. (2014) La Economía Social y Solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, N° 15, pp. 55-75.
- Muñoz Martín, J. (2013) Ética empresarial, Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido (CVC). *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, N° 3, Vol. 7, pp. 76-85.
- Porter, M. E.; Kramer, M. (2011) The big idea: Creating shared value. *Harvard Business Review*, N° 1, Vol. 89, pp. 2-11.
- Rodríguez, C. (2018) El modelo de la Economía del Bien Común: fundamentos teóricos. En: Sanchis, J. R.; Amigo, M. (coord.). *El modelo de la Economía del Bien Común. Aplicación en la empresa/organización y casos prácticos*, Madrid: Delta Publicaciones, pp. 3-18.
- Sanchis, J. R.; Campos, V. (2018) Economía del Bien Común y Finanzas Éticas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 93, pp. 241-264.

El fomento del empleo decente y sostenible en cooperativas y sociedades laborales

Sergio Canalda Criado¹

Recibido: 28 de febrero de 2019 / Aceptado: 4 de julio de 2019

Resumen. Los poderes públicos, a través del fomento de la economía social y la persecución del pleno empleo, deben promover la creación de empleo estable y de calidad. En dicho marco deben situarse las subvenciones a la incorporación de personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales. La creación de empleo como consecuencia de la intervención de los poderes públicos a través del fomento de éste se puede estudiar cuantitativamente, tomando en cuenta el número de puestos de trabajo que se generan a través de las políticas de empleo. Sin embargo, lo que aquí se propone es un estudio del empleo en términos cualitativos, esto es, el tipo de empleo generado, tomando en cuenta las entidades beneficiarias, los colectivos cuya incorporación se subvenciona y los criterios de selección y obligaciones asumidas por las sociedades con la concesión de la subvención.

Palabras clave: Economía Social; Cooperativas; Sociedades Laborales; Fomento de Empleo Digno.

Claves Econlit: J54; P13; L31; J21.

[en] The promotion of decent and sustainable employment in cooperatives and labor societies

Abstract. The promotion of the social economy and the pursuit of full employment by public authorities should promote the creation of stable and quality employment. In this context, employment policies must be targeted at the incorporation of members in cooperatives and worker-owned companies. The creation of employment as a result of the intervention of the public powers can be assessed quantitatively, taking into account the number of jobs created through employment policies. However, this paper focuses on the type of employment in qualitative terms, studying the beneficiary entities, the social groups whose access to membership is granted, and the selection criteria and the obligations assumed by beneficiaries.

Keywords: Social Economy; Cooperatives; Labor Societies; Promotion of Decent Employment.

Sumario. 1. La economía social y la persecución del pleno empleo: hacia el empleo decente y sostenible. 2. El fomento del empleo en la economía social: especial atención a cooperativas y sociedades laborales. 3. Análisis del empleo fomentado en cooperativas y sociedades laborales a través de las ayudas para la incorporación de nuevas personas socias trabajadoras y de trabajo. 4. Conclusiones: el impulso del empleo estable y de calidad a través de nuevos criterios y obligaciones. 5. Referencias bibliográficas. 6. Referencias legales.

¹ Universitat Pompeu Fabra, España
Dirección de correo electrónico: sergio.canalda@upf.edu

Cómo citar: Canalda Criado, S. (2019) El fomento del empleo decente y sostenible en cooperativas y sociedades laborales. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 77-96. DOI: 10.5209/REVE.65485.

1. La economía social y la persecución del pleno empleo: hacia el empleo decente y sostenible

Con motivo de su centenario, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) puso en marcha una Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo, la cual ha emitido en 2019 el informe “Trabajar para un futuro más prometedor” en dónde se recogen los tres ejes de un programa de trabajo sobre los que debiera operar la actuación de los Estados y el cuál se concibe centrado en las personas. Uno de esos tres ejes es incrementar la inversión en trabajo decente y sostenible, siendo una de las dos propuestas concretas en esta materia transformar las economías para promover el trabajo decente y sostenible y, de acuerdo con ello, la Comisión exhorta “a la adopción de incentivos para promover las inversiones en áreas clave que promuevan el trabajo decente y sostenible” (Oficina Internacional del Trabajo, 2019: 49). En esta senda se sitúa el fomento de la economía social, pues ésta se caracteriza por priorizar las personas y el fin social sobre el capital y los beneficios económicos.

El empleo calificado como ‘decente’ –también denominado como ‘empleo digno’– y ‘sostenible’ hace referencia a aquél que se caracteriza por disfrutar de los estándares sociales que recoge el programa de Trabajo Decente, incorporado a la acción de la OIT en la Declaración sobre la justicia social para una globalización equitativa de 2008 y producirse en empresas sostenibles. Partiendo de ello, el análisis que se presenta a continuación pretende responder a la pregunta de si las políticas de fomento del empleo en sociedades cooperativas y sociedades laborales son coherentes con el impulso de un empleo que pueda ser calificado como tal. De acuerdo con ello, la hipótesis que se plantea es que las subvenciones para la incorporación de nuevas personas socias trabajadoras y de trabajo en cooperativas y sociedades laborales desarrolladas en las CC.AA.: (1) estimulan la creación de empleo en sectores de actividad y en ocupaciones con una proyección de futuro favorable al mantenimiento del empleo; (2) atienden a las necesidades de especial empleabilidad de colectivos específicos a la hora de regular las personas que pasan a adquirir la condición de socias gracias a dicha subvención; y (3) incluyen entre los criterios para seleccionar a las sociedades beneficiarias, así como las obligaciones asumidas con la subvención, unas condiciones de empleo que, a su vez, favorezcan el empleo decente y sostenible.

La aportación científica que aquí se pretende realizar es el análisis jurídico de las ayudas para la incorporación de nuevas personas socias trabajadoras y de trabajo, atendiendo a la dimensión cualitativa del empleo y complementando así los estudios cuantitativos que han revelado, por ejemplo, el impacto del empleo generado en términos comparativos con el empleo total en estas sociedades (Chaves Ávila y Savall Morera, 2013). Además, el trabajo realizado cohonesto los trabajos que constatan el hecho de que las sociedades cooperativas y las sociedades laborales se caracterizan en términos generales por mantener un empleo de calidad (Calderón y Calderón, 2012) y, por otro lado, lo apuntado por Clemente et al

(2009: 66), quienes señalaron la necesidad de analizar la influencia de las diferentes políticas de las CC.AA. en materia de empresas cooperativas y sociedades laborales para comprender la divergencia, por ejemplo, en cuanto al empleo.

Desde esta forma, el estudio del fomento del empleo en las entidades de la economía social por parte de los poderes públicos en España debe partir, por un lado, del deber de persecución del pleno empleo, de acuerdo con la propia configuración de éste en nuestro orden constitucional y, por otro lado, de las obligaciones del Estado según los compromisos adquiridos a nivel internacional y europeo, en cuanto a su responsabilidad de fomentar un empleo estable y digno.

Respecto a los compromisos internacionales, la Recomendación núm. 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas reconoce la directa conexión entre éstas y el empleo decente y sostenible. Así, señala el papel de los gobiernos relativo a la promoción del empleo o el desarrollo de actividades en beneficio de los grupos o regiones desfavorecidas y la especial atención que debe prestarse al incremento de la participación de las mujeres en el movimiento cooperativo. En cuanto a las políticas a implementar, la Recomendación establece el deber de “promover la adopción de medidas para garantizar que se apliquen las mejores prácticas laborales” (apartado 8º). En el ámbito de la Unión Europea, la Resolución del Parlamento Europeo de 19 de febrero de 2009, sobre economía social (Parlamento Europeo, 2008), ha afirmado que “la economía social, mediante la conjunción de rentabilidad y solidaridad, desempeña un papel esencial en la economía europea al permitir la creación de empleos de calidad” y que ésta “tiene un papel clave que desempeñar en el logro de los objetivos de la Estrategia de Lisboa relativos al crecimiento sostenible y al pleno empleo”. La Estrategia Europea 2020 plantea entre sus prioridades un crecimiento económico integrador basado en el “fomento de una economía con alto nivel de empleo que tenga cohesión social y territorial” (Comisión Europea, 2010). En relación a ello, dentro del ámbito de aplicación del Fondo Social Europeo se incluye el “fomento del emprendimiento social y de la integración profesional en las empresas sociales, así como de la economía social y solidaria, a fin de facilitar el acceso al empleo” (art. 3.1.b.v. del Reglamento (UE) n.º 1304/2013, de 17 de diciembre de 2013).

En el ordenamiento jurídico español, la Constitución Española (CE) reconoce el deber de los poderes públicos de promover las condiciones favorables para el progreso social y económico y de realizar una política orientada al pleno empleo (art. 40 CE). Como ha afirmado el Tribunal Constitucional, el art. 40 CE recoge la vertiente colectiva del derecho al trabajo, mientras que su vertiente individual se consagra en el art. 35 CE (Sentencia del Tribunal Constitucional de 2 julio 1981, cuestión de inconstitucionalidad 223/1981). Por otro lado, los poderes públicos deberán fomentar “mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas” así como establecer los medios “que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción” (art. 129.2 CE). En relación a éste último, se ha afirmado que la denominada ‘Constitución Económica’ configura la participación en la empresa “desde una concepción comunitaria de la misma y una verdadera promoción de la economía social y solidaria en la que se otorga un especial relieve a las cooperativas” (Colomer Viadel, 2017: 835). Montoya Melgar (2004: 27-28) ha afirmado que la

participación en la empresa sería un principio rector de la vida económica y social fuera del capítulo III del Título I (“De los principios rectores de la política social y económica”) siendo poco explicable que se ubiquen en el Título VII (“Economía y Hacienda”) debido a su contenido eminentemente social. Sobre ello, Nogueira Guastavino (2018:1800) ha afirmado que su ubicación en el texto Constitucional responde a la voluntad de “agrupar los mecanismos posibles de intervención en la economía por parte de los poderes públicos”. También, Paniagua Zurera y Jiménez Escobar (2014: 64) afirman que la razón para su ubicación radica en “el fuerte o mayoritario contenido económico que preside el mandato de fomento hacia las sociedades cooperativas – y, hoy, por extensión, a las restantes empresas y entidades de la economía social”.

La interrelación de ambos preceptos (40 CE y 129 CE) es indudable por dos razones. En primer lugar, porque ambos pivotan sobre la configuración del “Estado Social” (art. 1.1 CE) y sobre la cláusula de ‘igualdad real’ que manda a los poderes públicos “promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas; remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social”. Y, en segundo lugar, porque la consecución de ambos deriva en el mismo fin: mientras que las medidas de fomento del empleo “deben ir dirigidas a generar las condiciones que permitan a todo aquel que lo requiera optar a un empleo estable y de calidad” (Cavas Martínez, 2016a: 54), las cooperativas, en el caso de trabajo asociado, ofrecen la posibilidad de dar efectividad a al derecho al trabajo (art. 35 CE) y la propia consecución del pleno empleo (art. 40 CE) (Díaz de la Rosa, 2010: 320). También podríamos llegar a la misma conclusión respecto de las sociedades laborales pues, como afirma Del Pino Domínguez (2016: 12), del principio orientador de la primacía de las personas y del fin social sobre el capital se extrae el requisito por el cual en dichas sociedades la mayoría del capital social deber ser propiedad de trabajadores de la empresa con una relación laboral por tiempo indefinido.

La evolución de las políticas de empleo y del fomento de la economía social se hace indisociable atendiendo al hecho de que las medidas de fomento del empleo reservadas tradicionalmente a la contratación de trabajadores en régimen laboral o asalariado se han ido extendiendo al autoempleo en entidades de economía social (Cavas Martínez, 2016b). Así, es relevante centrar el estudio en las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, por concebirse como fórmulas del “autoempleo colectivo” (Bengoetxea Alkorta, 2016:15). A continuación, se presentará el marco legal desde donde parte las políticas de fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales (apartado 2º) para después realizar el estudio del tipo de empleo fomentado a través de las políticas implementadas en el ámbito autonómico desde un punto de vista cualitativo (apartado 3º).

2. El fomento del empleo en la economía social: especial atención a cooperativas y sociedades laborales

Las crisis económicas de 2008 y de 2010 dejaron tras de sí la mayor destrucción de empleo de las últimas décadas. Sin embargo, durante la primera fase de la crisis las

cooperativas y las sociedades laborales resistieron más que las empresas del sector privado en términos de empleo (Sala, *et al.*, 2014: 25). Esta resistencia se podría justificar, entre otras causas, porque el Derecho cooperativo únicamente contempla la “baja obligatoria (despido) cuando la situación sea de tal entidad, de tal gravedad, que sea una medida adecuada para mantener la viabilidad económica de la cooperativa” (Bengoetxea Alkorta, 2015: 46). Con todo, si bien durante la segunda crisis hubo también destrucción neta de empleo en aquellos tipos de sociedades, Sala *et al.* (2014: 25) insisten en potenciar dichas sociedades por su capacidad de generar empleo antes de que comience la fase de recuperación y, durante las crisis, ofrecer las sociedades laborales un elevado grado de resistencia y las cooperativas, por su parte, una menor pérdida de empleo en términos relativos.

En este contexto de crisis y el grave problema social que dicha situación provocó, el gobierno aprobó la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES) motivado, entre otras razones, por la resistencia más potente que mostraron las empresas de economía social en términos de empleo. Por lo tanto, aunque pueden señalarse diferentes factores que impulsaron el debate en relación a la aprobación de la norma (Alfonso Sánchez, 2009), ésta se contextualiza inevitablemente en el cambio de modelo económico que se pretendía a través de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible y, especialmente, en la capacidad de las entidades de la economía social para generar empleo estable, como se puede comprobar de la intervención de los participantes en la sesión de la Comisión de Trabajo e Inmigración en la cual se debatió el proyecto de ley de economía social (Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados núm. 696 de 21 diciembre de 2010: 2). La modificación de la LES por la Ley 31/2015 corrobora esta afirmación pues, de acuerdo con De Kostka Fernández Fernández (2015: 403), ésta última persiguió fomentar el empleo en estas entidades ya que “tras la crisis, está dando muestras de una alta capacidad de recuperación y un alto potencial de creación de empleo”.

De esta forma, la Ley de Economía Social finalmente aprobada tiene por objeto “establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social (...) así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios” (art. 1 LES). La interrelación entre la identificación de las entidades de economía social y las medidas de fomento ha sido destacada por Arrieta (2014: 34), citando a Fajardo (2012), afirmando que con la delimitación de cuáles son las entidades que desarrollan su actividad en el campo de la economía social, se busca también “encauzar adecuadamente” las medidas de fomento de la economía social.

El fomento de la economía social es, por tanto, uno de los fines que persigue la norma. Hay que tener en cuenta que, como ha afirmado Fajardo (2012: 94), el fomento de la economía social se ha generalizado en España a todas las Administraciones, si bien “el grado de implicación de las políticas públicas en dicho fomento, es dispar y dependiente de cada Comunidad Autónoma”. Así, el marco regulador de dicho fomento que fija la LES en su artículo 8 parte del reconocimiento de éste como tarea de interés general y que los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, tendrán como objetivo de sus políticas la promoción de la economía social. De entre las políticas de fomento de la economía social, la LES incluye “[i]nvolucrar a las entidades de la economía social

en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración” (art. 8.2.g. LES). Tras la modificación de la norma por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, se incorporaron nuevas medidas que fomentaban expresamente la incorporación de trabajadores a las entidades de la economía social.

Aquella reforma se presentó como un impulso en la legislación de “la materia en autoempleo individual colectivo, con la unívoca pretensión de crear empleo estable, de calidad y en colectivos con mayores dificultades” (De Kostka Fernández Fernández, 2015: 403). Como se puede apreciar, las medidas de fomento de la economía social coincide con las políticas activas de empleo: la Ley de empleo (LE) cuyo Texto Refundido se aprueba por Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre, define las políticas activas de empleo como un instrumento de la política de empleo consistente en “el conjunto de servicios y programas de orientación, empleo y formación profesional para el empleo en el ámbito laboral dirigidas a mejorar las posibilidades de acceso al empleo, por cuenta ajena o propia, de las personas desempleadas, al mantenimiento del empleo y a la promoción profesional de las personas ocupadas y al fomento del espíritu empresarial y de la economía social” (art. 36.1 LE).

La Estrategia Española de Activación para el Empleo (EEAE), aprobado por Real Decreto 1032/2017, de 15 de diciembre, es el instrumento de coordinación del Sistema Nacional de Empleo que incluye los principios de actuación y objetivos estratégicos y estructurales a alcanzar en materia de políticas de activación para el empleo, “incluyendo políticas activas de empleo y de intermediación laboral, para el conjunto del Estado” (art. 10.2.b. LE). Dentro de la EEAE se incluyen las actividades dirigidas a fomentar la iniciativa empresarial, el trabajo autónomo y la economía social y así queda plasmado en la vigente estrategia para el periodo 2017-2020. De entre los programas y servicios que se incluyen en los Planes Anuales de Política de Empleo (PAE) se encuentran las subvenciones para el fomento del empleo que regula la Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales. Dichos incentivos también se prevén entre los ejes de actuación aprobados en la Estrategia Española de la Economía Social (EEES) 2017-2020 (Resolución de 15 de marzo de 2018, de la Secretaría de Estado de Empleo, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de diciembre de 2017, por el que se aprueba la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020).

Concretamente, la Orden TAS/3501/2005 incluye el programa dirigido a fomentar “la incorporación, con carácter indefinido, como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales de desempleados y de trabajadores con contrato de trabajo de carácter temporal en la misma cooperativa o sociedad laboral en la que se integran como socios” (art. 1 Orden TAS/3501/2005). Ahora bien, el interés constitucional perseguido no queda satisfecho por la simple incorporación de las personas socias trabajadoras y de trabajo, razón por la cual la propia Orden así como la regulación de las subvenciones en las diferentes Comunidades Autónomas incluyen otros criterios para favorecer que el empleo fomentado sea realmente estable y de calidad.

Como se avanzaba anteriormente, el estudio que se propone a continuación consiste en un análisis de las diferentes políticas activas de empleo en relación al fomento de la incorporación de nuevas personas socias en cooperativas y sociedades laborales, implementadas a nivel autonómico, con especial atención a los requisitos legales que, previstos para su concesión, pueden favorecer la generación de empleo decente y sostenible.

3. Análisis del empleo fomentado en cooperativas y sociedades laborales a través de las ayudas para la incorporación de nuevas personas socias trabajadoras y de trabajo

Antes de entrar a analizar el objeto de estudio, es pertinente hacer una distinción en cuanto al tipo jurídico de ‘empleo’ generado por cuanto que, por un lado, en las sociedades laborales los socios-propietarios conservan también su cualidad de trabajadores asalariados, en las cooperativas de trabajo asociado, por otro lado, los socios trabajadores carecen de la condición de asalariados y su relación es societaria. En relación a la aplicación de las normas laborales a los socios trabajadores de cooperativas, los poderes legislativos han procedido a una asimilación parcial, siendo lo más importante que, como ha afirmado Trujillo Díez (2002: 407), la razón para dicha asimilación se encuentra fuera de los principios tuitivos propios del Derecho del Trabajo. Es más, según García Jiménez (205: 106), la calificación como societaria de la relación y la desregulación de todo aquello relativo a la prestación de los socios trabajadores, ha dejado el trabajo de éstos en “una especie de limbo, en todas aquellas situaciones de las que la legislación laboral no se ha ocupado expresamente”.

Partiendo de esta premisa, cobra aún más importancia el análisis cualitativo del empleo fomentado en las cooperativas, pero también en las sociedades laborales ya que las políticas de las empresas en relación a los trabajadores pueden tenerse en cuenta en el procedimiento de la concesión de la subvención. Por ello, a continuación se estudiarán aquellos elementos de los programas de fomento del empleo en ambos tipos de sociedades que pueden tener un impacto en la creación de un empleo estable y de calidad. Por un lado, las cooperativas y sociedades laborales que pueden beneficiarse de la ayuda y bajo qué requisitos, tanto desde el punto de vista del tamaño así como del sector de actividad y, en relación a ello, si las políticas de empleo se concentran en un tipo de sector relacionado con los nuevos yacimientos de empleo y las actividades económicas y ocupaciones con mejores perspectivas. Por otro lado, se debe estudiar los colectivos de personas trabajadoras que se benefician de dichas políticas, con especial atención a si pertenecen a colectivos que merecen especial atención de acuerdo con la Estrategia Española de Activación para el Empleo. Y finalmente, es necesario prestar también atención a las obligaciones adquiridas por las entidades beneficiarias como, por ejemplo, sobre mantenimiento del empleo o respecto del tipo de jornada.

3.1. El destinatario de la subvención: ¿el foco sobre los nuevos yacimientos de empleo?

La delimitación de las entidades posibles beneficiarias atendiendo a sus características más allá de la forma societaria puede tener un beneficio en cuanto al incentivo del empleo en determinados sectores y tejido productivo. En este sentido, como más adelante se mencionará, entre los criterios que las administraciones deben aplicar para otorgar las ayudas se encuentran algunos parámetros como la relación con los nuevos yacimientos de empleo definidos por la Unión Europea, la incorporación de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, el desarrollo de proyectos de I+D+i o la incidencia en la creación y mantenimiento del empleo en el entorno geográfico. Por lo tanto, el legislador es consciente de que hay determinadas actividades empresariales que deben ser objeto de especial atención y, por ello, sería posible realizar distinciones en cuanto a las entidades beneficiarias que pudieran concurrir al proceso, en función del propósito del legislador.

La primera referencia a tener en cuenta es, por lo tanto, lo establecido en el artículo 4 de la Orden según el cual podrán ser beneficiarias de las subvenciones para la actuación de incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo las cooperativas y sociedades laborales que estén legalmente constituidas, que estén al corriente de las obligaciones tributarias y de Seguridad Social y, por último, no hayan sido sancionadas mediante resolución firme con la pérdida de la posibilidad de obtener subvenciones.

El mismo artículo introduce el sector como factor excluyente para poder ser entidad beneficiaria en el apartado 3º, según el cual las empresas pertenecientes al sector del transporte, aquellas que desarrollen actividades relacionadas con “la producción, primera transformación o comercialización al por mayor de los productos que figuran en el anexo I del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea” y actividades de exportación. Es decir, el único criterio que se introduce en relación al sector está justificado por la política común de agricultura y pesca.

A partir de aquí, la segunda referencia se encuentra en las posibles modificaciones introducidas por las diferentes regulaciones a nivel autonómico que han variado el amplio espectro de empresas que podrían verse beneficiadas de estas subvenciones en al menos dos aspectos: el tamaño de la empresa que puede obtener la subvención y el sector de actividad.

En cuanto al sector de actividad, la norma autonómica ha introducido más exclusiones. Por ejemplo, la norma de Castilla-La Mancha introduce otros sectores excluidos como son vivienda e inmobiliarias, seguros y crédito. En el caso de Extremadura, se prevé, respecto de las cooperativas, la inclusión de éstas que tengan la condición “tanto ordinarias como especiales, calificadas como tales e inscritas en el Registro de Sociedades Cooperativas de Extremadura, excepto las cooperativas de crédito y las de seguros” y, en general, las sociedades cooperativas y sociedades laborales que “deriven de una asociación sin ánimo de lucro” (art. 3 del Decreto 89/2016). También la norma de la Región de Murcia prevé específicamente los sectores de actividad como la pesca y acuicultura, del carbón, etc. Tanto Murcia como Extremadura excluyen aquellas sociedades cooperativas y

laborales cuando la actividad económica desarrollada corresponda con las propias de las empresas de trabajo temporal o de agencias de colocación.

En cuanto al tamaño de la empresa, podemos encontrar regulación autonómica que ciñe a las pequeñas y medianas empresas el ámbito de aplicación de la subvención. Así, en Castilla-La Mancha, la norma concretiza “[l]os efectivos y límites financieros que definen a la categoría de pequeñas y medianas empresas” (art. 4 del Decreto 22/2017). También es el caso de Murcia, en dónde se limita a las pequeñas y medianas empresas de Economía Social, y se añade una segunda criba al exceptuar aquellas que “[e]stén participadas por otras empresas privadas en cuantía superior al 25% del capital social, excepto que las empresas participantes sean de Economía Social o sean Organizaciones Empresariales de Economía Social” (art. 4.2.a. de la Orden de 2 de mayo de 2016).

Por último, otro de los requisitos que aquí simplemente se quiere destacar por su relación con los criterios que después deberán utilizarse para resolver la concesión de las subvenciones y que está interrelacionado con el empleo que se genera es el de la territorialidad, entendido éste como aquél que exige que el centro de trabajo dónde se genere el empleo esté ubicado en la CCAA que concede la subvención. Así, por ejemplo, la norma en Aragón exige “[t]ener el centro de trabajo en el que se genera el empleo subvencionado” en algún municipio de la Comunidad Autónoma (art. 3.2.b. de la Orden EIE/607/2016, de 6 de junio). En el mismo sentido podemos citar las normas de la Región de Murcia, de Galicia, Navarra, y País Vasco. En el caso de Cataluña, se prevé el requisito de tener un centro de trabajo en Cataluña (Base 3.1.o. de las Bases Reguladoras incluidas en el Anexo de la Orden TSF/188/2016, de 27 de junio), con independencia del lugar de la sede del domicilio social o del registro dónde esté inscrita. En cambio, Asturias sólo especifica que las cooperativas y las sociedades laborales deberán estar radicadas en el territorio del Principado (Base 3.a. de las Bases reguladoras recogidas en el Anexo I de la Resolución de 1 de agosto de 2013), mientras que la de Castilla y León (Orden de 22 de diciembre de 2017) añade “con domicilio social en Castilla y León y que tengan ánimo de lucro”.

Podemos concluir, por lo tanto, que la regulación autonómica perfila las posibles entidades beneficiarias en términos de actividad económica, tamaño de la empresa y su vinculación al territorio. Ahora bien, el contenido de la normativa no parece favorecer la generación de empleo en relación a algunos de los criterios de ponderación mencionados. Aunque si bien es cierto que los criterios son de aplicación posterior durante el procedimiento, hubiera sido deseable orientar el establecimiento de los requisitos de las entidades hacia los criterios que después se valorarán. Por ejemplo, para conseguir una diversificación de la distribución sectorial y, más concretamente, impulsar los nuevos yacimientos de empleo. Éstos son, según San Martín Mazzucconi (2010: 89), los “campos de actividad novedosos (bien por su previa inexistencia, bien por su escaso desarrollo) que se perfilan como puertas de acceso al mercado de trabajo, abiertas en virtud de las necesidades de una sociedad moderna”.

En este sentido, cabe preguntarse si no hubiese sido recomendable restringir la participación a las cooperativas y sociedades laborales que desarrollaran una actividad en dónde se detectara una proyección favorable en cuanto a empleo. A modo de ejemplo, la normativa podría restringir la participación a entidades de

alguna de las actividades económicas cuyas ocupaciones muestren mejores perspectivas entre las cuales se podría señalar, de acuerdo con la EEAE 2017-2020, la enseñanza, las ingenierías en general y las profesionales TIC. De la misma forma, se podrían tener en cuenta los Estudios prospectivos sectoriales que elabora el Servicio Público de Empleo y que presentan las ocupaciones con mejores perspectivas de empleo en sectores como el Comercio Minorista, el de Bienes de Equipo y el de Servicios Avanzados a las Empresas en las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

3.2. Los colectivos cuya incorporación se subvenciona: la ampliación de supuestos

Qué duda cabe que la acción de los poderes públicos a través de este tipo de subvenciones no debe sólo focalizarse en la promoción del empleo a través de un tipo de agente económico sino también a través del fomento del empleo de colectivos que estén infraocupados en un sector específico o que muestren dificultades en su empleabilidad. Este objetivo está también contemplado en la Orden estatal y la normativa autonómica correspondiente, favoreciendo el empleo de los colectivos menos representados. Ahora bien, la pregunta que deberíamos responder es si los poderes públicos desincentivan otras características del empleo como, por ejemplo, una alta tasa de parcialidad en el empleo femenino.

La EEES 2017-2020 establece cuáles son las características del empleo en las sociedades laborales y en las cooperativas, de cuyo análisis podrían deducirse cuáles serían las características del empleo a fomentar. Así, la EEES califica al empleo femenino como limitado en las sociedades laborales pero en cambio representa el 47,1 % del empleo en las cooperativas; en lo relativo al empleo juvenil, éste sería adecuado en tanto que representa el 42 % del total de trabajadores tiene menos de 40 años aunque incidiría especialmente en el sector de la agricultura; en relación al empleo a tiempo parcial, éste representaría 19,9 % del total de trabajadores, aunque aumentaría en las sociedades laborales limitadas (26,6 %) y aún más con relación a las mujeres (31,8 %); finalmente, la temporalidad sería positivamente reducida en cooperativas (23,2 %) pero más elevada en sociedades laborales limitadas (35,8 %).

A continuación se analizará las previsiones de la Orden estatal en cuanto a los colectivos específicos incluidos para, a continuación, detener el análisis en el ámbito autonómico.

La Orden menciona dos colectivos cuya incorporación con carácter indefinido como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales son objeto de subvención: uno formado por desempleados, en el cual se incluyen diferentes colectivos, y otro de trabajadores con contrato de trabajo de carácter temporal en la misma cooperativa o sociedad laboral en la que se integran como socios.

Respecto del primer colectivo, la Orden prevé en el art. 3.1 que los desempleados que se incorporen deberán estar incluidos en alguno de los colectivos siguientes: (a) Desempleados menores de 25 años que no hayan tenido antes un primer empleo fijo; (b) Desempleados mayores de 45 años; (c) Desempleados de larga duración que hayan estado sin trabajo e inscritos en la

oficina de empleo durante al menos 12 de los anteriores 16 meses o durante 6 meses de los anteriores 8 meses si fueran menores de 25 años; (d) Desempleados a quienes se haya reconocido el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, para su incorporación como socios trabajadores o de trabajo, siempre que el periodo de prestación por desempleo que tengan reconocido no sea inferior a 360 días si tienen 25 años o más y a 180 días si son menores de 25 años; (e) Mujeres desempleadas que se incorporen como socias trabajadoras o de trabajo en los 24 meses siguientes a la fecha del parto, adopción o acogimiento; (f) Desempleados con una discapacidad de grado de igual o superior al 33%; y (g) Desempleados en situación de exclusión social pertenecientes a alguno de los colectivos contemplados en el Programa de Fomento del Empleo vigente en el momento de la incorporación como socio.

En relación a dichos colectivos y las modificaciones introducidas en la normativa autonómica, la mayoría ha optado por un criterio expansivo a efectos de incluir a más personas. Esta ampliación se ha hecho respecto a ciertos colectivos de personas desempleadas mencionadas o respecto del grupo genérico de personas desempleadas. Respecto del primero, cabe señalar como representativo la ampliación en Baleares, Aragón y Navarra del colectivo de menores de 25 años que no hayan tenido antes un primer empleo fijo para incluir a los menores de 30 años y sin excluir a aquellos que hubieran tenido un empleo fijo. Por su parte, la Comunidad Valenciana sólo amplía el margen de edad sin modificar la exigencia de no haber tenido empleo fijo. Respecto de la ampliación del grupo genérico, otras normativas autonómicas han optado por incluir a cualquier persona desempleada y, por lo tanto, cualquier persona que no cumpliera con ninguna de las circunstancias anteriormente listadas. Así, la norma de referencia en Cataluña sólo hace mención a personas desempleadas mientras que en Andalucía se incorpora una fórmula genérica para referirse a todas aquellas personas desempleadas “en quienes no concurran ninguna de las circunstancias previstas en los apartados anteriores” (Orden de 6 de junio de 2014). En el mismo sentido, Cantabria tan sólo exige como requisito estar inscritas en el Servicio Cántabro de Empleo con carácter previo y hasta la fecha de alta en la Seguridad Social y en los mismos términos se expresa la regulación en Castilla-La Mancha. Por su parte, Asturias opta por incluir como colectivo a las personas desempleadas mayores de 25 años y menores de 45 años, obteniendo por tanto los mismos efectos expansivos. Así mismo, la regulación en Aragón incluye como colectivo de posibles beneficiarias a las personas de entre 30 y 44 años, exigiendo como requisito contar al menos con 3 meses de inscripción como desempleado.

Dentro de las innovaciones más relevantes, podemos señalar el caso de la norma de referencia de Murcia, la cual prevé el colectivo de ‘personas desempleadas’ inscritas en cualquier oficina de colocación hasta la fecha de alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social, considerando igualmente sin empleo a “las personas que causen baja y alta en meses consecutivos en el Régimen Especial de trabajadores por cuenta propia o autónomos”. Por su parte, en Galicia también se promueve la incorporación como personas socias trabajadoras o de trabajo a prueba de aquellas personas menores de 30 años que en el momento de la incorporación estén desempleadas e inscritas como demandantes de empleo.

El segundo colectivo, recogido en la letra h) del artículo 3.1 de la Orden, es el conformado por las personas trabajadoras vinculadas a la empresa por contrato de trabajo de carácter temporal no superior a 24 meses, con una vigencia mínima de seis meses a la fecha de solicitud de la subvención. Lo primero que llama la atención es que la norma estatal no hace distinción, tampoco la autonómica, dentro de este colectivo como lo hace en relación con las personas desempleadas, cuando podría ser igualmente interesante fomentar el empleo de alguno de los colectivos mencionados también en el caso de estar empleados con contrato temporal. Así, las modificaciones introducidas por la normativa autonómica se ciñen a ampliar las personas beneficiarias al amparo de dicho precepto sin diferenciar colectivos dentro de este grupo. Por ejemplo, en el caso de Aragón, en dónde se suprime el límite superior de tiempo y se mantiene la antigüedad mínima de seis meses, y de Galicia, dónde se suprimen ambos límites de tiempo. En el caso de Cataluña, el colectivo de personas con vínculo contractual se amplía para acoger no sólo aquellos con contrato temporal sino también a aquellos con contrato fijo aún sin ser socios trabajadores o de trabajo. Otra modalidad contractual prevista en este caso en Baleares es aquella de los trabajadores fijos discontinuos exigiéndose que el periodo de actividad inicialmente previsto fuera de seis meses como mínimo. Más allá de éstas, el caso de la reglamentación en Galicia destaca por la inclusión de las personas que en el momento de su incorporación sean socias a prueba de la cooperativa a la que se incorporan.

Fuera de esos colectivos que prevé la norma estatal y que las CCAA han adaptado a su territorio y contexto social podemos señalar otros colectivos incluidos en los efectos de dicha política de promoción de empleo estable y cuya incorporación responde a la propia actualización de la norma estatal. De esta forma, destaca la incorporación de las personas víctimas de la violencia de género (incluidas expresamente en Aragón y en Baleares) y las personas migrantes retornadas (en el caso de Galicia). Finalmente, como ejemplo de la actualidad de la política de promoción del empleo estable se quiere destacar aquí la regulación en Murcia que incluye a las personas inscritas en el Registro de la Garantía Juvenil.

3.3. La calidad del empleo generado: criterios para la concesión de la subvención y las obligaciones asumidas por las entidades beneficiarias

El empleo generado por las cooperativas y las sociedades laborales es, sin duda, uno de los rasgos más destacables a la hora de evaluar la capacidad de este tipo de sociedades a cumplir los fines que persiguen y es, por ello, que los poderes públicos deben fomentarlas. Ahora bien, lo que a continuación se pretende es estudiar cuáles son las características del empleo subvencionado que pueden relacionarse con un trabajo de mejor calidad. Aunque no es tarea fácil, la calidad del empleo generado se puede valorar en cuanto a los criterios utilizados por las administraciones para la resolución de la convocatoria de las subvenciones, por un lado, y las obligaciones asumidas por las cooperativas y las sociedades laborales beneficiarias de dichas subvenciones, por otro lado.

En cuanto a los criterios utilizados por las administraciones, lo primero que llama la atención es la ambigüedad de aquéllos previstos en la Orden estatal. Dicha norma recoge en el artículo 8.1 los criterios objetivos de valoración para resolver la

concesión de la subvención serán: (a) el empleo generado; (b) el porcentaje de empleo de mujeres generado; (c) la contribución a la integración de colectivos en situación de exclusión social; (d) las actividades desarrolladas en el marco de los nuevos yacimientos de empleo definidos por la Unión Europea; (e) la incorporación de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones; (f) el desarrollo de proyectos de I+D+i; (g) la incidencia en la creación y mantenimiento del empleo en el entorno geográfico en que se desarrolle la actuación; y (h) la contribución a la mejora del medio ambiente. Como se puede observar, los criterios mencionados adolecen de cierta imprecisión como, a modo ilustrativo, en lo relativo a cuáles deben considerarse los límites del entorno geográfico o la vigencia de los yacimientos de empleo determinados por la Comisión Europea hace más de dos décadas (Comunidades Europeas, 1993). Finalmente, la Orden prevé que todos los criterios tendrán la misma importancia “con independencia del orden en el que figuran recogidos”.

La regulación existente a nivel autonómico es escasa, pero en algunos casos ha mejorado ostensiblemente los criterios recogidos en la Orden estatal ampliándolos así como precisando las previsiones sobre su aplicación. En cuanto a la ampliación de criterios, a modo de ejemplo, la regulación en Asturias introduce los ‘novísimos yacimientos de empleo’ consistentes en energías renovables (minihidráulica, biomasa, eólica, solar, térmica, geotermia), reforestación, deporte, agricultura ecológica, y organizaciones no gubernamentales. En el caso de Murcia, se incluye como factor valorable si la empresa redujo el índice de incidencia de accidentes laborales o se puntúa la realización de cursos de formación continua, directamente relacionado con el objeto social o actividad de la empresa y que organice ésta para sus socios trabajadores y/o trabajadores por cuenta ajena. En la normativa de la Comunidad Valenciana se introduce, por ejemplo, la implementación de políticas en materia de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la participación de mujeres en los órganos de dirección y administración de la entidad solicitante, la realización de balances, auditorías o informes, no preceptivos de carácter económico-social, medioambiental, o de sostenibilidad de la actividad de la empresa, o la utilización por la solicitante de productos procedentes del comercio justo, etc. Respecto de la precisión de los criterios para su aplicación, la regulación asturiana destaca por el grado de concreción de las variables, por ejemplo, en cuanto al criterio ‘desarrollo de proyectos de Investigación, Desarrollo e Innovación’ (I+D+i) desglosando ésta en función del efectivo desarrollo de proyectos de I+D+i en las actividades de productividad industrial, diseño industrial y desarrollo de nuevos productos. En el caso de Baleares se incluye el grado de incidencia en la creación y el mantenimiento del empleo en el entorno geográfico, valorando si el índice de paro de la localidad donde se ubica el centro de trabajo en el que se produce la incorporación es superior al índice de paro en las Islas Baleares.

En cuanto a las obligaciones que deben cumplir las entidades de la economía social beneficiarias de las subvenciones, aquí se quiere destacar las siguientes por su impacto en la calidad del empleo. Por un lado, el art. 10.f) de la Orden estatal prevé que las cooperativas y sociedades laborales asumirán la obligación de mantener como socio trabajador o de trabajo a la persona o personas por cuya incorporación se concede la ayuda durante al menos tres años y, en el caso de que

causara baja, aquellas entidades procederán a su sustitución por otra/s persona/s y por el período que reste hasta completar los tres años. Respecto de ello, algunas CCAA han rebajado el límite de dos años. Destaca el caso de Murcia la cual prevé que, para dar cumplida la obligación de mantener el puesto de trabajo durante tres años, el cómputo de los días cotizados por la persona que se conceda subvención sea, como mínimo, de mil noventa y cinco días (1.095 días).

Por otro lado, existen otras obligaciones que han incluido las CCAA en sus respectivas regulaciones y que se refieren a las condiciones de trabajo, especialmente en lo relativo al trabajo a tiempo parcial. La Orden estatal tan sólo prevé que, cuando la jornada de trabajo del socio trabajador o de trabajo incorporado sea a tiempo parcial, la cuantía de la ayuda será proporcional a la duración de su jornada. Respecto de esta posibilidad, en Aragón la normativa prevé la jornada de trabajo del socio trabajador incorporado será a tiempo completo o a tiempo parcial no inferior al 50% de la jornada ordinaria en la empresa, existiendo la obligación de mantener al menos durante dos años la jornada de trabajo del socio trabajador objeto de la subvención en un porcentaje como mínimo similar a aquel que se tuvo en cuenta para determinar el importe de la subvención. En Baleares se introduce que, en caso de incorporaciones de socios a tiempo parcial, se debe mantener ya no de forma similar sino como mínimo el porcentaje de jornada por el que se ha concedido la subvención, no pudiendo ser el porcentaje inferior al 50% de la jornada completa de un socio trabajador o de trabajo comparable. Por su parte, la regulación en Murcia obliga a que durante el período de los tres años las personas incorporadas como socias trabajadoras o de trabajo sólo podrán desarrollar una actividad a jornada completa.

Así pues, tras el análisis de los criterios establecidos como parámetros para valorar las solicitudes así como las obligaciones de las entidades beneficiarias después de la concesión, se puede afirmar que tanto unos como otros carecen de los suficientes elementos para potenciar el empleo de calidad.

En cuanto a los criterios, la regulación recogida en la Orden presenta dos problemas. En primer lugar, el problema consistente en una falta de coherencia entre las acciones subvencionables y los criterios aplicables en la valoración de las solicitudes. Así, la Orden enumera los criterios mencionados de aplicación tanto al procedimiento para resolver las subvenciones relativas a la incorporación de personas socias trabajadoras o de trabajo como a los procedimientos relativos a las subvenciones para la realización de inversiones y la prestación de asistencia técnica, también reguladas en la misma Orden. Es por ello que sea cuestionable que todos ellos deban ser aplicados indistintamente si las acciones subvencionables son claramente diferentes. En segundo lugar, los criterios que tienen una clara relación con la acción subvencionable de incorporación de personas socias al vincularse con el empleo generado –criterios de empleo generado, empleo femenino generado y contribución a la integración de colectivos en situación de exclusión social– se conciben desde una perspectiva cuantitativa que no cualitativa. En relación a ello, es destacable la conexión de esos criterios relativos al empleo generado con el requisito genérico recogido en el art. 3.1 por el cual la incorporación de las nuevas personas socias “deberá suponer un incremento del empleo respecto de la media de los 12 meses anteriores a la fecha de incorporación de los nuevos socios por los que se percibe la ayuda”. En tanto que el efecto de este criterio es, al mismo

tiempo, requisito para la concesión de la ayuda, sería más conveniente que, en lugar de adoptar dicha perspectiva cuantitativa, los criterios relativos al empleo se describieran en términos cualitativos valorando, por ejemplo, políticas de conciliación de la vida laboral y familiar. En cuanto a las obligaciones, a pesar de las modificaciones autonómicas que favorecen el empleo a tiempo completo o un mínimo de porcentaje del empleo a tiempo parcial, no existen otras obligaciones en relación a mejores prácticas laborales.

4. Conclusiones: El impulso del empleo estable y de calidad a través de nuevos criterios y obligaciones

Hace más de dos décadas, García Marcos apuntaba a la directa relación entre la economía social y el fomento del empleo estable, y señalaba precisamente a las cooperativas de trabajo asociado y a las sociedades laborales como “instrumentos eficaces en la lucha contra el paro, tanto por la estabilidad y flexibilidad que ofrecen como por su contribución a la formación de una cultura empresarial” (García Marcos, 1996: 13-14). En este trabajo se ha pretendido aportar la perspectiva cualitativa al análisis del tipo de empleo generado a través de las políticas activas de empleo relacionadas con la incorporación de personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales.

El método utilizado ha sido el análisis de la normativa autonómica en relación a las entidades que pueden ser beneficiarias, los colectivos cuya incorporación se subvenciona y, finalmente, los criterios establecidos en los procedimientos para la concesión de las subvenciones y las obligaciones asumidas por las entidades beneficiarias a las que se les otorga la ayuda. Tras el análisis de las normas autonómicas puede concluirse que, aunque difieren entre sí, la experiencia de la descentralización territorial es positiva. En primer lugar, es generalizada la ampliación de los colectivos cuya incorporación se subvenciona, lo cual facilita que un mayor número de personas socias puedan dar lugar a dicha subvención. En segundo lugar, el esfuerzo en algunas CCAA para precisar los criterios aplicables al procedimiento facilita no sólo que haya más transparencia sino además una orientación de la acción de las sociedades cooperativas y laborales que, en un futuro, quieran beneficiarse de dicha subvención. Y, en tercer lugar, es destacable la obligación recogida en algunas Comunidades Autónomas respecto de las limitaciones del uso de los contratos a tiempo parcial a fin de incrementar la relación laboral a tiempo completo.

Con todo, aquí se quiere llamar la atención de la necesidad de revisar los criterios recogidos en la Orden TAS/3501/2005 así como su incorporación en todas las normas de ámbito autonómico. Dicha revisión debería plantearse con el objetivo de, por un lado, reforzar las sostenibilidad social y medioambiental de las sociedades cooperativas y laborales y, por otro lado, promover aquellas sociedades que demuestren el cumplimiento de mejores condiciones laborales, haciéndose necesaria la distinción de los estándares exigidos a cooperativas y sociedades laborales.

Respecto de la sostenibilidad social, el concepto de yacimientos de empleo junto con los estudios de los observatorios ocupacionales deben ser parámetros

para medir dicha sostenibilidad, pero también la economía social como alternativa de autoempleo digno. Un ejemplo es el uso de la fórmula cooperativa como alternativa frente a las nuevas formas de economía colaborativa a través de plataformas digitales, al tener puntos en común (Díaz Foncea, Marcuello Servós, y Monreal Garrido, 2016). En relación a ello, se ha demostrado que el sistema de trabajo alrededor de las plataformas digitales que operan en la economía colaborativa ocultan en ocasiones un alto grado de precariedad (De Rivera, Gordo López, y Cassidy, 2017). Así, el “platform cooperativism” propugnaría que la propiedad de las plataformas digitales que caracterizan ese tipo de economía sean de quienes proporcionan los recursos que las hacen funcionar (Alfonso Sánchez, 2016). En relación a la sostenibilidad medioambiental, Chacartegui Jávega (2018) ha destacado la interrelación entre las cooperativas y el empleo verde.

