

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Sonia Benito Hernández y
José Ramos Rodrigo**

La creación de puestos de trabajo para el desarrollo profesional de las personas mayores de cuarenta años: el microemprendimiento.

**Jesús Clemente López,
Millán Díaz Foncela y
Carmen Marcuello Servos**

Sociedades cooperativas y sociedades laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico.

**M^a Valle Fernández Moreno e
Isidro Peña García-Pardo**

Estrategia de innovación como factor determinante del éxito de las cooperativas vitivinícolas de Castilla La Mancha.

**Amparo Melián Navarro y
Joan Ramon Sanchis Palacio**

Expansión y crecimiento de las cooperativas de crédito durante en el periodo 1993–2007 en la Comunidad Valenciana.

**Raquel Puentes Poyatos,
M^a del Mar Velasco Gámez y
Juan Vilar Hernández**

El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 98

Segundo Cuatrimestre 2009

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE TRABAJO
ASUNTOS SOCIALES

Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMIA SOCIAL,
DEL TRABAJO AUTÓNOMO
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

Director-Gerente de AECOOP

D^a. Paloma BEL DURÁN

Secretaria General

D.* Dolores LÓPEZ 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.

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

D^a Josefina FERÁNDEZ GUADAÑO. Profesora Contratado Doctor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

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

D. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Universidad Complutense de Madrid.

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

CONSEJO ASESOR

Presidente:

Sr. D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

- D. Antonio Pedro BAYLOS GRAU. Universidad de Castilla La Mancha. Albacete (España).
- D. Guido BONFANTE. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino. Torino (Italia).
- D. Vicente CABALLER MELLADO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Manuel CARRASCO CARRASCO. Universidad de Huelva. Huelva (España).
- D^a. Enmanuele CUSA. Università degli Studi di Trento. Trento (Italia).
- D. Renato DABORMIDA. Università degli Studi del Piemonte Orientale. Facoltà de Economia. Alessandria (Italia).
- D. Samar K. DATTA. Indian Institute of Management Ahmedabad. Gujarat (India).
- D. Ricardo DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fé de Bogotá (Colombia).
- D. Javier DIVAR GARTEIZ-AURRECOA. Universidad de Deusto. Bilbao (España).
- D. Federico DURÁN LÓPEZ. Universidad de Córdoba. Córdoba (España).
- D. Gaudencio ESTEBAN VELASCO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. Pilar GÓMEZ APARICIO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. M^a Jesús HERNÁNDEZ ORTÍZ. Universidad de Jaén. Jaen (España).
- D. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Universidad de San Pablo-CEU. Madrid (España).
- D^a. Silvia Elisa KESSELMAN DE UMANSKY. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- D. Gustavo LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D. Uriel LEVIATAN. University of Haifa. Institute for the Research on the Kibbutz & the Cooperative Idea. Israel.
- D. Jose Luis MONZÓN CAMPOS. Universidad de Valencia. Valencia (España).
- D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. ETEA. Córdoba (España).
- D^a Adoración MOZAS MORAL. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Fulton MURRAY. University of Saskatchewan. Saskatoon (Canadá).
- D. Rui NAMORADO. Universidade de Coimbra. Facultad de Economía. Centro de

Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).

D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).

D. Luigi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).

D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).

D^a. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).

D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).

D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).

D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).

D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).

D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).

D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).

D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).

D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).

D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).

D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).

D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).

D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

La creación de puestos de trabajo para el desarrollo profesional de las personas mayores de cuarenta años: el microemprendimiento, por <i>Sonia Benito Hernández y José Ramos Rodrigo.....</i>	<i>7</i>
Sociedades cooperativas y sociedades laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico, por <i>Jesús Clemente López, Millán Díaz Foncea y Carmen Marcuello Servos....</i>	<i>35</i>
Estrategia de innovación como factor determinante del éxito de las cooperativas vitivinícolas de Castilla La Mancha, por <i>María Valle Fernández Moreno e Isidro Peña García-Pardo....</i>	<i>70</i>
Expansión y crecimiento de las cooperativas de crédito durante en el periodo 1993–2007 en la Comunidad Valenciana, por <i>Amparo Melián Navarro y Joan Ramón Sanchis Palacio.....</i>	<i>97</i>
El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas, por <i>Raquel Puentes Poyatos, María del Mar Velasco Gámez y Juan Vilar Hernández</i>	<i>118</i>