Respecto de establecer como criterios diferentes estándares sociales según sea la entidad beneficiaria una cooperativa o una sociedad laboral, es ineludible diferenciar dos baremos para cada tipo de sociedad atendiendo al diferente régimen jurídico de los trabajadores. Efectivamente, en tanto que el trabajo de los socios trabajadores de las cooperativas no se rige por la protección mínima aplicable a los socios trabajadores de las sociedades laborales, los estándares de valoración deben ser diferentes si realmente quieren los poderes públicos fomentar eficazmente un empleo de calidad. Así, en las CCAA en dónde el régimen jurídico del trabajo de los socios trabajadores no esté equiparado a las normas del derecho laboral común, pudiera tenerse como criterio favorable el hecho de que las entidades establezcan la máxima paridad con las garantías laborales del contrato por cuenta ajena (por ejemplo, aproximando los anticipos al Salario Mínimo Interprofesional) en sus estatutos y reglamentos de régimen interno, o bien otros parámetros como el menor porcentaje de socios trabajadores con contratos de duración determinada o la reducción del tiempo de periodo de prueba por debajo del límite legal. En el caso de socios trabajadores de sociedades laborales, al ser trabajadores asalariados, el baremo debiera tener en cuenta, por ejemplo, mejoras respecto del convenio colectivo de aplicación.

En definitiva, los poderes públicos deben cumplir con la Recomendación 193 OIT, la cual establece que las cooperativas “deben beneficiarse de condiciones conformes con la legislación y la práctica nacionales que no sean menos favorables que las que se concedan a otras formas de empresa y de organización social” (apartado 7.2). Así, Díaz Jiménez (2005: 405) afirma que de la Recomendación 193 se desprende “la aplicación, en régimen de igualdad, de la legislación laboral a todas las cooperativas y el reconocimiento de todos los derechos y garantías laborales, sin discriminación a todos sus socios trabajadores y de trabajo”. Como ha dicho Bengoetxea (2015: 46) en relación a las cooperativas, “el empleo no se valora como coste productivo” sino que éste satisface el derecho al trabajo de los socios. Por ello, y pudiendo llegar a la misma conclusión en las sociedades laborales, los poderes públicos deben promover los mejores estándares laborales, teniendo como primera referencia el trabajo decente y sostenible.

5. Referencias Bibliográficas

- Alfonso Sánchez, R. (2009) La legislación española sobre cooperativas y sociedades laborales: ¿una respuesta adecuada a las necesidades del sector?. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 20, pp. 31
- Alfonso Sánchez, R. (2016) Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 88, pp. 231-258.
- Arrieta Idiakez, F.J. (2014) Concreción de las entidades de la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N°. 116, p. 33-56. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v116.45717.
- Bengoetxea Alkorta, A. (2015) El empleo en las cooperativas de trabajo asociado: ¿derecho al trabajo o factor productivo?. *Lan Harremanak*, N° 32 (2015-I).
- Bengoetxea Alkorta, A. (2016) Cooperativas. *CIRIEC-España. Revista Jurídica* N° 29/2016.
- Calderón Milán, B. y Calderón Milán, M.J. (2012) La calidad del empleo de las entidades de la economía social en período de crisis. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, N° 79, pp. 30-57.
- Cavas Martínez, F. (2016a) Política de empleo como responsabilidad de los poderes públicos: el objetivo del pleno empleo. En *VVAA La política y el derecho del empleo en la nueva sociedad del trabajo: Liber amicorum in honor de la profesora Rosa Quesada Segura*. Consejo Andaluz de Relaciones Laborales. pp. 46-54.
- Cavas Martínez, F. (2016b) La capitalización de las prestaciones por desempleo y el cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social. *Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, N° 43
- Chacartegui Jávega, C. (2018) Workers' Participation and Green Governance. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, Vol. 40, issue 1 - Fall 2018.
- Chaves Ávila, R. y Savall Morera, T. (2013) La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 113, pp. 61-91. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43383.
- Clemente López, J., Díaz Foncea, M. y Marcuello Servos, M. (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. 35-69.
- Colomer Viadel, A. (2017) Regulación constitucional de la participación de los trabajadores en la economía y en la empresa. *Revista de Derecho Político*, N° 100, pp. 831-848
- Comisión Europea (2010) *Europa 2020 Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. COM (2010) 2020 final.
- Comunidades Europeas (1993) *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Congreso de los Diputados (2010) Diario de Sesiones núm. 696 de 21 diciembre de 2010.
- De Kostka Fernández Fernández, E. (2015) Comentario a la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. *Cooperativismo e economía social*, N° 38, pp. 395-403.
- Del Pino Domínguez (2016) Los principios de la economía social en la ley de sociedades laborales y participadas. *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, N° 29, pp.1-20.

- De Rivera, J., Gordo López, A. J. y Cassidy, P. R. (2017) La economía colaborativa en la era del capitalismo digital. *Redes.com: Revista de Estudios para el desarrollo social de la Comunicación*, N° 15. pp. 20-31.
- Díaz Foncela, M., Marcuello Servós, C. y Monreal Garrido, M. (2016) Economía social y economía colaborativa: Encaje y potencialidades. *Economía industrial*, N° 402, pp. 27-35.
- Díaz Jiménez, M. (2005) La discriminación del trabajo cooperativizado. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 52, pp. 387-409.
- Fajardo García, I.G. (2012) El fomento de la “Economía Social” en la Legislación española. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 107, pp. 58-97. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38747.
- García Jiménez, M. (2014) El desamparo del trabajo asociado por la legislación laboral o el limbo del trabajo cooperativizado. *Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, N° 37. pp. 105-123.
- García Marcos, C. (1996) La Economía Social como fomento de empleo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 62, pp. 13-16.
- Montoya Melgar, A. (2004) El trabajo en la Constitución. Foro. *Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales, Nueva Época*. N° 0. pp. 9-32
- Nogueira Guastavino, M. (2018) Artículo 129: la participación de los interesados en la Seguridad Social y en la empresa. *Comentario a la Constitución Española: 40 aniversario 1978-2018: Libro-homenaje a Luis López Guerra*. Vol. 2. pp. 1799-1809
- Oficina Internacional del Trabajo (2019) *Trabajar para un futuro más prometedor – Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo*. Ginebra: OIT.
- Parlamento Europeo (2008) Resolución sobre economía social, de 19 de febrero de 2008 (2008/2250(INI))
- Paniagua Zurera, M. y Jiménez Escobar, J. (2014) La necesidad de una legislación cooperativa adecuada: aspectos mercantiles, tributarios y de Derecho Comunitario. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 81, pp. 61-93.
- Sala Ríos, M., Farré Perdiguier, M. y Torres Solé, T. (2014) Un análisis del comportamiento cíclico de las cooperativas y sociedades laborales españolas y de su relación con la actividad económica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 115, pp. 7-29. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45279.
- San Martín Mazzucconi, C. (2010) El enfoque preventivo de la lucha contra la exclusión social (II): la reducción de desigualdades a través de la explotación de nuevos yacimientos de empleo. *La política de empleo como instrumento de inclusión social: un análisis jurídico*. Madrid: Dykinson.
- Trujillo Díez, I. J. (2002) Tutela judicial y efectiva de los socios trabajadores de cooperativas de producción: A propósito de la STC 86/2002, de 22 de abril. *Derecho privado y Constitución*, N° 16, pp. 393-430.

6. Referencias legales

- Recomendación núm. 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas.
- Reglamento (UE) N° 1304/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, relativo al Fondo Social Europeo y por el que se deroga el Reglamento (CE) N° 1081/2006 del Consejo. DOUE L347/ 470, 20 diciembre 2013.
- Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. BOE núm. 55, 5 marzo 2011.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. BOE núm. 76, 30 marzo 2011.

- Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. BOE núm. 217, 10 septiembre 2015.
- Real Decreto 1032/2017, de 15 de diciembre, por el que se aprueba la Estrategia Española de Activación para el Empleo 2017-2020.
- Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Empleo. BOE núm. 255, 24 octubre 2015.
- Decreto 22/2017, de 21 de marzo, por el que se regula la concesión directa de subvenciones en el marco del Programa de Promoción de Cooperativas y Sociedades Laborales en Castilla-La Mancha. Diario Oficial de Castilla-La Mancha. Núm. 61, 28 de marzo de 2017.
- Decreto 89/2016, de 28 de junio, por el que se regula el Plan de ayudas para el fomento del empleo en la economía social, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura. Diario Oficial de Extremadura. Núm. 128, 5 de julio de 2016.
- Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales.
- Orden de 6 de junio de 2014, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones del Programa de Apoyo a la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social para el Empleo. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía. Núm. 113. 13 de junio 2014.
- Orden EIE/607/2016, de 6 de junio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para la creación y consolidación del empleo y la mejora de la competitividad en cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales. Boletín Oficial de Aragón. Núm. 123, 28 junio 2016.
- Orden HAC/13/2016, de 22 de abril de 2016, por la que se establecen las bases reguladoras de subvenciones destinadas al fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales y a fi nanciar gastos de organización interna y funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales y de asociaciones de trabajadores autónomos. Boletín oficial de Cantabria. Núm. 84, 3 de mayo de 2016.
- Orden de 22 de diciembre de 2017, de la consejería de empleo, por la que se convocan las subvenciones para el año 2018 para la incorporación de socios trabajadores o de trabajo y la financiación de proyectos de inversión en cooperativas y sociedades laborales. Boletín Oficial de Castilla y León. Nº 42, 3 de marzo 2009.
- Orden de 26 de diciembre de 2017 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de las subvenciones para el fomento del emprendimiento en economía social (Programa APROL-Economía Social), cofinanciadas parcialmente con cargo al Programa operativo del Fondo Social Europeo, y se convocan para el año 2018. Diario Oficial de Galicia. Núm. 18, 25 de enero de 2018.
- Orden de 5 de octubre de 2017, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda, por la que se establecen las disposiciones generales para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales en el ámbito de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid. Núm. 252, 23 de Octubre de 2017.
- Orden de 2 de mayo de 2016 del titular de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo, de bases reguladoras de subvenciones para programas de fomento de la

Economía Social. Boletín Oficial de la Región de Murcia. Núm. 102, de 4 de mayo de 2016.

Orden de 4 de julio de 2018, de la Consejera de Trabajo y Justicia, por la que se convocan y regulan ayudas para la incorporación de personas socias a empresas de economía social. Boletín Oficial del País Vasco. Núm. 130, 6 de julio de 2018.

Ordre TSF/188/2016, de 27 de juny, per la qual s'aproven les bases reguladores que han de regir la convocatòria de subvencions per a la incorporació de persones sòcies treballadores o persones sòcies de treball en cooperatives i societats laborals. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, núm. 7163, de 15 de julio 2016.

Resolució del conseller de Treball, Comerç i Indústria de 17 d'abril de 2018 per la qual s'aprova la convocatòria per concedir ajuts públics destinats a fomentar l'economia social per mitjà de la promoció de l'ocupació i la millora de la competitivitat de les cooperatives i les societats laborals. BOIB. Num. 73, 12 mayo 2005.

Resolución de 1 de agosto de 2013, de la Consejería de Economía y Empleo, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas a las cooperativas y sociedades laborales por la incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo. Boletín Oficial del Principado de Asturias. Núm. 226, de 28 octubre 2013.

Resolución del presidente de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja, de 26 de junio de 2000, por la que se aprueban las bases reguladoras de la concesión de ayudas al programa de fomento de la economía social. Boletín Oficial de La Rioja. Núm. 83. 4 de julio de 2000.

Resolución de 19 de junio de 2018, de la Presidenta, por la que se aprueba la convocatoria para la concesión de subvenciones dirigidas a fomentar la incorporación de socios trabajadores o de trabajo a cooperativas y sociedades laborales de Canarias para el ejercicio 2018, cofinanciadas por el Fondo Social Europeo. Boletín Oficial de Canarias. Núm. 128, 4 de julio de 2018.

Resolución 682/2013, de 29 de abril, de la Directora Gerente del Servicio Navarro de Empleo, por la que se regula la concesión de subvenciones al fomento del empleo en las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales de Navarra mediante la incorporación de socios en las mismas. Boletín Oficial de Navarra. Núm. 96, 22 de mayo de 2013.

Resolución de 1 de agosto de 2013, de la Consejería de Economía y Empleo, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas a las cooperativas y sociedades laborales por la incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo).



Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio comparado

Juan Carlos García Villalobos¹, David Villaseca Morales², Susana González Pérez³

Recibido: 25 de marzo de 2019 / Aceptado: 4 de junio de 2019

Resumen. En el actual entorno económico mundial organismos como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o el Banco Mundial reconocen el emprendimiento de nuevos negocios como un motor de crecimiento indiscutible y a los mecanismos financieros para ponerlo en práctica como determinantes. La literatura económica desde hace tiempo viene estudiando los procesos de emprendimiento desde diferentes perspectivas; aunque no tanto atendiendo al género de quien toma la iniciativa empresarial y a las singularidades de esta circunstancia, ya que hay situaciones que pueden llegar a condicionar la puesta en marcha de negocios por mujeres como el menor acceso a la financiación bancaria frente a sus homólogos masculinos, lo que puede justificar una menor actividad emprendedora. En ámbitos específicos como el emprendimiento social, donde el componente del lucro se ajusta con la dimensión social y medioambiental del proyecto, se pone de manifiesto esta situación. El presente artículo se centra en la demanda de financiación por parte de las emprendedoras a partir de tres bloques de análisis. En el primero, se estudian las necesidades de recursos financieros de las emprendedoras frente a los emprendedores con el propósito de establecer si hay diferencias relevantes, contrastando si las primeras precisan menos financiación que los segundos a la hora de llevar a cabo iniciativas empresariales. En el siguiente bloque, se analizan las fuentes de financiación principal declaradas por las emprendedoras de 69 países en la encuesta del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), identificando varios clústeres relevantes con resultados diversos. Esto último hace posible, para terminar, contrastar empíricamente las diferencias en las fuentes principales expresadas por hombres y mujeres para financiar sus negocios⁴.

Palabras clave: Emprendimiento femenino; Mecanismos de financiación; Discriminación; Acceso a financiación; Emprendimiento social.

Claves Econlit: L26; M13.

[en] Female entrepreneurship and social finance: a comparative study

Abstract. In the current global economic environment, institutions such as the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) or the World Bank recognize the entrepreneurship

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

² Universidad CEU San Pablo, España
Dirección de correo electrónico: david.villasecamorales@colaborador.ceu.es

³ Universidad CEU San Pablo, España
Dirección de correo electrónico: susana.gonzalezperez@ceu.es

⁴ Este artículo forma parte de los trabajos vinculados al Proyecto de I+D+I FEM2017-83006-R, financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad –Agencia Estatal de Investigación (AEI) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER, UE).

of new businesses as a driver of unquestionable growth, and the financial mechanisms to put it into practice as determinants. The economic literature has long been studying the processes of entrepreneurship from different perspectives; although not so much considering the gender of the entrepreneur and the singularities of this circumstance, since there are situations that can lead to condition the start-up of business by women as less access to bank financing compared to their male counterparts, which may justify a lower entrepreneurial activity. In specific fields like social entrepreneurship, where the profit component fits with the social and environmental dimension of the project, this situation can be shown. This article focuses on the demand for financing by female entrepreneurs on three blocks of analysis. In the first block, the needs of financial resources of female entrepreneurs are studied in comparison with male entrepreneurs, in order to establish if there are relevant differences, contrasting whether the former need less funding than the latter when carrying out business initiatives. In the next block, the main financing sources declared by female entrepreneurs of 69 countries in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) survey are analyzed, identifying several relevant clusters with diverse results. The latter makes it possible, in the end, to contrast empirically the differences in the main sources expressed by men and women to finance their businesses.

Keywords: Female entrepreneurship; Financing mechanisms; Discrimination; Access to financing; Social entrepreneurship.

Sumario. 1. Introducción: emprendimiento y género. 2. Claves en la financiación del emprendimiento. 3. Retos de oferta y demanda de financiación de emprendedoras. 4. Metodología y datos de la demanda para un estudio internacional. 5. Análisis internacional de las fuentes de financiación de las emprendedoras. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: García Villalobos, J.C., Villaseca Morales, D. y González Pérez, S. (2019) Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio comparado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 97-121. DOI: 10.5209/REVE.65974.

1. Introducción: emprendimiento y género

El fenómeno del emprendimiento empresarial es un tema de gran actualidad, tanto en la realidad económica mundial (European Parliament, 2015; OECD, 2017; World Bank, 2018) como en la literatura económica (Roper y Scott, 2009; Ruiz et al., 2010; Schoon y Duckworth, 2012; Ascher, 2012). En un contexto de desarrollo tras la crisis económica, la OCDE reconoce que la mayoría de los países están registrando crecimientos en la creación de nuevas empresas (OECD, 2017). En especial, destaca el aumento del número de empresas en el sector servicios por encima de otros sectores, ya que para el conjunto de países de la OCDE la creación de nuevas empresas en el sector servicios representa dos tercios de todos los empleos generados por el total de nuevas empresas.

La creación de empresas abre importantes oportunidades para mujeres de todo el mundo. Según el GEM, 163 millones de mujeres estaban iniciando o desarrollando nuevos negocios en todo el mundo y 111 millones estaban al frente de otros ya consolidados (GEM, 2017). En algunas economías estos negocios están asociados a actividades económicas básicas de autoempleo y el emprendimiento está asociado a la necesidad⁵. En otras economías más maduras, este

⁵ En economías como la India, el GEM identifica una actividad emprendedora básica donde aún tiene un alto peso la población rural.

emprendimiento está asociado a la oportunidad que las emprendedoras ven en innovar creando nuevas *start-ups*⁶.

Sin embargo, estos datos pueden acompañar potenciales amenazas sociales en términos de discriminación de género. Aunque según la OCDE (OECD, 2017) las mujeres representan en torno a la mitad de la población mundial, sólo el 16% de los fundadores de *start-ups* son mujeres. Conforme señala el GEM, las mujeres declaran globalmente una intención de emprender cercana a la declarada por los hombres. La intención promedia de emprender que muestran los datos del GEM es en todos los países encuestados de un 22% entre mujeres, y de un 29% entre los hombres. En los países europeos más enfocados en la innovación (como España⁷, Francia o Reino Unido) la intención media de emprendimiento de las mujeres es del 10%, frente al 15% de los hombres. Por su parte, en los menos avanzados y más enfocados en la eficiencia (como Rusia, Polonia o Hungría) las mujeres declaran una intención del 15% frente al 24% de los hombres. A lo largo del proceso de emprendimiento, más mujeres que hombres no materializan esta intención en emprendimiento efectivo, decayendo en su intención a lo largo del camino. El Parlamento de la Unión Europea (European Parliament, 2015) reconoce que las mujeres representan sólo el 29% de los 40,6 millones de emprendedores en el ámbito de la Unión Europea. Además, estas emprendedoras operan negocios más pequeños, dentro de sectores menos rentables financieramente y con un menor crecimiento que las empresas de sus homólogos masculinos (European Parliament, 2015). Por tanto, la situación tiene dos elementos de discusión: la creación de empresas por mujeres; por un lado, y su rentabilidad; por el otro.

En este sentido y en el caso del emprendimiento social español⁸, se evidencia una menor valoración de los proyectos desarrollados por mujeres por razón de la actividad económica llevada a cabo, dado que proliferan en el ámbito de la salud y la educación, con retornos más a largo plazo que los que pueden proporcionar los negocios de los hombres, más involucrados en ámbitos de contenido tecnológico y que presentan más escalabilidad e inmediatez en el retorno de la inversión (Buckland y Cordobés, 2017).

2. Claves en la financiación del emprendimiento

2.1. La relevancia de la financiación para los emprendedores

En cualquier emprendedor se presentan una serie de características que los definen: son capaces de detectar oportunidades de negocio, tienen la expectativa de éxito y asumen los riesgos de un contexto incierto (económicos, financieros, tecnológicos...). Pueden serlo tanto a título individual, normalmente como trabajador autónomo o por cuenta propia; o bien vinculado con otros mediante una

⁶ El GEM identifica un emprendimiento más enfocado en servicios, conocimiento e innovación en países como Estados Unidos, Francia, Reino Unido o España.

⁷ Montero y Camacho (2018) proponen un modelo para determinar las variables determinantes del emprendimiento femenino en España con base en base a los datos de la Encuesta de Población Activa de 2017.

⁸ Un estudio doctrinal y aplicado del emprendimiento social puede verse en: Sánchez Espada, J. *et al* (2018).

personalidad jurídica o figura societaria concreta que le puede permitir trabajar en el negocio. Ante la importancia que adquiere el emprendimiento, organismos como la OCDE han analizado los factores que determinan la viabilidad de la intención de emprender. En su Entrepreneurship Indicators Programme (EIP) identifica seis determinantes que influyen en la actividad del emprendedor (OECD, 2017, p. 15):

1. El entorno regulatorio.
2. Las condiciones de mercado.
3. El acceso a financiación.
4. La creación y difusión de conocimiento.
5. La formación y capacidades.
6. La cultura.

En el acceso a la financiación recoge diversas fuentes posibles de financiación del emprendimiento:

- El endeudamiento.
- Los *business angels*.
- El capital-riesgo.
- El *crowdfunding*.
- La emisión de acciones.
- Los otros tipos de acceso a capital.

De esta forma, la OCDE reconoce la relevancia de la elección por los emprendedores entre las diferentes fuentes financieras, desde las más clásicas a otras más novedosas de captación de recursos.

2.2. La financiación como barrera para los emprendedores

El emprendimiento supone poner en marcha un proceso que conlleva actuar en diferentes ámbitos de gestión necesarios para consolidar una idea de negocio. Con frecuencia, esto supone hacer frente a limitaciones iniciales. Diferentes estudios han considerado los fundamentos para la viabilidad de la actividad emprendedora (Bates et al. 2007; Brush et al. 2009; Cohoon et al., 2010; Ascher, 2012). Bates et al (2007) proponen la teoría de las tres “Ms” sobre la creación y desarrollo de nuevas empresas. Estos tres ámbitos son: mercados (“*market*”), dinero (“*money*”) y dirección (“*management*”). El mercado corresponde a la demanda destinataria de la producción, bien sea en mercados de consumo u organizacionales, el dinero a los recursos financieros necesarios y la dirección a la competencia a demostrar en la administración de cualquier negocio⁹.

En los últimos años se ha profundizado en las peculiaridades del emprendimiento femenino, destacando la importancia de la variable financiera (Brush et al, 2009; Henry et al., 2016). Los estudios económicos muestran como la financiación es la base para crear negocios innovadores y con potencial (Magri, 2009; Kwong et al. 2012). Pero, por otro lado, la financiación también puede convertirse en el principal freno al que se enfrentan las emprendedoras (Shaw et

⁹ Incluso se propone su evolución cuando se contempla desde el lado del emprendimiento femenino; un modelo ampliado de 5 “Ms” añade nuevas variables como la maternidad y el macro/micro-entorno.

al., 2005; Méndez, 2010). Estos obstáculos pueden explicarse tanto desde el lado de la oferta de financiación, como desde el lado de la demanda. Así, por un lado, se han considerado posibles sesgos en el lado de la oferta de financiación por parte de los decisores de entidades financieras o de *venture capital* (Carter et al. 2007; Brush et al., 2009; Pogessi et al., 2016). En este sentido, diversos estudios demuestran como las prácticas de las entidades financieras (lado de la oferta) pueden generar obstáculos e insatisfacción en las emprendedoras (Carter, et al. 2007; Sena et al. 2012). Y, desde otro enfoque, se ha identificado la demanda de financiación de las propias emprendedoras como la limitación (Orser et al., 2006; Watson et al., 2017): las emprendedoras pueden preferir evitar la financiación social ajena para mantener el control de su negocio, o por aversión al riesgo, dado la alta intensidad del mismo que perciben (Marlow, Shaw y Carter, 2008). Esto se constata en el emprendimiento social español, donde la aversión a la solicitud de financiación ajena por emprendedoras les lleva a optar por reducir el tamaño del negocio o incluso ralentizar su crecimiento (Buckland y Cordobés, 2017).

El Parlamento de la Unión Europea recoge que las mujeres emprenden con menor capital inicial que los hombres, pero cuando lo hacen, acuden a fuentes informales como la familia en vez de acudir al mercado financiero (European Parliament, 2015). Además, matiza que esta situación de menor inversión y menor apalancamiento hace que las entidades financieras puedan esperar menores retornos, y, por tanto, mostrar un menor compromiso con sus negocios. La menor necesidad tanto de capital como de financiación por las emprendedoras frente a los emprendedores ha sido corroborada por la literatura bien por el menor tamaño de los negocios que crean, bien por las necesidades asociadas al sector o bien por actitudes frente al riesgo y el crecimiento (Marlow y Patton, 2005).

Desde un punto de vista cuantitativo, la encuesta de la OCDE sobre el emprendimiento (OECD, 2017) muestra las diferencias de género en términos de acceso a financiación. Analiza el porcentaje de mujeres y hombres que declaran, en cada país, que tienen acceso al dinero para iniciar o hacer crecer un negocio. En la mayoría de los países analizados por la OCDE, las mujeres declaran en menor medida que los hombres que puedan acceder a dicha financiación. En España, sólo el 18,5% de las mujeres declaran tener ese acceso, frente al 24,3% de los hombres; en Francia, el 16,9% de las mujeres frente al 26,7% de los hombres; en Reino Unido, el 27,4% de las mujeres frente al 46,4% de los hombres. Como excepción, los dos países donde las mujeres declaran en mayor medida que los hombres tener acceso a la financiación para emprender son: Estados Unidos (37,0% de las mujeres, frente al 35,3% de los hombres) y México (17,2% de las mujeres, frente al 16,4% de los hombres).

2.3. Alternativas de fuentes de financiación para los emprendedores

Los emprendedores pueden optar entre financiar su nuevo negocio con sus recursos propios, ampliando el capital o endeudándose acudiendo a entidades financieras o a otras fuentes. En un primer momento, el emprendedor social puede recibir el apoyo económico de personas cercanas como amigos y familiares mediante recursos que pueden articularse como préstamos o en forma de participación en el capital de la

sociedad. Estas son una fuente informal y ágil, aunque limitada, de obtener los primeros recursos para emprender (Villaseca, 2014).

Más recientemente han surgido figuras financieras que se van consolidando en el mercado financiero: los “*business angels*” o mentores inversores, individuos con contactos, capacidad de inversión y conocimientos para apoyar el crecimiento del proyecto empresarial. Por su parte, el capital-riesgo lo componen compañías inversoras profesionales con mayores recursos y experiencia para desarrollar los nuevos negocios a través de un mayor control del proyecto a cambio de sus mayores aportaciones. Este mayor control configura el denominado capital-riesgo social donde lo que determina la decisión de inversión es el impacto social de la actividad financiada. Esto entraría dentro de lo que se denomina financiación solidaria junto con la banca ética, los préstamos sociales P2P o los bancos de tiempo, entre otros.

3. Retos de oferta y demanda de financiación de emprendedoras

3.1. Indicios de discriminación de género en el lado de la oferta de financiación

En la literatura económica (Verheul y Thurik, 2001; Marlow y Patton, 2005; Coleman et al., 2016), se analiza la dinámica de financiación de las emprendedoras, aunque desde parcelas específicas de esta realidad y en muchas ocasiones desde el lado de la oferta de financiación (Harrison y Mason, 2007). Algunos trabajos han prestado especial atención a la concesión de préstamos por bancos y otras entidades análogas (Carter et al., 2007). En términos generales, se consideran diferentes fuentes posibles de discriminación por el lado de la oferta (Hertz, 2011): porque las entidades financieras disuaden a las mujeres de solicitar préstamos, porque les ofrecen peores condiciones que a sus homólogos masculinos, o porque reciben condiciones poco ventajosas en los préstamos concedidos. Estos estudios generalmente están enfocados en posibles discriminaciones en el lado de la oferta de financiación, y no tanto en el comportamiento que subyace cuando se concreta la demanda de financiación por parte de las emprendedoras.

Los análisis de prácticas discriminatorias en el acceso a la financiación llegan al tipo de recurso utilizado, por ejemplo, diferentes estudios han analizado posibles comportamientos discriminatorios en el apoyo financiero de las empresas de *venture capital* (Brush et al., 2006; Tinkler et al., 2015). El género del emprendedor puede resultar relevante en las decisiones de estas empresas cuando pesa más la evaluación de la persona que la de la propia empresa, aunque esto puede a su vez verse atenuado gracias a la formación técnica o la cercanía al equipo de la empresa de *venture capital* (Lins y Lutz, 2016).

Del mismo modo, se ha profundizado en el efecto del género en la demanda de financiación mediante fuentes masivas de potenciales inversores sociales, esto es, el *crowdsourcing* (Marom et al., 2016). Con base en el análisis de plataformas de financiación masivas como Kickstarter, se confirma que las mujeres piden menos volúmenes de capital. En consecuencia, consiguen menos financiación: sólo el 23% de los proyectos financiados por inversores hombres estaban liderados por mujeres,

cifra que ascendía al 40% entre cuando las inversoras eran mujeres¹⁰; sin embargo, resulta difícil conocer el peso del componente social del proyecto en las decisiones de estos inversores.

3.2. ¿Segundo techo de cristal? El lado de la demanda de financiación

La realidad mencionada hace que los obstáculos para el emprendimiento femenino puedan considerarse para las mujeres un “segundo techo de cristal” (Bosse et al., 2012), de forma análoga a las limitaciones que las mujeres pueden encontrar para ascender en el entorno laboral (Cotter et al., 2001), o ser miembros del Consejo de Administración de grandes empresas (del Cabo et al., 2011). Este segundo techo de cristal se refiere al sesgo de género que impediría que nuevas empresas fundadas por mujeres puedan acceder al capital financiero necesario para su desarrollo y crecimiento (Bosse et al., 2012).

Sin embargo, estos estudios no profundizan tanto en el lado de la demanda de capital o deuda por parte de las emprendedoras. Siguiendo el modelo de *Pecking Order Theory*, las asimetrías de información sobre las perspectivas de sus nuevos negocios harían que primero los emprendedores prefieran la financiación propia, luego deuda, y finalmente capital externo (Myers, 1984). Estas preferencias afectarían al resultado final de financiación de los recursos necesarios para emprender. Se abren así nuevas líneas de investigación que contrastan la discriminación de género respecto a una falta de inclinación a pedir financiación por parte de las emprendedoras (Sena et al., 2012; Watson et al. 2017)¹¹.

4. Metodología y datos de la demanda para un estudio internacional

4.1. Hipótesis y metodología de análisis

Ante la importancia de entender las dinámicas en la demanda de financiación por parte de las emprendedoras, se propone un análisis empírico sobre datos de encuestas de diferentes países en este colectivo. En primer lugar, se desarrolla un análisis descriptivo para identificar las necesidades de financiación de las emprendedoras en comparación con sus homólogos varones. Diversos autores han defendido su menor necesidad de capital (Marlow y Swail, 2014; European Parliament 2015). De esta forma se confirmará si las necesidades declaradas de capital para emprender son similares o si varían en función del género, y si esto es homogéneo en los diferentes países. Esto se concreta en una primera hipótesis a contrastar:

¹⁰ Similares estudios se han realizado sobre el apoyo de *business angels* (Harrison y Mason, 2007; Lange et al., 2007).

¹¹ No obstante, hay estudios que recogen esta visión de la demanda mediante datos declarados por los emprendedores, como la encuesta Kauffman Firm Survey en Estados Unidos (Coleman y Robb, 2009), o en ámbito internacional las encuestas de GEM-Global Entrepreneurship Monitor (Roper y Scott, 2009). En España, también se han utilizado datos de GEM-Global Entrepreneurship Monitor para entender estas dimensiones del emprendimiento (Ruiz et. al, 2009; Mendez, 2010).

“Hipótesis 1: Las emprendedoras (mujeres) necesitan la misma cantidad dinero para emprender sus negocios que los emprendedores (hombres).”

A partir de aquí, el análisis de clústeres de K-medias permitirá crear grupos homogéneos de países según las fuentes preferidas por las emprendedoras para financiar sus negocios, de forma que se clasifiquen a los diferentes países según las fuentes de financiación principal para el nuevo negocio. Estos clústeres mostrarán, en su caso, si existen particularidades nacionales que determinen la preferencia por uno u otro tipo de financiación, así como la importancia del contexto en su elección. Por tanto, se contemplará la segunda hipótesis:

“Hipótesis 2: Las preferencias de las emprendedoras (mujeres) sobre las fuentes para financiar sus negocios no varían según el país donde desarrollan su actividad.”

Finalmente, se analizará mediante pruebas de chi-cuadrado las respuestas de emprendedoras y emprendedores de los países analizados, para determinar una cuestión clave en el emprendimiento en términos de género: si la preferencia de fuentes de financiación de las mujeres es diferente a la de los hombres. Diversos estudios han afirmado una menor tendencia en las mujeres a fuentes de financiación ajena de bancos y otras instituciones (Coleman y Robb, 2009; Xiong et al., 2011).

“Hipótesis 3: Las emprendedoras (mujeres) prefieren financiar su negocio con las mismas fuentes de financiación que los emprendedores (hombres)”

4.2. Fuentes de información del estudio

Para desarrollar estos análisis, se utiliza la información internacional de las encuestas desarrolladas por el GEM-Global Entrepreneurship Monitor para 2014. A través de un consorcio de equipos de investigación nacionales, este estudio desarrolla encuestas en más de sesenta países, con muestras de al menos 2.000 adultos en edad de trabajar en cada país, entre 18 y 65 años¹².

La ventaja de este estudio a nivel de población activa es que permite entender las actitudes y comportamientos ante el emprendimiento en sus diferentes fases:

- Los potenciales emprendedores en fases previas del emprendimiento.
- Los que tienen intención de emprender en los próximos tres años.
- Los que efectivamente están creando un nuevo negocio.
- Los nuevos emprendedores con un negocio que ya está operando, entre tres y 42 meses.
- Los empresarios ya establecidos con negocios maduros de más de 42 meses.
- Los que han abandonado en el último año su negocio.

¹² La investigación cubre amplias áreas geográficas: Asia-Pacífico; Europa y Asia Central; Latino América y Caribe, Norte América, Oriente Medio y África. Las encuestas, Adult Population Survey, se desarrollan con muestras aleatorias representativas de la población, con un cuestionario estándar para lograr resultados comparables. En todo caso, el equipo global de GEM asegura la calidad del estudio en cada país, así como la comparación entre países.

Esta fuente de información ha sido empleada en diferentes estudios para analizar la realidad del emprendimiento femenino (Ruiz et al., 2010; Méndez, 2010), pero en menor medida para profundizar en los retos de la demanda de financiación por las emprendedoras (Roper, 2009).

Además, se completará este estudio con datos macroeconómicos del Banco Mundial (World Bank, 2018) y la OCDE (OECD, 2017) con el fin de situar el contexto económico de los diferentes países. De esta forma se interpretarán los análisis considerando la realidad local (por ejemplo, en términos de desarrollo económico nacional o situación laboral de las mujeres). Con esto se pretende explicar la relevancia del sistema financiero doméstico a la hora de condicionar las expectativas de acceso a financiación.

4.3. Colectivo muestra de análisis

En esta parte, se analizan las diferencias declaradas en las expectativas de recursos financieros necesarios para un nuevo negocio en la encuesta de GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). La muestra de análisis serán aquellos individuos que muestran alguna actividad de emprendimiento, tanto en fase potencial, como de inicio de actividad o efectivamente en fase de desarrollo de su negocio. Se excluyen así los individuos que no desarrollan actividades de emprendimiento activamente. Y como segundo criterio de filtro, se establece que además contemplen que su actividad requiere de algún tipo de financiación. Se excluyen así las iniciativas donde los emprendedores declaran expresamente no requerir de ningún tipo de capital ni financiación.

El colectivo así definido, individuos con actividad emprendedora y requerimientos financieros, limita de una forma relevante la muestra a analizar, pero es crítico para acotar los resultados a la realidad de los emprendedores. Así, en el año 2014 estudiado, los datos disponibles en las encuestas en 69 países del GEM ofrecen un total de más de 200.000 encuestados, adultos en edad de trabajar. Esta muestra se reduce a 16.920 cuando filtramos las declaraciones de los emprendedores para representar este colectivo.

Dentro de este grupo, se crearán además dos grupos diferenciados en función del género que declaran: hombres y mujeres. Como es de esperar, a causa de la menor tasa de emprendimiento femenina, el porcentaje de mujeres que se consideran en alguna fase de emprendimiento es inferior a la de los hombres: el 6,8% del total de las mujeres encuestadas se incluyen en el grupo objeto de estudio; frente al 10,1% de los hombres encuestados. Este primer dato ratifica los datos de menor emprendimiento femenino que recogen organismos internacionales (European Parliament, 2015; OECD, 2017).

5. Análisis internacional de las fuentes de financiación de las emprendedoras

5.1. Análisis de las necesidades de financiación de los emprendedores en función de su género

Para contrastar la primera hipótesis, comparamos las diferencias entre las cantidades que los emprendedores declaran como requeridas para iniciar su negocio. En este caso se analizan los principales países de la zona Euro: Austria, Bélgica, Alemania, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda y Portugal.

Los datos de la encuesta de GEM del año 2014 muestran fuertes diferencias regionales en las cantidades de inversión estimadas por los emprendedores en su conjunto. En países como España, Grecia o Finlandia, los emprendedores (hombres y mujeres) estiman necesitar menos de 100.000 euros para su nuevo negocio. En concreto, los emprendedores en España declaran la menor cantidad los países analizados, con una media de 56.000 euros. En el resto de países, las estimaciones de recursos necesarios declaradas exceden los 100.00 euros.

En términos de género, los datos (Tabla 1) muestran que, entre los once países analizados, en el 64% las emprendedoras estiman necesitar de media menos dinero que sus homólogos masculinos. Esto es consistente con la literatura económica que afirma menores necesidades de dinero por parte de las mujeres que emprenden (Marlow y Patton, 2005), así como con las tesis de diferentes organismos oficiales (European Parliament, 2015). En el caso de España, las emprendedoras declaran necesitar de media 50.500 euros para su nuevo negocio, frente a los 61.400 de los emprendedores (hombres). Esta pauta no se contrasta en todos los países analizados. En el 36% de los países analizados, la cantidad de dinero requerida para iniciar un negocio es mayor en las emprendedoras (caso de Bélgica, Finlandia, Holanda y Portugal).

Tabla. 1. Cantidad de recursos financieros requeridos por los emprendedores para su negocio

¿Cuánto dinero, en total, será requerido para empezar el nuevo negocio?		N	Media	Diferencia Mujeres-Hombres	Prueba t igualdad de medias/ Sig. (bilateral) 90% / No se asumen Var iguales
AT	Hombre	99	228.319		
	Mujer	50	61.458	- 166.861	0,12
BE	Hombre	46	88.768		
	Mujer	13	147.554	58.785	0,56
DE	Hombre	101	358.852		
	Mujer	55	136.444	- 222.409	0,08
ES	Hombre	298	61.421		
	Mujer	150	50.589	- 10.832	0,32
FI	Hombre	26	54.982		
	Mujer	14	95.464	40.483	0,59
FR	Hombre	29	1.411.010		
	Mujer	16	80.350	- 1.330.660	0,30
GR	Hombre	35	113.286		
	Mujer	11	49.591	- 63.695	0,12
IE	Hombre	59	6.104.669		
	Mujer	24	462.646	- 5.642.024	0,22
IT	Hombre	31	648.174		
	Mujer	15	29.267	- 618.908	0,21
NL	Hombre	52	120.954		
	Mujer	30	538.520	417.566	0,41
PT	Hombre	67	88.820		
	Mujer	43	155.558	66.738	0,58

(Fuente: Elaboración propia, con base en Encuesta GEM 2014)

Sin embargo, todas estas diferencias de las medias declaradas por hombres y mujeres no son estadísticamente significativas¹³. En consecuencia, no podemos rechazar la hipótesis 1, “Las emprendedoras (mujeres) necesitan la misma cantidad de dinero para emprender sus negocios que los emprendedores (hombres)”. Frente a la literatura económica que afirma una menor necesidad de dinero de las emprendedoras (Marlow y Patton, 2005; Coleman y Robb, 2009), este análisis en el ámbito de países de la zona Euro no avala que las mujeres necesiten menos dinero que los hombres. La ventaja de contar con una fuente de información declarativa es que refleja las intenciones de los emprendedores, incluso antes de encontrar posibles obstáculos en el proceso de obtención de financiación. En consecuencia, resulta importante entender qué fuentes buscan las emprendedoras para satisfacer esas necesidades económicas. Además, las diferencias expresadas cuando comparamos los diferentes países confirman la necesidad de contemplar las

¹³ Para un nivel de confianza del 95% y dado que el p-valor supera en todos los casos el 0,05.

peculiaridades regionales en el estudio de la demanda de financiación por parte de las emprendedoras.

5.2. Clústeres de países en función de las fuentes de financiación preferidas por las emprendedoras

Para contrastar la segunda hipótesis, partimos de los datos manifestados por los emprendedores, hombres y mujeres, para los 69 países que recoge la encuesta del GEM. Éstos indican el origen del dinero que necesitan para emprender su nuevo negocio. Las posibles respuestas como fuentes de financiación son cinco: a) sus propios ahorros; b) los ahorros de su familia; c) los bancos u otras instituciones financieras; d) los amigos y e) otros. No obstante, no detalla las nuevas fuentes de financiación que emergen en los países más innovadores, como *business angels* o *venture capital* (Villaseca, 2014), que quedarían agrupados en el concepto de “otros”.

La segmentación realizada ha permitido recoger esos 69 países contemplados en el GEM en cinco clústeres (Cuadro 1). El clúster número 3 es el más numeroso, ya que recoge 28 países; mientras que el clúster 2 contiene 11 países y los restantes tres clústeres (clústeres 1,4 y 5) 10 países cada uno.

Cuadro. 1. Clústeres de países según fuentes financiación principal de emprendedoras

Cluster 1	Canadá, Bélgica, Francia, Noruega, Polonia, Colombia, Barbados, Bostwana, El Salvador y Puerto Rico
Cluster 2	Perú, Guatemala, Panamá, Bolivia, Ecuador, Irán, Kazajistán, Burkina Faso, Kosovo, Croacia, y Bosnia.
Cluster 3	Estados Unidos, México, Rusia, España, Portugal, Holanda, Rumanía, Austria, Alemania, Suecia, Luxemburgo, Irlanda, Finlandia, Estonia, Eslovenia, Eslovaquia, Argentina, Brasil, Chile, Costa rica, Uruguay, Belice, Malasia, Angola, Qatar, Trinidad y Tobago, Jamaica y Sudáfrica.
Cluster 4	India, China, Filipinas, Tailandia, Vietnam, Grecia, Hungría, Italia, Lituania y Surinam
Cluster 5	Australia, Japón, Indonesia, Singapur, Taiwán, Reino Unido, Suiza, Dinamarca, Camerún y Uganda

Fuente: Elaboración propia, sobre datos GEM.

La técnica que permite contrastar el sesgo nacional en las respuestas dadas por las emprendedoras es la prueba Chi-cuadrado entre las respuestas de fuentes de financiación de los 69 países citados más arriba (Tabla 2). Se confirma las diferencias nacionales en las respuestas dadas por las emprendedoras. Para profundizar en estas diferencias, el siguiente estudio desarrollado para agrupar los países en función de las fuentes de financiación declaradas por las emprendedoras es un análisis de clústeres de K-medias. Para explicar los diferentes clústeres son necesarias varias de las fuentes de financiación posibles (Tabla 3), lo que confirma

la diversidad de preferencias. Sólo hay una fuente, la financiación de amigos, que no resulta significativa a la hora de agrupar estos clústeres: en muchos países ni siquiera consideran las emprendedoras esta fuente de financiación.

Tabla. 2. Prueba Chi-cuadrado por países según fuentes financiación declaradas por emprendedoras

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1351,075 ^a	276	0,000
Razón de verosimilitud	1321,355	276	0,000
Asociación lineal por lineal	16,266	1	0,000
N de casos válidos	6944		

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

Tabla. 3. Centros de Clústeres de países según fuentes financiación declaradas por emprendedoras

Centros de clústeres finales					
	Clúster				
	1	2	3	4	5
Ahorros Personales	0,4710	0,3536	0,5446	0,3750	0,7240
Ahorros Familia	0,0850	0,2355	0,1546	0,3810	0,1080
Bancos y otras Instituciones Fin.	0,3260	0,3636	0,2096	0,1610	0,1160
Amigos	0,0180	0,0173	0,0150	0,0300	0,0230
Otros	0,1010	0,0291	0,0761	0,0530	0,0290

ANOVA						
	Clúster		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	gl		
Ahorros Personales	0,239	4	0,004	64	68,077	0,000
Ahorros Familia	0,149	4	0,004	64	38,112	0,000
Bancos y otras Instituciones Fin.	0,119	4	0,004	64	31,009	0,000
Amigos	0,000	4	0,000	64	1,347	0,262
Otros	0,011	4	0,002	64	4,715	0,002

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

El detalle de los centros de los clústeres (Tabla 3) muestra importantes diferencias entre ellos. Así, el clúster con más países, el 3, es el que muestra la preferencia tanto de fuentes de financiación propias (ahorro personal), como ajenas. Las emprendedoras de los países del clúster 3 declaran como principales varias fuentes principales de dinero para su nuevo negocio. Consideran que el dinero requerido procederá en gran medida de ahorros personales, y también consideran muchas de ellas como importante la financiación externa, bien de bancos y entidades financieras, o bien de su propia familia. Incluso consideran que el grupo de otras fuentes será relevante.

Los clústeres 1 y 2 agregan países donde, comparativamente, las emprendedoras cuentan más con la financiación ajena de bancos e instituciones financieras. En concreto, el clúster 1 se caracteriza por una relevancia de ahorros personales seguida de la financiación mediante bancos e instituciones financieras. Incluso en este clúster adquiere cierta relevancia de financiación mediante otras fuentes. Por su parte, el clúster 2 se caracteriza por la mayor relevancia de la financiación ajena, que se consigue principalmente a través de los bancos, pero también informalmente gracias a ahorros de familiares. En términos de la clasificación que GEM hace sobre el nivel de avance de cada economía, estos países del clúster 2 tienen en común su caracterización como países con un nivel de desarrollo medio o bajo.

Los clústeres 4 y 5 destacan por el menor peso de la financiación formal a través de bancos e instituciones financieras. Estos clústeres son especialmente relevantes en las economías de Asia-Pacífico. En concreto, la fuente principal de financiación en los países del clúster 4 es la aportada por los propios familiares de la emprendedora. Nuevamente, estos países que se apoyan más en la financiación de familiares se encuadran en niveles de desarrollo económico medio o bajo, según la clasificación de GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2017), con la excepción de Italia y Grecia (que se clasifican en el nivel superior de desarrollo). En cambio, en el clúster 5 la fuente de financiación dominante sería mayoritariamente los ahorros personales de la propia emprendedora, siendo residual la financiación ajena.

Con base en estos análisis (Tablas 2 y 3), podemos rechazar la hipótesis 2: “Las preferencias de las emprendedoras (mujeres) sobre las fuentes para financiar sus negocios no varían según el país donde desarrollan su actividad”. Se ha podido confirmar la relevancia del contexto nacional en las preferencias de fuentes de financiación por parte de las emprendedoras. Los análisis muestran que hay diferentes preferencias de financiación según los países. También refuerza la importancia de profundizar en los análisis locales, no pudiendo generalizar sobre las preferencias de las emprendedoras sin tener en cuenta su contexto.

5.3. Comparativa global de fuentes de financiación preferidas según el género de los emprendedores

Tras los anteriores resultados, la cuestión que surge es si estas preferencias declaradas por las emprendedoras sobre sus fuentes de financiación están meramente determinadas por la geografía, o si además está condicionada por su género. Mediante pruebas de chi-cuadrado podemos contrastar si las preferencias

declaradas por las emprendedoras son similares o diferentes a las declaradas por sus homólogos masculinos, en línea con la hipótesis 3.

En primer lugar, analizamos los datos de declarados de fuentes de financiación de emprendedoras frente a emprendedores, de forma agregada de los 69 países (Tabla 4).

Tabla. 4. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, agregados 69 países

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	48,9%	49,3%
Ahorros Familia	14,1%	19,0%
Bancos y otras Instituciones Fin.	27,7%	24,7%
Amigos	2,8%	2,0%
Otros	6,5%	5,0%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

La primera fuente declarada de financiación es común en ambos grupos: el 48,9% de los hombres y el 49,3% de las mujeres declaran que la fuente principal de los fondos necesarios para su negocio serán sus propios ahorros. Sin embargo, las dos siguientes fuentes de financiación por importancia presentan diferencias en función del género. Los varones emprendedores en esta visión global declaran en mayor medida la financiación ajena a través de bancos y otras entidades financieras, con un 27,7% de las respuestas. Por su parte, las emprendedoras declaran esta fuente en el 24,7% de los casos. En cambio, las emprendedoras acudirán más a los ahorros de su familia, con un 19,0% de las respuestas, respecto a los emprendedores que sólo acuden a esta fuente en un 14,1% de las ocasiones. Asimismo, el peso que cobran las otras formas de financiación es diferente: el 6,5% de emprendedores acuden a estas fuentes alternativas que según se trató más arriba cobran peso en geografías como Estados Unidos o Europa. En el caso de las emprendedoras, esta cifra se reduce al 5%.

Las pruebas de Chi-cuadrado confirman que las diferencias en estas cifras en función del género son significativas, por lo que a nivel agregado de los 69 países podemos rechazar la hipótesis 3: “Las emprendedoras (mujeres) prefieren financiar su negocio con las mismas fuentes de financiación que los emprendedores (hombres)”. Este resultado confirmaría las diferentes teorías que señalan las diferentes preferencias que hombres y mujeres tienen a la hora de buscar financiación para un nuevo negocio (Sena et al., 2012; Watson et al. 2017).

5.4. Comparativa local de fuentes de financiación preferidas según el género de los emprendedores

A pesar de los resultados globales, se ha comprobado con anterioridad las grandes diferencias que existen entre países en términos del fenómeno del emprendimiento. Esto hace necesario considerar bajo una dimensión nacional la comparativa entre hombres y mujeres que emprenden. Para ello, se lleva a cabo el mismo contraste entre mujeres y hombres dentro de los diferentes países para verificar si este resultado global se repite localmente. Empezando por España, los resultados locales (Tabla 5) muestran que las emprendedoras españolas se comportan de forma diferente que sus homólogos masculinos.

Tabla. 5. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, España

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	54,0%	52,2%
Ahorros Familia	9,9%	13,2%
Bancos y otras Instituciones Fin.	21,9%	27,8%
Amigos	2,6%	0,5%
Otros	11,5%	6,3%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,148 ^a	4	0,038

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

Aunque su primera fuente de financiación será nuevamente los ahorros personales, declaran acudir a esta fuente en menor medida que los hombres: 52,2% de mujeres frente a un 54.0% de hombres. A diferencia de los datos globales, los emprendedores españoles acuden más a esta fuente que las emprendedoras. Esto se explica porque las mujeres acuden en mayor medida, 27,8%, que los hombres, 21,9%, a la financiación bancaria. Otra importante diferencia entre ambos grupos es su consideración de las otras fuentes a su alcance, porque pues casi el doble de porcentaje de hombres (11,5%) que de mujeres (6,3%) lo considera su fuente principal de financiación. La prueba de chi-cuadrado en los datos de España nuevamente permite rechazar la hipótesis 3, porque las emprendedoras prefieren distintas fuentes de financiación que sus homólogos masculinos.

En otros países se contrastan resultados similares, dado que los datos permiten rechazar la hipótesis 3, es decir, se contrastan diferentes preferencias de fuentes de financiación según el género. Dentro del mismo clúster 3 donde se incluía España, encontramos países como Sudáfrica (Tabla 6), donde también contrastamos diferencias relevantes entre las fuentes declaradas por hombres y mujeres para sus nuevos negocios. En este país, las emprendedoras confían masivamente en los ahorros propios, con un 60%, frente al 41,1% de los hombres, quienes a su vez confían en gran medida en bancos: 34,4% frente al 12,7 de las mujeres.

Tabla. 6. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, Sudáfrica

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	41,1%	60,0%
Ahorros Familia	14,4%	18,2%
Bancos y otras Instituciones Fin.	34,4%	12,7%
Amigos	2,2%	0,0%
Otros	7,8%	9,1%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,261 ^a	4	0,036

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

En otros clústeres se encuentran países donde los análisis muestran igualmente diferencias significativas en las elecciones de hombres y mujeres en cuanto a la financiación del emprendimiento. Así, dentro del clúster 5, en Australia se contrasta una situación similar a la de Sudáfrica: las mujeres declaran más acudir a ahorros personales (68,1%, frente al 57,6% de los hombres) y menos a bancos (14,5%, frente al 25% de los hombres). Por su parte, la respuesta sobre preferencia de otros fondos, muestra una mayor relevancia entre hombres (14,1%) que entre mujeres (4,3%), de forma análoga a lo contrastado en España.

Tabla. 7. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, Australia

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	57,6%	68,1%
Ahorros Familia	1,1%	11,6%
Bancos y otras Instituciones Fin.	25,0%	14,5%
Amigos	2,2%	1,4%
Otros	14,1%	4,3%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,520 ^a	4	0,006

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

Desde una perspectiva de desarrollo financiero, los datos del Banco Mundial (World Bank, 2018) de estos tres países muestran que son países con un alto nivel de crédito doméstico al sector privado en relación a su PIB en 2014: España con un 129,9%; Australia con un 128,7%; y Sudáfrica con un 151,1%. Esto abre nuevas cuestiones sobre la influencia del sector financiero en las expectativas de las emprendedoras frente a los emprendedores en países con un sector doméstico muy apalancado.

También dentro del clúster 1, Canadá (Tabla 8) cumple esta pauta de diferencias en las preferencias de hombres y mujeres. Así, las emprendedoras confían más que los hombres en la financiación de bancos (28,6%) y ahorros de sus familias (10,7%). Los hombres prefieren fundamentalmente contar para sus negocios con sus propios ahorros (64,1%, frente al 48,8% de las mujeres), seguido por Bancos (15,9%). Al igual que en España y Australia, encontramos importantes diferencias en las respuestas de otras fuentes de financiación dados por hombres y mujeres: una mayor relevancia entre hombres (15,2%) que entre mujeres (9,5%).

Tabla. 8. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, Canadá

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	64,1%	48,8%
Ahorros Familia	3,4%	10,7%
Bancos y otras Instituciones Fin.	15,9%	28,6%
Amigos	1,4%	2,4%
Otros	15,2%	9,5%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,516 ^a	4	0,014

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

Sin embargo, en otros países los datos muestran conclusiones diferentes, donde las pruebas de chi-cuadrado a nivel local no permite rechazar la hipótesis 3, es decir emprendedoras y emprendedores declaran acudir a fuentes similares de financiación. Dentro del clúster 3, hay varios países donde ocurre así. Es el caso de Estados Unidos (Tabla 9), donde ambos grupos confían de forma similar en ahorros personales y financiación por bancos. Además, en este país, encontramos una importante diferencia respecto los anteriores países: una cierta proximidad en términos de otras fuentes de financiación: 25% para los hombres y el 19% para las mujeres.

Tabla. 9. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, EE.UU.

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	45,4%	49,6%
Ahorros Familia	3,6%	9,1%
Bancos y otras Instituciones Fin.	23,0%	21,5%
Amigos	3,1%	0,8%
Otros	25,0%	19,0%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

En México (Tabla 10), ambos grupos también confían de forma similar en tres fuentes: ahorros personales, ahorros de la familia y préstamos personales. En varios países del clúster 3 se repite esta similitud entre las respuestas declaradas por hombres y mujeres, como Rusia, Alemania y Brasil.

Tabla. 10. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, México.

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	51,1%	50,6%
Ahorros Familia	21,3%	26,8%
Bancos y otras Instituciones Fin.	21,8%	19,0%
Amigos	2,7%	2,4%
Otros	3,2%	1,2%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,069 ^a	4	0,546

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

Igualmente, encontramos países en los diferentes clústeres donde contrastamos resultados similares entre emprendedores de ambos géneros, y por tanto donde los datos permiten rechazar la hipótesis 3. En el clúster 2, sería el caso de Perú (Tabla 11), donde ambos grupos confían ampliamente en la financiación ajena, tanto de bancos como de familiares.

Tabla. 11. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, Perú.

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	37,0%	39,6%
Ahorros Familia	17,8%	21,6%
Bancos y otras Instituciones Fin.	44,2%	38,4%
Amigos	0,4%	0,0%
Otros	0,7%	0,4%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,445 ^a	4	0,486

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

En el clúster 4, encontramos a Italia (Tabla 12), y también hay similitudes entre ambos grupos en otros países, como India. Salvo el caso de Estados Unidos, el resto de los países donde se identificaban similitudes entre hombres y mujeres coinciden con países donde el crédito doméstico al sector privado era en 2014 inferior al 100% de su PIB según el Banco Mundial: México 29,3%; Rusia, 53,5%; Alemania, 79,2%; Brasil, 66,0%; Italia, 88,9%; India, 51,9%.

Tabla. 12. Fuentes financiación declaradas por emprendedores, Italia.

	Hombres	Mujeres
Ahorros Personales	48,2%	59,3%
Ahorros Familia	10,9%	13,0%
Bancos y otras Instituciones Fin.	20,9%	14,8%
Amigos	3,6%	1,9%
Otros	16,4%	11,1%
Total	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,762 ^a	4	0,598

Fuente: Elaboración propia, sobre Encuesta GEM 2014.

En definitiva, se identifican diversos países donde las preferencias declaradas por los emprendedores son similares entre hombres y mujeres, como ocurre en Estados Unidos, a diferencia de los que ocurre en países como España, Canadá o Australia. Esto abre importantes cuestiones para futuros estudios sobre las variables que determinan las preferencias de las emprendedoras en cuanto a las fuentes de financiación de sus proyectos empresariales.

6. Conclusiones

Este estudio ha utilizado en un primer momento un planteamiento teórico que explica el estado de la cuestión del emprendimiento femenino desde el punto de vista de los procesos financiadores del mismo para determinar, entre otras cosas, prácticas discriminatorias de género en el acceso a la financiación social, así como las preferencias financieras en la puesta en marcha de negocios liderados por mujeres. Con base en el último informe disponible del GEM, un primer análisis arroja que dentro de cada país, en términos de género, no se puede contrastar que las mujeres necesiten menos dinero que los hombres. Este resultado difiere de estudios anteriores (Marlow y Patton, 2005; Coleman y Robb, 2009), y abre posibles líneas de investigación sobre cómo satisfacen las emprendedoras sus necesidades de financiación.

El estudio relativo a las fuentes de financiación declaradas por las emprendedoras de 69 países confirma la relevancia del contexto nacional de la emprendedora. Se han identificado 5 clústeres con perfiles diferentes en términos de las preferencias declaradas por las emprendedoras. Las variables que más

discriminan son relativas al acceso a financiación social ajena, bien mediante bancos o bien mediante sus propios familiares. Por esto, es importante estudiar en profundidad la demanda de financiación formal de las entidades financieras, y como éstas la atienden desde la oferta. Pero también las diferencias locales afectan a unas crecientes fuentes de financiación para el emprendimiento, como *venture capital* o *business angels*. Estas fuentes están ya muy presentes en países como Estados Unidos, pero no tanto en otros como España.

Finalmente, el contraste de género entre las fuentes de financiación declaradas por los emprendedores cuestiona nuevamente que las mujeres necesariamente prefieran financiar su negocio con fuentes diferentes a las de los hombres. Por una parte, tanto de una forma agregada como a nivel local en países como España, Canadá o Australia, las emprendedoras declaran fuentes diferentes a las de sus homólogos masculinos. Estos resultados estarían alineados con diversos estudios (Sena et al., 2012; Watson et al. 2017). Pero los estudios locales de países como Estados Unidos, México, Alemania o Italia muestran conclusiones diferentes: no podemos afirmar en estos países que el género esté asociado a diferencias en las fuentes de financiación preferidas.

Estos análisis de la demanda presentan varias limitaciones. Por una parte, los datos utilizados son declarados en encuestas por los emprendedores en distintas fases del proceso, por lo que sería relevante completar este análisis contrastando los datos de la oferta de financiación en los diferentes países. Por otra parte, la diferencia contrastada en diferentes países en función del género abre cuestiones sobre las limitaciones que condicionan la demanda de financiación para el emprendimiento femenino. De esta forma, será posible dimensionar el peso del entorno local para el emprendimiento femenino, frente a variables individuales como la actitud frente al riesgo o la perspectiva de acceso a la financiación que perciben las emprendedoras. A resultas, será posible profundizar en las claves y barreras que afrontan las emprendedoras en diferentes partes del mundo.

7. Referencias bibliográficas

- Ascher, J. (2012) Female entrepreneurship—An appropriate response to gender discrimination, *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, N° 4, pp. 97-114.
- Bates, T.; Jackson, W.E. III and Johnson, J.H. Jr (2007) Introduction to the special issue on advancing research on minority entrepreneurship, *Annals of the American Academy of Political Science and Social Science*, Vol. 613, pp. 10-17.
- Becker-Blease, J. R.; Sohl, J. E. (2007) Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, N° 22, Vol. 4, pp. 503-521.
- Bosse, Douglas A., and Porcher L. Taylor, III (2012) The Second Glass Ceiling Impedes Women Entrepreneurs, *The Journal of Applied Management and Entrepreneurship* 17, N° 1, pp. 52-68.
- Brush, C., Bruin, A. y Welter, F. (2009) A gender-aware framework for women's entrepreneurship, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, N° 1, pp. 8-24.

- Brush, C., Carter, N., Gatewood, E., Greene, P. and Hart, M. (2006) *Gatekeepers of venture growth: The role and participation of women in the venture capital industry*, The Kauffman Foundation.
- Buckland, L. y Cordobés, M. (2017) *Inversión con enfoque de género: una oportunidad para la empresa social Europe*, ESADE, Madrid.
- Carter, S., Shaw, E., Wilson, F. and Lam, W. (2007) Gender, entrepreneurship and bank lending: the criteria and processes used by bank loan officers in assessing applications, *Entrepreneurship Theory & Practice*, N° 31, Vol. 3, pp. 427-444.
- Cohoon, J.M., Wadhwa, V. and Mitchell, L. (2010) *The anatomy of an entrepreneur: Are successful women entrepreneurs different from men?* The Kauffman Foundation.
- Cotter, D. A., Hermsen, J. M., Ovardia, S. y Vanneman, R. (2001) The glass ceiling effect, *Social forces*, N° 80, Vol. 2, pp. 655-681.
- Coleman, S., Cotei, C. y Farhat, J. (2016) The debt-equity financing decisions of US startup firms, *Journal of Economics and Finance*, N° 40, Vol. 1, pp. 105-126.
- Coleman, S. y Robb, A. (2009) A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data, *Small Business Economics*, N° 33, Vol. 4, p. 397.
- European Parliament (2015) *Women's Entrepreneurship: Closing the gender gap in access to financial and other services and in social entrepreneurship*, Directorate General for Internal Policies.
- Global Entrepreneurship Monitor (2017) *Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017. Report on Women's Entrepreneurship*, Global Entrepreneurship Research Association.
- Harrison, R. T. y Mason, C. M. (2007) Does gender matter? Women business angels and the supply of entrepreneurial finance, *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 31, Vol. 3, pp. 445-472.
- Henry, C., Foss, L. y Ahl, H. (2016) Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, N° 34, Vol. 3, pp. 217-241.
- Kollmann, T. y Kuckertz, A. (2010) Evaluation uncertainty of venture capitalists' investment criteria, *Journal of Business Research*, N° 63, pp. 741-747.
- Kwong, C., Jones-Evans, D. y Thompson, P. (2012) Differences in perceptions of access to finance between potential male and female entrepreneurs: Evidence from the UK, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, N° 18, Vol. 1, pp. 75-97.
- Magri, S. (2009) The financing of small innovative firms: the Italian case, *Economics of Innovation and New Technology*, N° 18, Vol. 2, pp. 181-204.
- Marlow, S. y Patton, D. (2005) All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender, *Entrepreneurship theory and practice*, N° 29, Vol. 6, pp. 717-735.
- Marlow, S. y Swail, J. (2014) Gender, risk and finance: why can't a woman be more like a man?, *Entrepreneurship & Regional Development*, N° 26, Vol. 1-2, pp. 80-96.
- Marom, D., Robb, A. y Sade, O. (2016) *Gender dynamics in crowdfunding (Kickstarter): Evidence on entrepreneurs, investors, deals and taste-based discrimination*.
- 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. DOI: 10.5209/REVE.61936.
- Myers, S. C. (1984) The capital structure puzzle, *The journal of finance*, N° 39, Vol. 3, pp. 574-592.
- OECD (2017) *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing.
- Orser, B. J., Riding, A. L. y Manley, K. (2006) Women entrepreneurs and financial capital, *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 30, Vol. 5, pp. 643-665.

- Poggesi, S., Mari, M. y De Vita, L. (2016) What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature, *International Entrepreneurship and Management Journal*, N° 12, Vol. 3, pp. 735-764.
- Roper, S. & Scott, J. M. (2009) Perceived financial barriers and the start-up decision: An econometric analysis of gender differences using GEM data, *International Small Business Journal*, N° 27, Vol. 2, pp. 149-171.
- 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.
- Schoon, I. y Duckworth, K. (2012) Who becomes an entrepreneur? Early life experiences as predictors of entrepreneurship, *Developmental psychology*, N° 48, Vol. 6, p. 1719.
- Sena, V., Scott, J. y Roper, S. (2012) Gender borrowing and self-employment: Some evidence for England, *Small Business Economy*, N° 38, pp. 467-480.
- Shane, S. y Cable, D. (2002) Network ties, reputation, and the financing of new ventures, *Management Science*, N° 48, pp. 364-381
- Verheul, I. y Thurik, R. (2001) Start-up capital: does gender matter?, *Small business economics*, N° 16, Vol. 4, pp. 329-346.
- Villaseca, D. (2014) *Innovación y Marketing de Servicios en la Era Digital*, ESIC Editorial.
- Watson, J., Stuetzer, M. y Zolin, R. (2017) *Gender Differences in New Venture Funding*, The Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship.
- World Bank (2018), *World Development Indicators*, World Bank.
- Xiong, X., Fu, R., Zhang, W., Zhang, Y. y Xiong, L. (2011) The research on the influencing factors of financing strategy of woman entrepreneurs in China, *JCP*, N° 6, Vol. 9, pp. 1819-1824.

La transparencia sobre Responsabilidad Social Corporativa y su implicación con el comportamiento económico-financiero: efectos en las empresas de Economía Social

Javier Iturrioz del Campo¹, Cristina Isabel Masa Lorenzo² y Arturo Medina Castaño³

Recibido: 21 de junio de 2019 / Aceptado: 18 de julio de 2019

Resumen. Las peculiaridades de las empresas que forman parte de la Economía Social las vincula a acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Este trabajo analiza la relación entre la publicación de datos vinculados a RSC de empresas no financieras y algunos indicadores económico-financieros (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, liquidez o solvencia a corto plazo, endeudamiento y tamaño). Si fuera manifiesto un efecto significativo entre ambos aspectos (RSC y performance financiero), esto supondría un impulso para las empresas de Economía Social dentro del conjunto empresarial, dada la propensión de estas hacia este tipo de acciones. Las empresas consideradas son las empresas españolas incluidas en la base de datos Bloomberg, analizando la vinculación entre su situación económico-financiera, y la publicación de información recogida en los índices de RSC, de la citada base de datos. En concreto Bloomberg proporciona cuatro índices de sostenibilidad: uno de aspectos ambientales, otro de tipo social, un tercero vinculado al gobierno corporativo y un cuarto indicador global que recoge a los tres anteriores. Se ha obtenido información de 51 empresas con datos del año 2018, estudiando las posibles diferencias entre las empresas que están incluidas o no en el IBEX. Los resultados del estudio permiten concluir que el tamaño y la liquidez son las variables que presentan mayor relación significativa con respecto a la cantidad de información publicada, y que la transparencia no afecta ni a la rentabilidad económica ni a la financiera.

Palabras clave: Responsabilidad Social Corporativa (RSC); Índices sostenibles; Economía Social; Empresas españolas; IBEX35.

Claves Econlit: G30; M14; P13; Q01.

[en] Corporate Social Responsibility Transparency and its involvement with financial-economic behaviour: effects on Social Economy companies

Abstract. The peculiarities of the companies which are part of the Social Economy link them to the actions of the Corporate Social Responsibility (CSR). This paper analyzes the relationship between the publication of data which are linked to CSR of non-financial companies and some financial-economic indicators (economic profitability, financial profitability, liquidity or short-term solvency,

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

² Universidad CEU San Pablo, España
Dirección de correo electrónico: cmasalor@ceu.es

³ Universidad CEU San Pablo, España
Dirección de correo electrónico: art.medina@ceindo.ceu.es

financial indebtedness and size). In case of having a significant effect between both aspects (CSR and financial performance), this would give a strong impetus to the Social Economy companies within the business network, given the propensity of these companies towards these kinds of actions and decisions. The companies analysed are those Spanish companies which belong to the Bloomberg database, taking into consideration the relation between their financial-economic situation and the publication of information collected from the Bloomberg database CSR indexes. To be more specific, Bloomberg provides four sustainability indexes: the first one related to environmental aspects, the second one is a social nature index, another one linked to corporate governance and the last one is a global indicator which includes the previous three ones. Data have been obtained from 51 companies in 2018, studying in detail the possible differences between the companies which are included or not on the IBEX35. The results of this research allow us to conclude that size and liquidity are the variables that have a higher significant relationship related to the amount of published information and the fact that transparency does not impact on economic profitability and financial profitability either.

Keywords: Corporate Social Responsibility (CSR); Sustainability Indexes; Social Economy; Spanish Companies; IBEX35.

Sumario. 1. Introducción. 2. RSC: concepto y evolución histórica. 3. Estudio Empírico: metodología, muestra y variables explicativas. 4. Resultados del Estudio Empírico. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Iturrioz del Campo, J., Masa Lorenzo, C.I. y Medina Castaño, A. (2019) La transparencia sobre Responsabilidad Social Corporativa y su implicación con el comportamiento económico-financiero: efectos en las empresas de Economía Social. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 132, pp. 122-143. DOI: 10.5209/REVE.65487.

1. Introducción

Existe un enorme interés en el mundo académico y empresarial por todo lo relacionado con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), tanto por parte del sector público, nacional e internacional, como del sector privado (Charlo y Moya, 2010). Tradicionalmente la RSC ha estado muy vinculada a la Economía Social por el papel que juegan los socios de estas empresas (Comín, 2007; Lorenzo et al., 2016). Esta vinculación se hace especialmente importante en las sociedades cooperativas, en las que se produce una identificación entre los principios cooperativos y los valores que sustentan la RSC (Puentes y Velasco, 2009; Fernández y Arca, 2016; Mozas y Puentes, 2010). Independientemente del tipo de empresa, cada vez más estas interactúan con sus entornos, replanteándose productos, realizando mejoras continuas a su cadena de valor y cooperando al desarrollo local (Chivite y Enciso, 2015). Sin embargo, el hecho de que las compañías estén más preocupadas por interactuar con su entorno de manera más ética y responsable no les exime de su preocupación por la consecución de adecuados resultados económicos y financieros. Además, la obtención de información sobre RSC y su publicación implica un gasto adicional, que supone una disminución del beneficio a corto plazo, y una reducción del valor de las acciones a largo plazo (Bonin, 2003).

El cambio de valores de la sociedad, cada día más involucrada en temas sociales y medioambientales, ha provocado una reacción en las empresas, influenciadas por: la proliferación de iniciativas públicas y privadas relativas a la actuación e información en el ámbito de la RSC, por las modificaciones en las pautas de

mercados de consumo, y por la deriva de los mercados financieros hacia inversiones socialmente responsables (Charlo et al., 2013). Los inversores incorporan, cada vez en mayor medida, criterios éticos en materia social y medioambiental a sus decisiones de inversión, lo que lleva a las empresas a implantar buenas prácticas y a informar sobre las mismas.

Por ello, en el presente trabajo se pretende analizar si existe relación entre la cantidad de información sobre el comportamiento socialmente responsable proporcionada por las empresas y su performance financiero. En el caso de ponerse de manifiesto un efecto significativo entre la transparencia en la publicación de información sobre RSC y los aspectos económico-financieros, la propensión de las empresas de economía social hacia las acciones de RSC supondría un impulso para este tipo de entidades dentro del conjunto empresarial. Para ello se analiza inicialmente de concepto y la evolución histórica de la RSC, posteriormente se recoge la metodología y las variables utilizadas en el trabajo, para finalmente analizar los resultados obtenidos y las conclusiones derivadas de los mismos.

2. RSC: concepto y evolución histórica

Aunque no existe una definición universalmente aceptada, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) (Carrol, 1999), puede entenderse como una obligación ética o moral, voluntariamente asumida por las empresas, en reconocimiento de los daños que puedan haberle sido causados a la sociedad por la actividad empresarial (Castillo, 1985). La RSC valora la capacidad de la empresa para desarrollar relaciones con el conjunto de las partes vinculadas a la misma⁴, en relación a aspectos sociales, financieros y medioambientales. De un tiempo a esta parte, la necesidad de considerar los intereses de todos los grupos de interés que participan en la actividad de una empresa, hace que se haya potenciado la información ofrecida por las propias empresas con respecto a estos aspectos (Archel, 2003).

En cuanto a la evolución histórica, aunque algunas empresas recogían este tipo de información de manera puntual, es en la década de los 70 del siglo pasado cuando se empieza a popularizar la inclusión de aspectos sociales dentro de los informes financieros (Steiner, 1971; Vázquez, 2015). En la década de los 90, derivado de diferentes desastres medioambientales, se presta mayor atención a este tipo de información, lo que lleva a las autoridades de países como Dinamarca o Alemania a establecer la necesidad de informar sobre las consecuencias de la actividad medioambiental de las empresas, incrementándose el número de estudios (McWilliams y Siegel, 2000). La entrada del siglo XXI popularizó la utilización del término de RSC, aunque también se utilizan otros como Desarrollo Sostenible.

La comunicación de las actividades vinculadas con la RSC por parte de las empresas puede realizarse utilizando diversos canales, aunque es el Informe de Sostenibilidad la herramienta más empleada. Este informe está asociado al término

⁴ El término de “Partes Interesadas” o “Grupos de interés” (*stakeholders*) incluye a la persona, comunidad u organización afectada por las operaciones de una entidad, o que influye en dichas operaciones. Pueden ser: internas (empleados) o externas (consumidores, proveedores, socios, comunidad local, etc.), así como los grupos de interés ausentes (generaciones futuras) a los que la actividad presente de la empresa pueda suponer alguna clase de carga o impacto.

“triple cuenta de resultados”, que consiste en integrar la información sobre los aspectos económicos, sociales y medioambientales (Elkington, 1998). Así, las empresas han elaborado informes incluyendo distintos datos de este tipo pero sin un formato definido (Adams y Evans, 2004). Para homogeneizar la información diversas organizaciones han desarrollado recomendaciones sobre la manera de incluir los aspectos de RSC y han diseñado diferentes indicadores e índices. Entre estas organizaciones se pueden destacar las siguientes:

- *Global Reporting Initiative*⁵ (GRI): Esta organización, fundada en Boston en 1997, publica una serie de estándares para los Informes de Sostenibilidad (Estándares GRI) que diferencian cuatro dimensiones: medioambiental, económica, ambiental y social. También publican un indicador de transparencia de RSC que realiza una clasificación en función de la información publicada por cada empresa.
- *AccountAbility*⁶: Es una firma global de consultoría y estándares que trabaja con empresas, gobiernos y organizaciones, con el objetivo de promover prácticas comerciales responsables y de mejorar su actividad a largo plazo. Publica el estándar *AA1000AP* cuyo objetivo es proporcionar a las organizaciones un conjunto de principios que permitan a las empresas evaluar, gestionar y comunicar su actividad en materia de sostenibilidad. Para ello ha publicado en 2018 una nueva versión (*AA1000AP: 2018*) que añade a los tres principios de la versión anterior (inclusividad, materialidad y capacidad de respuesta), un cuarto principio que se refiere a que las organizaciones deben medir y ser responsables la forma en la que sus acciones afectan a su entorno.
- Naciones Unidas (ONU)⁷: En 2015, la ONU aprobó la Agenda 2030, que cuenta con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en los que se consideran desde aspectos medioambientales hasta elementos vinculados a la educación. Cada objetivo tiene metas específicas afectando tanto a los gobiernos, como al sector privado.
- El Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (ORSC)⁸: Es una organización española sin ánimo de lucro que desde el año 2004 trabaja en el impulso de la correcta aplicación de la responsabilidad social corporativa. Funciona como una plataforma para la cooperación e investigación con el objetivo de potenciar la RSC en las empresas, de sensibilización y de seguimiento de las políticas públicas y sus aplicaciones prácticas.

Otro elemento a tener en cuenta con respecto a esta información es la aprobación, en 2018, de la Ley 11/2018⁹, que traspone la Directiva europea de

⁵ Global Reporting Initiative (<https://www.globalreporting.org>).

⁶ Account Ability (<http://www.accountability.org>).

⁷ Naciones Unidas: Objetivos de Desarrollo Sostenible (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>).

⁸ Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (<https://www.observatoriorsc.org>).

⁹ Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.

información no financiera y diversidad¹⁰. Esta normativa ha supuesto la realización de cambios en el Código de Comercio, en la Ley de Sociedades de Capital y en la Ley de Auditoría. El resultado es la adaptación de la información en el ámbito europeo buscando, entre otros objetivos, mejorar la sostenibilidad y aumentar la confianza de los inversores, consumidores y la sociedad. Para ello, se amplía la información extrafinanciera sobre todo, de factores ambientales y sociales, así como de lucha contra la corrupción. La normativa es de obligado cumplimiento para las empresas que cumplan alguna de las siguientes condiciones:

- Superen los 500 trabajadores (o durante dos ejercicios, tengan más de 250 empleados de media).
- Su cifra de negocio anual sobrepase los 40 millones de euros.
- Las partidas del activo estén por encima de los 20 millones de euros.
- Entidades cuya matriz tenga sede en un país comunitario.

Estas empresas tienen que elaborar un informe especial (separado o integrado en su memoria anual) incluyendo la siguiente información:

- Medio ambiente: efectos actuales y previsibles de su impacto, uso de agua y de energía renovable y/o no renovable, e información sobre emisiones contaminantes.
- Cuestiones sociales: medidas para garantizar la igualdad de género, sobre las condiciones de trabajo, el diálogo social, el respeto de los derechos sindicales, la salud y seguridad en el trabajo y las relaciones con las comunidades locales.
- Lucha contra la corrupción y el soborno: información sobre los procedimientos de control interno para prevenir este tipo de conductas.
- Diversidad: medidas aplicadas en relación con: formación, experiencia profesional, edad, discapacidad y género, así como objetivos y resultados para que en el consejo de administración exista un número equilibrado de mujeres y hombres.

Los diferentes estudios realizados sobre la RSC diferencian entre dos teorías relacionadas con los motivos que llevan a las empresas a publicar información sobre aspectos de responsabilidad social: los basados en la Teoría de los Grupos de Interés (*stakeholders*) y los basados en la Teoría de la Legitimidad:

- *Teoría de los Grupos de Interés*. Dentro de esta teoría se pueden diferenciar entre los trabajos que se centran en la relación bilateral entre los propietarios y los directivos de las empresas (Teoría de la Agencia) (Jensen y Meckling, 1976), y los que analizan la problemática ampliando la relación con otros grupos de interés (Kurucz et al., 2008). Así, la publicación de información vinculada a la responsabilidad social tiene como objetivo ofrecer información a diferentes colectivos (como trabajadores o clientes) y no solo a los propietarios o acreedores interesados en el comportamiento de la sociedad (Patten, 1992; Campbell, 2004).

¹⁰ Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad.

- *Teoría de la Legitimidad*. Se trata de analizar la publicación de información por parte de las empresas con el objetivo de legitimar su actividad ante la sociedad (Patten, 1992; Campbell et al., 2003; Kim, 2019; Johnson-Young y Magee, 2019). Uno de los aspectos que determinan la mayor propensión a difundir este tipo de datos es el efecto de la actividad de la empresa sobre los efectos medioambientales (Cho y Pattem, 2007).

En relación a la vinculación de la RSC y los aspectos económico-financieros, la Teoría de los Grupos de Interés establecía inicialmente que las acciones de gobierno corporativo debían orientarse a la obtención de beneficios económicos, ya que en caso contrario supondrían un incremento de costes para la empresa (Anderson, 1989). Posteriormente se planteó que estas acciones pueden proporcionar ventajas competitivas para la empresa y, en consecuencia, contribuir a su resultado económico-financiero. La teoría de la legitimidad pone el acento en aspectos sociales más que económicos. Son numerosos los estudios científicos que relacionan la RSC y el performance financiero de la empresa. Los mismos se inician en los años setenta con unos resultados no homogéneos (Friedman, 1970; Moskowitz, 1972), y desde entonces se han realizado distintas investigaciones con resultados no concluyentes y, en algunos casos contradictorios: correlaciones negativas (Nelling y Webb, 2009), correlaciones nulas (Aupperle et al., 1985; McWilliams y Siegel, 2001) y correlaciones positivas (Waddock y Graves, 1997; Mahon y Mcgovan, 1998; Orlitzky et al., 2003; Allouche y Laroche, 2005; Barnett, 2007). También se han realizado trabajos centrados en el efecto de la publicación de información socialmente responsable sobre el valor de las empresas o su rentabilidad. Así, se analiza la relación con la rentabilidad económica (Ullman, 1985), o con diversos indicadores (Bebchuk y Weisbach, 2010; De Viliers et al., 2011; Harjoto et al., 2017; Ahmadi et al., 2018; Medina e Iturrioz, 2018). Por último, mencionar que hay un considerable número de trabajos en torno a la RSC de las empresas españolas cotizadas (Vázquez y Cordero, 2007; Nieto et al., 2012; De la Cuesta y Valor, 2013; Pérez et al., 2013; Testera y Cabeza, 2013).

El efecto del tipo de empresa sobre la información relativa a la sostenibilidad es analizado para diferentes organizaciones como las empresas familiares (López et al., 2019) o las empresas cotizadas (Domench, 2003; Dey, 2007; Chang et al., 2018). En lo que respecta a las empresas de Economía Social, los estudios se han centrado en las sociedades cooperativas (García et al., 2011; Socias y Horrach, 2013; Carrasco, 2007). La conclusión generalizada de estos trabajos es que las sociedades cooperativas presentan una mejor situación estratégica ante la RSC (Collado, 2006), destacando la tradición de este tipo de empresas a combinar la viabilidad económica con la responsabilidad social, gracias a la participación de los socios en los distintos flujos empresariales (Castro, 2006). Por tanto, si se establece una relación significativa entre los aspectos económico-financieros y la RSC, la vinculación entre las empresas de economía social y la RSC puede suponer un elemento positivo para este tipo de entidades.

Por otra parte, son muchos los estudios que han analizado este aspecto desde perspectivas diferentes. Por lo que respecta a la cantidad de información publicada, algunos trabajos se han centrado en la posible relación entre la misma y la concentración del capital llevando a resultados no concluyentes (Hoopes y Miller,

2006; Ndemanga y Koffi, 2009; Barnea y Rubin, 2010). En cuanto a los factores que pueden estar relacionados con la cantidad de información publicada, determinados estudios llevan a la conclusión de que la normativa legal y los usos y costumbres son los factores más vinculados (Gray et al., 1997; Cuevas et al., 2013).

3. Estudio Empírico: metodología, muestra y variables explicativas

3.1. Metodología del Estudio y Muestra

El objetivo de este estudio consiste en un análisis de la posible relación entre determinados indicadores de RSC (en sus diferentes ámbitos medioambiental, social y laboral, y de gobierno corporativo), con indicadores financieros derivados de los estados contables de las empresas.

Para ello, se ha analizado la relación mediante el estudio de los coeficientes de correlación entre los diferentes índices de RSC publicados por *Bloomberg*¹¹ y las variables de performance financiero. Previamente, se ha realizado un análisis descriptivo de las variables utilizadas: por un lado, los indicadores de RSC proporcionados por la Plataforma *Bloomberg* y, por otro, los ratios de rentabilidad económica, rentabilidad financiera, liquidez, endeudamiento y el tamaño de la empresa.

El citado proceso se aplica a la muestra completa de las empresas españolas recogidas en la base de datos *Bloomberg* y a las dos submuestras que la forman: por un lado, a las que a su vez están incluidas en el IBEX 35¹² y, por otro, a las que no se encuentran recogidas en el mismo. Esta división se realiza con el objetivo de que analizar las diferencias entre ambos grupos (Arimany et al., 2013), teniendo en cuenta que las empresas de economía social pueden presentar una mayor afinidad con el segundo subgrupo.

La muestra total de empresas en el momento de la consulta (enero de 2019) ascendía a 161 empresas, de las que se han excluido las 14 entidades financieras (7 de ellas incluidas en el IBEX), para evitar distorsiones debido a sus peculiaridades contables y financieras (Madorran y García, 2016). De las 147 restantes, la Plataforma *Bloomberg*, recoge información en los índices de sostenibilidad de 51 empresas, que componen la muestra utilizada, lo que supone aproximadamente un 35 por ciento del total. De estas 51 entidades, 29 (un 56,8%) están incluidas en el IBEX 35), y 22 (un 43,2%) no cotizan en el citado índice.

Al igual que en otros trabajos previos, para el análisis estadístico de los datos se han utilizado coeficientes de correlaciones bivariadas, obtenidos con el programa Informático SPSS. La Tabla 1 detalla la ficha técnica de la investigación:

¹¹ La empresa *Bloomberg* permite a través de sus terminales informáticos acceder, consultar y analizar información financiera de los mercados en tiempo real, y realizar operaciones de compra venta de activos en su plataforma electrónica. Además, la compañía cuenta con un canal de televisión, una Página Web y una aplicación.

¹² El IBEX 35 está compuesto por los 35 valores más líquidos cotizados en el Sistema de Interconexión Bursátil Electrónico (SIBE) de las cuatro Bolsas Españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia), usado como referente nacional e internacional.

Tabla. 1. Ficha Técnica de la Investigación.

Universo (Población)	Empresas cotizadas
Tamaño Muestral	51 empresas con índices de RSC recogidas en <i>Bloomberg</i> : 29 empresas cotizadas en el IBEX 35 22 empresas no pertenecientes al IBEX 35
Técnica de obtención de la información	Plataforma <i>Bloomberg</i>
Horizonte Temporal	2018
Técnica de Análisis	Coefficientes de Correlaciones (bivariadas)
Software Informático	<i>IBM SPSS Statistics</i> (versión 25.0)

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Variables Explicativas del Modelo

Uno de los aspectos de mayor relevancia en cualquier estudio es la selección de variables independientes elegidas. A continuación, se definen cada uno de los indicadores, comenzando por los índices de sostenibilidad y RSC proporcionados por la Plataforma *Bloomberg* y, posteriormente, se detallan determinados ratios relacionados con el performance financiero de la empresa, elegidos tras la revisión bibliográfica realizada.

Los índices de sostenibilidad son indicadores que recogen información vinculada con el desarrollo sostenible y la responsabilidad corporativa. Estos índices se han convertido en una referencia para los inversores que, entre sus criterios de decisión, incluyen las empresas que incorporan políticas vinculadas con estos aspectos. Sin embargo, la metodología de las calificaciones varía mucho de un proveedor a otro (Escrig et al., 2010; Halbritter y Dorfleitner, 2015). Entre las diferentes alternativas (Sun et al., 2011) destacan¹³:

- El *Indicador de calidad de información de la RSC de las empresas del IBEX*, proporcionado por el *Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa* (ORSC): Analiza como contenidos de la RSC el medioambiente, los derechos humanos y derechos laborales, el consumo (responsabilidad sobre el producto y derechos del consumidor), las relaciones con la comunidad, la responsabilidad fiscal y gobernanza empresarial y la corrupción. Para ello, tiene en cuenta las siguientes referencias, principios, declaraciones y normas de determinados organismos: *Global Reporting Initiative* (GRI), Código Unificado del Buen Gobierno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Normas de Naciones Unidas sobre derechos humanos para empresas multinacionales, Requisitos y principios AA1000 del *Institute of Social and Ethical Accountability*, y el Modelo de New Economics Foundation (NEF).

¹³ Otros índices son: KLD's Domini 400 Social Index; Ethibel; Social Calvert; y ARESE Sustainable Performance.

- El *Dow Jones Sustainability Index (DJSI)*: Desde su lanzamiento en 1998, es uno de los principales referentes en cuanto a “inversión sostenible”. El índice general incluye, de entre las 2.500 compañías más grandes del mundo, a las que cumplen de forma habitual con una serie de requisitos económicos, medioambientales y sociales. También elabora varios índices territoriales. Se revisa anualmente.
- El *FTSE4 Good*: Incluye a las empresas que trabajan por la sostenibilidad medioambiental, cuidan las relaciones positivas con los grupos de interés y defienden los derechos humanos. Este índice excluye a las empresas relacionadas con una serie de aspectos como el tabaco o el armamento. Se revisa dos veces al año.
- *Bloomberg Social and Corporate Governance Data Service (ESG)*: La plataforma de información *Bloomberg* recopila, revisa y actualiza los datos ambientales, sociales y de gobierno corporativo de más de 11.300 empresas pertenecientes a más de 80 países (Park y Ravenel, 2013). Para ello, se basa en la información publicada por las empresas, a las que posteriormente envía los datos de ESG que pretende publicar, otorgándole a las entidades la oportunidad de comprobarlos y corregirlos.

En este trabajo se toma como referencia la información elaborada por *Bloomberg* que ofrece los ratios clave y los indicadores de rendimiento más importantes para que los usuarios puedan comparar y analizar la actividad de las empresas en lo referente al desarrollo sostenible y al rendimiento de las empresas. Así, tiene en cuenta más de 700 categorías relacionadas con la sostenibilidad que se resumen en cuatro índices: uno de aspectos ambientales, otro de tipo social y laboral, un tercero vinculado al gobierno corporativo y un cuarto indicador global que recoge a los tres anteriores. Los principales parámetros recogidos en estos índices se encuentran resumidos en la Tabla 2.

Tabla. 2. Índices de ESG elaborados por *Bloomberg*.

ÍNDICE GLOBAL (ESG_DISCLOSURE_SCORE)		
ÍNDICE AMBIENTAL (ENVIRON_DISCLOSURE_SCORE)	ÍNDICE SOCIAL (SOCIAL_DISCLOSURE_SCORE)	ÍNDICE GOBIERNO CORPORATIVO (GOVNCE_DISCLOSURE_SCORE)
Emisiones de carbono. Efectos del cambio climático. Contaminación Eliminación de residuos. Agotamiento de los recursos. Energía renovable.	Derechos humanos. Cadena de suministro. Discriminación. Contribuciones políticas. Defensa de la diversidad.	Derechos de voto. Relaciones con los grupos de interés. Compensación ejecutiva. Composición de las juntas. Independencia de los directores. Derechos de los accionistas

Fuente: Elaboración propia.