LA CREACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO PROFESIONAL DE LAS PERSONAS MAYORES DE CUARENTA AÑOS: EL MICROEMPENDIMIENTO

POR

Sonia BENITO HERNÁNDEZ

José RAMOS RODRIGO*

RESUMEN

El presente trabajo pretende estudiar la situación laboral de las personas mayores de cuarenta años, describir la figura del microempresario que creó su empresa cumplida esta edad y conocer si la creación de microempresas puede ser considerada una salida profesional para estas personas que, pudiendo desarrollar por cuenta propia o en cualquier empresa su carrera profesional, son en ocasiones víctimas de discriminación por su edad. La investigación está motivada por el objetivo marcado en la Unión Europea que determina incrementar la tasa de actividad de los más mayores en un 50% antes del año 2010.

Palabras Clave: trabajadores mayores de cuarenta años, desarrollo profesional, microempresa, desempleo, discriminación, microempendimiento.

Claves Econlit: A140, J104, J280, J700, L260.

* Universidad Europea de Madrid (Dpto. Economía de la Empresa). Dirección de correo electrónico: jose.ramos@uem.es ; sonia.benito@uem.es

THE CREATION OF JOBS FOR THE PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF INDIVIDUALS OVER 40 YEARS OLD: THE ENTREPRENEURSHIP.

ABSTRACT

The present work aims to examine the employment status of people older than forty years old and describes the role of the entrepreneur who starts up his/her business being older than the above mentioned age. Additionally, this manuscript explores whether the start-up of microenterprises can be considered a carrier opportunity for those people, who are usually quite against because of their age, despite they may develop a successful carrier both, as a self-employee or working for a company. Finally, it is worth mentioning this research was developed because of the goal fixed by the European Union in increasing the labour activity rate of older people in a 50 per cent by 2010.

Keywords: Workers older than forty years, entrepreneurship, professional development, microenterprise, unemployment, discrimination.

LA CRÉATION DE POSTES POUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DES PERSONES ÂGÉES DE PLUS DE QUARANTE ANNÉES : LE MICRO ENTREPRENDRE.

Le travail présent cherche à étudier la situation de travail des personnes âgées de plus de quarante années, à décrire la figure du microentrepreneur qui a créé son entreprise accomplie cet âge et connaître si la création de microentreprises peut être considérée une sortie professionnelle pour ces personnes qui, en pouvant développer par un propre compte ou dans toute entreprise sa carrière professionnelle, sont parfois victimes de la discrimination de son âge. L'investigation est motivée par l'objectif marqué dans l'Union Européenne qui décide d'augmenter la taxe d'activité de plus le plus grand à 50 % avant le 2010.

Des mots Clefs : des travailleurs âgés de plus de quarante années, un développement professionnel, microentreprise, chômage, discrimination, microentreprendre.

1. INTRODUCCIÓN

La convergencia real así como la estabilidad financiera de los países miembros de la Unión Europea supone conseguir el objetivo marcado por la Unión Económica y Monetaria de estabilidad de precios y control de la inflación, pero además implica también la reducción del desempleo, tratado hace más de 20 años en el Informe Delors (1996). Sin embargo, no todas las personas están en las mismas condiciones frente a este problema. Como es sabido por la Comunidad Investigadora hay grupos sociales más sensibles que otros a la pérdida de empleo y se puede comprobar además, que estos grupos, independientemente del país que se investigue, coinciden: las mujeres, las personas discapacitadas, los jóvenes, los inmigrantes y los mayores¹.

Estos grupos sufren en mayor o medida algún tipo de discriminación laboral, y además son especialmente sensibles a la situación económica existente. En un entorno de crisis económica como en el que nos encontramos inmersos, es de esperar que estos colectivos sufran en mayor medida la fuerte destrucción de empleo que está afectando a todas las economías europeas, pero muy en particular a la Economía Española.

El objeto del presente trabajo es poner atención sobre uno de estos colectivos, concretamente el de los mayores de 40 años; según los datos obtenidos en la encuesta de población activa del año 2007, la tasa de paro de las personas mayores de cuarenta años es del 20,94 por ciento del total en el caso de los hombres, y el 36,89 por ciento en el caso de las mujeres. Esta tasa de desempleo es superior a la media nacional y está por encima de la tasa de paro de los jóvenes entre 16 y 25 años.