Los índices recogen una puntuación recogida en el intervalo: 0,1 (cuando ofrecen una información de ESG mínima) y 100 (para las empresas que hacen públicos todos los datos recopilados por *Bloomberg*). Cada dato tiene una ponderación distinta según el sector. Por tanto, los índices miden la cantidad de información relativa a la ESG que las empresas declaran públicamente, pero no entra en la valoración del cumplimiento de los distintos aspectos.

A continuación, se definen las variables dependientes cuantitativas económico-financieras que se utilizan en el análisis, resultado de la recopilación realizada sobre los principales estudios que versan sobre el objeto de estudio (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, liquidez, endeudamiento y tamaño), definidas como ratios¹⁴, así como su forma de cálculo:

- Rentabilidad Económica (ROA). Mide, en porcentaje, la renta generada por la empresa en el desarrollo de su actividad a través de los medios económicos o inversiones con los que cuenta. Indica la capacidad que tiene la empresa para generar recursos disponibles, por lo que interesa que sea positiva (solo es negativa cuando hay pérdidas de explotación), y lo más elevada posible.

$$ROA = (\text{Resultado Explotación (BAII)} / \text{Activo Total}) \times 100$$

- Rentabilidad Financiera (ROE). En este caso se toma como renta generada por la empresa el beneficio final, una vez deducidos todos los gastos, incluido el impuesto (Beneficio Después de Impuestos, BDI). Hace referencia a la parte del resultado que, salvo por el cumplimiento de obligaciones legales, la empresa puede destinar en caso de ser positivo a autofinanciación (reservas), o a remunerar a los propietarios (dividendos). Por ello, al ponerla en relación con los recursos propios, se dice que es una rentabilidad del accionista, en el sentido que indica la relación con el beneficio final y los recursos propios. Por tanto, interesa que este indicador resulte positivo y lo más alto posible.

$$ROE = (\text{Resultado del Ejercicio (BDI)} / \text{Fondos propios}) \times 100$$

- Liquidez. Este ratio, también denominado índice de solvencia en el corto plazo, mide la capacidad de la empresa para atender a sus deudas a corto plazo, o dicho de otra manera la garantía que ofrece a sus acreedores en el corto plazo. Un valor próximo a la unidad no garantiza que la empresa pueda hacer frente a sus compromisos más inminentes, mostrando una situación de riesgo extremo. Interesa que sea lo más alto posible, y cuando su resultado es superior a la unidad, quiere decir que la entidad es capaz de atender con sus inversiones corrientes sus deudas de corto plazo, minimizándose el riesgo que supondría que parte de las inversiones de corto no se convirtieran en liquidez. Por el contrario, en el caso de ser inferior a uno, indica posible situación de precurso y, económicamente, indica suspensión de pagos,

¹⁴ Los ratios son los principales indicadores utilizados en el análisis financiero de la empresa (Sanz, 2002). Se definen como cocientes entre dos magnitudes contables con el objetivo de obtener como resultado información que pueda ser comparable, bien en distintos momentos del tiempo para una misma empresa, o bien entre una serie de empresas a lo largo de un período o en un momento puntual. Por tanto, los ratios proporcionan la adimensionalidad necesaria para evitar los efectos de las unidades de medida, presentes cuando se trabaja con valores absolutos, permitiendo así la comparabilidad en un determinado momento del tiempo de distintas empresas independientemente, tal y como se hace en esta investigación.

pues la empresa no va a poder hacer frente con sus inversiones de corto a las deudas que vencen en este mismo plazo. Esta situación supone además un fondo de maniobra o capital circulante negativo, manifestando una inestabilidad financiera clara.

$LIQUIDEZ = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$

- Endeudamiento. Este indicador refleja la medida del riesgo financiero de la empresa, mostrando la proporción de la estructura financiera elegida por la misma, que está formada por financiación ajena o de terceros. Cuanto más elevado sea este indicador más apalancada o endeudada estará la empresa, dado que tiene que hacer frente a más recursos financieros y esto implica, en principio, una reducción en la calidad crediticia, y un incremento de los gastos financieros, suponiendo que la financiación ajena sea remunerada.

$ENDEUDAMIENTO = \text{Pasivo} / (\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo})$

- Tamaño: El criterio utilizado en este análisis para medir el tamaño empresarial de las sociedades objeto de estudio ha sido el volumen de activo empresarial o balance general en miles de euros. Como en otros estudios (Jacobs et al., 2012; Charlo et al., 2013), se ha tomado el logaritmo neperiano de estas variables para que la distribución de los datos presentara normalidad, y evitar una posible asimetría de los mismos, así como la influencia de los valores atípicos (*outliers*).

A continuación, se presenta el resumen descriptivo de las variables económico-financieras utilizadas como descriptivos del performance financiero de las empresas analizadas:

Tabla. 3. Estadísticos descriptivos de las Variables de Performance Financiero.

VARIABLES	EMPRESAS	Media	Desv. Típica	Mínimo	Máximo
RSC GLOBAL	TOTAL	45,17	12,51	16,94	72,83
	En IBEX	49,49	10,57	28,93	72,83
	No IBEX	39,76	13,05	16,94	59,92
RSC MEDIOAMB	TOTAL	38,22	16,42	0,00	71,72
	En IBEX	43,79	14,01	12,40	71,72
	No IBEX	31,36	17,33	0,00	58,91
RSC SOCIAL	TOTAL	50,24	14,59	17,54	80,70
	En IBEX	53,38	14,47	31,58	78,13
	No IBEX	46,17	13,69	17,54	68,42
RSC GOBIERNO	TOTAL	55,99	6,89	37,50	71,43
	En IBEX	58,14	6,15	48,21	71,43
	No IBEX	52,60	6,72	37,50	66,07
ROA	TOTAL	7,10	7,05	-14,24	26,50
	En IBEX	7,21	6,03	-5,33	21,32

	No IBEX	6,96	8,37	-14,24	26,50
ROE	TOTAL	18,50	33,25	-26,81	212,32
	En IBEX	20,61	38,19	-19,34	212,32
	No IBEX	15,72	25,95	-26,81	115,57
LIQUIDEZ	TOTAL	1,56	0,90	0,49	5,21
	En IBEX	1,54	1,04	0,49	5,21
	No IBEX	1,60	0,69	0,55	3,48
ENDEUDAM.	TOTAL	0,63	0,19	0,23	1,05
	En IBEX	0,64	0,18	0,24	1,05
	No IBEX	0,61	0,21	0,23	0,98
TAMAÑO	TOTAL	8,55	1,59	4,93	11,64
	En IBEX	9,33	1,30	6,87	11,64
	No IBEX	7,51	1,34	4,93	10,03

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos con *IBM SPSS Statistics* (versión 25.0).

Los datos descriptivos muestran que las empresas que forman parte del IBEX publican (en media) más información vinculada a la RSC en todos los índices y, como es lógico, también tienen un mayor tamaño. En cuanto a los diferentes indicadores económico-financieros, estas empresas presentan una media superior en todos excepto en la liquidez, en la que la media de las que no pertenecen al selectivo es superior.

4. Resultados del Estudio Empírico

El análisis realizado para determinar si existen correlaciones claras en cuanto a indicadores financieros favorables y a sus índices de RSC se presenta distinguiendo el índice de sostenibilidad utilizado. A su vez, para cada uno de los índices se detallan los datos aplicados al total de la muestra, diferenciando posteriormente posibles discrepancias entre los resultados obtenidos por estas empresas en función de las submuestras que se refieren a la pertenencia o no al IBEX 35.

4.1. Relación entre Índice RSC Global y Resultados Económico-Financieros

Tabla. 4. Correlaciones entre RSC GLOBAL y Performance Financiero.

CORRELACIÓN DE PEARSON		RSC GLOB	ROA	ROE	LIQ	END	TAM
RSC GLOB	TOTAL	1					
	En IBEX	1					

	No IBEX	1					
ROA	TOTAL	-0,028	1				
	En IBEX	-0,278	1				
	No IBEX	0,135	1				
ROE	TOTAL	-0,680	0,235	1			
	En IBEX	-0,302	-0,113	1			
	No IBEX	0,184	0,762**	1			
LIQ	TOTAL	-0,339*	0,089	-0,152	1		
	En IBEX	-0,299	0,152	-0,182	1		
	No IBEX	-0,500*	0,012	-0,059	1		
END	TOTAL	0,256	-0,304*	0,369**	-0,511**	1	
	En IBEX	0,059	-0,637**	0,390*	-0,500**	1	
	No IBEX	0,432*	-0,030	0,356	-0,576**	1	
TAM	TOTAL	0,630**	-0,212	-0,087	-0,366**	0,388**	1
	En IBEX	0,502**	-0,293	-0,238	-0,273	0,161	1
	No IBEX	0,596**	-0,255	-0,012	-0,746**	0,733**	1

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

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

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos con *IBM SPSS Statistics* (versión 25.0).

Respecto al índice de RSC Global que recoge todo tipo de información sobre RSC (como variable dependiente) y las rentabilidades económica y financiera (como variables independientes) se detecta que no hay una relación lineal ni en la muestra total ni en las submuestras que recogen las empresas pertenecientes al IBEX y las no pertenecientes a este índice bursátil. Por tanto, la rentabilidad obtenida no presenta una relación lineal con la cantidad de información recogida en el índice global de RSC.

En cuanto a la liquidez, se detecta una relación lineal negativa significativa al nivel del 5%, en la muestra total y solo dentro de la submuestra de las pertenecientes al IBEX. Es decir, en los grupos de empresas mencionados, cuánta más información sobre RSC publican, menor es su liquidez.

En el endeudamiento, solo aparece como significativo al 5% la relación con las empresas que no se encuentran incluidas en el IBEX, sin que la relación sea significativa para el otro subgrupo ni para la muestra total.

Por último, el tamaño es la variable independiente que presenta una relación más significativa (al 1%), afectando con valores similares a los dos subgrupos y con mayor efecto en la muestra total. Este efecto puede deberse a que las empresas de mayor tamaño son más susceptibles de sufrir daños en su reputación que las

empresas de menor tamaño, por lo que tienden a publicar más información sobre los aspectos de RSC que en empresas pequeñas (Charlo et al., 2013).

4.2. Relación entre Índice RSC Medioambiental y Resultados Económico-Financieros

Tabla. 5. Correlaciones entre RSC Medioambiental y Performance Financiero.

CORRELACIÓN DE PEARSON		RSC MED	ROA	ROE	LIQ	END	TAM
RSC MED	TOTAL	1					
	En IBEX	1					
	No IBEX	1					
ROA	TOTAL	-0,080	1				
	En IBEX	-0,298	1				
	No IBEX	0,046	1				
ROE	TOTAL	-0,072	0,235	1			
	En IBEX	-0,261	-0,113	1			
	No IBEX	0,104	0,762**	1			
LIQ	TOTAL	-0,355*	0,089	-0,152	1		
	En IBEX	-0,314	0,152	-0,182	1		
	No IBEX	-0,520*	0,012	-0,059	1		
END	TOTAL	0,271	-0,304*	0,369**	-0,511**	1	
	En IBEX	0,115	-0,637**	0,390*	-0,500**	1	
	No IBEX	0,405	-0,030	0,356	-0,576**	1	
TAM	TOTAL	0,636**	-0,212	-0,087	-0,366**	0,388**	1
	En IBEX	0,523**	-0,293	-0,238	-0,273	0,161	1
	No IBEX	0,601**	-0,255	-0,012	-0,746**	0,733**	1

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

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

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos con *IBM SPSS Statistics* (versión 25.0).

Si se toma como referencia el índice de RSC que recoge solo aspectos Medioambientales (como variable dependiente), se observa que coincide con el caso anterior en tres aspectos. Por un lado, no aparece una relación significativa ni con la rentabilidad económica ni con la financiera. Por otro, el tamaño de la empresa es la única variable que presenta una relación significativa al 1% para la

muestra total y las dos submuestras. La tercera característica en común es la significatividad negativa al 5% con respecto a la liquidez que se produce para la muestra total y para las empresas que no pertenecen al IBEX.

Sin embargo, en el caso de la publicación de información medioambiental, no se muestra relación significativa con respecto al endeudamiento.

4.3. Relación entre Índice RSC Social y Resultados Económico-Financieros

Tabla. 6. Correlaciones entre RSC Social y Performance Financiero.

CORRELACIÓN PEARSON	DE	RSC SOCIAL	ROA	ROE	LIQ	END	TAM
RSC SOCIAL	TOTAL	1					
	En IBEX	1					
	No IBEX	1					
ROA	TOTAL	0,045	1				
	En IBEX	-0,219	1				
	No IBEX	0,316	1				
ROE	TOTAL	-0,016	0,235	1			
	En IBEX	-0,212	-0,113	1			
	No IBEX	0,334	0,762**	1			
LIQ	TOTAL	-0,162	0,089	-0,152	1		
	En IBEX	-0,060	0,152	-0,182	1		
	No IBEX	-0,387	0,012	-0,059	1		
END	TOTAL	0,169	-0,304*	0,369**	-0,511**	1	
	En IBEX	-0,020	-0,637**	0,390*	-0,500**	1	
	No IBEX	0,383	-0,030	0,356	-0,576**	1	
TAM	TOTAL	0,415**	-0,212	-0,087	-0,366**	0,388**	1
	En IBEX	0,225	-0,293	-0,238	-0,273	0,161	1
	No IBEX	0,513*	-0,255	-0,012	-0,746**	0,733**	1

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

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

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos con *IBM SPSS Statistics* (versión 25.0).

Si se analiza la información de RSC Social publicada, tan solo aparece relación significativa con respecto al tamaño. Además, esta relación es significativa al 1%

para la muestra total y solo al 5% en la submuestra de las no pertenecientes al IBEX. Este resultado pone de manifiesto que cuanto mayor es el tamaño de las empresas más información de tipo social publican. Sin embargo, en el subgrupo de las cotizadas en el IBEX, que son las que cuentan con una dimensión mayor, el tamaño no es un elemento determinante, mientras que en las que se encuentran fuera del citado índice, y que por tanto tienen menor tamaño, sí hay una relación con la información social publicada.

4.4. Relación entre Índice RSC Gobierno Corporativo y Resultados Económico-Financieros

Tabla. 7. Correlaciones entre RSC Gobierno Corporativo y Performance Financiero.

CORRELACIÓN DE PEARSON		RSC GOB	ROA	ROE	LIQ	END	TAM
RSC GOB	TOTAL	1					
	En IBEX	1					
	No IBEX	1					
ROA	TOTAL	0,112	1				
	En IBEX	0,041	1				
	No IBEX	0,207	1				
ROE	TOTAL	-0,103	0,235	1			
	En IBEX	-0,343	-0,113	1			
	No IBEX	0,229	0,762**	1			
LIQ	TOTAL	-0,359**	0,089	-0,152	1		
	En IBEX	-0,454*	0,152	-0,182	1		
	No IBEX	-0,305	0,012	-0,059	1		
END	TOTAL	0,169	-0,304*	0,369**	-0,511**	1	
	En IBEX	-0,108	-0,637**	0,390*	-0,500**	1	
	No IBEX	0,420	-0,030	0,356	-0,576**	1	
TAM	TOTAL	0,544**	-0,212	-0,087	-0,366**	0,388**	1
	En IBEX	0,412*	-0,293	-0,238	-0,273	0,161	1
	No IBEX	0,366	-0,255	-0,012	-0,746**	0,733**	1

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

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

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos con *IBM SPSS Statistics* (versión 25.0).

Por último, la cantidad de información vinculada al Gobierno Corporativo presenta una mayor similitud con la información medioambiental, ya que solo muestra relaciones significativas con respecto a la liquidez y al tamaño.

En el caso de la liquidez, la relación sigue siendo negativa aunque afecta a la muestra total de manera más significativa (al 1%), que a la submuestra de empresas pertenecientes al IBEX (al 5%).

Respecto al tamaño, coincide en la significatividad al 1% de la muestra total, aunque solo aparece relación significativa con la submuestra de empresas del IBEX con menor significatividad (5%).

5. Conclusiones

En lo relativo al estudio de la relación entre la cantidad de información sobre RSC publicada y las variables analizadas se concluye:

- El tamaño es la única variable que aparece como significativa para el total de la muestra con respecto a los diferentes tipos de información. Esta circunstancia pone de manifiesto que las empresas más grandes tienen mayor propensión a publicar datos sobre los diferentes aspectos vinculados con la RSC, lo que puede derivarse de una búsqueda para justificar su comportamiento en este tipo de aspectos. Sin embargo, si se analizan las submuestras, el tamaño no afecta a la información publicada sobre aspectos sociales en el caso de las empresas incluidas en el IBEX, ni a la información sobre Gobierno Corporativo para las no incluidas en el citado índice.
- La Liquidez es la segunda variable que más vinculación muestra con la información publicada, aunque no aparece como significativa en el caso de la información Social. En todos los casos la relación es negativa lo que indica que las empresas más transparentes en información sobre RSC, tienen menos liquidez, lo que puede explicarse por los gastos derivados de obtener y publicar esta información. Por otra parte, hay diferencias entre los distintos subgrupos que muestran una relación significativa, ya que las empresas incluidas en el IBEX solo presentan la citada relación con respecto a la información de Gobierno Corporativo, pero no en los restantes aspectos.
- La relación del Endeudamiento con la información publicada solo aparece como significativa para el caso de la información global, y únicamente para las empresas que no se encuentran incluidas en el IBEX. Por tanto, salvo en el caso mencionado, la transparencia en este tipo de información no supone un mayor o menor endeudamiento, lo que puede deberse a que la financiación del proceso de obtención y publicación de información se realiza tanto con recursos propios como ajenos.
- Ni la Rentabilidad Económica ni la Financiera presentan relación significativa con la información publicada sobre RSC en ninguno de los aspectos analizados, lo que refleja que la transparencia en este tipo de información no afecta ni de forma positiva ni negativa a la rentabilidad obtenida por las empresas. Por tanto, la vinculación de las empresas de economía social y la RSC no puede considerarse como un elemento que impulse a este tipo de empresas.

- Si se tienen los resultados del segundo subgrupo, como el más cercano a las empresas de economía social, se observa que el tamaño es un elemento determinante de la transparencia en materia de RSC, aunque no afectaría en materia de información sobre Gobierno Corporativo. La relación inversa entre liquidez y la transparencia se muestra en todos los aspectos analizados, mientras que también se aprecia un mayor endeudamiento en el caso de la transparencia en el índice global.

6. Referencias bibliográficas

- Adams, C. A., Evans, R. (2004) Accountability, completeness, credibility and the audit expectations gap. *Journal of Corporate Citizenship*, 14, 97-115.
- Ahmadi, A., Marfou, M., Sadidi, S. M. (2018) The Effect of Corporate Social Responsibility on Their Stock Return. *Astra Salvensis*, pp. 563-574.
- Allouche, J. Laroche, P. (2005) A Meta-Analytical Investigation of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, N° 57, pp. 18- 41.
- Anderson, J.W. (1989) *Corporate social responsibility: Guidelines for top management*. ABC-CLIO. E.E.U.U.
- Archel, P. (2003) La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en el periodo 1994-1998: Situación actual y perspectivas, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N° 117, pp. 136-152.
- Arimany, N., Puigvi, S., Sabatta, A. (2013) Análisis de los indicadores RSC/indicadores financieros en las empresas no financieras del IBEX 35. *Revista Internacional de Género y Comercio*, XI (21), pp. 1-9.
- Aupperle, K.E., Carroll, A.B. y Hatfield, J.D. (1985) An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability. *Academy of Management Journal*, N° 28, Vol. 2, pp. 446-463.
- Barnea, A., Rubin, A. (2010) Corporate social responsibility as a conflict between shareholders. *Journal of Business Ethics*, N° 97, Vol. 1, pp. 71-86.
- Barnett, M. (2007) Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, N° 32, Vol. 3, pp. 794-816.
- Bebchuk, L. A., Weisbach, M. S. (2010) The state of corporate governance research. The review of financial studies, N° 23, Vol. 3, pp. 939-961.
- Bonin, G. (2003) *Die Leitung der Aktiengesellschaft zwischen Shareholder Value und Stakeholder-Interessen*, Baden-Baden.
- Campbell, D., Craven, B., Shrivs, P. (2003) Voluntary social reporting in three FTSE sectors: a comment on perception and legitimacy. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, N° 16, Vol. 4, pp. 558-581.
- Campbell, D. (2004) A longitudinal and cross-sectional analysis of environmental disclosure in UK companies- a research note. *The British Accounting Review*, N° 36, Vol. 1, pp. 107-117.
- Carrasco, I. (2007) Corporate Social responsibility, values and cooperation. *International Advances in Economic Research*, N° 13, Vol. 4, pp. 454-460.
- Carroll, A. B. (1999) Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. *Business & Society*, N° 38, Vol. 3, pp. 268-295.

- Castillo Clavero, A. (1985) La responsabilidad de la empresa en el contexto social: su articulación, gestión y control (Doctoral dissertation, Tesis Doctoral. Universidad de Málaga. Facultad Ciencias Económicas y Empresariales).
- Castro Sanz, M. (2006) Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa. *Papeles de Economía Española*, N° 108, pp. 92-105.
- Chang, Y., Chen, T. H., Shu, M. C. (2018) Corporate Social Responsibility, Corporate Performance, and Pay-Performance Sensitivity—Evidence from Shanghai Stock Exchange Social Responsibility Index. *Emerging Markets Finance and Trade*, N° 54, Vol. 5, pp. 1183-1203.
- Charlo Molina, M.J., Moya Clemente, I. y Muñoz Rubio, A.M. (2013) Factores diferenciadores de las empresas del índice de responsabilidad español. *Cuadernos de Gestión*, N° 13, Vol. 2, pp. 15-37.
- Charlo Molina, M.J. y Moya Clemente, I. (2010) El comportamiento financiero de las empresas socialmente responsables. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, N° 16, Vol. 2, pp. 15-25.
- Chivite Cebolla, M. y Enciso de Yzaguirre, V. (2015) Alcance de la creación de valor en las Empresas Responsables. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 85.
- Cho, C. H., Patten, D. M. (2007) The role of environmental disclosures as tools of legitimacy: A research note. *Accounting, Organizations and Society*, N° 32, Vol. 7-8, pp. 639-647.
- Collado, J.L. (2006) La Responsabilidad social corporativa y las cooperativas: aspectos y formulaciones comunes. En: XI Jornadas de Investigadores de Economía Social y Cooperativa. CIRIEC-España y CECOOP. Santiago de Compostela.
- Comín, A. (2007) La responsabilidad social empresarial y la economía social. *Cuadernos de Economía Social-CEPES*, N° 4, pp.1-6.
- Cuevas Mejía, J. J., Maldonado García, S. y Escobar Váquiro, N. (2013) Aproximación a los factores que influyen en la divulgación de información sobre RSC en empresas de América Latina. *Cuadernos de Contabilidad*, N° 14, Vol. 34, pp. 91-131.
- De la Cuesta, M. y Valor, C. (2013) Evaluation of the environmental, social and governance information disclosed by Spanish listed companies. *Social Responsibility Journal*, N° 9, Vol. 2, pp. 220-240.
- De Villiers, C., Naiker, V. y Van Staden, C. J. (2011) The effect of board characteristics on firm environmental performance. *Journal of Management*, N° 37, Vol. 6, pp. 1636-1663.
- Dey, C. (2007) Social accounting at Traidcraft plc: a struggle for the meaning of fair trade. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, N° 20, Vol. 3, pp. 423-445.
- Domench, P. A. (2003) La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en el período 1994–1998: situación actual y perspectivas. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N° 32, Vol. 117, pp. 571-601.
- Elkington, J. (1998) Partnerships from cannibals with forks: The triple bottom line of 21st-century business. *Environmental Quality Management*, N° 8, Vol. 1, pp. 37-51.
- España. Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad. Boletín Oficial del Estado, 29 de diciembre de 2018, núm. 314, 129833-129854.

- Escrig Olmedo, E., Muñoz Torres, M. J. y Fernandez Izquierdo, M. A. (2010). Socially responsible investing: sustainability indices, ESG rating and information provider agencies. *International Journal of Sustainable Economy*, N° 2, Vol. 4, pp. 442-461.
- Fernández, I. B., & Arca, J. M. (2016). La economía social ante la actual crisis económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 122, pp. 7-33.
- Friedman, M. (1970) The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, *The New Times Magazine*, N° 13, pp. 32-33.
- García Villalobos, J.C., Iturrioz del Campo, J., Mateu Gordon, J. L. y Palomo Zurdo, R. (2011) La percepción sobre la responsabilidad social en las sociedades cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales: un análisis en el ámbito de la ciudad de Madrid. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 104, pp. 102-124. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v104.4.
- Gray, R., Dey, C., Owen, D., Evans, R., Zadek, S. (1997) Struggling with the praxis of social accounting: stakeholders, accountability, audits and procedures. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, N° 10, Vol. 3, pp. 325-364.
- Halbritter, G., Dorfleitner, G. (2015) The wages of social responsibility—where are they? A critical review of ESG investing. *Review of Financial Economics*, N° 26, pp. 25-35.
- Harjoto, M., Jo, H., Kim, Y. (2017) Is institutional ownership related to corporate social responsibility? The nonlinear relation and its implication for stock return volatility. *Journal of Business Ethics*, N° 146, Vol. 1, pp. 77-109.
- Hoopes, D. G. & Miller, D. (2006) Ownership preferences, competitive heterogeneity, and family-controlled businesses. *Family Business Review*, N° 19, Vol. 2, pp. 89-101.
- Jacobs, M., Karagozoglu, K. y Layish, D. (2012) Resolution of corporate financial distress: an empirical analysis of processes and outcomes. *The Journal of Portfolio Management*, N° 38, Vol. 2, pp. 117-135.
- Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, N° 3, Vol. 4, pp. 305-360.
- Johnson-Young, E., Magee, R. G. (2019) The CSR paradox: when a social responsibility campaign can tarnish a brand. *Corporate Communications: An International Journal*.
- Kim, S. (2019) The process model of corporate social responsibility (CSR) communication: CSR communication and its relationship with consumers' CSR knowledge, trust, and corporate reputation perception. *Journal of Business Ethics*, N° 154, Vol. 4, pp. 1143-1159.
- Kurucz, E. C., Colbert, B. A., Wheeler, D. (2008) The business case for corporate social responsibility. In *The Oxford handbook of corporate social responsibility*, Oxford University Press, Oxford.
- López González, E., Martínez Ferrero, J. y García Meca, E. (2019) Corporate social responsibility in family firms: A contingency approach. *Journal of Cleaner Production*, N° 211, pp. 1044-1064.
- Lorenzo, A. M. C., Serrán, M. C., & Angulo, J. J. P. (2016). La economía social como alternativa de autoempleo. El perfil del emprendedor/a en las sociedades laborales andaluzas. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, N° 122, pp. 59-85.
- McWilliams, A., Siegel, D. (2000) Corporate social responsibility and financial performance: correlation or misspecification?. *Strategic Management Journal*, N° 21, Vol. 5, pp. 603-609.
- Madorran, C. y Garcia, T. (2016) Corporate social responsibility and financial performance: the Spanish case. *Revista de Administración de Empresas*, N° 56, Vol. 1, pp. 20-28.

- Mahon, J.F. y McGowan, R.A. (1998) Modeling industry political dynamics. *Business & Society*, Nº 37, Vol. 4, pp. 390-413.
- McWilliams, A. y Siegel, D. (2001) Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective, *Academy of Management Review*, Nº 26, Vol. 1, pp. 117-127.
- Medina Castaño, A. e Iturrioz del Campo, J. (2018) Análisis del impacto del valor añadido del gestor sobre el binomio Rentabilidad-Riesgo, medido mediante el ratio de Sharpe, en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, Nº 127, pp. 181-203. DOI: 10.5209/REVE.59770.
- Moskowitz, M. (1972) Choosing Socially Responsible Stocks, *Business and Society Review*, Nº 1, pp. 72-75.
- Mozas Moral, A. y Puentes Poyatos, R. (2010) La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, Nº 103, pp. 75-100.
- Nelling, E.; Webb, E. (2009) Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The virtuous circle revisited. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Nº 32, Vol. 2, pp. 197-209.
- Nieto Antolín, M., Fernández Gago, R. y Cabeza García, L. C. (2012) La RSC en la relación entre composición del consejo y valor de mercado de la empresa. *Papeles de Economía Española*, Nº 132, pp. 315-328.
- Ndemanga, D. A., Koffi, E. T. (2009) Ownership structure, industry sector and corporate social responsibility (CSR) practices: the case of Swedish listed companies. Rapport nr.: Master Degree Project 2009.
- Orlitzky, M.; Schmidt, F., y Rynes, S.L. (2003) Corporate Social and Financial Performance: A meta-Analysis. *Organization Studies*, Nº 24, Vol. 3, pp. 403-441.
- Park, A., Ravenel, C. (2013) Integrating sustainability into capital markets: Bloomberg LP And ESG's quantitative legitimacy. *Journal of Applied Corporate Finance*, Nº 25, Vol. 3, pp. 62-67.
- Patten, D. M. (1992) Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill: a note on legitimacy theory. *Accounting, Organizations and Society*, Nº 17, Vol. 5, pp. 471-475.
- Pérez Almendros, C., Espinosa Anke, L. y Torres Valdés, R. (2013) Corporate social responsibility in the IBEX 35: a corpus-based study of CSR reports. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Nº 95, pp. 612-620.
- Puentes Poyatos, R. y Velasco Gámez., M.M. (2009) Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 99, pp. 104-119.
- Sanz Santolaria, C. J. (2002) Guía de los principales ratios. *Acciones e Investigaciones Sociales*, Nº 14, pp. 137-152.
- Socias Salvà, A. y Horrach Rosselló, P. (2013) Enfoque de la responsabilidad social y la transparencia en empresas de economía solidaria. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 77, pp. 267-297.
- Steiner, G.A. (1971) Business and society. New York: Random House.
- Sun, M., Nagata, K., Onoda, H. (2011) The investigation of the current status of socially responsible investment indices. *Journal of Economics and International Finance*, Nº 3, Vol. 13, pp. 676-684.
- Testera Fuertes, A. y Cabeza García, L. (2013) Análisis de los factores determinantes de la transparencia en RSC en las empresas españolas cotizadas. *Intangible Capital*, Nº 9, Vol. 1, pp. 225-261.

- Ullman, A. (1985) Data in search of a theory: A critical examination of the relationship among social disclosure and economic performance measures. *Academy of Management Review*, N° 19, Vol. 3, pp. 30-39.
- Unión Europea. Directiva (UE) 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos. Diario Oficial de la Unión Europea, núm. 330, 15 de noviembre de 2014, 1-9.
- Vázquez Oteo, O. (2015) Factores que influyen en la calidad y cantidad de Responsabilidad Social en las empresas españolas, Estudio de caso de las empresas del Ibex 35. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 85, pp. 111-124.
- Vázquez Oteo, O. V. y Cordero Sanz, C. (2007) Análisis empírico de la información emitida por las empresas del IBEX 35 en materia de responsabilidad social corporativa. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, N° 65, pp. 150-183.
- Waddock, S. y Graves, S.B. (1997) The Corporate Social Performance- Financial performance link. *Strategic Management Journal*, N° 18, Vol. 4, pp. 303-319.

Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre definiciones formales y sustantivas¹

Eduardo Letelier Araya², Julien Vanhulst³, Beatriz Cid Aguayo⁴ y Raúl González Meyer⁵

Recibido: 8 de noviembre de 2018 / Aceptado: 2 de julio de 2019

Resumen. El presente artículo busca dimensionar y caracterizar el sector de la economía social en Chile al año 2015, adaptando la tipología propuesta por EESC/CIRIEC para Europa. A partir de la sistematización de datos cuantitativos primarios levantados para el estudio, se plantea una visión panorámica comparable con otros países que usan la tipología de EESC/CIRIEC y complementaria a los estudios realizados sobre el subsector no mercantil de la economía social en Chile. De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio, en el año 2015 la economía social en Chile empleó a 313.591 trabajadores remunerados y generó ingresos monetarios por US\$8.963 millones. Estas cifras son equivalentes al 3,8 por ciento de la ocupación y del 3,7 por ciento del PIB de Chile, respectivamente, situando al país por debajo del promedio de la Unión Europea y por encima de países de ingreso per cápita comparables como Grecia o Polonia. No obstante, debido a la alta tasa de organizaciones y empresas informales estos valores podrían estar subestimados en un rango de 64 a 83 por ciento, respectivamente. Más aún, antecedentes relativos al empleo voluntario o no remunerado en el subsector no mercantil, apuntarían hacia la duplicación del número de trabajadores que participan en el sector de la economía social en Chile. El artículo concluye con una reflexión acerca de la tensión entre definiciones formales y sustantivas de la economía social y las dificultades de definir criterios de demarcación sin ambigüedades, en atención a distintas situaciones que se presentaron en el proceso de levantamiento de información para el estudio.

Palabras clave: Economía solidaria; Cooperativas; Tercer sector; Sociedad civil; Empresas sociales.

Claves Econlit: E01; J54; L30; L31.

¹ Este artículo ha sido elaborado en el marco del proyecto de investigación “Cartografías de Economías Heterogéneas”, financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo de la Ciencia y Tecnología (Fondecyt N°1160186). Agradecemos la colaboración de Alejandra Duarte y María Alicia Campos en el levantamiento y tratamiento de los datos primarios.

² Universidad Católica del Maule, Chile
Dirección de correo electrónico: eletelier@ucm.cl

³ Universidad Católica del Maule, Chile
Dirección de correo electrónico: julien@ucm.cl

⁴ Universidad de Concepción, Chile
Dirección de correo electrónico: beatrizcid@udec.cl

⁵ Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dirección de correo electrónico: rgonzalezm@docentes.academia.cl

[en] Social economy landscape in Chile: the gap between formal and substantive definition

Abstract. This article seeks to dimension and characterize the social economy sector in Chile by 2015, adapting the typology proposed by EESC / CIRIEC for Europe. Based on the systematization of primary quantitative data collected for the study, a panoramic vision is proposed that is comparable with other countries using the EESC / CIRIEC typology. In the same way, this vision complements studies carried out on the non-commercial subsector of the social economy in Chile. According to the results obtained in the study, in 2015 the social economy employed 313,591 paid workers in Chile and it generated US \$ 8,963 million of monetary incomes. These figures are equivalent to 3.8 percent of employment and 3.7 percent of Chile's GDP, respectively, placing the country below the average of the European Union and above countries of comparable per capita income such as Greece or Poland. However, due to the high rate of informal organizations and companies these values could be underestimated in a range of 64 to 83 percent, respectively. Moreover, background information on voluntary or unpaid employment in the non-commercial subsector would point to doubling of the number of workers participating in the social economy sector in Chile. The article concludes with a reflection on the tension between formal and substantive definitions of the social economy and the difficulties of defining unambiguous demarcation criteria, in response to different situations that arose in the process of gathering information for the study.

Keywords: Solidarity economy; Cooperatives; Third sector; Civil society; Social enterprises.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Marco metodológico. 4. Resultados. 5. Discusión. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Letelier Araya, E., Vanhulst, J., Cid Aguayo, B. y González Meyer, R. (2019) Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre definiciones formales y sustantivas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 144-168. DOI: 10.5209/REVE.65484.

1. Introducción

En los últimos 50 años, se han multiplicado los diagnósticos y evidencias de una “crisis multidimensional” (i.e. socioeconómica y ecológica), o “crisis de civilización” (Brand, 2015; Escobar, 2011; Leff, 2014). Estos antecedentes plantean la necesidad urgente de un nuevo “modelo cultural” que apuntaría a cambiar los modos de consumo, las formas de organización de la producción y las relaciones sociales, y proponer nuevos indicadores y métricas para orientar las trayectorias de desarrollo (Costanza, R., Alperovitz, G., Daly, H., Farley, J., Franco, C., Jackson, T. & Víctor, P., 2013; Harvey, 2014) y crear mundos que sean social y ambientalmente justos (Gibson-Graham, Cameron & Healy, 2013). En América Latina, frente a la instalación de políticas económicas de tipo neoliberal en el último cuarto del siglo XX, algunas propuestas “heterodoxas” han reconsiderado prácticas y experiencias económicas no-capitalistas, a fin de construir nuevos imaginarios políticos más allá del mercado y del Estado (Escobar, 1992, 1995; González-Meyer y Richards, 2012), revalorizando expresiones históricas como el mutualismo, sindicalismo, cooperativismo y empresas autogestionadas de trabajadores; y también iniciativas más contemporáneas como el comercio justo, el turismo comunitario y el consumo responsable. Comúnmente, estas diversas expresiones económicas se han agrupado bajo la denominación de “economía social y solidaria” o sector solidario de la economía (Coraggio, J.L.,

Arancibia, M.I. y Deux, M.V. 2010; Razeto, 1994), abriendo paso a procesos de reconocimiento constitucional y/o formulación de políticas públicas de fomento (Guerra, 2010).

En Chile, el fomento de este tipo de empresas desde políticas públicas tuvo un breve desarrollo en los inicios de la década de 1990, después del restablecimiento de la democracia y bajo el prisma de la “superación de la pobreza” (González-Meyer & Donovan, 2005; Concertación de Partidos por la Democracia, 1989). Sin embargo, rápidamente, este impulso fue anulado por la hegemonía neoliberal, por la cultura individualista que se entroniza en el modelo de desarrollo chileno y por la débil incidencia pública del sector solidario de la economía (de la Maza, 2002, PNUD, 2015). El interés renovado por la economía social surge después del año 2010, de la mano de la instalación, al centro de los debates políticos, de los tópicos de la inclusión, equidad y sustentabilidad, promovidos tanto local como globalmente por diversos movimientos sociales (Bajoit y Vanhulst, 2016; Stoessel, 2014; Pleyers & Capitaine, 2016). Destaca en particular la creación de la División de Asociatividad y Economía Social (DAES) al interior del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo; y el diseño e implementación de una política de fomento la economía social en el gobierno de la presidenta Bachelet (2014-2018), después de casi dos décadas de ausencia de la economía social en el espacio público (DAES, 2015). No obstante, esta implementación no estuvo exenta de debate en relación a qué tipo de experiencias, iniciativas o empresas debían ser reconocidas como parte de la economía social y ser sujeto y objeto de políticas públicas (CONFECOOP, 2017). A nivel gubernamental, un criterio formal fue usado para reconocer como parte de la economía social a un conjunto de figuras legales que ya se encontraban bajo la supervigilancia del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, como era el caso de las cooperativas, las asociaciones gremiales y las asociaciones de consumidores. A éstas se añadieron las empresas de Comercio Justo y las denominadas “Empresas B”, cuyas expresiones legales comprenden desde sociedades mercantiles hasta fundaciones privadas sin fines de lucro, pero cuyas identidades y regulaciones están dadas por sistemas de certificación privados. Sin embargo, otras expresiones relevantes de la economía social como la de las comunidades y asociaciones indígenas, organizaciones comunitarias, corporaciones, fundaciones y sindicatos, quedaron fuera de este marco de política pública (Radrigán y Barría, 2005; González-Meyer, R., Vanhulst, J., Letelier, E. Cid, B. y de Armas, T., 2016). Por consiguiente, a la fecha sigue abierta la cuestión del criterio de delimitación de la economía social con miras a la formulación de políticas públicas.

El presente artículo busca contribuir a esta discusión, proponiendo una visión panorámica de la economía social en Chile, a partir de la adaptación de la definición propuesta por EESC/CIRIEC (2012) para caracterizar a este sector en el contexto europeo. Para ello, el artículo contiene las siguientes secciones: un marco teórico que discute la noción de pluralidad económica y de economía social, identificando criterios para delimitar el sector de la economía social y sus distintas expresiones. Sigue una sección sobre el diseño metodológico (fuentes de información, método y criterios utilizados) y una sección con la presentación de los resultados obtenidos. La sección siguiente abre una discusión de los resultados, a la luz de hallazgos encontrados en este ejercicio de delimitación y dimensionamiento

de la economía social en Chile. Finalmente se presentan las principales conclusiones y cuestiones abiertas por la presente investigación.

2. Marco teórico

2.1. Una comprensión plural de la economía

El capitalismo ha venido a constituirse como una meta-narrativa de alcance global y ha penetrado prácticamente todas las esferas de la vida (Boltanski & Chiapello, 1999; Dardot & Laval, 2009). Ha sido acompañado de una visión de la economía y del mercado como una máquina autorregulada, así como del crecimiento económico como indicador de bienestar de toda sociedad (Gibson-Graham et al., 2013). Sin embargo, esta perspectiva ignora los aportes de las investigaciones en economía antropológica (Mauss 1925; Sahlins 1972) que mostraron la existencia de mercados precapitalistas; y también los análisis de economía comprensiva (Polanyi, 1944; Granovetter, 1985; Razeto, 1994) o de sociología económica (i.a.: Bourdieu, 2000; Weber, 1922) que complejizan la economía neoclásica y cuestionan el imaginario dominante de una economía estable que se autorreproduce fuera de otros tipos de relaciones sociales y bajo una racionalidad única y universal y no como procesos de tipo institucional. En particular, bajo un enfoque ontológico, epistemológico y metodológico post estructuralista, Gibson-Graham (2006) exploran la realidad caleidoscópica de la esfera económica entendida como un ensamblaje de diversas prácticas, valores, saberes y actantes interrelacionados e interdependientes. De este modo, reconocen y analizan distintas expresiones económicas que incluyen, pero no se limitan, al capitalismo; y muestran que las formas económicas más o menos alternativas no necesariamente son locales, marginales o remanentes del pasado destinados a desaparecer. Así, cuestionan el universalismo del discurso del desarrollo y de la ontología económica dominante; y simultáneamente, abren espacios teóricos y prácticos que permiten reconocer experiencias y racionalidades económicas postcapitalistas y sustentables (Gibson-Graham et al., 2013; Healy, 2009). Estas diversas expresiones económicas responden a demandas y necesidades en las afueras del Estado como del mercado (de Nanteuil & Laville, s/f).

En América Latina, las propias insuficiencias y derivas de los procesos de desarrollo han posibilitado una teorización sobre una economía popular que condensa diversas estrategias de subsistencia (o de subversión) que diversos grupos sociales mantienen y que corresponden en parte, a procesos de reafirmación de la autonomía cultural de pueblos y nacionalidades; y en parte, a nichos de generación de empleo e ingresos en el contexto de economías modernas (Coraggio et al., 2010; Coraggio, 1994, 1998). De este modo se revalorizan prácticas pre-capitalistas que dejan de ser consideradas como expresiones de sociedades atrasadas o tradicionales por superar. En la perspectiva de Razeto (1994), el reconocimiento de tales experiencias, iniciativas o emprendimientos de la economía popular alimentó la teorización sobre factores de producción más allá del capital y del trabajo, destacando la noción de “factor C” o factor comunitario y el carácter central que puede asumir en la constitución y gestión de experiencias, iniciativas o

emprendimientos orientadas al bien común. Del mismo modo, ha permitido articular y poner en perspectivas relaciones económicas de tipo solidario (i.e. cooperación, comensalidad, donación y reciprocidad) como características de este tipo de emprendimientos. Finalmente, tanto la centralidad del trabajo y del factor comunitario como el predominio de relaciones económicas solidarias ha inspirado el reconocimiento analítico de un sector o mercado solidario, cuya racionalidad especial lo diferenciaría del sector o mercado de intercambio, tematizado por la economía neoclásica, y de un sector o mercado regulado, tematizado por la economía fiscal o keynesiana, abriendo paso al reconocimiento de una economía definida como “metautilitarista” (Gaiger, 2017). Desde esta perspectiva, la contrapartida histórica y concreta de esta diferenciación analítica de sectores o mercados especiales, lo constituiría el “mercado determinado”, que puede así ser desnaturalizado y comprendido como una construcción social y cuyo entramado de tipos empresas y flujos expresarían la condición real de funcionamiento de la economía.

Siguiendo el enfoque de Razeto (1994), la dimensión jurídica o formal de este tipo de empresas u organizaciones económicas, correspondería a un aspecto parcial de su reconocimiento como parte del sector solidario de la economía, cuyo correlato sustantivo estaría dado por los objetivos económicos realmente presentes a nivel de cada una de ellas y que se expresarían en sus diversas lógicas operacionales (por ej.: fijación de remuneraciones, distribución de excedentes, participación en toma de decisiones, equidad de género, etc.). Dicho de otro modo, el carácter formal podría venir a refrendar o bien a encubrir el carácter sustantivo de un emprendimiento en tanto cooperativa, mutual, fundación, organización comunitaria y otras formas legales no orientadas por la búsqueda del lucro. Por consiguiente, constituiría una guía o criterio inicial para la identificación de este tipo de emprendimientos, sin constituir un aspecto definitorio. En esta dirección, algunos autores han propuesto criterios jurídicos para delimitar, en el marco institucional chileno, las entidades que corresponden a las categorías de tercer sector (Vásquez y Juppert, 2013), empresa social (Alcalde, 2016) u organización privada sin fines de lucro (Alcalde, 2015).

Desde la perspectiva de Coraggio et al. (2010), la definición de sector de la economía social y solidaria comprendería tanto la noción de volver a incrustar la economía en lo social como la noción del establecimiento de relaciones económicas de tipo solidaria entre las empresas o unidades económicas. De este modo, plantean una definición de sector de la economía social y solidaria como compuesto tanto de empresas de la economía popular como de la economía estatal y de la economía capitalista. Esto implicaría reconocer que no todas las empresas o unidades domésticas que componen la economía popular establecen relaciones solidarias ni deben ser reconocidas como parte de la economía social y solidaria. Y también que algunas empresas del Estado y algunas empresas capitalistas podrían ser consideradas parte de la economía social y solidaria, en atención al tipo de relaciones económicas que establecen. Para algunos autores, esta última posibilidad abre la necesidad de distinguir entre “sector” y “campo” de la economía social y solidaria, que además de empresas abarcaría a entidades de promoción e incluso a agencias públicas (Gide, 1930). Finalmente, otros autores plantean la necesidad de distinguir el sector solidario de la economía de una economía social y solidaria

como tal, evaluable en términos de niveles de integración económica, capacidad expresiva e influencia política y cultural (González-Meyer, 2018).

2.2. Elementos definitorios de la economía social

A partir del reconocimiento de empresas u organizaciones económicas que van más allá de lógicas capitalistas o estatales, diversos estudios han intentado generar criterios de delimitación para clasificarlas como parte de un sector de empresas diferenciado, con miras a la formulación de políticas públicas de fomento específicas. Destaca el desarrollo del concepto de economía social en Europa, que si bien tiene una trayectoria histórica que arranca en el siglo XIX, no es sino hasta la década de los noventa del siglo pasado que ha sido reconocida por distintos órganos de la Unión Europea, adoptando resoluciones en orden a identificarla, caracterizarla y promoverla (EESC/CIRIEC, 2016; Chaves Ávila et al., 2013).

En esta dirección, a contar del 2011 la Comisión Europea ha definido recomendaciones para la elaboración de cuentas satélite de empresas de economía social a nivel de los estados miembros, las que han venido siendo adoptadas por diversos países del bloque. Para atender a este esfuerzo, en el año 2012 el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) formuló una definición de economía social que recogía las definiciones propuestas por los propios actores y buscaba armonizarlas con el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales, en su versión 2010 (i.e. ESA 2010). De este modo, la economía social fue definida como “el conjunto de empresas privadas, formalmente organizadas, con autonomía de decisión y libertad de membresía, creadas para cumplir las necesidades de sus miembros a través del mercado mediante la producción de bienes y provisión de servicios, seguros y financiamiento, donde la toma de decisiones y cualquier distribución de ganancias y excedentes entre los miembros no está directamente vinculada al capital o a pagos aportados por cada miembro, cada uno de los cuales tiene un voto, o ante todo evento son decididos a través de un proceso participativo y democrático. La economía social también incluye entidades privadas, formalmente organizadas con autonomía de decisión y libertad de membresía que produce servicios no mercantiles para los hogares y cuyos excedentes, si hay alguno, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan y financian” (EESC/CIRIEC, 2012: 22). Esta definición de economía social reconoce la existencia de algunas empresas u organizaciones que no cumplen con la totalidad de los criterios propuestos en la definición de economía social propuesta por CIRIEC, como es el caso de organizaciones no lucrativas que son productoras de servicios no comerciales para hogares, aun cuando no posean una estructura democrática, en la medida que esto permite incluir en la economía social la prominente acción de las denominadas Organizaciones del Tercer Sector, que producen bienes sociales o meritorios de incuestionable utilidad social.

De acuerdo a la definición la EESC/CIRIEC (2012), la economía social estaría compuesta de dos principales subsectores: a) el subsector empresarial o mercantil y b) el subsector de productores no mercantiles. En particular, las empresas del sector mercantil de la economía social comparten el hecho de ser creadas para satisfacer las necesidades de sus miembros sobre la base del principio de ayuda mutua,

siendo mutuales, cooperativas y empresas sociales las principales exponentes. Del mismo modo, todas orientan su producción hacia la venta en el mercado a un precio económicamente significativo. Finalmente, mientras pueden distribuir algún excedente⁶ entre sus miembros, este no es proporcional al capital o a las cuotas aportadas por ellos sino de acuerdo a las transacciones de los socios con la respectiva empresa u organización.

Sin perjuicio de lo anterior, es relevante destacar que la definición de sector mercantil de EESC/CIRIEC (2012) comprende a organizaciones no mercantiles que proveen servicios financieros y no financieros a empresas de la economía social y también a sociedades comerciales constituidas por entidades de economía social. Es decir, reconoce tanto la existencia de agencias de fomento, intermediarios financieros sin fines de lucro, etc. Y también la existencia de empresas de tipo lucrativo pero que actúan como subsidiarias de empresas sociales en mercados determinados⁷. Por su parte, las empresas del sector no mercantil de la economía social se caracterizan por orientar la mayor parte de su producción de bienes o de su provisión de servicios, libre de costos o a un precio que no es económicamente significativo. Estas organizaciones son privadas, formalmente constituidas, con autonomía de decisión y libertad de membresía que producen bienes no comerciales para hogares y cuyos excedentes, si existen, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian. Sus principales recursos, aparte de algunas ventas ocasionales, provienen de contribuciones voluntarias en dinero o especie desde los hogares, en sus capacidades como consumidores, desde pagos o transferencias realizadas por el gobierno o de rentas de propiedades. Este segmento incluye fundaciones, asociaciones no mercantiles de interés mutuo o de interés general, asociaciones gremiales, organizaciones de asistencia social, sindicatos, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o sociedades religiosas y clubes deportivos, sociales, culturales o recreacionales. Aquellas que no poseen personalidad jurídica son consideradas en el sector de hogares, aunque suelen ser poco numerosas.

Si bien esta definición ha sido desarrollada y aplicada en el contexto europeo, podemos observar semejanzas con definiciones provenientes de observatorios latinoamericanos de la economía social y solidaria. De este modo, más allá del debate teórico sobre la economía social, tanto en Europa como en América Latina las definiciones operativas de instituciones públicas, sectoriales y/o académicas no divergen mucho de la propuesta de EESC/CIRIEC (2012) adoptada en distintas cuentas satélites de países europeos. Por ejemplo, la definición de la economía social del Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social (OIBESCOOP)⁸ plantea como núcleo identitario común el carácter libre,

⁶ El concepto de excedente no es lo mismo que ganancia o beneficio. En la generación de ganancias o beneficios, la preminencia la tienen quienes aportaron el capital, una vez pagados los distintos costos de producción y que incluyen al trabajo. En la generación de excedente la preminencia la tienen los trabajadores que participan de la creación de valor. El financiamiento o dinero sólo recibe el interés por su uso o alguna otra compensación limitada.

⁷ De este modo, el concepto de sector de la economía social y solidaria se acerca a la noción de “campo”, planteada por Gide (1930).

⁸ Cabe destacar que el CIRIEC colabora al Observatorio Iberoamericano de Economía Social y Cooperativa, del mismo modo que el Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP de la Universitat

voluntario, participativo y habitualmente democrático de las entidades que conforman el sector, siendo creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares o familias, o para dar cobertura a sus empresas y organizaciones, antes que para retribuir a inversores o empresas capitalistas. (Monzón y Radrigán, 2009).

No obstante, el mismo hecho de que en la definición de economía social planteada por EESC/CIRIEC (2012) se establezcan excepciones en el cumplimiento de algunos criterios definitorios de economía social (por ej. control democrático), a favor de la inclusión de subsectores relevantes de empresas sociales, permite plantear la necesidad de que estas salvedades puedan establecerse a partir de la evaluación de cada realidad nacional.

3. Marco metodológico

3.1. Delimitación del sector de la economía social

A partir de la adaptación de figuras legales vigentes en Chile a la definición de economía social propuesta por CIRIEC (EESC-CIRIEC, 2012), se identificaron estudios y bases de datos que pudieran permitir delimitar el sector de la economía social en Chile, desde la perspectiva de la cantidad de organizaciones que lo conformarían. En particular, destacan los catastros ejecutados en los años 2004 y 2015 bajo los auspicios de la Universidad John Hopkins y que emplearon la definición de “sector sin fines de lucro” y “organizaciones de la sociedad civil”, respectivamente, para identificar y caracterizar gran parte del subsector no mercantil de la economía social (Irrarrázaval et al., 2006; PUC, 2016). Estos estudios utilizan una definición de formalidad que es más amplia que la simple existencia de personalidad jurídica, como es el caso de centros de alumnos y centros de padres y apoderados, que cuentan con estatutos y son identificados en un directorio del Ministerio de Educación, sin que esto implique que se hayan conformado legalmente. Desde el punto de vista de las cuentas satélites europeas (i.e. ESA 2010), estas agrupaciones quedan subsumidas en el sector no mercantil bajo la denominación de “hogares” y que comprende a organizaciones sin personalidad jurídica que atienden a hogares. Por otra parte, desde el punto de vista de la delimitación del sector no mercantil de la economía social propuesta por EESC-CIRIEC (2012), los estudios de Irrarrázaval et al. (2006) y PUC (2016), excluyeron tres expresiones relevantes en Chile⁹:

- Asociaciones indígenas: excluidas en atención a la posibilidad legal de que las utilidades o excedentes de estas asociaciones pudieran ser distribuidos entre sus socios o integrantes.

de València (España), la Fundación Iberoamericana de la Economía Social (FUNDIBES) y la Universidad de Chile.

⁹ También se excluyeron mutuales y cajas de compensación de asignación familiar, constituidas por empleadores como corporaciones privadas sin fines de lucro sobre la base de leyes especiales; clubes deportivos profesionales conformados como sociedades anónimas deportivas; corporaciones privadas sin fines de lucro constituidas por municipalidades y universidades estatales. Sin embargo, estas exclusiones son concordantes con la definición de economía social propuesta por EESC-CIRIEC (2012).

- Asociaciones de culto religioso: excluidas por la inexistencia de un registro sistemático que permita asegurar la exhaustividad en la construcción de la base de datos. No obstante, incluir otros tipos de organizaciones de inspiración religiosa como universidades y organizaciones de servicio social, entre otras.
- Asociaciones de propietarios: excluidas en virtud de que la copropiedad de un inmueble conlleva responsabilidades ineludibles y que, por tanto, estas asociaciones no serían plenamente voluntarias.

En consecuencia, con el fin de homologar la definición de economía social propuesta por ESSC-CIRIEC (2012) con los catastros levantados por Irrázaval et al. (2006) y PUC (2016), fue necesario levantar información catastral adicional sobre estas tres expresiones excluidas del subsector no mercantil. Adicionalmente, de la revisión de los catastros realizados en ambos estudios pudo detectarse un cambio de criterio de clasificación que en el año 2004 llevó a excluir a las denominadas “universidades privadas”, las que luego fueron incluidas en el estudio del año 2015. Por consiguiente, a fin de conservar la homogeneidad de la información se consideró relevante adicionar a las universidades privadas al registro de organizaciones del sector no mercantil para el año 2004 ⁽¹⁰⁾.

Por otra parte, la definición de economía social de ESSC/CIRIEC (2012) comprende un subsector mercantil conformado en lo fundamental por cooperativas, asociaciones, fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro, que atienden a corporaciones financieras y no financieras de la economía social, además de las sociedades comerciales con fines de lucro conformadas como subsidiarias de organizaciones de economía social (Meira, 2019). Consecuentemente, para dar cuenta de este subsector de la economía social fue necesario recurrir a catastros y estudios complementarios. La Tabla 1 sintetiza las fuentes de información utilizadas para cada subsector.

Tabla. 1. Fuente de información utilizadas para dimensionar y caracterizar el sector de economía social en Chile

Sector Institucional ESA 2010		Entidad de economía social	Fuente de información
-------------------------------------	--	----------------------------	-----------------------

¹⁰ De acuerdo al análisis de los estados financieros de las universidades privadas compilados por el Ministerio de Educación, este cambio metodológico explicaría casi dos tercios del incremento en el gasto de las organizaciones de la sociedad civil reportado entre 2004 y 2015.

PRODUCTORES MERCANTILES	Corporaciones no financieras	Cooperativas y sus federaciones y confederaciones (excepto las de ahorro y crédito y de préstamo) Asociaciones, fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro que proveen servicios no financieros a corporaciones no financieras de la economía social (i.e. asesoría, capacitación, etc.) Sociedades comerciales constituidas por entidades de economía social	Registro público de cooperativas Nómina de personas jurídicas y de empresas personas jurídicas del Servicio de Impuestos Internos Directorio de Coordinadora Nacional de Comercio Justo Directorio de Asociación Chilena por el Comercio Justo
	Corporaciones financieras	Asociaciones, fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro que proveen servicios financieros a corporaciones no financieras de la economía social (i.e. microcrédito, fondos privados de inversión social, etc.) Cooperativas de ahorro y crédito y cooperativas de préstamo	Registro público de cooperativas Nómina de personas jurídicas y de empresas personas jurídicas del Servicio de Impuestos Internos
PRODUCTORES NO MERCANTILES	Hogares (Organizaciones sin personalidad jurídica que atienden hogares)	Centros de padres y apoderados Centros de alumnos y federaciones estudiantiles	Estudio del Sector sin Fines de Lucro en Chile (Irrázaval et al., 2006); Mapa de Organizaciones de la Sociedad Civil (PUC, 2016)
	Instituciones privadas sin fines de lucro que atienden hogares	Asociaciones de consumidores Comunidades agrícolas Asociaciones, corporaciones y fundaciones privadas sin fines de lucro y organizaciones de derecho canónico reconocidas como sostenedores educacionales Corporaciones de derecho público y privado reconocidas como universidades públicas no estatales y universidades privadas Corporaciones educacionales y entidades educacionales (Ley 20.845) Partidos políticos Asociaciones, corporaciones y fundaciones de interés público (Ley 20.500) Organizaciones comunitarias territoriales y funcionales Comunidades y asociaciones indígenas Organizaciones de usuarios de aguas (juntas de vigilancia, asociaciones de canalistas y comunidades de agua)	Estudio del Sector sin Fines de Lucro en Chile (Irrázaval et al., 2006); Mapa de Organizaciones de la Sociedad Civil (PUC, 2016)

		Sindicatos	
		Asociaciones gremiales	
		Comités de administración de copropiedad inmobiliaria	Nómina de personas jurídicas y de empresas personas jurídicas del Servicio de Impuestos Internos
		Organizaciones de culto religioso	Anuario Estadístico de la Iglesia (i.e. católica) Registro público de iglesias y organizaciones religiosas (Ley N°19.638)
		Asociaciones indígenas	Registro público de comunidades y asociaciones indígenas (Ley N°19.253)

Fuente: Elaboración propia.

3.2. Dimensionamiento del sector de la economía social

Para dimensionar el sector de la economía social en términos de algunos indicadores básicos que permitan su comparabilidad internacional, se utilizó la información de ingresos anuales y de trabajadores dependientes informados por la Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas, publicada por Servicio de Impuestos Internos (2018) para los años tributarios 2006 y 2016, que correspondieron a los ejercicios contables de los años 2005 y 2015, respectivamente ⁽¹¹⁾. Si bien esta nómina identifica a los contribuyentes como organizaciones sin fines de lucro, sobre la base de autorreporte, una revisión exhaustiva de la misma permitió reconocer diversos errores de clasificación. Debido a esto, se diseñó una estrategia de clasificación de la base de datos basada en la razón social o nombre legal de cada contribuyente¹². Por otra parte, debido a disposiciones legales sobre privacidad de información, los ingresos anuales¹³ de cada persona jurídica o empresa persona contribuyente no fueron reportadas explícitamente sino por tramo. Es decir, cada contribuyente fue clasificado en alguno de los trece tramos de ingresos definidos por el Servicio de Impuestos Internos. Por consiguiente, para determinar el nivel de ingresos se hizo una estimación por tramo basada en la sumatoria del producto resultante de la multiplicación del número de empresas por el valor promedio de ingresos del respectivo tramo. El supuesto implícito en tal estimación es que para muestras grandes el valor esperado promedio de ingresos de cada tramo debería tener una

¹¹ La Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas considera tanto a entidades personas jurídicas como a personas naturales que actúan como empresas unipersonales. Lamentablemente, la Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas correspondiente al año tributario 2005 y ejercicio contable 2004, no estuvo públicamente disponible para este estudio.

¹² Por ejemplo, para identificar cooperativas se buscaron los nombres o razones sociales de empresas que contenían la expresión “coop” y luego se descartaban aquellas cuyo nombre o razón social evidenciaba que correspondían a otro tipo de entidades.

¹³ Los ingresos anuales son calculados a través de un algoritmo que integra diversas partidas de la Declaración Anual de Renta y comprende tanto facturación de ventas como ingresos de honorarios por servicios profesionales.

distribución estadística normal ⁽¹⁴⁾. Tal procedimiento debió ser modificado para el último tramo de ingresos, dado que establecía un valor inferior pero no una cota superior de ingresos y, por tanto, no era posible estimar un valor promedio de ingresos para el tramo. Dado que se trataba de un grupo limitado de casos, se procedió a levantar información de ingresos operacionales de cada organización perteneciente a este tramo a partir de estados financieros, memorias y reportes disponibles públicamente. Por su parte, el número de trabajadores dependientes informados en la Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas fue convertido en jornadas completas equivalentes, utilizando el coeficiente reportado en el estudio de PUC (2017) para el concepto nacional de organización de la sociedad civil. De este modo, fue posible asegurar la comparabilidad de las distintas fuentes de información.

Cabe destacar aquí que si bien los estudios realizados por Irarrázaval et al. (2006) y PUC (2017) para el subsector no mercantil de la economía social realizan una estimación del número de jornadas completas equivalentes de trabajo no remunerado de tipo voluntario, tal estimación no estuvo disponible para el subsector mercantil de la economía social. De este modo se omitió la estimación de esta variable como parte del dimensionamiento del sector de la economía social, cuestión sobre la cual se volverá en el apartado de discusión de resultados.

Finalmente, en el caso de las universidades privadas excluidas del estudio del año 2004, los ingresos operacionales y el número trabajadores remunerados fueron obtenidos de las Fichas Estadísticas de Educación Superior informadas por el Ministerio de Educación. La conversión de número de trabajadores dependientes a jornadas completas equivalentes se hizo a partir del coeficiente reportado en el estudio de PUC (2017) para el concepto nacional de organización de la sociedad civil.

4. Resultados

En la Tabla 2 se presenta el número de organizaciones de economía social en Chile formales¹⁵ para los años 2004 y 2015 y el número de organizaciones que declaraban renta ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile para los años 2005 y 2015. Puede observarse que el crecimiento del número de organizaciones formales es de 114,4 por ciento en este período. Este crecimiento se explica en gran parte por el incremento de las organizaciones comunitarias funcionales y territoriales, cuestión que estaría asociada a la implementación de la Ley N°20.500 sobre participación ciudadana y que simplificó el trámite de conformación y adicionalmente consolidó las bases de datos a nivel del Servicio de Registro Civil e Identificación (PUC, 2016). En el caso de las asociaciones indígenas, la información del catastro no estuvo disponible públicamente para el año 2004. Mientras que, en el caso de la copropiedad inmobiliaria, no existe un catastro nacional sino solamente el registro ante el Servicio de Impuestos Internos. Por otra

¹⁴ Este supuesto se basa en el Teorema del Limite Central.

¹⁵ Es decir, que cuentan con personalidad jurídica vigente o que no tienen personalidad jurídica vigente, pero cuentan con un estatuto y algún directorio público y fidedigno que permite identificarlas, tal como reportaron los estudios de Irarrázaval et al. (2006) y PUC (2016).

parte, el número de organizaciones que declaran anualmente impuestos ante el Servicio de Impuestos Internos crece en 24,2 por ciento. De modo que al año 2015 sólo un 3,9 por ciento de las organizaciones o empresas que conforman la economía social realizaba declaración anual de impuestos, incluyendo a las que declaraban sin movimiento. Esto podría ser comprensible a la luz de la naturaleza no mercantil de gran parte de las entidades. Sin embargo, llama la atención que sólo un 22,5 por ciento de las cooperativas con personalidad jurídica vigente declaraba impuestos en el año 2015. Esto podría ser indicativo de un gran volumen de actividad económica informal o bien, de carácter no mercantil.

Tabla. 2. Número de organizaciones de economía social de Chile

Figura legal	Personalidad jurídica vigente		Declaran renta ante el SII		% Declara
Año	2004	2015	2005	2015	2015
Cooperativas	2.131	2.578	541	579	22,5
Sociedades comerciales constituidas por entidades de economía social	-	-	28	20	-
Colegios constituidos como sociedades comerciales por organizaciones religiosas	-	-	251	206	-
Organizaciones de la sociedad civil	106.915	234.502	4.941	6.292	2,7
Organizaciones comunitarias funcionales y territoriales y sus uniones comunales	56.665	182.757	2.428	2.926	1,6
Asociaciones gremiales y sindicatos	25.660	20.612	862	972	4,7
Organizaciones de usuarios de agua y com agrícolas	1.069	3.435	133	136	4,0
Fundaciones y asociaciones no acogidas a leyes especiales ong	13.899	15.573	1.426	2.165	13,9
Otras	9.622	12.125	92	93	0,8
Asociaciones indígenas	-	2.074	60	29	1,4
Organizaciones de culto religioso	6.429	8.405	317	384	4,6
Copropiedad Inmobiliaria	-	-	1.779	2.164	-
TOTAL	115.475	247.559	7.917	9.674	3,9

Fuente: Elaboración propia.

Al respecto, la Tabla 3 se presenta una estimación del número de empresas, trabajadores dependientes e ingresos anuales del sector de economía social en Chile para los años 2005 y 2015, según subsector mercantil y no mercantil y figura legal. Cabe destacar que, si bien el número de trabajadores e ingresos anuales reportados corresponden solamente a las organizaciones o empresas que declaran renta ante el Servicio de Impuestos Internos, estimaciones realizadas para el subsector no mercantil de la economía social indican que el reducido grupo de organizaciones o empresas declarantes representaban un 64 por ciento del total de los ingresos¹⁶ y un 83 por ciento del empleo total del subsector no mercantil

¹⁶ Debe destacarse que, siguiendo las recomendaciones para la elaboración de cuentas satélites, los estudios de Irrázaval et al. (2006) y PUC (2017) reportan una estimación de los gastos y no de los ingresos de las

estimado a través de una muestra representativa expandida al universo del subsector mercantil (Irrarázaval et al., 2006). Cuestión que se explicaría por la alta concentración de ingresos y empleos remunerados en un reducido grupo de organizaciones.

Tabla. 3. Número de empresas, trabajadores dependientes e ingresos anuales del sector de la economía social en Chile

Subsector		N° de Empresas		N° de Trabajadores Dependientes		Ingresos Anuales (MM US\$) ^(a)	
	Forma legal	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Mercantil	Cooperativas y sus federaciones y confederaciones	541	579	11.174	14.208	1.587	1.774
	Sociedades comerciales constituidas por entidades de economía social	28	20	358	576	7	17
	Colegios constituidos como sociedades comerciales por organizaciones religiosas	251	206	16.392	15.781	233	288
No Mercantil	Organizaciones comunitarias territoriales y funcionales y sus uniones comunales	2.428	2.926	13.882	25.711	251	367
	Asociaciones gremiales	584	658	4.942	3.779	178	210
	Sindicatos	278	314	1.027	1.018	13	20
	Comunidades agrícolas	12	9	3	2	0	0
	Organizaciones de usuarios de agua	121	127	2.453	1.420	33	33
	Comités de administración de copropiedad inmobiliaria	1.779	2.164	14.206	20.424	46	54
	Comunidades indígenas	36	36	52	106	1	3
	Asociaciones Indígenas	60	29	124	99	2	2
	Asociaciones de consumidores	4	5	30	5	0	0
	Partidos políticos	6	7	119	74	-	0
	Universidades no estatales	46	45	37.168	69.856	1.812	3.314
	Asociaciones, corporaciones y fundaciones no regidas por leyes especiales	1.426	2.165	78.687	142.167	1.296	2.632
	Organizaciones religiosas	317	384	15.612	18.365	134	248
	TOTAL	7.917	9.674	196.229	313.591	5.592	8.963

(a) Dólares del año 2015

Fuente: Elaboración propia.

organizaciones de la sociedad civil. La información sobre ingresos sólo está consignada en el apartado metodológico del primero de estos estudios. Sin perjuicio de esto, la información sobre gastos no es reportada por el Servicio de Impuestos Internos y debido a cuestiones de tipo contable y tributario, resultaría menos fidedigna que la información sobre ingresos.

De acuerdo a esta evidencia es posible suponer también que, pese a la subdeclaración, las estadísticas del Servicio de Impuestos Internos estarían recogiendo prácticamente la totalidad del flujo de ingresos y empleo del sector mercantil de la economía social en Chile.

A partir de estas consideraciones, de la Tabla 3 se tiene que entre 2005 y 2015 los trabajadores dependientes habrían aumentado en 59,8% y los ingresos habrían crecido en 60,2%, alcanzado a 313.591 jornadas equivalentes completas y US\$8.963 millones en dólares del año 2015. Desde el punto de vista del empleo, destacan las universidades no estatales, conformadas como corporaciones privadas sin fines de lucro, y las asociaciones, corporaciones y fundaciones no regidas por leyes especiales, muchas de las cuales actúan como administradores o “sostenedores” de establecimientos educacionales de nivel preescolar, básico y medio o bien de servicios de salud o asistencia social. En cuanto a los ingresos, se pueden distinguir claramente los segmentos conformados por cooperativas, universidades no estatales y asociaciones, corporaciones y fundaciones. Finalmente, de la Tabla 3 destaca el hecho que el subsector mercantil representa un 9,7 por ciento del empleo remunerado y el 23,2 por ciento de los ingresos de la economía social en Chile.

Corroborando los hallazgos anteriores, la Tabla 4 presenta el número de empresas e ingresos anuales del sector de la economía social en Chile según tamaño, utilizando la clasificación del Servicio de Impuestos Internos para los distintos tramos.

Tabla. 4. Número de empresas e ingresos anuales según tramo de ingresos

Tramo de ingresos	N° de Empresas			Ingresos Anuales (MM US\$) (a)		
	2005	2015	% Variación	2005	2015	% Variación
No informa ingresos	3.681	4.396	16,3	-	-	-
Micro (Desde US\$1 a US\$7.280)	2.875	3.286	12,5	67	88	23,8
Pequeña (Desde US\$7.281 a US\$910.120)	891	1.274	30,1	308	420	26,8
Mediana (Desde US\$910.121 a US\$3.640.483)	304	464	34,5	804	1.286	37,5
Grande (Desde US\$3.640.484 a US\$36.404.830)	142	215	34,0	1.578	2.257	30,1
Super Grande (US\$36.404.831 y más)	24	39	38,5	2.835	4.911	42,3
Total	7.917	9.674	18,2	5.592	8.963	37,6

(a) Dólares del año 2015

Fuente: Elaboración propia.

Puede observarse que al año 2015 un 0,4 por ciento del total de empresas u organizaciones concentraban un 54,8 por ciento de los ingresos del sector de la economía social. Adicionalmente, si bien se verifica un crecimiento del ingreso en

todos los segmentos, en los tramos que corresponden a micro y pequeña empresa el crecimiento es inferior. Finalmente, destaca un 45,4 por ciento de las empresas que el año 2015 declararon no recibir ingreso alguno.

La Tabla 5 muestra los ingresos anuales del sector de la economía social según sector de la actividad económica.

Tabla. 5. Ingresos anuales del sector de la economía social según sector de la actividad económica

Sector de actividad económica	Ingresos (MM US\$)		
	2005	2015	Var. %
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	108	149	27,5
Pesca	18	21	15,1
Explotación de minas y canteras	0	0	17,9
Industrias manufactureras no metálicas	1.032	903	-14,3
Industrias manufactureras metálicas	7	17	61,3
Suministro de electricidad, gas y agua	108	188	42,7
Construcción	5	12	58,3
Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos, automotores y enseres domésticos	450	902	50,1
Hoteles y restaurantes	30	93	67,5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	75	34	-116,3
Intermediación financiera	186	481	61,2
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	252	512	50,8
Administración pública y defensa, planes de Seguridad Social de afiliación obligatoria	-	-	-
Enseñanza	2.634	4.719	44,2
Servicios sociales y de salud	174	310	43,8
Otras actividades de servicios, comunitarias, sociales y personales	443	619	28,4
Consejos de administración de edificios y condominios	0	1	79,5
Organizaciones y órganos extraterritoriales	5	0	-
Sin información	63	-	-
TOTAL	5.592	8.963	37,6

(a) Dólares del año 2015

Fuente: Elaboración propia.

Puede observarse la importante concentración de los ingresos en el sector de enseñanza, que al año 2015 representaba un 52,6 por ciento de ellos. Le siguen en importancia el sector de industrias manufactureras no metálicas, representado principalmente por Cooperativa Agrícola y Lechera La Unión (COLUN) y el sector de comercio, representado por cooperativas dedicadas a la comercialización de insumos agropecuarios en lo principal.

En cuanto al crecimiento, mientras las actividades primarias muestran una expansión por debajo del promedio, varias actividades secundarias y terciarias crecen fuertemente en ingresos. Por su gravitación económica destacan la construcción, la intermediación financiera, los servicios sociales y de salud y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, todos los cuales aparecen siguiendo el ritmo de crecimiento a nivel nacional de estas actividades en Chile (OECD, 2018).

5. Discusión

Para dar cuenta de la calidad de la metodología empleada para dimensionar el sector de la economía social en Chile, en la Tabla 6 se presentan sintéticamente los resultados reportados por estudios focalizados en el subsector no mercantil de la economía social, bajo la denominación de instituciones sin fines de lucro u organizaciones de la sociedad civil (Irrázaval et al., 2006; PUC, 2016). Estos resultados fueron obtenidos aplicando una encuesta a una muestra representativa de un catastro nacional de organizaciones y posteriormente expandiendo los datos al universo considerado Cabe destacar que tanto el número de organizaciones, trabajadores remunerados y gastos del año 2004 han sido ajustados para incluir a las universidades no estatales que originalmente fueron omitidas de ambos estudios.

Tabla. 6. Caracterización del subsector no mercantil de la economía social según muestra expandida

Indicador	2004	2015	Var %
N° de organizaciones de la sociedad civil	106.880	234.502	119,4
N° de trabajadores remunerados (JCE)	160.259	145.254	-9,4
N° de voluntarios (JCE)	143.624	164.865	14,8
Gastos (MM US\$) ^(a)	3.446	5.028	45,9

(a) Dólares del año 2015

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 7 se presentan los resultados obtenidos utilizando la base de datos de Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas, reportada por Servicio de Impuestos Internos (2018), para el mismo tipo de organizaciones del subsector no mercantil consideradas en los estudios sobre las organizaciones de la sociedad civil en Chile (PUC, 2017).

Tabla. 7. Caracterización del subsector no mercantil de la economía social según Nómina de Personas Jurídicas y Empresas Personas del Servicio de Impuestos Internos

Indicador	2005	2015	Var %
N° de organizaciones de la sociedad civil	4.941	6.292	27,3
N° de trabajadores dependientes	138.363	244.138	76,4
Ingresos (MM US\$ 2015) ^(a)	3.584	6.580	83,6

(a) Dólares del año 2015

Fuente: Elaboración propia.

Comparando ambas tablas y estrategias de estimación se puede observar que aun cuando el concepto de trabajador remunerado medido en jornadas completas equivalentes (JCE) no es perfectamente homologable al de trabajador dependiente, los datos del Servicio de Impuestos Internos recogen una parte importante de lo reportado por la muestra expandida entre 2004 y 2005. Una brecha mayor se observa en la comparación del año 2015. Por otra parte, al comparar la trayectoria de los gastos estimados a través de encuestas con los ingresos, estimados a través de las Declaración Anual de Renta del Servicio de Impuestos Internos, observamos una importante similitud entre 2004 y 2005 y nuevamente diferencias mayores en el año 2015. De este modo puede decirse que debido a la concentración de los ingresos y del empleo en un grupo reducido de organizaciones o empresas del sector de la economía social, los antecedentes del Servicio de Impuestos Internos recogen una parte significativa de la información y capturan las tendencias del sector de la economía social en Chile en lo referido a ingresos y empleo dependiente o remunerado. No se puede decir lo mismo en relación al trabajo voluntario o no remunerado, que solamente ha sido estimado por Irarrázaval et al. (2006) y PUC (2017) sobre la base de una muestra representativa de parte del subsector mercantil, expandida al universo analizado. En este sentido, en la Tabla 6 puede observarse que al menos la mitad de las jornadas completas equivalentes laboradas en la economía social corresponden a trabajo voluntario y posiblemente está relacionada con bienes y servicios de tipo no mercantil que resultan invisibles para el Servicio de Impuestos Internos.

Por otra parte, al comparar las bases de datos que informan de la existencia formal de empresas u organizaciones que pueden reconocerse como el sector de la economía social, con aquellas registradas ante la autoridad tributaria puede observarse un importante subregistro como fue indicado precedentemente. En efecto, de acuerdo al Servicio de Impuestos Internos, a agosto del 2017 existían en Chile unas 278.000 organizaciones sin fines de lucro de las cuales sólo 40.263 habían iniciado actividades para efectos tributarios (La Tercera, 2018). De este universo, 29.649 debían haber declarado Impuesto a la Renta, pero solamente 7.697 lo hicieron¹⁷.

¹⁷ Esta estimación es consistente con el estudio de PUC (2016) que determinó un universo de 235.000 organizaciones de la sociedad civil formalmente existentes en Chile, considerando aquí la exclusión de diversas expresiones no mercantiles y de la totalidad del subsector mercantil.

A partir de los antecedentes obtenidos y asumiendo estos sesgos de subdeclaración identificados, es posible determinar la relevancia de la economía social en Chile desde el punto de vista de los ingresos y del empleo, comparándola con el Producto Interno Bruto y con la población ocupada de Chile¹⁸, respectivamente. La Tabla 8 presenta esta información.

Tabla. 8. Participación del sector de la economía social de Chile en la PEA y PIB

Año	2005	2015
N° de trabajadores dependientes / N° de ocupados país	3,1	3,8
Ingresos / PIB	4,4	3,7

Fuente: Elaboración propia.

De esto se desprende que el sector de la economía social ha reducido su participación en el PIB entre 2005 y 2015 pero ha incrementado su relevancia en el empleo, en idéntico período. Por otra parte, de acuerdo al indicador de empleo pagado como porcentaje del empleo total, la economía social en Chile sería menor que la de Portugal y superior a la de Grecia y Polonia, países de ingreso per cápita similares al de Chile (ESSC/CIRIEC, 2016).

Finalmente, en el proceso de dimensionar y caracterizar el sector de la economía social sobre la base de consideraciones formales fue posible establecer diversas problemáticas que apuntan hacia la necesidad de ampliar y complementar este enfoque y que tienen que ver con la brecha entre las definiciones formales y la realidad sustantiva de la economía social. En particular, en el caso de las asociaciones gremiales¹⁹ se cuentan no sólo aquellas que articulan a la pequeña producción mercantil (por ej. agricultura familiar campesina, artesanado, pesca artesanal, etc.) o a determinados oficios (por ej. taxistas, transportistas, feriantes, etc.) sino también a gremios de las principales empresas de capital de Chile, como la Sociedad de Fomento Fabril o la Cámara Chilena de la Construcción, considerado entre los 20 principales grupos económicos de Chile desde el punto de vista de capitalización (CEEN, 2017). En el caso de corporaciones y fundaciones, destaca el segmento que corresponde a universidades privadas y a administradores de establecimientos educacionales que reciben aportes estatales para su funcionamiento y que han sido parte de un extenso debate público sobre el lucro en la educación (Guzmán et al., 2014; Kremerman, 2007). Específicamente, se cuentan diversos casos de sociedades lucrativas que invierten en infraestructuras educacionales y luego pasan a integrar corporaciones o fundaciones privadas sin fines de lucro que conforman universidades y a las cuales les arriendan estas infraestructuras. Por su parte, en las redes de Comercio Justo encontramos entidades conformadas como sociedades comerciales y que no necesariamente son controladas por entidades de la economía social. Este es el caso de sociedades

¹⁸ Se considera el trimestre móvil octubre-diciembre de cada año, reportado por el Instituto Nacional de Estadísticas.

¹⁹ Conformadas con arreglo a la Ley N°2.757 de 1979.

limitadas, sociedades anónimas cerradas y sociedades por acciones, conformadas por pequeños productores agrícolas. Del mismo modo, la copropiedad inmobiliaria presenta una diversidad de casuística, que va desde una asamblea de copropietarios que mandata a un administrador privado, sea persona natural o jurídica, para velar por la mantención de los bienes comunes, hasta la propia conformación de los copropietarios como organización comunitaria, sociedad anónima cerrada o sociedad limitada.

Durante la ejecución del estudio se hizo evidente que, en distintos casos, entidades jurídicamente reconocibles como parte de la economía social conformaron sociedades mercantiles con el fin de operar en el marco de políticas públicas o privadas que sólo admitían este tipo de figuras legales. A modo de ejemplo, en el caso de las subvenciones de capacitación laboral financiadas por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), dependiente del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, las entidades beneficiarias deben tener como objeto social único la capacitación. Lo que lleva a distintas corporaciones, fundaciones o asociaciones a conformar una filial privada para fines de utilizar la subvención. En el caso del acceso a financiamiento, una política extendida de la banca privada es no prestar a entidades sin fines de lucro, aún si cuentan con flujos económicos y patrimonio o avales significativos que caucionen sus compromisos. Esto se origina tanto en el hecho que las normas de clasificación de riesgo obligan a las entidades bancarias a provisionar garantías con su propio capital como al hecho que el procedimiento concursal de liquidación regido por la Ley 20.720, está diseñado para sociedades mercantiles. En menor medida, también se plantea el riesgo reputacional que le significa a una entidad financiera privada solicitar la liquidación de una entidad sin fines de lucro que realiza labores de asistencia social, en el caso de incumplimiento de obligaciones.

Finalmente, una mención especial merece el tratamiento de la microempresa familiar en el dimensionamiento y caracterización del sector de la economía social, realidad que jurídicamente es reconocida a través de la Ley 19.749. De acuerdo a la Nómina de Contribuyentes reportada por Servicio de Impuestos Internos (2018), al año 2015 en Chile existían unas 609 mil empresas que cuentan con un solo trabajador dependiente, considerando tanto aquellas que corresponden a personas naturales como aquellas que corresponden a sociedades mercantiles. Esto representaba el 57 por ciento del total de empresas que declaraban impuestos en el país. Por su parte, de acuerdo a las estadísticas de la Encuesta Nacional del Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas, en el mismo año un millón de personas declaraba trabajar informalmente por cuenta propia, por lo cual la microempresa familiar podía representar a más de 1,6 millones de empresas en Chile.

Este conjunto de empresas o emprendimientos suelen cumplir con gran parte de los criterios que podrían definirlos como parte de la economía social, partiendo por la relación de comensalidad y reciprocidad que fundan el vínculo familiar o los fines de ayuda mutua que persiguen estas unidades. No obstante, se da la paradoja de que, al seguir los criterios formales de clasificación de empresas, una sociedad mercantil conformada por una, dos o tres trabajadores vinculados familiarmente no sería considerada parte de la economía social pero una asociación gremial o una corporación privada sin fines de lucro conformadas por empresas de capital, sería considerada parte de la economía social. En este sentido, la distinción propuesta

por Coraggio et al. (2010) entre economía solidaria y economía popular solidaria tendría pleno sentido para la realidad chilena y latinoamericana, permitiendo distinguir entre tipos de racionalidades presentes al momento de conformar asociaciones.

6. Conclusiones

A partir de la revisión de estudios y registros públicos de empresas y organizaciones de la sociedad civil, ha sido posible dimensionar y caracterizar preliminarmente el sector de la economía social en Chile. Al año 2015 este sector estaba conformado por unas 247.559 organizaciones o empresas formales, siendo gravitante el sector no mercantil conformado por organizaciones comunitarias y por asociaciones, corporaciones o fundaciones privadas sin fines de lucro. De acuerdo a los registros disponibles a nivel del Servicio de Impuestos Internos, la economía social en Chile emplearía a 313.591 trabajadores dependientes y generaría ingresos monetarios por US\$8.963 millones. Estas cifras serían equivalentes al 3,8 por ciento de la ocupación y del 3,7 por ciento del PIB de Chile, respectivamente, situando al país por debajo del promedio de la Unión Europea y por encima de países de ingreso per cápita comparables como Grecia o Polonia. No obstante, debido a la alta tasa de organizaciones y empresas informales estos valores estarían subestimados en un rango de 64 a 83 por ciento, respectivamente. Más aún, antecedentes relativos al empleo voluntario o no remunerado en el subsector no mercantil, indicarían hacia la duplicación en el número de trabajadores y que hoy resultan invisibles para las estadísticas utilizadas del Servicio de Impuestos Internos.

La economía social en Chile aparece fuertemente vinculada al sector educacional, debido al peso económico de diversas entidades que ejercen como administradores de establecimientos de enseñanza preescolar, básica y media y también de universidades no estatales conformadas como corporaciones privadas sin fines de lucro. En efecto, casi un 54 por ciento de los ingresos de la economía social son aportados por este sector de la actividad económica. Esto mismo explica una alta concentración económica, donde el 0,4 por ciento de las entidades reciben el 54,8 por ciento de los ingresos generados por el sector. Considerando el debate público sobre el lucro encubierto con las subvenciones públicas en el sector educacional, estos antecedentes apuntan hacia un principal tema de interés para el desarrollo de la economía social en Chile.

En el período 2005-2015 sector de la economía social presenta un importante dinamismo desde el punto de vista de creación de empresas u organizaciones, contratación de trabajadores dependientes y generación de ingresos. No obstante, mientras su participación en la ocupación nacional crece de 2,9 por ciento a 3,8 por ciento, la participación en el Producto Interno Bruto cae de 4,4 por ciento a 3,7 por ciento. Desde el punto de vista de sectores de actividad económica, el crecimiento de la economía social tiende a ser mayor en aquellas actividades económicas más dinámicas a nivel nacional, lo que no permite caracterizarla como un sector/espacio “colchón” de la situación de los otros sectores de la economía.

Finalmente, de la revisión del conjunto de antecedentes levantados para el presente estudio puede deducirse una importante brecha entre los criterios formales de clasificación de las entidades de economía social y la realidad sustantiva de su funcionamiento. Esto lleva a la necesidad no sólo de mejorar los sistemas de registro sino fundamentalmente a discutir criterios complementarios que permitan una delimitación más adaptada a la realidad chilena y latinoamericana (Fajardo García, 2018).

7. Referencias bibliográficas

- Alcalde, J. (2015) Notas sobre el concepto de persona jurídica sin fines de lucro a propósito de la Ley 20.845 sobre inclusión escolar. *Revista Chilena de Derecho Privado*, N°25. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-80722015000200016>.
- Alcalde, J. (2016) Actualidad legislativa. Observaciones al proyecto de ley que regula las empresas sociales. *Revista Chilena de Derecho Privado*, N°26. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-80722016000100014>.
- Bajoit, G. y Vanhulst, J. (2016) Las acciones colectivas conflictivas: el caso del movimiento estudiantil chileno. *Anuari del conflicte social*, N°6, pp. 21-60.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (1999) *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard. 980 p.
- Bourdieu, P. (2000) *La dominación masculina*. Barcelona: Editorial Anagrama. 159 p.
- Brand, U. (2015) *Degrowth und Post-Extraktivismus: Zwei Seiten einer Medaille?* Working Paper, Nr. 5, Jena: DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumsgesellschaften. 43 p.
- CEEN (2017) *Ranking de grupos económicos RGE 2017*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo. Disponible en: <http://ceen.udd.cl/files/2018/10/RGE-17-12vf.pdf>.
- Chaves Ávila, R., Monzón Campos, J., Pérez de Uralde, J. y Radrigán, M. (2013) La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N°112, pp. 122-150. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2013.v112.43069.
- Concertación de Partidos por la Democracia (1989) *Programa de Gobierno: Patricio Aylwin*. Santiago de Chile: Jurídicas Publibey. Disponible en: <http://www.memoriachilena.gob.cl/602/w3-article-61814.html>
- CONFECOOP (2017) *Diagnóstico y propuestas para el fortalecimiento de la economía cooperativa, social y solidaria*. Santiago de Chile: Confederación General de Cooperativas de Chile. 30 p.
- Coraggio, J.L. (1994) Del sector informal a la economía popular. Alternativas populares de desarrollo social. *Nueva Sociedad*, N°131, pp. 118-131.
- Coraggio, J. L. (1998) *Economía urbana: la perspectiva popular*. Quito: Editorial Abya Yala. 182 p.
- Coraggio, J.L., Arancibia, M.I., y Deux, M.V. (2010) *Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular solidaria en Latinoamérica y el Caribe*. Lima: GRESP. 88 p.
- Costanza, R., Alperovitz, G., Daly, H., Farley, J., Franco, C., Jackson, T. & Victor, P. (2013) Building a sustainable and desirable economy-in-society-in-nature. In: The worldwatch institute (Ed.), *State of the world 2013*. Washington, DC: Island Press, pp. 126-142.