¹ Encuesta sobre las condiciones sociales de los desempleados en España realizado por el Centro de investigaciones sociológicas. Información disponible en: http://www.cis.es/cis/openem/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=2542&cuestionario=2569&muestra=8003. (Consulta: 4 marzo del 2007 y posteriores).

Tabla 1. Tasa de paro en España según género y edad (2007)

Años	Ambos sexos		Varones		Mujeres	
	Valor absoluto	Porcentaje	Valor absoluto	Porcentaje	Valor absoluto	Porcentaje
De 16 a 19	157,4	8,6	78,6	9,6	78,8	7,7
De 20 a 24	285,3	15,6	128,9	15,8	156,5	15,4
De 25 a 29	287,4	15,7	130,1	16,0	157,3	15,4
De 30 a 34	260,3	14,2	110,4	13,5	149,9	14,7
De 35 a 39	222,0	12,1	92,2	11,3	129,8	12,7
De 40 a 44	197,7	10,8	78,2	9,6	119,5	11,7
De 45 a 49	160,1	8,7	67,6	8,3	92,5	9,1
De 50 a 54	128,9	7,0	56,9	7,0	72,1	7,1
De 55 a 59	89,0	4,9	45,9	5,6	43,1	4,2
De 60 a 64	43,7	2,4	25,4	3,1	18,3	1,8
De 65 a 69	1,7	0,1	0,9	0,1	0,8	0,1
De 70 y más	0,3	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta de población activa, último año publicado 2007, información disponible en: <http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=/t22/e308&O=inebase&N=&L> (Consulta: 21 de agosto del 2008).

La situación más desfavorable de este colectivo ha hecho a muchos de ellos plantearse diferentes mecanismos para prologar su vida laboral. En este trabajo se pretende estudiar si la creación de microempresas puede ser una salida profesional para estas personas, así como analizar las características que definen al microempresario.

En este sentido, es esencial estudiar el microemprendimiento en función de la edad, proporcionando un mayor conocimiento de las microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años.

Para alcanzar estos objetivos, debemos desagregar nuestro estudio en una serie de aspectos esenciales. En primer lugar, nos planteamos analizar la representatividad de las microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años en el tejido empresarial español, para comprobar su relevancia. Un segundo aspecto a estudiar son las características organizativas y financieras de las microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años.

Una vez estudiado el entorno en el que se mueven los mayores de 40 años, nos preguntaremos si efectivamente las personas mayores de cuarenta años ven una alternativa profesional en la creación de empresas propias.

Por último, intentaremos determinar si los microempresarios toman la decisión de montar su empresa por haber estado desempleados previamente, o por el contrario no es la razón de peso.

Para llevar a cabo la resolución de estas preguntas planteadas, hemos llevado a cabo un análisis empírico, basado en una encuesta telefónica a 400 microempresas dentro del territorio nacional.

El trabajo continúa de la siguiente manera. En la sección 2 analizaremos el papel de los trabajadores mayores de 40 años en el mercado laboral español. En la sección 3 se estudiará el microemprendimiento y la creación de puestos de trabajo. En la sección 4 se llevará a cabo el estudio estadístico descriptivo de la encuesta, para concluir en la sección 5.

2. LAS PERSONAS MAYORES DE CUARENTA AÑOS EN EL MERCADO LABORAL

Las personas mayores de 40 años representan un colectivo de riesgo en lo que a exclusión laboral se refiere. Mirando las tasas de desempleo proporcionadas por la EPA podemos observar que, tanto para hombres como para mujeres, esta es muy superior a la media nacional.

Esta discriminación sufrida por los mayores de 40 años, no sólo afecta a España, la Unión Europea ha mostrado interés en la integración de las personas de mayor edad en el mercado laboral, estableciendo como objetivo, que la tasa de actividad de los más mayores sea del 50 por ciento en el año 2010². Para conseguir este objetivo se ha de fomentar la permanencia de los trabajadores mayores de cuarenta años en el mercado laboral, es decir, en

² DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. Informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Informe solicitado por el Consejo Europeo de Estocolmo. Aumento de la tasa de población activa y fomento de la prolongación de la vida activa. 2005. Disponible en versión HTML en: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002AR0094:ES:HTML>. (Consulta: 26 de octubre del 2007).

contra de las políticas de prejubilación llevadas a cabo en los años setenta y ochenta, se apuesta porque los trabajadores se mantengan en sus puestos de trabajo al menos hasta la edad de jubilación actual (65 años).

En España este problema es especialmente acuciante. En los últimos años los procesos de prejubilación han reducido considerablemente la edad de jubilación, llegando en algunos casos a edades inferiores a los 50 años. Esta situación, unida a un entorno de constante destrucción de empleo, pone en claro riesgo alcanzar el objetivo marcado para el 2010.

El avance de la tecnología y el incremento del nivel de estudios exigido por los demandantes de empleo (Rifkin, 1996), sobre todo, en algunos sectores económicos como el sector energético, el industrial y el de la construcción, en los que la formación en la escuela es complementaria a la formación en el puesto de trabajo (Ramos y Blázquez, 2008), ha puesto en una situación de riesgo de pérdida de empleo a personas mayores con experiencia en el mercado de trabajo y con una gran especialización, pero sin nivel de estudios. Además, las nuevas formas de organización empresarial que se van imponiendo tienden a acortar la duración de la vida laboral, disminuyendo la población activa menor de 25 años y mayor de 50.

Estas nuevas estructuras organizativas incrementan el riesgo de pérdida de empleo para los mayores de 40 años, puesto que son los primeros expuestos a los procesos de reestructuraciones de plantilla. Además, estos trabajadores sufren la pérdida de funcionalidad de las competencias profesionales aprendidas a lo largo de su vida laboral, al quedar fuera de uso algunas de sus habilidades.

Los prejuicios de los empresarios se refuerzan con la idea de que el esfuerzo que cuesta la formación no está compensado, teniendo en cuenta la corta vida laboral que tienen por delante los trabajadores mayores. Sin embargo, si se tiene en cuenta que el plazo de amortización de las inversiones es cada vez más corto, debido a que los desarrollos de las nuevas tecnologías y el *Know how* cambia y se actualiza cada vez de forma más rápida, este argumento puede perder valor, siendo por tanto viable invertir en las personas mayores en un periodo de tiempo ajustado a estos cambios antes de su jubilación. A esto hay que añadir que el proceso de envejecimiento no tiene las mismas consecuencias para toda la población y que la edad puede resultar una ventaja o tener un efecto neutral para el desarrollo de otro tipo de

tareas en las que sean claves la experiencia o el conocimiento interno del funcionamiento de la organización., según Martín López (2006) hay dos tipos de capacidades cuya funcionalidad se ve reducida como consecuencia de la edad.

Tabla 2. Relación entre actividades laborales y la edad

Categoría de tarea	Las capacidades básicas ³ se ven excedidas por las demandas de la tarea.	La experiencia mejora la ejecución.	Relación esperada con la edad.	Característica de la tarea.
Actividades en las que la edad supone una desventaja.	Si	No	Negativa	Carga física elevada, procesamiento de información continuo y rápido.
Actividades en las que la edad supone una desventaja.	Si	Si	Neutral	Trabajo con demandas cognitivas o demandas de destrezas manuales.
Actividades en las que la edad es neutral.	No	No	Neutral	Actividades sin altas demandas, trabajos sencillos.
Actividades en las que la edad es una ventaja.	No	Si	Positiva	Tareas con demandas de toma de decisiones en conocimientos, sin presión de tiempo que requieren habilidades interpersonales.

Fuente: E. Warr. (1993), en Martín (2006).

³ Se refiere a las capacidades fisiológicas y mentales.

Como puede observarse en la tabla, las actividades básicas disminuyen con la edad (como la vista y el oído, principalmente), así como la fuerza y la capacidad motriz, ya que se pierde agilidad en los movimientos y en la capacidad de reacción, así como la capacidad de levantamiento de peso, por ello, para cualquier trabajo que suponga una carga física elevada, la edad supone una desventaja. Lo mismo sucede con las capacidades cognitivas o mentales: con el paso de los años se pierde memoria y agilidad mental; el proceso de aprendizaje es más costoso y, por tanto, para cualquier tipo de trabajo que requiera agilidad mental o demandas cognitivas, la edad también supone una desventaja. Por otra parte, en aquellas tareas que supongan toma de decisiones sin presión en el tiempo y que requieran habilidades interpersonales, la edad supone una ventaja.