- DAES (2015) *Panorama y proyecciones de la economía social y cooperativa en Chile*. Santiago de Chile: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. 33 p.
- Dardot, P., & Laval, C. (2009) *La nouvelle raison du monde: Essai sur la société néolibérale*. Paris: Editions La Découverte. 498 p.
- De la Maza, G. (2002) Sociedad civil y democracia en Chile. En: Panfichi, A. (Ed.) *Sociedad civil, esfera pública y democratización en América Latina: Andes y Cono Sur*. Lima: Universidad Católica del Perú, pp. 211–240.
- De Nanteuil, M. & Laville, J.L., (2014) Crisis of Capitalism and Plural Economy: An Anthropological Perspective. *L'Option de Confrontations Europe*, N°33, pp. 69-78.
- EESC/CIRIEC (2012) *The social economy in the European Union*. Brussels: European Economic and Social Committee. 116 p.
- EESC/CIRIEC (2016) *Recent evolutions of the social economy in the European Union*. Brussels: European Economic and Social Committee. 122 p.
- Escobar, A. (1992) Imagining a post-development era? Critical thought, development and social movements. *Social text*, N°31/32, pp. 20-56.
- Escobar, A. (1995) *Encountering development: the making and unmaking of the third world*. New Jersey: Princeton University Press. 290 p.
- Escobar, A. (2011) Sustainability: design for the pluriverse. *Development*, N°54, pp. 137-140.
- Fajardo García, G. (2018) La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N°128, pp. 99-126. DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.60209>.
- Gibson-Graham, J.K. (2006) *A Postcapitalist politics*. Minneapolis: University of Minnesota Press. 360 p.
- Gibson-Graham, J.K., Cameron, J., & Healy, S. (2013) *Take back the economy: an ethical guide for transforming our communities*. Minneapolis: University of Minnesota Press. 264 p.
- Gide, Ch. (1930). *Principes d'économie politique* (26e Ed.) Paris: Librairie du Recueil Sirey. 682 p.
- Gonzalez-Meyer, R. y Richards, H. (2012) *Hacia otras economías: crítica al paradigma dominante*. Santiago de Chile: Universidad Academia de Humanismo Cristiano y Universidad Católica del Maule. 453 p.
- Gonzalez-Meyer, R. & Donovan, P. (2004) *Economie sociale, populaire, et solidaire au Chili (1980-2003)*. Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série comparaisons internationales N° 15. Quebec: Université du Québec en Outaouais. 24 p.
- González-Meyer, R., Vanhulst, J., Letelier, E. Cid, B. y de Armas, T. (2016) *Servicio de consultoría para la elaboración de estudio de bases para el diseño de un observatorio del emprendimiento social y de las empresas sociales en Chile: informe final*. Santiago de Chile: Universidad Academia de Humanismo Cristiano y Universidad Católica del Maule. 123 p.
- González-Meyer, R. (2018) *Aportes para una definición plural y en tensión de la economía social y solidaria: entre el esencialismo y el historicismo*. Santiago de Chile: Universidad Academia de Humanismo Cristiano.
- Gaiger, I. (2017) El sentido metautilitarista de la economía social y solidaria. En: González-Meyer, R. (Ed.). *Ensayos sobre economía cooperativa, solidaria y autogestionaria: hacia una economía plural*. Santiago de Chile: Editorial Forja, pp. 87-105.

- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, N°91, 481-510.
- Guerra, P. (2010) La economía solidaria en Latinoamérica. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, N°110, 67-76.
- Guzmán, J.A., González, M., Figueroa, J.P. y Riquelme, G. (2014) *La gran estafa: cómo opera el lucro en la educación superior*. Santiago de Chile: Editorial Catalonia.
- Harvey, D. (2014) *Seventeen contradictions and the end of capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Healy, S. (2009) Alternative economies. In: Thrift, N. J.; Kitchin, R. (Eds.). *International encyclopedia of human geography*. Oxford: Elsevier, pp. 338-344.
- Irrázaval, I., Hairel, E., Wojciech Sokolowsky, S. y Salomon, L. (2006) *Estudio comparativo del sector sin fines de lucro-Chile*. Santiago de Chile: John Hopkins University, PNUD y FOCUS.
- Kremerman, M. (2007) *Radiografía del financiamiento de la educación chilena: diagnóstico, análisis y propuestas*. Santiago de Chile: Observatorio Chileno de Políticas Educativas. 297 p. Disponible en: <http://www.opech.cl/Libros/doc3.pdf>
- La Tercera (2018, 12 de enero) *SII alerta que más del 90% de las entidades sin fines de lucro no tiene registros contables*. Disponible en: <http://www2.latercera.com/noticia/sii-alerta-mas-del-90-las-entidades-sin-fines-lucro-no-registros-contables/>.
- Leff, E. (2014) *La apuesta por la vida: imaginación sociológica e imaginarios sociales en los territorios ambientales del sur*. Barcelona: Siglo XXI Editores. 524 p.
- Mauss, M. (1925) Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans le sociétés archaïques. *L'Année sociologique*, N°1, 7-29.
- Meira, D. (2019) The cooperative economic groups and the problem of the quantification of the social economy entities. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N°131, pp. 103-124. DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.63562>.
- Monzón, J.L. y M. Radrigán (2009) El observatorio iberoamericano del empleo y la economía social (OIBESCOOP) y el fortalecimiento de la economía social. En: Fundibes. *Anuario iberoamericano de la economía social 2009*. Madrid: Fundibes, pp. 131-138.
- OECD (2018) *OECD Economic Surveys: Chile*. Disponible en: <https://www.oecd.org/eco/surveys/Chile-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>.
- Polanyi, K. (1944) *The great transformation: the political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press. 360 p.
- Pleyers, G. & Capitaine, B. (Eds.) (2016) *Jeunes alteractivistes: d'autres manières de faire de la politique : perspectives internationales. Agora débats / jeunesses*, N° 73. Paris: Les Presses de Sciences Po, 157 p.
- PNUD (2015) *Desarrollo humano en Chile: los tiempos de la politización 2015*. Santiago de Chile: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. 263 p.
- PUC (2016) *Mapa de las organizaciones de la sociedad civil 2015*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile. 39 p.
- PUC (2017) *Sociedad en acción: Construyendo Chile desde las organizaciones de la sociedad civil*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile. 208 p.
- Radrigán, M. y Barría, C. (2005) Situación y proyecciones de la economía social en Chile. En: Pérez de Uralde, J. M. (Ed.), *Panorama de la economía social en Iberoamérica*. Un acercamiento a su realidad. Madrid: FUNDIBES, pp.93-138. Disponible en: <https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ESIberoamerica1.pdf>
- Razeto, L. (1994) *Fundamentos de una teoría económica comprensiva*. Santiago de Chile: PET Ediciones. 506 p.

- Sahlins, M. (1972) *Stone age economics*. Chicago: Aldin Atherton. 348 p.
- Servicio de Impuestos Internos (2018). *Nómina de empresas jurídicas AT 2006-2016*. Disponible en: http://www.sii.cl/estadisticas/nominas/empresas_perjurihistorico.zip.
- Stoessel, S. (2014) Giro a la izquierda en la América Latina del siglo XXI: revisitando los debates académicos. *Polis*, N°39, pp.123-149.
- Vásquez, L.G. y Juppert, M.F. (2013) *Derecho del tercer sector: corporaciones, fundaciones y cooperativas*. Santiago de Chile: Thompson Reuters. 230 p.
- Weber, M. (1922) *Economía y sociedad*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. 1246 p.

Análisis económico y social de los centros especiales de empleo: un estudio en Galicia

María Celia López Penabad¹, José Manuel Maside Sanfiz², Juan Torrelles Manent³

Recibido: 26 de octubre de 2018 / Aceptado: 9 de mayo de 2019

Resumen. La encomiable labor de los Centros Especiales de Empleo (CEE) en la integración laboral de las personas con discapacidad unido a las importantes ayudas que reciben de la Administración, demanda un mayor conocimiento de su realidad económica y social. Teniendo en cuenta que los estudios en Galicia sobre los CEE son prácticamente inexistentes, y que durante la crisis económica han visto reducidas de forma importante las ayudas económicas, el objetivo de nuestro trabajo es, en primer lugar, analizar la evolución de su situación económico-financiera durante el periodo 2010-2015, atendiendo a su diferenciación entre centros con y sin ánimo de lucro. En segundo lugar y dado que en los CEE coexisten objetivos económicos y sociales, completamos el análisis anterior, incorporando el valor social generado. La técnica utilizada para evaluar su eficiencia es el Análisis Envolvente de Datos (DEA).

En cuanto a los resultados, los CEE se financian principalmente con fondos propios, con mayor intensidad en los centros sin ánimo de lucro, y mejoran su solvencia, a pesar del incremento del endeudamiento a corto plazo, en especial en los centros con ánimo de lucro. Durante los últimos años los CEE han visto incrementada de forma importante su autonomía respecto a las subvenciones y han mantenido sus plantillas estables a pesar de la importante disminución de estas. Sus rentabilidades son moderadas, sobre todo en los centros sin ánimo de lucro, que destinan una mayor cantidad de sus recursos a sus trabajadores, priorizando en mayor medida los aspectos sociales sobre los económicos. En cuanto al nivel de eficiencia global, en general, es elevado y no existen diferencias sustanciales entre las entidades con y sin ánimo de lucro.

Palabras clave: Centros Especiales de Empleo; Entidades sin ánimo de lucro; Análisis Económico Financiero; Empleo, Discapacidad; DEA.

Claves Econlit: C20; M41; L31; L33.

[en] Economic and social analysis of sheltered workshops: a study in Galicia

Abstract. The praiseworthy work of the Sheltered Workshops (SW) in the labor integration of people with disabilities together with the important public aids they receive, demands a greater knowledge of their economic and social reality. Bearing in mind that the studies in Galicia on SWs are practically non-existent, and that the economic aids have been significantly reduced during the economic crisis,

¹ Universidad de Santiago de Compostela, España
Dirección de correo electrónico: celia.lopez@usc.es

² Universidad de Santiago de Compostela, España
Dirección de correo electrónico: josemanuel.maside@usc.es

³ Universidad de Santiago de Compostela, España
Dirección de correo electrónico: juan.torrelles@rai.usc.es

the objective of our work is, first, to analyze the evolution of their economic situation during the 2010-2015 period, taking into account their differentiation between for-profit and non-profit entities. Second, and given that economic and social objectives coexist in SWs, we complete the previous analysis, incorporating the generated social value. The technique used to evaluate their efficiency is the Data Envelopment Analysis (DEA).

As for the results, the SWs are financed mainly with their own funds, with greater intensity in the non-profit entities, and improve their solvency, despite the increase in short-term indebtedness, especially in the for-profit ones. During the last few years, the SWs have seen their autonomy significantly increased with respect to public aids and have maintained their staff stable despite the significant decrease in subsidies. Their returns are moderate, especially in non-profit ones, which allocate a greater amount of their resources to their workers, giving greater priority to social over economic aspects. In general, the level of overall efficiency is high and there are no substantial differences between for-profit and non-profit entities.

Keywords: Sheltered Workshops; Non-profit Entities; Economic-financial Analysis; Employment; Disability; DEA.

Sumario. 1. Introducción. 2. Los Centros Especiales de Empleo en Galicia. 3. Análisis Económico-Financiero de los CEE en Galicia. 4. Análisis DEA. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: López Penabad, M.C., Maside Sanfiz, J.M. y Torrelles Manent, J. (2019) Análisis económico y social de los centros especiales de empleo: un estudio en Galicia. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 169-194. DOI: 10.5209/REVE.64305.

1. Introducción

Las personas con discapacidad forman un colectivo numeroso y con importantes dificultades para acceder al mercado laboral. La Unión Europea estima que uno de cada seis europeos sufre una discapacidad (80 millones) y presentan un índice de pobreza un 70% por encima de la media, como consecuencia de un menor acceso al empleo (Comisión Europea, 2010).

En España, los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)⁴ sobre *El empleo de las personas con discapacidad* en 2016 señalan que la población activa, de 16 a 64 años, era de 30.064.400 de personas, de las cuales 1.840.700 tenían una discapacidad oficialmente reconocida (con un grado de discapacidad igual o superior al 33%), lo que supone un 6,12% del total de la población activa. Además, esta tasa ha experimentado un continuo crecimiento en los últimos años. En Galicia este porcentaje se sitúa en el 6,37%.

Hay que destacar la baja tasa de actividad de las personas con discapacidad (35,2% en 2016), muy por debajo del 78% de la población sin discapacidad, situándose Galicia como la comunidad con menor tasa de actividad (27,8%).

Con respecto a la tasa de empleo de la población española con discapacidad se sitúa en el 25,1%, frente al 62,8% de la población general, siendo sensiblemente inferior en Galicia (21,2%) que ocupa los últimos puestos, superando únicamente a Andalucía y Canarias.

⁴ Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736055502&menu=resultado&idp=1254735976595.

Aunque el trabajo constituye un derecho fundamental para las personas con discapacidad los datos ponen de manifiesto los problemas de inserción y marginación laboral a los que se enfrentan. Las personas con discapacidad forman un colectivo numeroso y con baja participación laboral, con tasas de actividad y empleo muy por debajo de la población sin discapacidad y, una vez se incorporan al mercado de trabajo, con tasas de paro que superan en un 46,7% a los trabajadores no discapacitados.

Las políticas sobre discapacidad han evolucionado en los últimos tiempos, pasando de estar centradas en prestaciones asistenciales como forma de garantizar unos ingresos mínimos, hacia la búsqueda de un empleo de calidad y en condiciones dignas como herramienta de integración social. Las personas con discapacidad pueden ejercer su derecho al trabajo a través del empleo ordinario (empresas y administraciones públicas, incluidos los servicios de empleo con apoyo), el empleo protegido (centros especiales de empleo y enclaves laborales) y el empleo autónomo (art. 37 del Real Decreto 1/2013⁵), constituyendo los Centros Especiales de Empleo (CEE) uno de sus pilares clave.

Tabla. 1. Volumen de contratos realizados a personas con discapacidad. 2010-2016

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Empresa Ordinaria	21.797	21.114	19.270	20.040	23.418	26.625	30.154
CEE	39.331	40.970	41.738	49.608	59.559	68.613	68.648
Total	61.128	62.084	61.008	69.648	82.977	95.238	98.802

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Odismet (2017).

Como vemos en la Tabla 1, se ha incrementado casi un 75% la contratación de personas con discapacidad en los CEE desde 2010 hasta 2016, pasando de 39.331 a 68.613 personas, mientras que la contratación en empresas ordinarias se ha incrementado de forma más moderada (38%). En cuanto al porcentaje que suponen las contrataciones en CEE sobre el total de los contratos realizados a personas con discapacidad, este ha pasado del 64,34% en 2010 al 69,5% en 2016, con un claro crecimiento del empleo protegido con relación al ordinario.

La importancia social y las ayudas que la administración destina a la financiación de los CEE hacen necesario conocer su realidad económica y social. Los estudios en Galicia sobre los CEE son prácticamente inexistentes y, a raíz de la crisis económica, estas entidades han visto reducidas de forma importante las ayudas económicas que reciben por parte de la administración. El primer objetivo de nuestro trabajo es analizar la evolución de su situación económico-financiera durante el periodo 2010-2015, diferenciando entre CEE con y sin ánimo de lucro.

⁵ Real Decreto 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social. BOE número 289, de 3 de diciembre de 2013.

Como segundo objetivo, una vez constatado el sesgo que puede suponer el análisis exclusivo de la eficiencia operativa, es decir, de un conjunto de partidas de la cuenta de resultados y del balance, evolucionamos hacia un concepto de eficiencia más amplio que incorpore, además de los aspectos económicos, el importante papel social que desempeñan estas entidades. Para ello aplicamos una técnica no paramétrica, el Análisis Envolvente de Datos (DEA), que permite, una vez seleccionados un conjunto de inputs y de outputs, calcular el grado de optimización de sus recursos a la hora de obtener un conjunto ordenado de objetivos. No hemos encontrado publicaciones que apliquen la metodología DEA desde una perspectiva económica y social para los CEE en España, de manera que las conclusiones obtenidas pueden ser un buen complemento para el tradicional análisis económico-financiero.

El trabajo contribuye a la literatura aportando un análisis empírico sobre los CEE que incorpora en la valoración de su rendimiento tanto aspectos económicos como sociales, para los CEE con y sin ánimo de lucro, durante un periodo de tiempo amplio y con un tamaño muestral importante, los CEE gallegos.

La estructura del trabajo es la siguiente. En primer lugar, exponemos la situación de los CEE en Galicia, marco normativo y subvenciones, así como datos de tipo descriptivo: número de entidades, localización provincial, tipo de sociedad y centros dados de baja desde el inicio de su registro. El trabajo continúa con el análisis económico-financiero; tras una breve exposición de la muestra utilizada y la metodología llevada a cabo en la comparación de ratios, se analiza e interpreta su evolución, desde 2010 hasta 2015. Seguidamente, aplicamos el análisis DEA para calcular la eficiencia diferenciando entre CEE con y sin ánimo de lucro. En este apartado, tras una breve exposición de la metodología y de los inputs y outputs seleccionados, analizamos y presentamos los resultados obtenidos. Terminamos con las principales conclusiones derivadas de los análisis realizados.

2. Los Centros Especiales de Empleo en Galicia

2.1. Concepto y revisión bibliográfica

Los CEE son empresas cuyo objetivo es proporcionar a las personas con discapacidad un trabajo remunerado y adecuado a sus características personales y que facilite, con los servicios de ajuste personal y social necesarios (asistencia psicológica y sanitaria, rehabilitación, formación, etc.), su integración en el régimen de empleo ordinario, mediante la producción y venta de bienes o servicios de forma directa con orientación de mercado (art. 43 Real Decreto 1/2013).

Debemos diferenciar los CEE de otras figuras como los centros ocupacionales/educación especial o las empresas de inserción laboral (De Asís, 2015) y de otras organizaciones de acción social que son productoras de no mercado (Monzón-Campos y Herrero-Montagud, 2016).

Los CEE nacen con una característica especial en la determinación de su plantilla y es que al menos el 70% de los trabajadores han de tener una minusvalía reconocida igual o superior al 33%. Además, los CEE se configuran como una medida clave para el cumplimiento con carácter excepcional de la cuota de reserva

en favor de los trabajadores con discapacidad (Real Decreto 364/2005⁶) y pueden constituir Enclaves Laborales en empresas ordinarias, como medida de fomento del empleo de personas con discapacidad (Real Decreto 290/2004⁷). Otra de las figuras importantes dentro de los CEE son las unidades de apoyo, definidas en el Real Decreto 469/2006⁸, que deberán prestar los servicios de ajuste personal y social que requieran los trabajadores discapacitados.

Son numerosos los trabajos que señalan las ventajas y beneficios de los CEE para la integración laboral de las personas con discapacidad (entre otros, Becerra, Montanero y Lucero, 2012; Bellostas, López-Arceiz y Mateos, 2016; Calvo, 2004; Carrio, 2005; Cueto, Malo, Rodríguez y Francos, 2008; Gómez, Román y Rojo, 2010; Laloma, 2013; López-Arceiz *et al.*, 2014; Pérez y Andreu, 2009; Rubio, 2003).

Destacar que, a pesar de las importantes ayudas públicas que reciben, el estudio elaborado por KPMG señala que los CEE retornan a las Administraciones Públicas, mediante impuestos, tributos y contribuciones a la Seguridad Social, 1,44€ por cada euro recibido. En la misma línea, Manzano, Redondo y Robles (2016) para una muestra de los CEE de Castilla y León miden el porcentaje de las aportaciones que reciben a través de las subvenciones y que retornan a la sociedad mediante los impuestos y las cuotas a la seguridad social, obteniendo valores que fluctúan entre el 31,68% y el 60,82% para los ejercicios analizados (2007-2013).

No obstante, algunos trabajos señalan problemas en su funcionamiento. A menudo, se convierten en centros “finalistas” para los trabajadores estando previstos como una fórmula de transición hacia el régimen de empleo ordinario (Carrio, 2005; Cueto *et al.*, 2008; De Asis, 2015; López y Seco, 2005; Rodríguez, García y Toharia, 2009; Rubio, 2003). Es más, Rodríguez Álvarez (2012) señala una intensiva utilización de la contratación por parte de las empresas ordinarias con los CEE, como medida alternativa al cumplimiento de la cuota de reserva para personas con discapacidad que las empresas de más de 50 trabajadores deben cumplir. Así, en lugar de integrar a los trabajadores discapacitados en el régimen de empleo ordinario, se produce un trasvase en la dirección opuesta. En cuanto al empleo, Rodríguez Álvarez (2012) señala que es de menor calidad que el ordinario, coincidiendo con López y Seco (2005) que lo califican de precario.

Otro de los aspectos controvertidos es su consideración como entidades con o sin ánimo de lucro. En concreto, la normativa en Galicia sobre CEE (Decreto 200/2005⁹, art. 10) señala que para ser calificado como sin ánimo de lucro la titularidad del promotor debe corresponder a Cooperativas, Asociaciones,

⁶ Real Decreto 364/2004, de 20 de febrero, por el que se regulan los enclaves laborales como medida de fomento del empleo de las personas con discapacidad. BOE número 45, de 21 de febrero de 2004.

⁷ Real Decreto 290/2005, de 8 de abril, por el que se regula el cumplimiento alternativo con carácter excepcional de la cuota de reserva en favor de los trabajadores con discapacidad. BOE número 94, de 20 de abril de 2005.

⁸ Real Decreto 469/2006 de 21 de abril, por el que se regulan las unidades de apoyo a la actividad profesional en el marco de los servicios de ajuste personal y social de los Centros Especiales de Empleo. BOE número 96 de 22 de Abril de 2006.

⁹ Decreto 200/2005, de 7 de julio, por el que se regula la autorización administrativa y la inscripción en el Registro administrativo de Centros Especiales de Empleo de Galicia, y su organización y funcionamiento.

Fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro y sus titulares deben tener como finalidad primordial la integración laboral de personas con discapacidad en CEE reinvertiendo, en su totalidad, los posibles beneficios o excedentes obtenidos de la explotación de su actividad, en el propio centro o en otros sin ánimo de lucro.

Destacar que la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público añade un apartado 4 al artículo 43 del Real Decreto 1/2013, incorporando a nuestro ordenamiento jurídico la figura de los CEE de Iniciativa Social. Con esta figura se pretende dar prioridad a los CEE sin ánimo de lucro, al reservar obligatoriamente una parte (mínimo de un 7% que se incrementará hasta un 10% en el plazo de 4 años) de los contratos públicos exclusivamente para los CEE de Iniciativa Social.

Las leyes española y gallega de economía social¹⁰ recogen diferentes entidades que forman parte de la misma en función de su forma o calificación jurídica, entre las que se encuentran los CEE. Pero no todas estas entidades cumplen con sus principios orientadores, los CEE con ánimo de lucro no forman parte de la economía social, y no pueden ser considerados empresas sociales (Monzón-Campos y Herrero-Montagud, 2016 y Fajardo, 2018).

Las empresas sociales buscan generar valor económico y valor social, tratando de maximizar los aspectos sociales (Monzón-Campos y Herrero-Montagud, 2016; Doerthy, Haugh y Lyon, 2014). No obstante, los aspectos económicos son necesarios para poder ser sostenibles en el tiempo (Herrero Montagud, 2015 y Bellostas *et al.*, 2016). Una empresa social, tenga o no ánimo de lucro, solamente podrá reinvertir los excedentes derivados de su actividad si logra sobrevivir en el tiempo. La prosperidad económica es un requisito previo para poder desarrollar una mayor contribución social de manera sostenible (Lee y Seo, 2017).

Las empresas sociales deben informar de su situación económico-financiera y del cumplimiento de sus objetivos sociales (Ebrahim, Battilana y Mair, 2014; Stevens, Moray y Bruneel, 2015; Bagnoli y Megali, 2009). En España son escasos los estudios empíricos sobre CEE con un enfoque económico-financiero. Destacar los trabajos de Gelashvili, Vargas y Miñano (2015) y Gelashvili, Miñano y Vargas (2016) y Monzón-Campos y Herrero-Montagud (2016) que utilizan como muestra todos los CEE de España y los de López Arceiz *et al.* (2014) para la Comunidad Autónoma de Aragón y Redondo y Martín (2014) y Manzano, Redondo y Robles (2016) para Castilla y León. Aunque el ámbito geográfico, periodo temporal y las medidas utilizadas no son homogéneas, en general concluyen que la mayoría de los CEE son empresas pequeñas, pertenecen al sector servicios y la forma jurídica predominante es la de sociedad limitada. Los resultados del análisis económico-financiero muestran que son empresas que presentan una posición financiera sólida, aunque con bajas rentabilidades, se financian fundamentalmente con fondos propios y presentan un pasivo exigible principalmente a corto plazo.

En cuanto a la variable social, hay abundante literatura sobre la medición del impacto de las empresas sociales, pero en su mayoría de tipo cualitativo y descriptivo. Bengo, Arena, Azzone y Calderini (2016) clasifican los diferentes

¹⁰ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social Española y, en Galicia, la Ley 6/2016, de 4 de mayo, de Economía Social de Galicia.

modelos seguidos en: sintéticos (entre los que destaca el *Social Return on Investment*, SROI), de proceso o contingentes (que analizan el rendimiento social en toda la secuencia inputs-outputs-resultados-impactos) y los multidimensionales, entre los que destacaríamos las adaptaciones del Cuadro de Mando y aquellos que incorporan la perspectiva de los grupos de interés. A estos modelos podríamos añadir las memorias de sostenibilidad, medidas de ecoeficiencia, etc.

Si para la medición del valor económico se han utilizado las técnicas tradicionales de las entidades con fines de lucro como los ratios financieros, para el valor social esta información es difícil de medir y cuantificar, especialmente para las más pequeñas, y está menos estandarizada (Certo y Miller, 2008).

Como consecuencia son escasos los estudios cuantitativos en la literatura, excepto los de caso, ya que los investigadores a menudo no disponen de los datos necesarios para poder realizar análisis comparativos entre diferentes empresas. No obstante, la metodología DEA ha sido aplicada a las empresas sociales y entidades sin ánimo de lucro en diferentes campos como el sanitario, ecoeficiencia, la responsabilidad social corporativa, microfinanzas o fundaciones o cooperativas, entre otros. Aunque no hemos encontrado estudios empíricos que apliquen esta metodología a los CEE en España, algunos trabajos la emplean al analizar la eficiencia en empresas sociales con objetivos similares: Retolaza, San-José y Araujo (2014) a las empresas de inserción laboral y Lee y Seo (2017) a empresas sociales coreanas dedicadas a la búsqueda de empleo para grupos sociales vulnerables.

2.2. Financiación

La financiación de los CEE está formada por recursos que provienen del mercado (propios y ajenos) y de no mercado (subvenciones, ayudas, etc.).

Entre los factores que han contribuido de forma significativa al incremento de la contratación de personas con discapacidad en los CEE son sin duda las diferentes ayudas de las que pueden ser beneficiarios y que están destinadas principalmente a:

- Proyectos generadores de empleo y creación de nuevos puestos de trabajo para trabajadores con discapacidad.
- Mantenimiento de puestos de trabajo y subvención del coste salarial. Destaca una bonificación del 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social, así como la subvención del coste salarial por un importe del 50% del salario mínimo interprofesional. También está prevista una subvención, de carácter excepcional y extraordinario que se concede una sola vez, destinada a equilibrar y sanear financieramente los CEE, aunque deberán acreditar tener viabilidad futura, tanto técnica como económica y financiera. Además, para los CEE sin ánimo de lucro de utilidad pública, existe una subvención destinada a equilibrar sus presupuestos.
- Financiación de parte del coste de las Unidades de Apoyo a la Actividad Profesional.

Las subvenciones establecen cuantías más elevadas para los CEE sin ánimo de lucro y las más importantes en cuanto a su importe, con mucha diferencia, son las

subvenciones del coste salarial. En la Tabla 2 el número de trabajadores subvencionados de los CEE en Galicia ha aumentado, pero la subvención por trabajador ha disminuido drásticamente a partir de 2012, debido a los recortes de las administraciones durante la época de la crisis.

Los CEE, desde un punto de vista financiero, pueden llegar a depender en exceso de este tipo de ayudas, proporcionadas generalmente por entidades públicas, especialmente aquellos centros de reciente creación. A medida que los CEE van asentándose en el mercado, tenderán a buscar otras fuentes de financiación alternativas que les permitan lograr una mayor independencia financiera.

Tabla. 2. Subvención Coste Salarial (TR341M) 2010-2015

	Subvención coste salarial	Número de Trabajadores Subvencionados	Número de Centros Subvencionados	Subvención /Número de Trabajadores
2010	9.848.277,02	1.784	110	5.520,33
2011	11.253.979,01	1.870	112	6.018,17
2012	6.047.101,47	1.812	111	3.337,25
2013	6.617.831,86	1.824	112	3.628,20
2014	6.243.356,98	1.954	120	3.195,17
2015	6.603.663,66	1.919	102	3.441,20

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por la Consellería de Economía, Emprego e Industria.

2.3. Descripción de los CEE en Galicia

En Galicia había, a fecha de 30 de abril de 2017, 107 CEE inscritos y activos, de los cuales 15 provienen de otras Comunidades, siendo la más representada la Comunidad de Madrid. De estas entidades, 77 se clasifican como centros con ánimo de lucro, frente a 30 sin ánimo de lucro. Actualmente no existe ningún Enclave Laboral dependiente de algún CEE y tampoco hay ningún centro de titularidad pública, todos los CEE son de titularidad privada. En cuanto a su forma jurídica, la más utilizada (74%) es la sociedad de responsabilidad limitada, seguida de las fundaciones/asociaciones (11%) y las sociedades anónimas (10%).

Hay que señalar el importante número de CEE dados de baja (64) desde el inicio del registro, 23 de abril de 1986. Además, la gran mayoría son centros con ánimo de lucro (52 frente a 12 sin ánimo de lucro). Coincidimos con López y Seco (2005) que señalan que el importante número de CEE que han desaparecido es consecuencia del comportamiento oportunista de algunos empresarios, provocando además precariedad e inestabilidad laboral para los trabajadores con discapacidad.

Como recoge la definición de CEE, estos realizan una actividad económica mediante la producción y venta de bienes o servicios participando regularmente en las operaciones de mercado. En cuanto a las actividades realizadas, la gran mayoría

pertenecen al sector servicios, aunque son difíciles de clasificar ya que todas ellas tienen más de un CNAE activo. Los CEE suelen centrarse en actividades con baja cualificación y bajo valor añadido, aspectos que desincentivan el acceso de los trabajadores al mercado ordinario y su desarrollo, tanto personal como formativo.

3. Análisis Económico-Financiero de los CEE en Galicia

3.1. Muestra

Para la realización de este estudio hemos partido de los 107 CEE comentados anteriormente de los que finalmente 69 formaron la muestra. El total de CEE que a 31-12-2015 permanecían inscritos en Galicia era de 94 centros, de los que no hemos podido obtener datos contables para 16 y, además, otros 9 operan en toda España, con lo cual los datos con los que trabajaríamos no serían imputables a Galicia únicamente y los hemos excluido del análisis.

Los datos contables se han obtenido de la base de datos SABI (Sistema Ibérico de Balances) ya que la Consellería de Economía, Emprego e Industria no ha podido facilitarnos ningún dato contable, a pesar de que los CEE están obligados a presentar anualmente una memoria socio-económica.

La muestra final está formada por CEE, todos ellos de naturaleza privada, en los que la mayoría de las sociedades son de responsabilidad limitada (65) y el resto (4) sociedades anónimas, siendo una de ellas Sociedad Anónima Laboral. Con ánimo de lucro son 48 y sin ánimo de lucro 21.

3.2. Metodología

Una vez depurada la base de datos realizamos, en primer lugar, un análisis económico financiero de los CEE de Galicia para el período 2010-2015. Hemos utilizado diferentes variables obtenidas del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias y una selección de ratios económico financieros que describimos a continuación.

Hemos dividido el estudio en 5 bloques: dimensión, financiación, solvencia, rentabilidad/resultados y actividad. En cada uno de ellos estudiamos distintas variables, analizando su promedio y desviación típica. Hemos podido observar que, dado el elevado grado de dispersión existente, la desviación típica es, en algunos casos, muy elevada recurriendo a la mediana como indicador de la tendencia central. Para su cálculo y con el fin de profundizar en los resultados hemos efectuado un análisis por cuartiles. Además, en el último ejercicio calcularemos la mediana para cada valor diferenciando entre centros con y sin ánimo de lucro.

Para el análisis del tamaño hemos utilizado la cifra de activo, dividido en corriente (AC) y no corriente (ANC), el importe neto de la cifra de negocios (INC�) y el número de trabajadores con discapacidad.

En cuanto a la estructura financiera, tomaremos como base el patrimonio neto (PN), pasivo no corriente (PNC) y pasivo corriente (PC) además de las ratios de

Endeudamiento Total, a L/P y a C/P, expresadas como $(PNC+PC)/PN$, PNC/PN y PC/PN respectivamente.

Con respecto a la solvencia, utilizaremos las ratios de solvencia (AC/PC) y tesorería o liquidez inmediata $((\text{Tesorería} + \text{Inversiones financieras a c/p}) / \text{Pasivo corriente})$, además del Fondo de Maniobra, calculado como $AC-PC$.

En el apartado de rentabilidades estudiaremos los distintos resultados y la rentabilidad económica (ROA) definida como $\text{Resultado de Explotación} / \text{Activo Total}$ y la rentabilidad financiera (ROE) como $\text{Resultado antes de Impuestos} / \text{Fondos Propios}$, respectivamente.

En relación con la actividad analizamos diferentes ratios que relacionan la variable subvenciones de explotación con los gastos de personal y el INCN y los gastos de personal con el INCN y el número de trabajadores discapacitados.

3.3. Resultados

Dimensión

Con respecto al tamaño y en términos de mediana, a finales de 2015 el activo tomó un valor de 336.101,72 €, el importe neto de la cifra de negocios se situó en 403.975,56 € y el número de trabajadores 14. El 75% de las empresas de la muestra (Q3) apenas sobrepasan los 850.000 € de activo, no alcanzan los 950.000 € de cifra de negocios y los 27 trabajadores. El reducido tamaño, en términos generales, de este tipo de entidades podría originar ciertas ineficiencias en su funcionamiento, tal y como indican Bellostas y López-Arceiz (2015).

Se observa cómo, en 2015, las entidades sin ánimo de lucro poseen un tamaño superior al ser mayores las medianas de los tres indicadores mencionados, especialmente las referidas al activo y el INCN.

Los CEE realizan su actividad utilizando trabajo remunerado. Con respecto al número de trabajadores su mediana ha sufrido un leve incremento, de tal manera que aún en épocas difíciles, de no inversión, se mantuvieron los puestos de trabajo, poniendo de manifiesto la labor social e integradora de estas empresas, tanto para el conjunto de CEE, como para los sin ánimo y con ánimo de lucro¹¹.

¹¹ En adelante, en las tablas y figuras utilizaremos SAL para Sin Ánimo de Lucro y CAL, Con Ánimo de Lucro.

Tabla. 3. Tamaño. Mediana 2010-2015 y 2015-Q1-Q3, Sin y Con Ánimo de Lucro

Dimensión	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Activo	361.647,72	421.782,62	340.056,29	262.430,00	262.583,87	336.101,72
ANC	102.376,95	123.229,71	98.228,93	65.495,18	69.763,01	75.528,34
AC	186.176,32	244.418,41	206.102,38	203.294,46	188.319,75	212.476,45
INCN	209.979,25	393.044,35	284.610,02	310.384,48	251.431,27	403.975,56
Nº trab. Disc.	12	13	11	13	12	14
Dimensión	2015-Q1	2015-Q3	2015-SAL	2015-CAL		
Activo	105.024,95	854.641,65	611.735,26	254.301,26		
ANC	23.310,18	262.618,48	142.579,58	56.620,41		
AC	151.385,65	948.356,87	550.294,51	334.242,51		
INCN	151.385,65	948.356,87	550.294,51	334.242,51		
Nº trab. Disc.	7	27	14	13		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Financiación

En la Tabla 4 podemos observar que la estructura financiera de los CEE está formada por una mezcla de recursos propios y ajenos. Los recursos financieros propios proceden de las aportaciones de los propietarios al capital o fondo social en función del tipo de sociedad y por los resultados generados y no distribuidos. Además, una fuente de recursos financieros muy importante son las subvenciones y ayudas públicas, que contablemente pueden ser consideradas como subvenciones de capital o de explotación, además de otros recursos ajenos como los préstamos y créditos recibidos.

Durante el periodo 2010-2015 las cifras del PN, PNC y PC mediano han disminuido, al igual que lo hacía el activo. En cuanto a la ratio de endeudamiento total la mediana presenta unos valores razonables y con una ligera tendencia al alza (0,88 en 2015).

En cuanto al endeudamiento a largo plazo presenta valores bajos y una disminución importante al pasar del 0,17 en 2010 al 0,07 en 2015. La financiación ajena está constituida fundamentalmente por deuda a corto plazo derivada de la dilación en el cobro de las subvenciones y, como consecuencia, de la necesidad de obtener financiación a corto plazo que se va incrementando a lo largo del periodo de estudio. Además, en 2015 un 25% de las empresas de la muestra presenta unas ratios de endeudamiento muy elevadas, especialmente a corto plazo con valores superiores a 1,42 (Q3).

Dado que los centros sin ánimo de lucro no pueden repartir beneficios, ya que deben reinvertirse en el propio centro, presentan un peso del patrimonio neto mayor y, como consecuencia, un endeudamiento total (0,82) sensiblemente inferior a los centros con ánimo de lucro (1,01). El superior endeudamiento de estos

últimos procede de una mayor deuda a corto plazo. Nuestros resultados son coincidentes con el trabajo de Monzón-Campos y Herrero-Montagud (2016).

Tabla. 4. Financiación. Mediana 2010-2015 y 2015-Q1-Q3, Sin y Con Ánimo de Lucro

Financiación	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Patrimonio Neto	113.634,99	183.748,76	159.224,77	137.075,09	86.612,78	94.099,99
PNC	34.252,38	51.038,75	40.434,03	30.500,06	36.515,56	27.692,47
PC	146.712,42	191.918,32	129.626,05	120.011,72	132.280,14	136.038,25
Endeud. Total	0,69	0,70	0,60	0,76	0,84	0,88
Endeud. L/P	0,17	0,10	0,11	0,17	0,13	0,07
Endeud. C/P	0,52	0,41	0,35	0,51	0,57	0,77
Financiación	2015-Q1	2015-Q3	2015-SAL	2015-CAL		
Patrimonio Neto	30.525,45	364.973,77	263.217,62	80.258,99		
PNC	7.607,22	220.436,13	46.329,31	27.066,52		
PC	49.655,60	351.651,64	168.959,02	116.861,92		
Endeud. Total	0,21	1,65	0,82	1,01		
Endeud. L/P	0,03	0,32	0,07	0,07		
Endeud. C/P	0,16	1,42	0,52	0,81		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Solvencia

En cuanto a la solvencia, Tabla 5, podemos destacar que, en general, los CEE presentan una situación financiera a corto plazo sólida. En 2015 la ratio de circulante presenta una mediana de 154,66, manteniendo una evolución favorable desde el año inicial de la muestra, 2010, en el que arroja un valor de 130,43. No obstante, hay que señalar que el 25% de los CEE (Q1) presentan valores para esta ratio inferiores o muy cercanos al 100%, lo que podría ser indicativo de problemas de solvencia a corto plazo. La diferenciación sin ánimo y con ánimo de lucro muestra unos valores medianos para el último año semejantes a los del total de la muestra, 150,81 y 154,66 respectivamente.

En cuanto a la ratio de liquidez inmediata en 2015 fue de 23,86 lo que consideramos valores aceptables, aunque se produce una disminución importante respecto al valor que presentaba en el año 2010, 34,34. No obstante, señalar que en aquellos CEE situados en el primer cuartil (Q1) la ratio alcanza un valor muy pequeño (11,70), lo que, unido al elevado endeudamiento a corto plazo, podría dar lugar a problemas de tesorería.

Tabla. 5. Solvencia y Liquidez. Mediana 2010-2015 y 2015-Q1-Q3, Sin y Con Ánimo de Lucro

Solvencia	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ratio de Circulante (%)	130,43	135,05	140,00	146,09	142,59	154,66
Liquidez Inmediata (%)	34,34	28,31	32,28	35,84	34,94	23,86
Solvencia	2015-Q1	2015-Q3	2015-SAL	2015-CAL		
Ratio de Circulante (%)	106,86	212,91	150,81	154,66		
Liquidez Inmediata (%)	11,70	57,02	24,83	23,86		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Rentabilidad

En la Tabla 6 podemos observar que durante el último año el ROA y ROE alcanzaron valores del 3,44% y 14,51% respectivamente. De la evolución de los valores de 2010 a 2015 podemos ver una disminución en ambas rentabilidades y una ligera recuperación en 2015, aunque los valores permanecen en niveles muy ajustados, lo que podría ser representativo de la posible búsqueda de un objetivo social (Bellostas y López-Arceiz, 2015). El 75% de los CEE presentan unos valores de ROA y ROE inferiores a 11,32 y 33,76% e incluso para el 25% de la muestra valores negativos.

En cuanto a los CEE con y sin ánimo de lucro, las rentabilidades son claramente inferiores en los centros sin ánimo de lucro, teniendo un ROA y un ROE para el año 2015 de 2,23 y 6,58%, frente a las con ánimo de lucro que presentan unos valores de ROA y ROE sensiblemente mayores, de 4,58 y 17,15% respectivamente.

Aunque la finalidad social es la misma para todos los CEE, ésta es prioritaria en los sin ánimo de lucro. Sus rentabilidades, financiera y económica, son inferiores a las de los centros con ánimo de lucro, pudiendo ser un indicador de que la rentabilidad económica no es un objetivo en sí misma, sino que está supeditada a la finalidad social. Nuestros resultados son coincidentes nuevamente con el trabajo de Monzón-Campos y Herrero-Montagud (2016).

Del análisis de los valores del resultado (explotación y neto) de nuevo podemos observar cifras ajustadas. Durante el último año el resultado de explotación fue de 9.235,09€, con valores muy parecidos para los centros sin y con ánimo de lucro, 8.843,01€ y 9.691,35€ respectivamente. Al igual que ocurría con las rentabilidades, el 25% de valores de la muestra para el año 2015 presenta valores negativos. La evolución de este resultado entre los años de la muestra 2010-2015, ha partido de un valor en 2010 de 22.601,81€ disminuyendo durante el periodo 2011-2014, manteniéndose sin embargo el número de trabajadores.

Para el último año el resultado neto asciende a 5.807,21 €, frente al gasto de personal mediano para 2015 de 202.260,30 (Tabla 13). Los valores medianos para los centros sin ánimo de lucro y con ánimo de lucro, para 2015, ascienden a 5.015,31 y 6.725,2 respectivamente y realizando la misma comparación anterior con los

gastos de personal medianos para los sin ánimo de lucro son de 209.022,28 € y de 185.844,23 € (Tabla 13) para los con ánimo de lucro. Es decir, las entidades sin ánimo de lucro presentan un mayor gasto de personal para un menor resultado, priorizando de nuevo la variable social sobre la económica.

Tabla. 6. Rentabilidades. Mediana 2010-2015 y 2015-Q1-Q3, Sin y Con Ánimo de Lucro.

Rentabilidad	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROA	6,42	2,77	0,12	1,03	1,81	3,44
ROE	17,04	9,11	2,25	2,56	10,35	14,51
Rdo. Explot.	22.601,81	14.690,49	708,91	1.215,22	2.821,77	9.235,09
Rdo. Neto	12.571,84	9534,94	-1344,91	761,77	2136,39	5807,21
Rentabilidad	2015-Q1	2015-Q3	2015-SAL	2015-CAL		
ROA	-2,45	11,32	2,23	4,58		
ROE	-2,52	33,76	6,58	17,14		
Rdo. Explot.	-6.032,78	58.908,81	8.843,01	9.691,35		
Rdo. Neto	-2.172,36	35.138,26	5.015,30	6.725,19		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Actividad

En el último año la mediana de las subvenciones de explotación (SE) fue de 58.495,59€, con una disminución importante respecto al año 2010 donde presentaba un valor de 76.407,83€. Como hemos señalado en el punto 2.2 la subvención del coste salarial, la más cuantiosa, ha sufrido una disminución muy importante en los últimos años (ver Tabla 7). Este descenso ha sido, sin duda, la principal causa de la bajada del resultado de explotación y del resultado neto.

Consecuencia de lo anterior, la ratio SE/INCEN sufre un descenso importante pasando de 0,27 en 2010 a 0,17 en 2015. Los CEE han visto incrementada de forma importante en los últimos años su autonomía respecto a las subvenciones.

A pesar de la merma de las subvenciones los gastos de personal se han incrementado de forma notable, pasando de una mediana de 146.238,65 € en 2.010 a 202.260,30 en 2015.

Como consecuencia la ratio SE/Gastos de personal sufre una disminución importante, pasando de un valor de 0,44 en 2010 a 0,25 en 2015, siendo los CEE los que deben aportar con sus propios recursos esa diferencia. A pesar de ello han mantenido los puestos de trabajo aún con menores subvenciones, reforzando su autonomía frente a las mismas. Esto cobra especial importancia en los CEE, donde el porcentaje que suponen los gastos de personal respecto al importe neto de la cifra de negocios es, en general, elevado, con valores que van desde 0,69 en 2.010 a 0,61 en 2.015. Además, este porcentaje es todavía mayor en los CEE sin ánimo de lucro (0,73) que en los con ánimo de lucro (0,60).

A esto debemos añadir, como señalamos anteriormente, que el número de trabajadores con discapacidad se incrementó en el periodo de estudio, de manera

que la ratio gastos de personal/número de trabajadores se ha incrementado ligeramente, pasando de 14.591,06€ en 2.010 a 15.061,19€. Además, esta ratio es superior para las entidades sin ánimo de lucro 16.195,35 frente a 14.283,02 en las con ánimo de lucro.

Tabla. 7. Actividad. Valores medianos 2010-2015 y 2015-Q1-Q3, Sin y Con Ánimo de Lucro

Actividad	2010	2011	2012	2013	2014	2015
INCEN	209.979,25	393.044,35	284.610,02	310.384,48	251.431,27	403.975,56
Subvenciones de Explotación (SE)	76.407,83	75.221,72	60.241,04	49.972,63	47.692,26	58.495,59
SE/INCEN	0,27	0,24	0,21	0,18	0,17	0,17
G. Personal (GP)	146.238,65	179.302,46	155.816,82	151.090,43	155.931,81	202.260,30
SE/GP	0,44	0,39	0,29	0,28	0,25	0,25
GP/INCEN	0,69	0,79	0,70	0,71	0,67	0,61
GP/Nº Trabajadores	14.591,06	16.141,90	16.670,28	14.812,32	15.122,03	15.061,19
Actividad	2015-Q1	2015-Q3	2015-SAL	2015-CAL		
INCEN	151.385,65	948.356,87	550.294,51	334.242,51		
Subvenciones de Explotación (SE)	20.533,91	114.003,48	62.911,93	58.347,95		
SE/INCEN	0,09	0,28	0,17	0,17		
G. Personal (GP)	78.286,10	440.625,85	209.022,28	185.844,23		
SE/GP	0,19	0,32	0,25	0,27		
GP/INCEN	0,33	0,33	0,73	0,60		
GP/Nº Trabajadores	11.758,74	18.568,16	16.195,35	14.283,02		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

4. Análisis DEA

En el análisis económico-financiero hemos utilizado un conjunto de ratios elaboradas a partir de una serie de partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance que recogen aquellos aspectos que hemos considerado más relevantes de los resultados y diferentes aspectos operativos y financieros derivados de la actividad empresarial.

No obstante, tal y como señalan Ayela y Gómez (1993), con un análisis basado exclusivamente en estas ratios es difícil determinar qué CEE es más eficiente ya que probablemente ninguno va a superar a los otros en todas las ratios seleccionadas. Además, la elección de un valor óptimo de una ratio con la que comparar las empresas es en ocasiones complicada. Teniendo en cuenta estas limitaciones, sería aconsejable evolucionar hacia un concepto de eficiencia más amplio que, además de los aspectos económicos, considerase el importante papel

social que desempeñan estas entidades, centrando nuestra atención en otras técnicas alternativas.

4.1. Metodología y variables del estudio

La investigación relacionada con el análisis de la eficiencia ha tenido un importante desarrollo, consecuencia de un entorno empresarial con elevados niveles de competitividad que exigen un uso más racional de los recursos.

Han surgido diferentes técnicas, tanto paramétricas como no paramétricas, en la investigación operativa que se ocupan de la medición de la eficiencia. Dentro de las técnicas no paramétricas utilizadas para estimar fronteras de producción y evaluar la eficiencia destaca el Análisis Envolvente de Datos (Data Envelopment Analysis, DEA), propuesto por Charnes, Cooper y Rhodes (1978).

El DEA objetiviza los resultados de una empresa al medirlos con relación a los mejores resultados alcanzados por el resto de empresas. Además, se facilitan las comparaciones ya que es independiente de las unidades de medida empleadas.

El DEA nos informa de la eficiencia relativa de una empresa en la utilización de sus recursos, incorporando “a la vez” diferentes aspectos relacionados, en nuestro caso, con los resultados y la actividad empresarial, resultado más útil para evaluar la gestión. Además de indicadores de eficiencia nos va a permitir conocer de qué forma se puede aumentar la eficiencia (reducir inputs, aumentar outputs), identificar el conjunto de empresas eficientes e identificar las variables de holgura (inputs sobreutilizados y outputs subproducidos). Esta información nos permitirá aconsejar acciones para lograr incrementar la eficiencia y ser más competitivos desde un punto de vista económico-financiero y social. Estas actuaciones se hacen necesarias para racionalizar el uso de sus recursos y, de esta forma, conseguir una mayor productividad y mejores resultados con menores costes.

Utilizaremos los modelos CCR (Charnes, Cooper y Rhodes, 1978) y BCC (Banker, Charnes y Cooper, 1984). Ambos emplean medidas de eficiencia radiales, pero el CCR utiliza rendimientos constantes a escala y el BCC variables.

Consideraremos en nuestro análisis la orientación output, ya que las unidades económicas suelen tener como objetivo maximizar beneficios con una adecuada combinación de factores productivos –inputs–, y la forma envolvente. También resulta más adecuado el enfoque output desde el punto de vista de las variables sociales.

Las unidades económicas a evaluar, se denominan Decisión Making Units (DMU). Estas unidades pueden ser una parte de una empresa, unidades estratégicas de negocio, departamentos, procesos, empresas que forman parte de un sector, etc., en nuestro caso CEE. El DEA, al ser un método no paramétrico, no requiere el conocimiento previo de la función de producción, admite unidades productivas con múltiples inputs y outputs, no depende de parámetros que determinen a priori la relación entre ambos, y los datos se conocen con certeza. El problema de programación lineal debe resolverse para cada una de las DMU. Se trata de encontrar al mejor CEE virtual para cada CEE real.

Comparando los niveles de eficiencia obtenidos en los modelos CCR y BCC podemos analizar la eficiencia de escala. La Eficiencia Técnica Global (ETG) de un determinado CEE se obtiene mediante la aplicación del modelo CCR, mientras

que mediante el modelo BCC se obtiene la denominada Eficiencia Técnica Pura (ETP) ya que considera niveles de rendimiento por comparación con CEE virtuales de similares dimensiones.

La Eficiencia de Escala nos indica el grado de optimización del nivel de eficiencia respecto a la escala de operaciones en la que podría estar operando el CEE evaluado. Matemáticamente, la Eficiencia de Escala se puede expresar:

$$EE = ETP/ETG$$

Así, podemos decir que la ineficiencia técnica pura procede del consumo en exceso de los inputs de que dispone el CEE para el nivel de producción de outputs realizada, originándose la ineficiencia de escala cuando produce a niveles inadecuados respecto a su potencial teórico de capacidad productiva ($ETG > ETP$).

La elección de los inputs y outputs es de suma importancia para la metodología DEA. Basándonos en los trabajos de Retolaza, San-José y Araujo (2014), Guzmán, Arcas y García (2006), y Lee y Seo (2017) proponemos los siguientes indicadores de eficiencia (Tabla 8).

Tabla. 8. Medidas de Performance

Categorías		Variables
Inputs		Inmovilizado, Coste de las ventas, Pasivo no corriente, Pasivo corriente
Outputs	Outputs Operativos Outputs Sociales	Beneficio acumulado Número de trabajadores discapacitados Subvención mantenimiento puestos de trabajo discapacitados

Fuente: Elaboración propia.

El primer input es la cifra de inmovilizado de cada entidad recogida en su balance. El segundo input, denominado coste de las ventas, incluye los aprovisionamientos, gastos de personal y otros gastos de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias. También consideraremos como inputs la cifra de pasivo no corriente y el pasivo corriente. Cuanto menores sean los recursos utilizados para los mismos resultados económicos y sociales, más eficiente será la empresa.

En cuanto a los outputs, diferenciamos dos clases, uno de tipo operativo y otro social. Como output operativo consideramos el beneficio acumulado. Éste hace referencia a la sostenibilidad de la empresa en el tiempo, para ello es necesario un equilibrio de la explotación a medio plazo, en este sentido consideramos como indicador de eficiencia económica la relación entre el patrimonio neto y el capital social escriturado; cuando la ratio es igual o superior a 1 la empresa consigue mantener una estabilidad económica en el medio/largo plazo, mientras que cuando el indicador es inferior a 1, la empresa ha acumulado pérdidas desde el momento de su constitución. Además, presentamos dos componentes del output social. El primero es el número de empleados discapacitados, fundamental para medir el valor social, precisamente por el objetivo de los CEE. El segundo output social considerado es la subvención para el mantenimiento de puestos de trabajo a discapacitados, como indicador de la performance social siguiendo a Lee y Seo

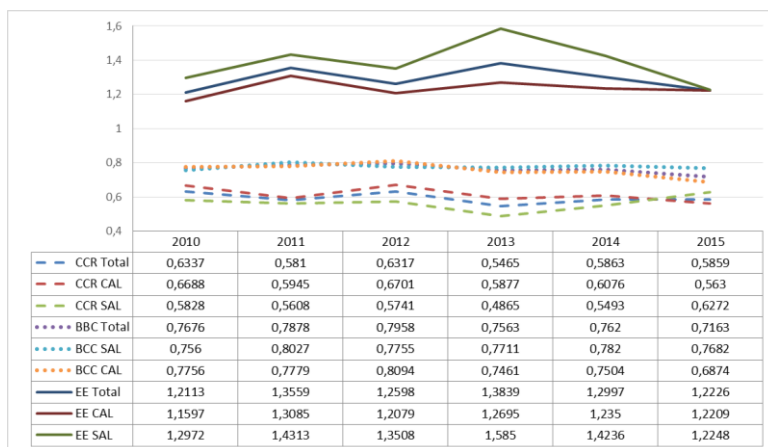
(2017). El Anexo recoge la Tabla I con los estadísticos descriptivos de las variables utilizadas.

4.2. Resultados

Para realizar el análisis DEA hemos utilizado el programa MaxDEA 7 Ultra. A continuación, se presentan los resultados obtenidos para las variables descritas anteriormente (Figura 1).

En general, en términos medios, el nivel de eficiencia para el conjunto de años y de entidades es bastante elevado. Bajo el modelo de rendimientos constantes (CCR) los centros con ánimo de lucro presentan niveles de eficiencia superiores a los sin ánimo de lucro durante todo el período analizado, si bien para el año 2015 se invierte la tendencia. Considerando rendimientos variables (modelo BCC), la eficiencia aumenta considerablemente rondando valores próximos al 80% en términos medios. En este caso las diferencias entre con y sin ánimo son mínimas alternando mayor eficiencia ambos tipos en distintos periodos. Se observa un ligero descenso en el último año para ambos tipos. Analizando los niveles de eficiencia de escala para todos los años el cociente toma valores superiores a la unidad mostrando un grado de optimización adecuado del nivel de eficiencia respecto a la escala de operaciones. En el año 2015 confluyen los valores de con y sin ánimo de lucro (Figura 1).

Figura. 1. Evolución nivel medio de eficiencia, 2010 a 2015.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 9 se muestra, en número y en porcentaje, los CEE con eficiencia máxima. Para los tres primeros años, podemos decir que, en general, los centros con ánimo de lucro son más eficientes, pero a partir de 2013 la relación se invierte.

Tabla. 9. CEE con eficiencia máxima, en número y en porcentaje sobre el total de su categoría (BCC).

	Número			Porcentaje		
	Total	CAL	SAL	Total	CAL	SAL
2010	23	15	8	46,94%	51,72%	40,00%
2011	25	16	9	50,00%	53,33%	45,00%
2012	21	13	8	42,00%	43,33%	40,00%
2013	22	13	9	40,74%	40,63%	40,91%
2014	22	14	8	42,31%	42,42%	42,11%
2015	19	12	7	33,93%	33,33%	35,00%

Fuente: Elaboración propia

Una importante característica del DEA es su capacidad para proporcionar información para hacer que las DMUs ineficientes sean eficientes. La Tabla II (en Anexo) muestra el nivel de eficiencia (Score), la combinación de DMUs eficientes con la que se compara la DMU de referencia y las holguras (slacks) para cada uno de los inputs y outputs utilizados. En los inputs los valores negativos indican cantidades a disminuir y en los outputs cantidades positivas indican incrementos necesarios para alcanzar la eficiencia. Por ejemplo, la DMU 16, es un CEE con ánimo de lucro, con una eficiencia elevada 0,8619, cuya DMU virtual viene dada por la siguiente combinación lineal: 21(0,0329); 43(0,0519); 53(0,5819); 75(0,3331); y que presenta holguras con respecto al input Pasivo no corriente (-35.126,58) y al output trabajadores con discapacidad (18,19). Analizando las holguras en su conjunto, las mayores diferencias se producen en los inputs en las variables Inmovilizado y Pasivo no corriente a largo, y en los Outputs en el Beneficio Acumulado.

5. Conclusiones

Las personas con discapacidad presentan tasas de actividad y empleo muy por debajo de la población sin discapacidad y mayores tasas de paro. Aunque se ha producido un incremento en los contratos realizados a las personas con discapacidad en España durante los últimos años, este aumento está vinculado fundamentalmente a los contratos realizados en CEE en perjuicio de la empresa ordinaria. El interés por este tipo de entidades y su labor social, ha hecho que el objetivo del presente trabajo sea conocer su situación económico-financiera y valorar su eficiencia con ánimo de mejorar su presencia y labor en la sociedad. Para ello analizamos los CEE gallegos desde el año 2010 a 2015, mediante el estudio de ratios basados en su información contable y aplicamos la metodología DEA para evaluar su eficiencia.

La mayoría de los CEE en Galicia son empresas que se encuadran entre microempresas y pyme, con ánimo de lucro, pertenecientes al sector servicios y su forma jurídica predominante es la de sociedad de responsabilidad limitada.

De su análisis económico-financiero observamos que son empresas que se financian fundamentalmente con fondos propios, y que presentan niveles de endeudamiento adecuados, aunque se trata en su mayoría de endeudamiento a corto plazo, derivado de los elevados plazos de cobro de las ayudas públicas. La solvencia a corto y la liquidez son razonables, aunque se observan resultados y rentabilidades moderadas. No obstante, debe ser el valor social el aspecto por el cual debemos también valorar este tipo de entidades, aunque los resultados económicos se hacen necesarios para asegurar su supervivencia en el tiempo.

La partida gastos de personal es la más importante del resultado de explotación y aunque las subvenciones que reciben hayan disminuido de forma significativa en los últimos años, mantienen una plantilla estable durante todo el periodo de estudio. Además, los CEE han visto incrementada de forma importante en los últimos años su autonomía respecto a las subvenciones.

En cuanto a los centros sin ánimo de lucro tienen un tamaño superior y un menor endeudamiento que aquellos con ánimo de lucro. Su solvencia y liquidez presentan valores similares y los centros sin ánimo de lucro obtienen menores rentabilidades (tanto económica como financiera), pero en todo caso positivas. Además, los CEE sin ánimo de lucro destinan una mayor cantidad de sus recursos a sus trabajadores, lo que nos lleva a concluir que priorizan en mayor medida la variable social sobre la económica.

No obstante, pese a la mejora de la situación económica en los últimos años, una parte de los CEE analizados son de tamaño muy pequeño, con bajo nivel de activos y facturación y presentan tasas de endeudamiento muy elevadas especialmente a corto plazo y bajos ratios de solvencia y liquidez e incluso resultados y rentabilidades negativas que ponen en duda su supervivencia y la estabilidad laboral de sus trabajadores.

Para el análisis DEA como inputs hemos tomado la cifra de inmovilizado, el coste de las ventas, los acreedores a largo plazo y el pasivo líquido. En cuanto a los outputs, diferenciamos dos tipos, operativos y sociales. Como output operativo consideramos el beneficio acumulado y como output social, el número de empleados discapacitados y la subvención para el mantenimiento de puestos de trabajo a discapacitados. De la aplicación de la metodología DEA podemos decir que el nivel de eficiencia observado, para el conjunto de años y de entidades, es bastante elevado. Considerando rendimientos variables, la eficiencia toma valores próximos al 80% en términos medios y las diferencias entre con y sin ánimo de lucro no son sustanciales. En cuanto a los niveles de eficiencia de escala para todos los años el cociente muestra un grado de optimización adecuado del nivel de eficiencia respecto a la escala de operaciones.

En cuanto al conjunto de CEE con eficiencia máxima, desde el 2010 a 2013, podemos decir que, en general, los centros con ánimo de lucro son más eficientes que los sin ánimo, a partir de 2013 esta relación se invierte.

Si bien las entidades con ánimo de lucro presentan mayores rentabilidades y resultados que las sin ánimo, al analizar su eficiencia e incorporar los aspectos

sociales, estas diferencias desaparecen, e incluso, los centros sin ánimo de lucro presentan en los últimos años niveles de eficiencia ligeramente superiores.

En línea con los resultados del análisis económico-financiero, en el análisis DEA una parte de los CEE presenta bajos niveles de eficiencia. De los inputs y outputs utilizados las mayores holguras, o ajustes necesarios para lograr la eficiencia se dan en el Inmovilizado, Pasivo no corriente y Beneficio Acumulado.

6. Referencias bibliográficas

- Ayela Pastor, R.M. y Gómez Sala, J.C. (1993) Generación de fronteras eficientes en el análisis financiero: una aplicación empírica. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N° 22 (74), pp. 133-152.
- Bagnoli, L. y Megali, C. (2011) Measuring Performance in Social Enterprises. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 40, Vol.1, pp. 149-165.
<https://doi.org/10.1177/0899764009351111>.
- Banker, R. D., Chames, A. y Cooper, W. W. (1984) Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, N° 30, pp. 1078-1092.
- Becerra, T., Montanero, M. y Lucero, M. (2012) *Empleo normalizado con apoyo. Investigación de diferentes recursos de apoyo natural a trabajadores con discapacidad intelectual en tareas laborales que requieren autorregulación*. Observatorio estatal de discapacidad, FUTUEX. Badajoz.
- Bellostas, A. J. y López-Arceiz, F. J. (2015) Las redes de colaboración entre entidades sin fines lucrativos y centros especiales de empleo. Una aproximación empírica. *Revista de Estudios Empresariales*, N° 1, pp. 90-108.
- Bellostas, A. J., López-Arceiz, F. J. y Mateos, L. (2016) Social Value and Economic Value in Social Enterprises: Value Creation Model of Spanish Sheltered Workshops. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, López- N° 27, pp. 367- 391.
<https://doi.org/10.1007/s11266-015-9554-6>.
- Bengo, I., Arena, M., Azzone, G. y Calderini, M. (2016) Indicators and metrics for social business: a review of current approaches, *Journal of Social Entrepreneurship*, N° 7, Vol. 1, pp.1-24,
<https://doi.org/10.1080/19420676.2015.1049286>.
- Calvo Vérguez, J. (2004) Centros especiales de empleo: situación jurídica actual y perspectivas de futuro. *GEZKI*, N° 0, pp. 139-160.
- Carrio Fernández, E.M. (2005) Análisis descriptivo de los centros especiales de empleo en el principado de Asturias. *Revista de investigación educativa*, N° 23, pp. 41-55.
- Certo, S. T., y Miller, T. (2008) Social entrepreneurship: Key issues and concepts. *Business Horizons*, N° 51, Vol. 4, pp. 267-271.
- Chames, A., Cooper, W. W. y Rhodes, E. (1978) Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of the Operational Research*, N° 2, pp. 429-444
- Comisión Europea (2010) *Estrategia Europea sobre Discapacidad 2010-2020: un compromiso renovado para una Europa sin barreras*. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité de las Regiones. Bruselas. COM (2010) 636 final. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52010DC0636>.
- Cueto, B., Malo, M.A., Rodríguez, V. y Francos, C. (2008) *Trayectorias laborales de las personas con discapacidad y Centros especiales de empleo: análisis empírico con la Muestra de Vidas Laborales*. Disponible en: <http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/119779.pdf> (último acceso 01/06/2018).
- De Asís, R. (2015) *Impacto de la aplicación de la convención de Naciones Unidas para los derechos de las personas con discapacidad en la regulación de los centros especiales de*

- empleo*. Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas. Universidad Carlos III de Madrid.
- Doherty, B., Haugh, H. y Lyon, F. (2014) Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, N° 16, pp. 417-436. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12028>.
- Ebrahim, A., Battilana, J., y Mair, J. (2014) The governance of social enterprises: Mission drift and accountability challenges in hybrid organizations. *Research in Organizational Behavior*, N° 34, pp. 81-100.
- Fajardo, G. (2018) La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N.º 128, pp. 99-126. DOI: 10.5209/REVE.60209.
- Gelashvili, V., Vargas, M. J. S., y Miñano, M. D. M. C. (2015) Patrones de supervivencia para la gestión de los centros especiales de empleo. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época*, N° 1, pp. 109-126.
- Gelashvili, V., Miñano, M. D. M. C., y Vargas, M. J. S. (2016) Análisis económico-financiero de los centros especiales de empleo de España. *Revista Española de Discapacidad (REDIS)*, N° 4, Vol. 2, pp. 7-24.
- Gómez García, J. M., Román Ortega, A. y Rojo Jiménez, C. (2010) Las dimensiones de la calidad del empleo en la economía social: un análisis de las Sociedades Laborales y de los Centros Especiales de Empleo en Castilla y León. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, N° 67, pp. 45-74.
- Guzmán Raja, I.; Arcas Lario, N. y García Pérez de Lema, D. (2006) La eficiencia técnica como medida de rendimiento de las cooperativas agrarias. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 55, pp. 289-311.
- Grassl, W. (2012) Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, N° 1, Vol. 1, pp. 37-60.
- Herrero Montagud, M. (2015) *Las empresas sociales: un grupo en expansión en el ámbito de la Economía Social. Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social en Europa y su aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía*. Universidad de Valencia (Tesis doctoral).
- KPMG (2007-2013) *Presente y futuro de los Centros Especiales de Empleo*. Asesores en el marco del Programa Operativo del Fondo Social Europeo de Lucha contra la Discriminación, y cofinanciado por Fundación ONCE y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social; con la colaboración de la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros de Empleo (FEACEM).
- Laloma García, M. (2013) Empleo protegido en España. Análisis de la normativa legal y los logros alcanzados. *Colección CERMI-Telefónica Accesible*, 3.
- Lee, P. y Seo, W. (2017) Directions for Social Enterprise from an Efficiency Perspective. *Sustainability*, N° 9, pp. 1914. <http://dx.doi.org/10.3390/su9101914>.
- López, C.M. y Seco, E. (2005) Discapacidad y empleo en España: su visibilidad, *INNOVAR Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, N° 15, Vol. 26, pp. 59-72.
- López Arceiz, F.J., Mateos Moles, L., Olmo Vera, J., Suárez Perales, I., Bellostas Pérez-Grueso, A. J. y Brusca Alijarde, M. I. (2014) Actividades e impactos de la empresa social. Estudio de los Centros Especiales de Empleo aragoneses. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 81, pp. 217-239.
- Manzano Martín, M., Redondo Martín, M. y Robles Paramio, M. (2016) Los centros especiales de empleo en Castilla y León, 2007-2013: efectos de la crisis en función de la personalidad jurídica que adoptan. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 122, pp. 191-218. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.53241>.
- Monzón, J.L., Antuñano, I. y Murgui, S. (2014) *Informe sobre el impacto económico y social de los Centros Especiales de Empleo en España*. Fundación ONCE.

- Monzón-Campos, J. L. y Herrero-Montagud, M. (2016) Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 87, pp. 295-326.
- ODISMET (2017) *Observatorio sobre Discapacidad y Mercado de Trabajo en España. Informe 2. Informe General de la Situación de las Personas con Discapacidad en el Mercado Laboral*. Fundación ONCE.
- Pérez, L.C. y Andreu, A. (2009) *Evaluación de las políticas de empleo para personas con discapacidad y formulación y coste económico de nuevas propuestas de integración laboral*. Colección CERMI-Telefónica Accesible, 9.
- Redondo, M. N. y Martín, I. (2014) Supervivencia de los Centros Especiales de Empleo en la Comunidad Autónoma de Castilla y León. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, Nº 108, pp. 25-28.
- Retolaza, J. L., San-José, L. y Araujo, A. (2014) La eficiencia como reto de las empresas de inserción. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, Nº 115, pp. 159-185. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45276.
- Rodríguez Álvarez, V. (2012) El empleo de las personas con discapacidad en la gran recesión: ¿Son los Centros Especiales de Empleo una excepción? *Estudios de Economía Aplicada*, Nº 30, Vol. 1, pp. 237-259.
- Rodríguez, G., García, C. y Toharia, L. (2009) *Evaluación de las políticas de empleo para personas con discapacidad y formulación y coste económico de nuevas propuestas de integración laboral*. Madrid: Cinca.
- Rubio, F.J. (2003) La construcción social del empleo protegido: los Centros especiales de empleo. *Nómadas*, Nº.8 - Universidad Complutense de Madrid
- Stevens, R., Moray, N., y Bruneel, J. (2015) The social and economic mission of social enterprises: Dimensions, measurement, validation, and relation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Nº 39, Vol. 5, pp. 1051-1082.

ANEXO

Tabla. I. Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas

		Mínimo	Máximo	Media	Desviación Típica	Mediana	N
(I)I	2010	0	7.075.961,54	559.386,57	1.326.216,27	89.642,50	49
	2011	0	7.319.216,70	573.810,13	1.337.828,21	111.540,64	50
	2012	0	7.424.616,80	564.984,40	1.346.154,75	93.646,82	50
	2013	0	6.762.995,96	484.989,98	1.219.977,38	49.359,01	54
	2014	0	5.898.204,84	453.561,97	1.137.571,01	73.147,55	52
	2015	0	5.820.492,35	415.530,52	1.081.738,80	48.240,02	56
(I)CV	2010	18.281,09	5.085.245,95	767.065,91	1.197.445,70	338.598,19	49
	2011	19.177,26	6.436.295,33	850.012,51	1.325.793,24	371.645,42	50
	2012	20.547,34	5.730.518,92	835.019,53	1.288.353,16	367.728,99	50
	2013	19.025,78	5.934.793,51	785.132,48	1.196.465,41	365.246,53	54
	2014	20.429,37	6.116.335,31	825.596,50	1.174.475,97	344.699,84	52
	2015	17.349,21	6.448.702,80	809.362,55	1.109.180,02	366.468,25	56
(I)AL/P	2010	0	784.119,82	81.673,43	165.922,63	10.696,86	49
	2011	0	681.098,17	84.640,94	156.154,23	11.554,82	50
	2012	0	696.386,70	82.129,17	176.521,98	1.781,91	50
	2013	0	960.237,55	86.137,96	188.178,80	-	54
	2014	0	1.251.634,38	83.325,10	218.309,12	-	52
	2015	0	1.167.029,32	81.842,19	206.951,24	-	56
(I)PL	2010	456,96	2.503.333,99	302.779,59	453.865,06	164.798,84	49
	2011	2.833,74	2.593.705,56	320.407,17	464.966,63	195.642,36	50
	2012	5.882,09	2.980.250,89	309.514,19	516.011,32	144.180,01	50
	2013	3.343,57	2.816.720,31	301.680,94	519.692,72	137.822,16	54
	2014	8.366,47	1.958.904,96	287.328,52	447.601,88	141.464,89	52
	2015	5.235,98	1.780.464,30	255.942,52	345.214,71	136.038,25	56
(O)BA	2010	-45,24	205,54	23,67	45,61	6,42	49
	2011	-49,06	264,43	29,93	56,77	6,11	50
	2012	-54,06	326,72	24,18	60,95	4,43	50
	2013	-55,70	312,86	23,07	55,35	4,51	54
	2014	-29,46	392,53	24,31	62,37	4,66	52
	2015	-74,10	402,58	25,04	63,49	7,45	56
(O)TD	2010	1	218	23,37	38,29	12,00	49
	2011	1	211	24,72	37,51	13,00	50
	2012	1	191	23,92	36,19	11,50	50
	2013	1	179	23,89	34,68	12,50	54
	2014	1	180	24,31	34,93	12,50	52
	2015	1	159	24,48	30,76	13,50	56
(O)S	2010	4.949,96	1.258.889,27	133.976,29	236.663,80	59.040,22	49
	2011	6.312,57	1.340.483,37	149.977,44	245.146,87	65.854,39	50
	2012	1.845,81	713.162,70	84.521,97	134.659,59	37.163,38	50
	2013	1.214,00	678.439,11	86.930,73	137.148,75	41.780,63	54
	2014	4.194,45	607.707,10	83.593,68	130.583,98	35.724,10	52
	2015	2.675,69	618.123,55	85.780,50	122.718,39	48.043,83	56

Tabla. II. Puntuaciones y holguras. Año 2015 (*=CAL, CEE con ánimo de lucro. Sin asterisco CEE sin ánimo de lucro)

DMU	Score	Benchmark	Slack ((I)I)	Slack ((I)CV)	Slack ((I)AL/P)	Slack ((I)PL)	Slack ((O)BA)	Slack ((O)TD)	Slack ((O)S)
01*	1	01(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
02	0,9537	20(0,5432); 29(0,4567)	-557.401,92	0	-20.3858,57	-133.173,49	41,40	5,56	0
03	0,6619	29(0,0457); 53(0,3800); 75(0,5742)	-94.520,39	0	0	0	11,61	6,39	0
04	0,8677	21(0,0830); 29(0,0700); 43(0,0197); 53(0,7820); 75(0,0451)	0	0	0	0	0	15,26	0
05	0,9080	21(0,0043); 26(0,1194); 75(0,8762)	-33.423,65	0	0	-36.241,12	0	1,01	0
06*	0,1863	20(0,5474); 43(0,2678); 53(0,1846)	-232.715,09	0	-224629,86	-82070,51	13,86	0	0
07	1	07(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
08*	0,5576	21(0,0171); 29(0,0257); 43(0,2637); 69(0,6934)	0	-479248,34	-14.004,97	-21.759,71	0	0	0
10*	0,5227	20(0,9335); 29(0,0467); 43(0,0197)	-4.025.128,63	0	-116.744,49	-403.945,31	11,80	0	0
11*	0,5256	01(0,3309); 20(0,4064); 75(0,2626)	-10.766,26	0	-16.113,90	0	8,44	0,65	0
12	0,3424	21(0,1058); 29(0,0237); 69(0,8704)	0	-1.371.373,65	0	-429.863,91	0	4,39	0
14*	1	14(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
16*	0,8619	21(0,0329); 43(0,0519); 53(0,5819); 75(0,3331)	0	0	0	-35.126,58	0	18,19	0
17*	1	17(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
18*	0,9570	29(0,0160); 43(0,9839)	0	-168.463,93	0	-436.576,35	38,73	0	26.763,16
19*	0,1551	20(0,0275); 43(0,2454); 48(0,7270)	0	0	-3.375,68	-115.249,71	17,20	3,58	0
20*	1	20(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
21*	1	21(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
23*	0,6117	20(0,1748); 29(0,0290); 48(0,2269); 75(0,5691)	0	0	-42.653,63	0	20,55	1,66	0
24*	0,6958	29(0,1247); 32(0,4201); 75(0,4550)	0	-614.366,05	0	0	25,21	3,00	0
26*	1	26(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
28	1	28(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
29	1	29(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
30*	0,8361	29(0,1792); 43(0,0257); 53(0,7950)	-219.258,43	0	0	0	28,68	25,99	0
32*	1	32(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
33	0,8762	20(0,1082); 21(0,0894); 29(0,2268); 43(0,1566); 53(0,4187)	-112.552,78	0	-35.074,69	0	0	0	0
34*	0,3433	20(0,1694); 21(0,1223); 43(0,0008); 53(0,7073)	-87.684,98	0	-36.864,78	-39.428,18	0	0	0
35	0,4750	21(0,1490); 26(0,8479); 69(0,0030)	0	0	0	-141.793,37	0	4,56	19.710,03
36*	0,3296	20(0,5032); 29(0,3644); 43(0,1322)	-232.933,71	0	-295.851,00	-283.998,44	49,37	0	0
37	0,4099	20(0,7658); 29(0,2341)	-5.776.037,54	0	-1.148.946,51	-133.088,91	31,66	4,49	0
38	0,2623	29(0,2055); 43(0,1085); 53(0,6859)	-215.500,57	0	0	0	34,70	14,44	0
40*	0,5235	21(0,9117); 29(0,0711); 69(0,0171)	0	-525493,35	-8.089,53	-245.317,84	0	8,09	0
41	0,4672	29(0,1162); 53(0,8688); 75(0,0148)	-109.602,52	0	0	0	17,13	24,80	0
43*	1	43(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
44	0,5088	07(0,3028); 29(0,6971)	-1.190.471,34	0	-551.602,89	-267.418,83	50,12	0,20	0
46*	0,7790	20(0,0638); 29(0,5473); 43(0,3888)	-444.424,28	0	0	-79.886,89	79,33	20,59	0
48*	1	48(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
49	1	49(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
53	1	53(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
54*	0,3274	53(0,2505); 75(0,7494)	-19.656,04	-35558,29	-18.680,17	0	13,83	0	11.826,59
55*	0,4854	20(0,2337); 21(0,3200); 29(0,0996); 43(0,3465)	-276.243,63	0	0	-504.554,90	0	6,67	0
56*	0,5992	20(0,7137); 29(0,2217); 43(0,0644)	-109.153,31	0	-223.032,45	-212.512,16	31,68	0	0
57*	0,3876	21(0,2914); 26(0,2521); 53(0,4564)	-13.073,04	0	0	-61.521,18	0	0	4.083,67
62	1	62(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
63*	1	63(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
64*	0,9064	21(0,1938); 53(0,0383); 62(0,1295); 75(0,6382)	-45.007,83	0	0	-23.652,51	0	0	0
65*	0,5043	01(0,9387); 20(0,0009); 53(0,0239); 66(0,0364)	-10.604,84	0	-6.134,66	-2.203,52	0	0	0
66	1	66(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
67	0,9681	01(0,3243); 20(0,4545); 48(0,0803); 53(0,1407)	0	0	-14.498,58	-23.798,50	7,01	0	0
69*	1	69(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
70*	0,3579	29(0,0318); 43(0,9681)	-4.780,23	0	0	-45.478,82	40,30	35,58	0
71*	0,2806	20(0,2677); 29(0,0545); 53(0,0825); 75(0,5951)	-333.572,32	0	-81.927,79	0	15,59	0	0
72	0,6625	29(0,1017); 53(0,1547); 75(0,7434)	-927.035,95	0	0	0	24,86	6,59	0

73*	0,2906	14(0,0294); 28(0,1350); 29(0,8355)	0	-488.533,98	-116.346,94	-769.315,37	0	9,32	0
75*	1	75(1,0000)	0	0	0	0	0	0	0
76*	0,7204	17(0,1302); 53(0,0262); 75(0,8435)	-38.985,45	0	0	0	13,50	0,66	0



Las cooperativas agrarias como modelo generador de negocios con inclusión social: el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena (Colombia)

Leydis Marcela Maestre Matos¹, Andrea Paola Páez Cabas², Francisco Javier Mesías³ y Jahir Lombana Coy⁴

Recibido: 9 de noviembre de 2018 / Aceptado: 2 de septiembre de 2019

Resumen. Las cooperativas agrarias son consideradas como un modelo organizacional que permite la mejora de las condiciones de producción y comercialización de sus productos, generando ingresos y cambios sustanciales en sus asociados. Algunas de estas cooperativas desarrollan modelos de negocios de inclusión social con los pequeños productores que la conforman. El presente artículo pretende dar a conocer cuáles son las características de las cooperativas agrarias como generadoras de negocios con inclusión de las personas menos favorecidas (lo que se conoce como la base de la pirámide) en su modelo económico. Para ello, se establecieron unas proposiciones teóricas a partir de la revisión de la literatura que fueron validadas a través del análisis de caso múltiple con una unidad de análisis simple (seis cooperativas bananeras del departamento del Magdalena, Colombia), utilizando el método deductivo. Los resultados obtenidos muestran que una cooperativa agraria desarrolla un negocio inclusivo cuando se cumplen las siguientes condiciones: hay una vinculación de pequeños productores en una cadena de valor; se genera valor económico y social para las personas involucradas; la creación y desarrollo de la cooperativa se genera por iniciativa propia de los pequeños productores, por algún actor de la cadena productiva y/o por una reglamentación establecida; y cuando el modelo cooperativo puede ser replicable y/o escalable a lo largo del tiempo.

Palabras clave: Cadena productiva; Agronegocios inclusivos; Pequeño productor; Cooperativismo; Base de la pirámide.

Claves Econlit: B55; I39; J54.

[en] Agrarian cooperatives as a business model that generates social inclusion: the case of banana cooperatives of Magdalena region (Colombia)

Abstract. Agricultural cooperatives are an organizational model to help improve the production and marketing of products. Cooperatives generate income and changes in associates. Some of these cooperatives develop business models which generate social inclusion with the small producers. The

¹ Universidad del Norte, Colombia
Dirección de correo electrónico: matosl@uninorte.edu.co

² Universidad del Norte, Colombia
Dirección de correo electrónico: andreap94c@gmail.com

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

⁴ Universidad del Norte, Colombia
Dirección de correo electrónico: lombanaj@uninorte.edu.co

objective of this paper is to present the characteristics of agrarian cooperatives. These cooperatives generate businesses with economic and social inclusion of less favored people (base of the pyramid) in their economic model. To develop this research, some theoretical propositions were constructed from a literature review. These propositions were validated through a multiple case analysis (six banana cooperatives from the department of Magdalena, Colombia), using the deductive method. Results show that an agricultural cooperative develops an inclusive business when: it includes small producers in a value chain; there is generation of economic and social value; when the creation and development of the cooperative is generated by the small producers' own initiative, by some actor of the productive chain and / or by a normativity; and when the cooperative model can be replicable and / or scalable over time.

Keywords: Productive value chain; Inclusive agribusiness; Small producer; Cooperative; Base of the pyramid.

Sumario. 1. Introducción. 2. Fundamentos teóricos 3. Metodología. 4. Resultados y discusión. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Maestre Matos, L.M., Páez Cabas, A.P., Mesías, F.J. y Lombana Coy, J. (2019) Las cooperativas agrarias como modelo generador de negocios con inclusión social: el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena (Colombia). *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 132, pp. 195-217. DOI: 10.5209/REVE.65488.

1. Introducción

Para la Confederación de Cooperativas de Colombia –CONFECOOP– (2009) la palabra cooperativa surge del término cooperativismo, que relaciona la insuficiencia del hombre para solucionar aisladamente sus necesidades siendo la unión el camino para resolver sus dificultades. Zabala ⁽²⁰⁰⁷⁾ por su parte, define las cooperativas como una forma de organización alternativa donde los trabajadores se unen para solventar la escasez de ingresos siguiendo reglas y esquemas establecidos como principios de cooperación.

Dentro de las características fundamentales de las cooperativas están: su naturaleza participativa con fuertes lazos entre socios (Martínez, 2008), el compromiso cooperativo (Ramírez, 1999) y la dualidad organizativa (dueño y usuario). Además, la mayoría de las cooperativas cuentan con un sistema democrático particular, donde cada socio tiene derecho a un voto independientemente de la cuantía de sus aportes, por lo que las decisiones y políticas son tomadas con la participación igualitaria de todos, lo que supone la mayor diferencia entre las cooperativas y las sociedades de capital.

Las cooperativas en Colombia están regidas por el sistema de Economía Solidaria establecido por la Ley 454 de 1998 (Congreso de Colombia, 1998), el cual incluye además otras formas organizacionales como asociaciones y empresas comunitarias. Este tipo de organizaciones tienen en común el desarrollo de su actividad sin fines lucrativos, su gestión democrática participativa, ayudar a satisfacer las necesidades de los asociados y destinar sus excedentes al servicio de los asociados.

Según los datos publicados por la CONFECOOP (2017) las cooperativas son el tipo de organización empresarial con mayor número de asociados (6.131.010) en Colombia, distribuidos en 3.666 entidades, siendo las cooperativas agrarias e

industriales las primeras del sector productivo con 259 empresas y 110.431 asociados.

Las cooperativas agrarias han sido catalogadas por varios autores como un modelo organizacional que permite la operación formal de los pequeños productores agrarios (Coraggio, 2004; Fisac et al., 2011).

Para organizaciones como CONFECOOP (2017) son una de las mejores vías para que el pequeño productor aumente sus ingresos a través de la mejora de sus condiciones de producción y comercialización. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura -FAO- por su parte afirma que las cooperativas constituyen un mecanismo de inclusión social agrícola que permite el desarrollo de las comunidades (FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2012).

Teniendo en cuenta la relevancia presentada anteriormente, este artículo tiene como objetivo mostrar las cooperativas agrarias como modelo generador de negocios con inclusión social, que son relevantes en el ámbito empresarial ya que a través de casos de éxito de cooperativismo muestran una estrategia para aliviar la pobreza en países con altos índices de desigualdad.

2. Fundamentos Teóricos

Esta sección se encuentra dividida en dos partes: la primera explica el concepto de negocios inclusivos basándose en la revisión de la literatura y el segundo muestra la conceptualización de la cooperativa agraria como negocio inclusivo.

2.1. Negocios Inclusivos

El origen del término Negocios Inclusivos está relacionado con los trabajos realizados por Prahalad y Hart (2002) que estudiaron la situación de las personas con bajo poder adquisitivo (denominados base de la pirámide). Estos autores presentan la base de la pirámide como un mercado altamente interesante para las grandes empresas, ya que a través de la transformación de sus productos logran crear bienes con buenas características y precios bajos, aumentando la participación en el mercado y mejorando los márgenes de utilidad de las multinacionales.

Prahalad (2005) detalla el concepto de base de la pirámide mediante la ejemplificación a través de varios modelos de negocios implementados en distintos países que han alcanzado cierto nivel de éxito por atender a la población vulnerable, generando así intereses académicos y prácticas para su desarrollo.

Este concepto ha recibido críticas de autores como Kandachar y Halme (2008), Karnani (2007), London y Hart, (2010) y Simanis y Hart (2008) que afirman que el vender nuevos productos a la población perteneciente a la base de la pirámide no está contribuyendo a la mitigación de la pobreza, sino que, por el contrario, se evidencia como una oportunidad de negocio para las grandes empresas.

Por lo anterior, los autores críticos con el concepto sugieren que lo que realmente se necesita es crear estrategias que permitan a la base de la pirámide aumentar sus ingresos. Es así como surge el concepto de Negocios Inclusivos, en el

que se observa una transición desde una estrategia netamente comercial con los consumidores pobres a la inclusión de estos dentro de la cadena de valor de una organización (Pineda, 2015).

El concepto de Negocios Inclusivos ha sido formulado principalmente por organizaciones internacionales y colombianas (Fundación AVINA, 2008; Gradl y Knobloch, 2010; PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2010; SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y CECODES - Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo, 2008; SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible, 2008; WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible, 2006), mostrando que los negocios inclusivos tienen origen en la práctica empresarial de los sectores productivos.

A continuación (Tabla 1), se muestran algunas de las definiciones más relevantes que han sido utilizadas para explicar el concepto de negocios inclusivos:

Tabla. 1. Concepto de Negocios Inclusivos

Concepto	Autor Institucional
Iniciativas económicamente rentables, ambiental y socialmente responsables, que utilizan los mecanismos del mercado para mejorar la calidad de vida de personas de bajos ingresos.	Fundación AVINA, (2008)
Iniciativa empresarial que sin perder de vista el objetivo de generar ganancias, contribuye a la superación de la pobreza a través de la incorporación de ciudadanos de menores recursos a la cadena de valor	SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible (2008:2)
Agregar valor en los negocios por igual tanto para las empresas como para las personas que viven en la pobreza.	Gradl y Knobloch (2010:4)

Fuente: Elaboración propia conforme a los autores citados.

2.2. Características de una cooperativa agraria de pequeños productores que desarrolla negocios inclusivos

Las cooperativas agrarias son consideradas un medio para el desarrollo de negocios con inclusión social de la base de la pirámide (Golja y Požega, 2012). Sin embargo, no todas las cooperativas agrarias con participación de pequeños productores (considerados la base de la pirámide en el sector agrícola) en la cadena productiva desarrollan negocios inclusivos. Es por ello que a continuación, se establecen las características específicas de las cooperativas agrarias que muestran inclusión social en su modelo de negocio, y que son la base de las proposiciones teóricas validadas con el estudio de casos.

Proposición 1: los pequeños productores (base de la pirámide) deben estar incluidos en una cadena productiva.

La Corporación Financiera Internacional (2012) al definir los negocios inclusivos, menciona la incorporación de las personas con bajos ingresos en una cadena de valor, ya sea como consumidores, minoristas, proveedores o distribuidores de las operaciones básicas; haciendo parte de un negocio comercialmente viable y replicable. Por su parte, el WBCSD (2006) menciona cuatro categorías de negocios inclusivos: 1) negocios en donde los pobres actúan como compradores; 2) negocios en donde los pobres son proveedores y/o distribuidores de su cadena de valor; 3) negocios de suministro de servicios a comunidades más pobres, para la satisfacción de las necesidades básicas y 4) desarrollo impulsado por empresas grandes extractivas, que mediante su presencia ayuden a mejorar las condiciones de vida a suministradoras y comunidades cercanas.

Márquez et al. (2010) además de apoyar las categorías mencionadas añaden que, en la segunda categoría, la base de la pirámide puede estar asociada en cooperativas.

Aplicados al sector agropecuario, los negocios inclusivos permiten involucrar a la población rural pobre como proveedores de materia prima a empresas procesadoras, comercializadoras o exportadoras de la producción agropecuaria (Van Haeringen y de Jongh, 2010).

Por otro lado, Woodhill (2016:10) muestra por primera vez el término de agronegocio inclusivo definiéndolo como *“un modelo comercial, actividad o iniciativa inclusiva dentro de los sistemas de mercado agroalimentario, a escala local, nacional, regional o internacional, que busca lograr resultados favorables para los involucrados, mientras que es rentable para las entidades comerciales de la cadena”*. Así mismo, establece que un agronegocio es inclusivo cuando cumple una o varias de estas características (Woodhill, 2016): *“1. Crean oportunidades que permiten a los pequeños agricultores y sus cooperativas convertirse en socios comerciales económicamente viables en las cadenas de suministro. 2. Apoyan a las pequeñas y medianas empresas para que prosperen como procesadores y proveedores de materia prima o servicios a lo largo de la cadena de suministro. 3. Proporcionan oportunidades de empleo en condiciones laborales justas. 4. Establecen aglomerados / centros que ayuden a impulsar la prosperidad económica rural en general. 5. Ofrecen productos y servicios alimenticios saludables, asequibles y accesibles para los consumidores de bajos ingresos en áreas rurales y urbanas. 6. Da a todos los interesados y en particular a los grupos marginados (pequeños agricultores, mujeres, jóvenes, trabajadores no sindicados) una voz en el gobierno y la inversión”*. Por lo anterior, las cooperativas agrarias en donde la base de la pirámide son los pequeños agricultores se pueden categorizar en el primer tipo de agronegocio inclusivo según Woodhill (2016), cumpliendo el rol de productores de su cadena de valor⁵; siendo esta una condición necesaria del negocio inclusivo. Esta afirmación, es apoyada por conceptos desarrollados por el SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y CECODES - Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo (2008); el SNV - Servicio Holandés de

⁵ Cadena de valor: según Porter (1985) es el conjunto de actividades que generan valor al cliente final.

Cooperación al Desarrollo y WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible (2008) y el WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible (2006) entre otros.

Proposición 2: Se debe generar valor económico y valor social en los involucrados.

Otra de las características propias de un negocio inclusivo es la generación de valor económico y valor social para los participantes del negocio. Algunos autores (Licandro, 2013; Fundación AVINA, 2008), asocian el valor económico con la rentabilidad del negocio en todos los eslabones de la cadena.

Inicialmente, algunos autores (Gatica et al., 2012; WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible, 2006) hacían referencia a la generación de valor económico y social como una responsabilidad social y ambiental de las empresas hacia la base de la pirámide. Sin embargo, con la ampliación del concepto y el descubrimiento de nuevas motivaciones para la generación del negocio inclusivo, se puede incluir la autoresponsabilidad del pequeño productor para mejorar sus condiciones de vida y generar con esto emprendimientos rentables.

Woodhill (2016) es más específico en el valor económico que se puede generar en un agronegocio inclusivo a la base de la pirámide y lo relaciona con proporcionar un salario digno a los trabajadores, tener acuerdos comerciales flexibles en donde el pequeño productor tenga apoyo en suministros, pago contra reembolso, suministro de pedidos confiables y regulares, apoyo a los pequeños productores para desarrollar su poder de negociación y servicios financieros y una transparencia en la fijación de precios.

En el caso de las comercializadoras, a través de estos negocios inclusivos con pequeños productores se puede obtener como valor económico el suministro asegurado de productos agroalimentarios, lo que implica la ampliación de su oferta, el aumento en las ventas y la mejora de su imagen con la aplicación de políticas de responsabilidad social.

Con relación al valor social, en la literatura aún no hay una clara definición de su significado, sin embargo se encontró una relación del concepto con la superación personal de la base de la pirámide (Bustamante y Muñoz, 2017); mejora de su calidad de vida y construcción de capital social (Márquez et al., 2010) a través de las relaciones sociales (acceso a redes, niveles de confianza, estatus social, relaciones con instancias de gobierno, entre otros); desarrollo de habilidades (a través de capacitaciones); aumento de la autoestima; y definición de aspiraciones y acceso a información (Van Haeringen y de Jongh, 2010).

Proposición 3: El inicio del negocio inclusivo debe ser motivado y respaldado por 1) algún actor de la cadena o por 2) iniciativa de cocreación propia de la base de la pirámide.

Como se enunció anteriormente, Prahalad (2005) y su concepto de base de la pirámide fue uno de los principales autores que incentivó el trabajo de las grandes empresas hacia los más vulnerables, a través del desarrollo de productos dirigidos a satisfacer sus necesidades y su inclusión en la economía.

Sin embargo, este trabajo de las empresas hacia la base de la pirámide se ha transformado en un proceso colaborativo de las organizaciones con la base de la pirámide en nuevos modelos de negocios inclusivos, después de críticas surgidas por diferentes académicos como Karnani (2007), Simanis y Hart (2008) y Kandachar y Halme (2008).

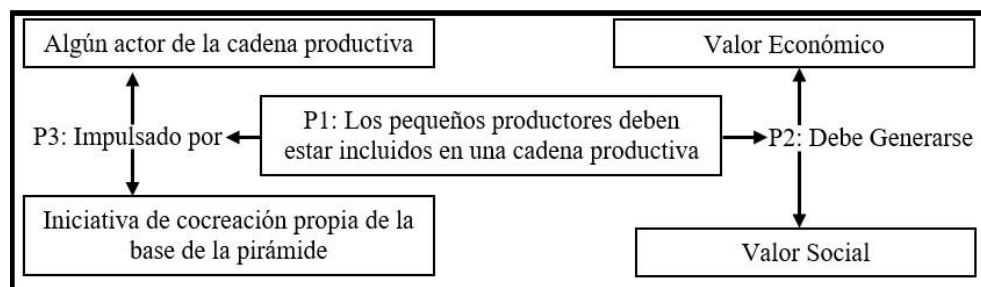
Es por ello que inicialmente, se ha definido como requerimiento indispensable para el desarrollo de los negocios inclusivos la relación de los nuevos emprendedores con una empresa, a la que los autores denominan “empresa ancla” (Hahn, 2012; Reficco, 2010; SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y CECODES - Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo, 2008). En este caso, la empresa ancla es la organización que ayuda a la creación del emprendimiento, aportando activos tangibles o intangibles al proceso (Licandro, 2013). El emprendedor es la persona o grupo de personas de la base de la pirámide que inicia y pone en funcionamiento el nuevo negocio. Para el caso de las cooperativas agrarias, el pequeño productor es quien cumple el nuevo rol de empresario (Ickis et al., 2009).

Sin embargo, el concepto desarrollado por Betancourt (2014) y apoyado por Bustamante y Muñoz (2017) menciona que para el inicio de los negocios inclusivos no se requiere en todos los casos de una empresa ancla, sino que también pueden surgir a partir de la cocreación endógena de valor propia de los pobres, con ayuda de entidades del gobierno, educativas u otro tipo de organizaciones, que permitan la inserción de los más pobres en el mercado, siendo el papel de la empresa un apoyo y no un gestor del negocio inclusivo.

Proposición 4: Debe ser replicable y/o escalable a lo largo del tiempo.

Como última característica identificada del negocio inclusivo está el poder ser un negocio replicable o escalable a lo largo del tiempo (Bustamante y Muñoz, 2017; Ishikawa y Strandberg, 2009), lo cual indica según Woodhill (2016) que puede aumentar el número de actores involucrados y/o el modelo puede ser copiado en otras cadenas de valor.

Figura. 1. Características de una cooperativa agrícola de pequeños productores que desarrolla un negocio inclusivo.



Fuente: elaboración propia

3. Metodología

La presente investigación se desarrolló bajo la metodología del estudio de casos. Esta metodología es aplicable cuando hay muchas más variables que datos observacionales en un fenómeno que puede ser analizado en su contexto de vida real, sobre todo cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente evidentes. Este es el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena (Colombia) que se estudia en esta investigación.

En el estudio de casos los resultados son validados con las evidencias de las múltiples fuentes que convergen de forma triangular, cuyos datos recolectados son guiados por las proposiciones teóricas formuladas anteriormente a partir de la revisión de literatura (Yin, 1989).

Por lo anterior, el diseño del estudio de caso de esta investigación se realizó siguiendo la metodología planteada por Yin (1989) que incluye cinco pasos importantes: 1. Formulación de una pregunta de investigación, 2. Establecimiento de proposiciones 3. Definición de la unidad de análisis, 4. Análisis de los datos con las proposiciones formuladas 5. Interpretación de los resultados.

Los pasos uno (1) y dos (2) han sido explicados en los apartados anteriores. Por lo que a continuación se desarrollará la implementación del resto de las etapas:

Descripción de la unidad de análisis:

La unidad de análisis seleccionada está compuesta por la totalidad de las cooperativas bananeras del Departamento del Magdalena (Colombia) (6 cooperativas), conformando un estudio de casos múltiples, lo que permite que una teoría que ha sido analizada y plasmada como una plantilla teórica, pueda ser comparada con los datos de un caso y apoyada por las repeticiones de los resultados de los múltiples casos. El número de casos estudiados está en consonancia con lo indicado por Eisenhardt (1989), que muestra como rango aceptable para el estudio un número de cuatro a diez casos, argumentando que si el número es inferior a cuatro, es difícil generar teoría y pueden surgir problemas empíricos.

Las cooperativas bananeras del Magdalena reúnen un total de 335 asociados y 35 empleados, como se muestra en la tabla 2 y se encuentran ubicadas en Santa Marta y la Zona Bananera del departamento del Magdalena (Colombia). Se caracterizan por agrupar a pequeños productores de banano de exportación certificado por Global Gap y Comercio Justo.

Tabla. 2. Unidad de análisis

COOPERATIVA	Ubicación	No. de Socios	No. de Empleados
A	Río Frío	31	5
B	Santa Marta	36	5
C	Río Frío	53	6
D	Guacamayal	62	8
E	Orihueca	78	8
F	Orihueca	75	9
Total		335	35

Fuente: elaboración propia

Recolección de información:

El proceso de recolección de información se hizo en el período de Febrero 2016–Mayo 2017, en el departamento del Magdalena, Colombia. Se realizaron visitas a las cooperativas y fincas de los productores, en donde se desarrollaron las entrevistas, encuestas y observación directa del proceso de producción y embarque del banano.

Para la recolección de los datos se utilizaron diferentes fuentes de información (tabla 3):

- Entrevistas: Se realizaron 46 entrevistas en las cooperativas, correspondientes a 32 socios que forman parte de los órganos directivos, 11 empleados que ocupan puestos de responsabilidad en la cooperativa y 3 empleados (supervisores) de comercializadoras⁶. El cuestionario semiestructurado utilizado para la recolección de información fue diseñado una vez se hizo la revisión de la literatura y se estableció el modelo teórico de las características que cumplen los agronegocios inclusivos con cooperativas. El enfoque de las preguntas realizadas a los socios directivos y a los empleados de las cooperativas estaba relacionado con el origen, funcionamiento de la cooperativa y los cambios logrados por los pequeños productores después de su vinculación.

Por otro lado, las preguntas realizadas a los supervisores tenían como objetivo conocer las características de la comercializadora, su rol y la relación con la cooperativa.

- Encuestas: Se realizaron encuestas a 237 pequeños productores (socios) pertenecientes a las seis cooperativas existentes, a través de un cuestionario estructurado con preguntas relacionadas con la producción, rentabilidad del negocio, estrategias de marketing y comercialización, manejo de los recursos físicos y del talento humano, entre otras.

Tabla. 3. Resumen de la recolección de la información

EMPRESA	No. de Encuestas	No. de Entrevistas	
	Socios	Socios Directivos	Empleados
COOPERATIVA A	20	4	1
COOPERATIVA B	22	4	1
COOPERATIVA C	42	4	2
COOPERATIVA D	45	6	2
COOPERATIVA E	56	7	2
COOPERATIVA F	52	7	3

⁶ El artículo 40 del decreto 380 de 2012, expedido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2012) define las comercializadoras como aquellas personas jurídicas que tienen por objeto social principal la comercialización y venta de productos colombianos al exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas.

COMERCIALIZADORA 1			1
COMERCIALIZADORA 2			1
COMERCIALIZADORA 3			1
Total	237	32	14

Fuente: elaboración propia

Así mismo, se utilizó información secundaria como informes técnicos de Comercio Justo, de cadenas productivas y comercialización de la FAO, páginas web, revistas, entre otros.

Análisis de la información:

Las entrevistas fueron transcritas en formato Word y las encuestas se tabularon en Excel.

Para el análisis de las entrevistas se utilizó el software de análisis cualitativo de datos, Atlas.ti v 7.0. que permitió definir las categorías y relacionarlas con los resultados encontrados en la literatura.

Las entrevistas con los socios directivos y los trabajadores de las cooperativas permitieron conocer el rol del productor en la cadena productiva, los inicios y desarrollos de la organización cooperativa a la que pertenecen y los cambios más significativos en la calidad de vida del pequeño productor.

Finalmente, las entrevistas a los miembros de la comercializadora dieron a conocer información de las relaciones comercializadora – cooperativa – pequeño productor y el proceso de venta al exterior del banano.

Por otro lado, las encuestas del pequeño productor asociado a las cooperativas, ayudaron a diagnosticar sus condiciones actuales a nivel formativo, organizacional y de producción; permitiendo obtener una caracterización actualizada de la unidad de análisis.

Todos esos aspectos analizados con las entrevistas y las encuestas, fueron corroboradas con la observación directa y la información secundaria, permitiendo la triangulación de todas las fuentes recolectadas, encontrando repeticiones comportamentales del fenómeno en las diferentes cooperativas y la generalización analítica que valida la teoría.

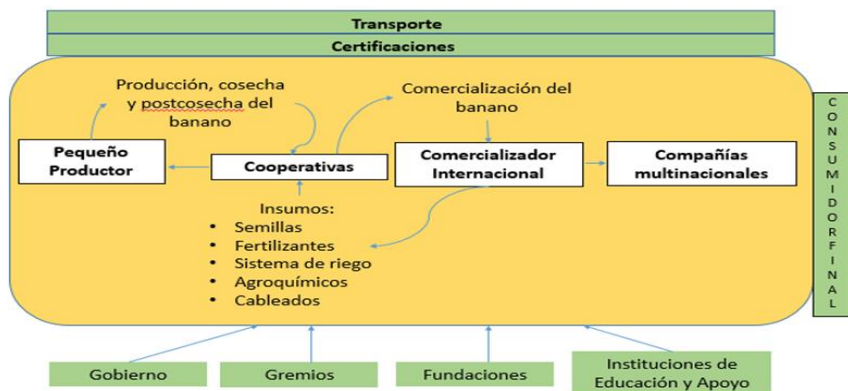
4. Resultados y discusión

Al contrastar los datos analizados de las cooperativas bananeras del Magdalena con las proposiciones teóricas de las características de los negocios inclusivos que se desarrollan en cooperativas agrarias, se pueden evidenciar los siguientes resultados y su validación o rechazo de las proposiciones establecidas.

4.1. Los pequeños productores incluidos en la cadena de valor del Banano de Colombia que hacen parte de la base de la pirámide agraria

Basado en el análisis de la información primaria recolectada se concluye que la cadena productiva del banano del departamento del Magdalena que incluye al pequeño productor, tiene los siguientes actores involucrados:

Figura. 2. Cadena productiva del banano que incluye al pequeño productor.



Fuente: elaboración propia a partir del análisis de la información

Los *productores*, según los resultados de las encuestas, se encargan de desarrollar las labores de las etapas de pre-cosecha, cosecha y post-cosecha de la fruta. Pueden ser, por un lado, grandes y pequeños agricultores que trabajan de forma independiente; y por otro, pequeños agricultores asociados a través de cooperativas. Los pequeños agricultores (independientes o asociados) que están incluidos en el negocio del banano de exportación en el Magdalena se pueden considerar como la base de la pirámide de la cadena de valor. Estos productores cuentan con una extensión de tierra que va de 0,35 a 11,87 hectáreas, siendo el promedio de 3,15 hectáreas. Los trabajadores de las fincas tienen un nivel educativo bajo: un 69% de ellos no cuentan con educación formal, el 17% ha finalizado la educación básica primaria, el 12% bachiller académico y solo el 1% posee estudios técnicos u otros estudios.

Los pequeños productores entrevistados definen las *cooperativas* como instituciones intermediarias entre ellos y las empresas comercializadoras, que facilitan el desarrollo de las actividades de ambas partes: a los pequeños agricultores porque garantizan la venta de su producto a mercados a los que de forma independiente no pueden llegar y a las comercializadoras porque el contar con un solo proveedor que les proporcione la cantidad de banano requerido (Jimeno, 2017) disminuye los costos de transacción de sus operaciones.

Los supervisores de las comercializadoras afirman que la venta del banano del Magdalena se realiza a nivel internacional (Centroamérica y el Caribe, Norte América y Europa) a través de cadenas de exportación especializadas.

Por otro lado, los directivos y técnicos entrevistados indicaron que el *sistema de transporte* de la cadena de valor incluye vehículos pesados (suministrados por las cooperativas) y traslado en buque hacia los puertos de destino, siendo Estados Unidos el principal destino (Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2018 y EUROSTAT, 2018)

Según los pequeños productores y los supervisores de las comercializadoras que participaron en el estudio, dentro de las exigencias de exportación solicitadas por el cliente, se encuentra la certificación por Global Gap como requisito mínimo y la de Comercio Justo como certificación opcional, por lo que todas las cooperativas tienen ambas certificaciones y una de ellas está en proceso de evaluación de la certificación de banano orgánico.

Para la obtención de las certificaciones, los pequeños productores afirman que ICONTEC es el ente certificador autorizado para el Global Gap y Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) para el comercio justo. Además, reconocen que existen otras organizaciones que han ayudado al proceso de formación y apoyo del pequeño productor, entre las que se encuentran dos asociaciones (AUGURA y ASBAMA), dos fundaciones (Fundauniban y Fundación Banasan) y dos instituciones de educación (Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA- y Universidad del Magdalena).

Estos resultados están en línea con los presentados por Ostertag et al. (2014) que indican en su estudio que la cadena de valor del banano en Colombia incluye: proveedores de insumos (cajas, sellos, plásticos, fertilizantes, fumigación aérea), transportadores fluviales y marítimos, puertos, terminales de contenedores, asociaciones comerciales, sindicatos, empresas bananeras, productores bananeros grandes y pequeños, pequeños productores agrupados en cooperativas, exportadores, importadores, minoristas (principalmente supermercados en la Unión Europea y los EE. UU.), fundaciones del sector privado y agencias que brindan servicios de apoyo técnico y social.

Otros estudios, liderados por el SENA - Servicio Nacional de Aprendizaje (2013) evidencian una cadena que incluye actores y procesos similares a los estudiados, abarcando toda Colombia y diferentes tipos de cultivos.

4.2 Generación de valor económico y valor Social

Para el análisis y presentación de los resultados en este apartado se ha diferenciado entre la generación de valor económico y la generación de valor social.

– Generación de valor económico:

Los socios directivos y los supervisores de la comercializadora opinan que los productores y mayoristas son los actores a los que les corresponde el menor porcentaje del valor económico de la cadena productiva del banano de exportación a Europa; mientras que los importadores y minoristas reciben las mayores ganancias a pesar de los incrementos en los precios de compra del banano de exportación en los últimos años, opinión que reafirma los datos de la FAO (2018) (ver tabla 4).

Además, los socios directivos afirmaron en sus entrevistas que los precios del banano en el mercado internacional están influenciados por los precios del combustible, que afecta el costo de transporte de la fruta.

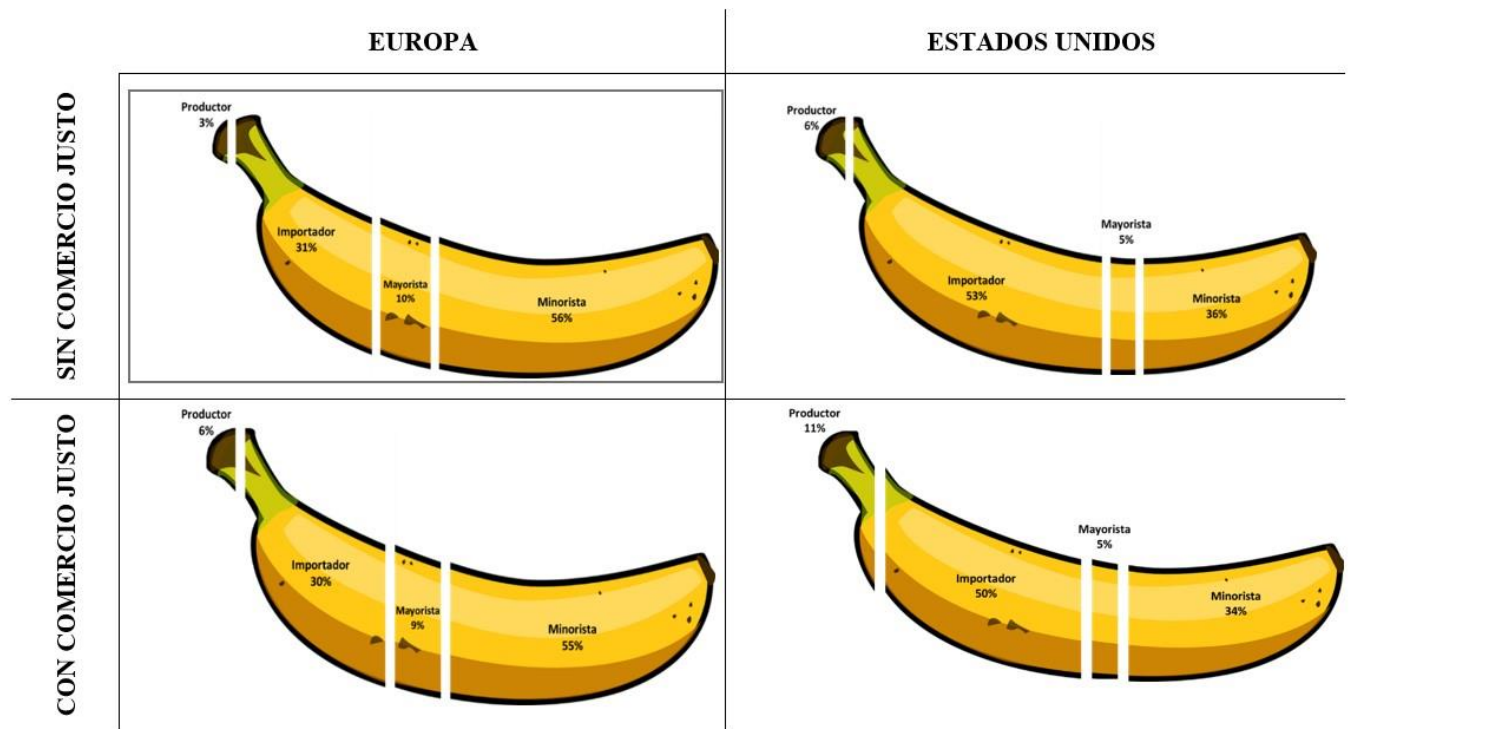
Sin embargo, la certificación de los pequeños productores con Comercio Justo ha garantizado el pago regulado de sueldos de los trabajadores, el cumplimiento de las condiciones mínimas de trabajo enfocadas a la salud e higiene industrial y la no contratación de mano de obra infantil o forzosa, como mostraron las encuestas a los pequeños productores en la sección del manejo del talento humano.

De igual forma, el hecho de que la mayoría de los pequeños productores tengan la certificación de Comercio Justo garantiza que los trabajadores, productores, transportadores y consumidores obtengan mayores beneficios y trabajen de acuerdo a las regulaciones legales.

Así mismo, los socios directivos confirmaron en las entrevistas realizadas, que el pequeño productor recibe 1 USD adicional por cada caja vendida certificada con Comercio Justo. Esto permite que el porcentaje del valor económico correspondiente a este eslabón se duplique en ambos mercados (ver tabla 4).

Estos resultados son similares a los que han publicado sobre el sector algunas asociaciones como ASBAMA (2016, 2017) que muestran la recuperación y prosperidad de todos los actores de la cadena productiva del banano en estos últimos dos años, teniendo en cuenta el aumento en la cotización del dólar y la dinámica del mercado. De igual forma, el estudio realizado por Ostertag et al. (2014) sobre los impactos del Comercio Justo muestra cómo los pequeños productores han sido favorecidos por el cultivo del banano y su venta bajo la certificación de comercio justo.

Tabla 4. Valor económico por eslabón de la cadena productiva del banano



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y el Desarrollo (FAO), 2018

— Generación de valor social:

Según el análisis de la información primaria, los pequeños productores han tenido cambios positivos con el desarrollo del negocio inclusivo y con los beneficios obtenidos por la certificación de Comercio Justo, ya que además de cumplir con las condiciones establecidas de tener un precio de compra estable y garantía de la compra de su producción, obtienen una prima adicional de un 1 USD por caja vendida; lo que les ha permitido recibir mayores ingresos que han ayudado a mejorar sus condiciones de vida y la de sus familiares.

En las entrevistas analizadas, los productores manifiestan que la prima adicional recibida es utilizada para la ejecución de proyectos en vivienda, educación, infraestructura, préstamos a nivel de los productores y mejora de las fincas. En el caso de las cooperativas, este valor adicional ha sido utilizado para la realización de capacitaciones, apoyo para el mantenimiento de la norma de Comercio Justo y algunas inversiones en bienestar social de la comunidad.

Debido a las mejoras económicas y sociales de los participantes en el negocio inclusivo, ha aumentado la confianza entre los pequeños productores y las cooperativas. Los entrevistados expresaron los fuertes lazos de hermandad y fraternidad que existen entre ellos, que generan lo que en la literatura se denomina capital social y que les han permitido afrontar las dificultades y mejorar sus condiciones de vida.

Así mismo, los pequeños productores reconocen la gran ayuda que han tenido, no solo a nivel económico, sino también a nivel social, al formar parte activa de una cadena productiva y generar ingresos a través de su propio emprendimiento como agricultores.

Por otro lado, los pequeños productores indicaron que las organizaciones ASBAMA, AUGURA y las Fundaciones de Banasan y Fundaunibán han desarrollado diferentes proyectos a lo largo de los años, que tienen como objetivo ayudar a las cooperativas, a los pequeños productores y a la comunidad en general. Dentro de los proyectos realizados se encuentran capacitaciones técnicas y administrativas, asistencia técnica, formación en diferentes áreas, jornadas de limpieza, de salud, convenios relacionados para tratar el cambio climático y velar por la regulación del agua, entre otros. Se puede concluir por ello que todos los actores trabajan de forma colaborativa y en pro del beneficio social de los pequeños productores.

Estos resultados se encuentran alineados con los mostrados por el informe de impacto de Comercio Justo (Fairtrade Internacional, 2013), realizado en las cooperativas bananeras del Magdalena; en donde mencionan que en promedio, el 35% de la prima Comercio Justo se invierte en la productividad de la finca y en la reducción de los costos de producción del banano; el 15% se gasta para cubrir los costos de administración, el 12% se usa para pagar el mantenimiento de la norma Comercio Justo y el 10% restante se invierte en el bienestar social en la comunidad.

Así mismo, en diferentes estudios con cooperativas agrarias se demuestra que la inclusión en una cadena productiva mejora las condiciones de vida de los pequeños productores (Ickis et al., 2009; Licandro, 2013). De igual

forma, autores como Mellor (1999) ha demostrado que el crecimiento agrícola produce una reducción de la pobreza en países con alto índice de pobreza.

4.3. Inicio y consolidación de la cooperativa motivada por algún actor de la cadena productiva y/o por iniciativa de cocreación propia de la base de la pirámide

Al hacer un análisis de las entrevistas realizadas con relación al origen de las cooperativas se pudo identificar que la comercializadora, las exigencias del Comercio Justo y la cocreación de la base de la pirámide (BoP) son los tres factores que han impulsado el nacimiento del negocio inclusivo (Ver tabla 5).

Tabla. 5. Resumen del origen y factor que ha impulsado la creación de la cooperativa

Cooperativa	Año de Fundación	Factor que da inicio a la cooperativa
A	1987	Comercializadora
B	2007	Exigencias del Comercio Justo
C	1999	Cocreación de la BoP
D	1997	Cocreación de la BoP
E	1979	Inicialmente nace como Asociación producto de la Cocreación de la BoP y luego se transforma a cooperativa por exigencias del Comercio Justo
F	1998	Inicialmente nace como empresa privada y luego se transforma a cooperativa por exigencias del Comercio Justo

Fuente: Elaboración propia

La cooperativa A tiene su origen motivado en la solicitud de la comercializadora del momento, teniendo en cuenta que agilizaba la gestión de compra a una sola cooperativa que agrupara a los pequeños productores, más que la compra individual a cada productor.

Por su parte la cooperativa B nace directamente de la necesidad de cumplir con las exigencias de los mercados internacionales del Global Gap y Comercio Justo, como manifestaron los entrevistados de dicha cooperativa. Los pequeños productores analizaron los requisitos de la certificación y los beneficios que podrían obtener al lograrla, decidiendo asociarse para unir fuerzas, ser incluidos en la cadena productiva y mejorar a través del negocio inclusivo su calidad de vida.

Las cooperativas C y D surgieron por el interés de los mismos pequeños productores de trabajar unidos, generar apoyo económico y moral y lograr un poder de negociación frente a las comercializadoras. Adicional a esto, las condiciones ambientales de la zona y la gran demanda en el mercado internacional hicieron

evidente la oportunidad de asociarse y emprender este nuevo proyecto como cooperativas. Además, analizaron que los recursos obtenidos por la venta de fruta en el mercado exterior a través de las comercializadoras eran superiores a los pagados por el mercado local, siendo entonces el cultivo de exportación uno de sus principales objetivos.

La cooperativa E por su parte, si bien surge por iniciativa de los pequeños productores y la oportunidad presentada en el mercado por la comercializadora de comprar cajas de banano a pequeños agricultores, tiene como particularidad que nace como asociación y no como cooperativa. Sin embargo, las mismas exigencias del mercado y la oportunidad de certificarse con Comercio Justo marcaron un camino de recuperación financiera en estos productores, siendo el primer paso su transformación de asociación a cooperativa, cumpliendo uno de los requisitos exigidos por dicha certificación.

La cooperativa F en cambio, surge de la transformación de una empresa privada a cooperativa. La empresa privada ayudaba a la mejora productiva de las fincas, ofreciendo asistencia técnica y préstamos, lo que originó una excelente relación entre propietarios y pequeños productores. Sin embargo, los pequeños productores al conocer los beneficios que estaba otorgando el Comercio Justo en las otras cooperativas y la nueva oportunidad de mercado, propusieron la compra de la empresa y el traspaso a cooperativa con el fin de cumplir las exigencias de esta certificación, siendo entonces 46 pequeños productores los que inician el proceso de traslado legal a cooperativa.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede afirmar que el nacimiento de tres cooperativas (E, F y B) se da por las exigencias planteadas por las regulaciones del mercado internacional y no por impulso de los propios productores o de algún actor de la cadena.

Con relación al respaldo del desarrollo del negocio inclusivo, se identificó a las comercializadoras como el “actor clave de la cadena productiva” para su desarrollo, ya que además de ser las intermediarias entre el cliente internacional y las cooperativas agrarias que asocian a los pequeños productores, velan por la generación de valor compartido para todos, además de brindar asistencias técnicas, capacitaciones al pequeño productor y apoyo en proyectos comunitarios, entre otros.

Por otro lado, aparece un nuevo actor que ha impulsado el desarrollo del negocio inclusivo y es la responsabilidad ética del consumidor final, que está dispuesto a pagar un valor adicional por velar que se genere el comercio justo en la cadena productiva. Este valor adicional, como se ha mostrado en los apartados anteriores ha ayudado a la mejora del pequeño productor y ha permitido garantizar el cumplimiento de condiciones mínimas legales para todos los miembros de la cadena productiva.

Los resultados encontrados validan la proposición teórica de la existencia de actores que motivan la generación y desarrollo del negocio inclusivo, pero incluyen un nuevo factor que son las exigencias normativas y legales del mercado internacional, como es el Comercio Justo.

Estos hallazgos van en concordancia con diversos trabajos realizados sobre negocios inclusivos y casos de estudio del agro (Márquez et al., 2010; Van Haeringen y de Jongh, 2010; Licandro, 2013; Bustamante y Muñoz, 2017).

4.4. Replicable y/o escalable a lo largo del tiempo

Al hacer un análisis del nacimiento y evolución de las cooperativas, se encontró que las dos más antiguas: A (creada en 1987 por 17 socios) y E (creada en 1979 por 26 socios) nacen como respuesta a los problemas de desabastecimiento del banano, consecuencia de la alta demanda del mercado.

El impacto positivo de las cooperativas en el negocio se hizo evidente en la década de 1990; los pequeños productores notaron los beneficios de incorporarse al modelo de negocio cooperativo (facilidad en las transacciones, acceso al mercado internacional, apoyo mutuo) y para ese período (década de 1990) las organizaciones pasaron de tener 43 asociados a contar con 420 socios en total.

Adicionalmente, a finales de los 90's nacen otras dos cooperativas: C y D y una empresa privada que se convierte posteriormente en F.

Esta cercanía del año de origen de tres (C, D y F) de las seis cooperativas, muestra que en el período 1990-2000 el banano estuvo beneficiado por diferentes acontecimientos externos. Por un lado, se firman convenios entre Europa y Colombia, que incluían una garantía desde el año de 1995 de comprar 2,35 millones de toneladas de banano al año. Con Estados Unidos se produjo un aumento significativo de las exportaciones y se generó la primera exportación de una asociación de bananeros de forma directa, garantizándole una participación equivalente al 0,5 por ciento de la cuota colombiana, es decir 1.500.000 cajas de banano (Nullvalue, 2011). Y por último, en 1997 se inicia todo el proceso de EUREPGAP, que después se convertirá en Global Gap junto con el nacimiento de FLO y las certificaciones de Comercio Justo, que mostraron desde sus inicios una buena perspectiva para el mercado de exportación del banano, especialmente para el pequeño productor.

La última cooperativa que nace en el 2007 (B) expresó que sus inicios se hicieron motivados por las condiciones favorables que estaba brindando el banano de exportación, principalmente por los negocios inclusivos que se estaban generando y los beneficios que estaban obteniendo las otras cooperativas con el comercio justo.

Por lo anterior y como se observa en la tabla 6, a través del tiempo han aparecido nuevas cooperativas y ha aumentado significativamente el número de asociados de cada una de ellas, siendo E y F las de mayor variación desde su constitución. Otro caso atípico lo mostró A, al pasar de 44 a 31 asociados del año 2013 a 2017; sin embargo, al compararla con el número inicial de socios ha mostrado un incremento de 14 miembros. La cooperativa A actualmente está en un proceso de recuperación organizativa, debido a incidentes presentados por la administración anterior, situación que se ve reflejada en la disminución de socios en los últimos cuatro años.

Tabla. 6. Replicación del modelo de negocio inclusivo a través de cooperativas

COOPERATIVA	Año de Fundación	No. De Socios			Variación en el No. De Socios	
		Inicial	2013	2017	(2017-2013)	(2017 - Inicial)
A	1987	17	44	31	-13	14
B	2007	26	33	36	3	10
C	1999	31	42	53	11	22
D	1997	37	40	62	22	25
E	1979	26	80	78	-2	52
F	1998	36	59	75	16	39
Total		173	298	335		

Fuente: Elaboración propia

Con lo anterior, se puede observar que el modelo iniciado por las cooperativas A y E, ha sido replicado y/o escalado en el tiempo por las cuatro (4) cooperativas que han ido conformándose desde finales de los 90's hasta el 2007, motivado por los beneficios del trabajo conjunto y las exigencias del comercio justo.

Al analizar casos similares, se encontró que Dole en Perú, muestra un comportamiento parecido con productores orgánicos de exportación, ya que esta multinacional ha invertido en los agricultores asociados para reducir el riesgo de su negocio y garantizar el cumplimiento de la demanda. En contraprestación, los pequeños productores reciben beneficios, garantizan las ventas de su producción y mejoran sus condiciones económicas y de calidad de vida.

Otros casos similares son los de CISA-Exportadora (Nicaragua) y CIGRAH (Honduras), cuyo producto de exportación es el café certificado, con el sello internacional Utz Certified para la producción social y ambiental sostenible, ayudando a la venta de café a un mejor precio. Ambos casos fueron analizados por Van Haeringen y de Jongh ⁽²⁰¹⁰⁾.

Márquez et al., (2010) muestran casos de agronegocios que se han desarrollado con cooperativas como Apaeb en Brasil y recolectores de Bío-Bío de Chile, que han sido exitosos e inclusivos. Finalmente, en Colombia, (SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo y CECODES - Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo, 2008) han reconocido como negocios inclusivos relacionados con el agro a Indupalma, Juan Valdés y Compañía Nacional de Chocolates, teniendo en cuenta la vinculación del pequeño productor en los diferentes actores de la cadena.

5. Conclusiones

Las cooperativas agrarias son consideradas como un sistema organizacional propicio para el desarrollo de un negocio inclusivo teniendo en cuenta sus principios, la estructura orgánica que las caracteriza y las leyes que las rigen. Sin embargo, hay unas características definidas por los negocios inclusivos, que fueron identificadas en esta investigación y que permiten determinar si una cooperativa agraria está llevando a cabo o no un negocio de inclusión económica y social de la base de la pirámide.

La primera de las características identificadas es la vinculación del pequeño productor en alguna actividad de la cadena de valor del producto. En el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena, se estableció que la cadena de valor está conformada por los siguientes actores: i) Productores asociados en cooperativas; ii) Comercializadoras; iii) Transportadores; iv) Importadores (Compañías Multinacionales). Además, se da la participación de otras organizaciones o instituciones que intervienen con los diferentes actores, como los entes certificadores, las fundaciones y asociaciones y las instituciones de educación y apoyo.

Los pequeños productores son considerados la base de la pirámide del sistema agrario, están en el inicio de la cadena de valor y son los encargados de proveer la fruta que llega hasta el consumidor final. Así mismo, tienen relación directa con casi todos los actores de la cadena exceptuando el cliente, siendo la comercializadora la encargada de establecer ese contacto.

La segunda característica encontrada en la investigación es la generación de valor económico y valor social con el negocio. Dicho valor económico viene establecido por la rentabilidad de la empresa, el cumplimiento de condiciones favorables y legales en cada uno de los actores de la cadena, el precio justo pagado, las relaciones comerciales a largo plazo y los pagos oportunos. El valor social por su parte, está enfocado a la mejora de las condiciones de vida de los pequeños productores, la construcción del capital social entre ellos, el desarrollo de competencias empresariales y el acceso a la información.

Con relación a la tercera característica, se demuestra que los negocios inclusivos en las cooperativas agrarias pueden ser impulsados por algún actor de la cadena de valor o por iniciativa propia de los pequeños productores. Sin embargo, se evidenció un nuevo factor que hace referencia a las exigencias normativas y legales del mercado internacional, en donde los auditores de la misma velan por la existencia de la inclusión y el valor compartido.

La última característica establecida hace referencia a la replicabilidad y/o escalabilidad del modelo de negocio inclusivo y está relacionada con la creación de nuevas cooperativas agrarias del mismo producto o productos diferentes o con el aumento de números de productores que hacen parte del negocio.

Dentro de las limitaciones presentadas en esta investigación se puede mencionar el número de casos estudiados (6 cooperativas bananeras correspondientes al censo total de este tipo de empresas en la zona de estudio). Aunque este número de unidades de análisis podría considerarse pequeño para un estudio representativo; con los datos recolectados, la triangulación de la información y la comparación con otras investigaciones, se pudieron establecer generalizaciones para cooperativas

agrarias con características similares. En términos académicos las proposiciones validadas en este artículo proponen un modelo de cooperativa agrícola con inclusión social, el cual puede ser replicado en países con altos índices de desigualdad y ser utilizado como una estrategia de erradicación de la pobreza.

Como futuras investigaciones se sugiere realizar un comparativo entre cooperativas de grandes productores y cooperativas con pequeños productores (base de la pirámide), con el fin de establecer diferencias conceptuales de modelos de negocios. Así mismo, se sugiere como segunda fase de esta investigación, replicar la investigación con un mayor número de cooperativas similares de otros productos, para validar con otra unidad de análisis las proposiciones aquí planteadas.

6. Referencias bibliográficas

- ASBAMA. (2016) *Informe de Gestión 2015*. Santa Marta.
- ASBAMA. (2017) *Informe de Gestión 2016*. Santa Marta.
- Betancourt Latorre, A. V. (2014) *Propuesta metodológica para la creación de negocios inclusivos en el LANI-EAFIT Social*. Universidad EAFIT.
- Bustamante, C. E., y Muñoz, Y. (2017) Propuesta de negocio inclusivo: hacia un modelo de inclusión social de sachu inchi en el Bajo Cauca antioqueño. *Equidad y Desarrollo*, N° 27, pp. 125–147.
- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia. (2009) Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia. In *Observatorio cooperativo* (Vol. 11).
- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia. (2017) *Cooperativas: Empresas para la gestión social y económica*. Bogotá D.C.
- Congreso de Colombia. (1998) *Ley 454 de 1998*.
- Coraggio, J. L. (2004) Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social. *Deba Tes Fundamentales*, Buenos Aires, Altamira UNGS.
- Corporación Financiera Internacional. (2012) *Policy Note on the Business Environment for Inclusive Business Models*. Retrieved from <http://www.ifc.org>
- Eisenhardt, K. M. (1989) Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, N° 14, Vol. 1, pp. 57–74. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279003>.
- EUROSTAT. (2018) EU trade since 1988 by CN8. Retrieved July 19, 2018, from http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?query=BOOKMARK_DS-016890_QID_-6F9E51AC_UID_-3F171EB0&layout=PERIOD,L,X,0;REPORTER,L,Y,0;PARTNER,L,Z,0;PRODUCT,C,Z,1;FLOW,L,Z,2;INDICATORS,C,Z,3;&zSelection=DS-016890FLOW,1;DS-016890PARTNER,EU28_EXTRA;DS-0168
- Fairtrade Internacional. (2013) *Informe Anual 2012-2013*. Germany.
- FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2018) Trade and Markets. Retrieved June 20, 2018, from <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/bananas/bananafacts/en/#.WyArjEgvzIX>
- FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2012) FAO y CEPAL celebran Año Internacional de las Cooperativas junto a 250 agricultores chilenos y líderes mutualistas de América Latina. Retrieved from <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/229694/>

- Fisac García, R., Moreno Romero, A. M., Mataix Aldeanueva, C., y Palacios Fernández, M. (2011) La empresa social: revisión de conceptos y modelo para el análisis organizativo. *Revista Española Del Tercer Sector*, pp. 41–66.
- Fundación AVINA. (2008) *Liderazgo para el Desarrollo Sostenible en América Latina*.
- Gatica, J. L., Muñoz, L., Valenzuela, K., Espinoza, M., Zapata, S., y De La Parra, R. (2012) Análisis de test de parche en el Hospital Clínico de la Universidad de Chile. Período 2000-2009. *Piel*, N° 27, Vol. 6, pp. 300–303. <https://doi.org/10.1016/j.piel.2012.01.016>
- Golja, T., y Požega, S. (2012) Inclusive business-what it is all about? Managing inclusive companies. *International Review of Management and Marketing*, N° 2, Vol. 1, pp. 22–42.
- Gradl, C., y Knobloch, C. (2010) *Inclusive Business Guide How to Develop Business and Fight Poverty Publication information*. Retrieved from www.endeva.org
- Hahn, R. (2012) Inclusive business, human rights and the dignity of the poor: a glance beyond economic impacts of adapted business models. *Business Ethics: A European Review*, N° 21, Vol. 1, pp. 47–63.
- Ickis, J. C., Leguizamón, F. A., Metzger, M., y Flores, J. (2009) La agroindustria: campo fértil para los negocios inclusivos. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, N° 43.
- Ishikawa, A., y Strandberg, L. (2009) Negocios inclusivos: creando valor para las empresas y para la población de bajos ingresos. *Cuadernos de La Cátedra La Caixa de Responsabilidad Social de La Empresa y Gobierno Corporativo. España: Business School, Universidad de Navarra*.
- Jimeno, D. (2017) *Entrevista a productor asociado*. Zona Bananera del Magdalena, Colombia.
- Kandachar, P., y Halme, M. (2008) Sustainability Challenges and Solutions at the Base of the Pyramid: Business. *Technology and the Poor (Greenleaf, London)*.
- Karnani, A. (2007) The mirage of marketing to the bottom of the pyramid: How the private sector can help alleviate poverty. *California Management Review*, N° 49, Vol. 4, pp. 90–111.
- Licandro, O. D. (2013) Modelos para el análisis de los negocios inclusivos: construcción mediante el estudio de casos. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios En Ciencias Sociales*, N° 15, Vol. 1, pp. 32–48.
- London, T., y Hart, S. L. (2010) *Next generation business strategies for the base of the pyramid: New approaches for building mutual value*. Pearson Education India.
- Márquez, P., Reficco, E., y Berger, G. (2010) Negocios inclusivos: iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica. In *Inter-American Development Bank Felipe Herrera Library*. Bogotá D.C., Colombia.
- Martínez, J. C. (2008) Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 95, pp. 65–93.
- Mellor, J. W. (1999) *Faster More Equitable Growth—The Relation Between Growth in Agriculture and Poverty*.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2012) *Decreto 380 de 2012*. Bogotá D.C., Colombia.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (2018) Datos Abiertos Gobierno Digital Colombia. Retrieved April 26, 2018, from <https://www.datos.gov.co/Agricultura-y-Desarrollo-Rural/Cadena-Productiva-Banano-Exportaciones/4k8e-ex6x/data>
- Nullvalue. (2011, November 11) Cooperativa Bananera Exportará a Europa. *El Tiempo*.

- Ostertag, C. F., Sandoval, O. A., Barona, J. F., y Mancilla, C. (2014) *An Evaluation of Fairtrade Impact on Smallholders and Workers in the Banana Sector in northern Colombia*. Bogotá, Colombia.
- Pineda, M. A. (2015) Negocios y sostenibilidad en la Base de la Pirámide. *Punto de Vista*, N° 5, Vol. 9.
- PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2010) *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*. Nueva York.
- Porter, M. E. (1985) Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. 1985. In *New York: FreePress* (Vol. 43).
- Prahalad, C. K. (2005) *The business opportunity at the base of the pyramid* (Wharton Sc). Upper Saddle River.
- Prahalad, C. K., y Hart, S. L. (2002) Negocios en la base de la pirámide. *Gestión*, N° 7, Vol. 3, pp. 108–117.
- Ramírez, A. J. R. (1999) Cooperativismo y participación en Andalucía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 31, pp. 113–148.
- Reficco, E. (2010) NEGOCIOS INCLUSIVOS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL UN MATRIMONIO COMPLEJO. *Debates IESA*, N° 15, Vol. 3.
- SENA - Servicio Nacional de Aprendizaje. (2013) *Estudio de Caracterización del sector agropecuario en Colombia*.
- Simanis, E., y Hart, S. (2008) The base of the pyramid protocol: Toward next generation BoP strategy. *Cornell University*, N° 2, pp. 1–57.
- SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo, y CECODES - Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo. (2008) *Los Negocios Inclusivos en Colombia*. Bogotá D.C., Colombia.
- SNV - Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo, y WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible. (2008) *Negocios inclusivos. Iniciativas Empresariales Rentables con Impacto en el Desarrollo*. Quito.
- Van Haeringen, R., y de Jongh, W. R. (2010) Los negocios inclusivos en el sector agropecuario: práctica y desafíos. *Revista Estudios Agrarios*, N° 44.
- WBCSD - Consejo Mundial Empresarial para el Desarrollo Sostenible. (2006) *Oportunidades de negocios para reducir la pobreza. Una guía de campo*.
- Woodhill, J. (2016) *Inclusive Agribusiness: The State of Play*. Bonn, Germany.
- Yin, R. K. (1989) Case study research: Design and methods, revised edition. In *Applied Social Research Methods Series* (Vol. 5).
- Zabala, H. (2007) Las cooperativas de trabajo asociado. In *La fuerza de los argumentos. Programa de televisión producido por la Rectoría de la Universidad de Antioquia y el Instituto de Filosofía, transmitido por Teleantioquia el*.