3. EL MICROEMPENDIMIENTO Y LA CREACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

El fenómeno del microempendimiento se define como “un movimiento de constitución y mantenimiento de empresas de pequeña dimensión debido a las circunstancias que condicionan la economía contemporánea mundial” (García- Gutiérrez Fernández, 1998). Las principales características del microempendimiento son (García-Gutiérrez Fernández; Lejarriaga Pérez de las Vacas; Fernández Guadaño y Martín López, 2006):

- Actividad generalmente de carácter local.
- Capacidad de adaptación al entorno y, en particular, a unos mercados en que los cambios tecnológicos son frecuentes y relevantes.
- Capital modesto con base en el ahorro personal o familiar.
- Identificación entre trabajadores e inversores y, por consiguiente, propietarios de los medios de producción.
- Pequeña dimensión empresarial.
- Propiedad individual o asociativa.

Las microempresas⁴ son las protagonistas del fenómeno del microempendimiento y las predominantes en cualquier sistema económico. Según los datos publicados en el Informe

⁴ La Comisión Europea define microempresa como aquella que tienen menos de 10 trabajadores, un límite de dos millones de euros en balance general y un límite de dos millones para la cifra de negocios, disponible en

sobre la PYME (2008) por la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, el 99,89 por ciento de las empresas españolas son pequeñas y medianas frente al 99,79 por ciento de la media Europea (de los 15). La pequeña y mediana empresa en España emplea al 81,7 por ciento de los trabajadores frente al 69,7 por ciento que emplea como media le Europa de los 15. Con respecto a las microempresas, representan el 94,04 por ciento del total que forman el tejido empresarial español y emplean al 50,5 por ciento de los trabajadores, porcentaje superior a la media Europea de los 15 que se sitúa en el 39,7 por ciento y superando a todos los países entre los 15 menos a Grecia y a Italia. Pero la importancia del microemprendimiento no se debe sólo a su capacidad para crear empleo sino también a su influencia para el desarrollo territorial, (Albuquerque, 2004), así donde el tejido empresarial es escaso y está aislado, la creación de microempresas apoya el desarrollo del territorio en que se localicen, favoreciendo un crecimiento económico y un mayor dinamismo en la zona (Bel; Fernández y Miranda, 2005), a la generación de valor añadido, puestos de trabajo...etc.

Tabla 3. Comparativa Europea: microempresas-creación de puestos de trabajo.

País	Micro (0 a 9)	Pequeña (10 a 49)	Mediana (50 a 249)	PYME (0 a 249)	Grande (más de 250)	Total
Austria	37,20	18,90	15,70	71,90	28,10	100
Bélgica	40,10	16,40	12,90	69,50	30,50	100
Dinamarca	35,70	20,00	16,90	72,60	27,40	100
Finlandia	34,50	15,20	14,80	64,50	35,50	100
Francia	37,10	16,10	13,50	66,60	33,40	100
Alemania	34,00	18,00	12,80	64,80	35,20	100
Grecia	56,80	16,90	12,90	86,60	13,40	100
Irlanda	25,20	23,50	21,10	69,80	30,20	100
Italia	56,80	16,90	9,80	83,50	16,50	100
Luxemburgo	24,30	24,30	24,30	73,00	27,00	100
Holanda	31,70	17,90	15,60	65,20	34,80	100
Portugal	37,40	23,10	18,30	78,90	21,10	100,00
España	50,50	19,60	11,50	81,70	18,30	100,00
Suecia	38,40	16,00	13,60	67,90	32,10	100,00
Reino Unido	32,10	14,80	12,30	59,20	40,80	100,00
Suma de los EU-15	39,70	17,30	12,80	69,70	30,30	100,00

Fuente: Observatory of European SMEs (2003) SMEs in Europe 2003.

4 ANÁLISIS DESCRIPTIVO SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS QUE DEFINEN LAS MICROEMPRESAS Y LOS MICROEMPRESARIOS/AS EN ESPAÑA.

4.1 Metodología

Para la obtención de datos en el estudio de campo se ha utilizado la técnica de la encuesta. La población a analizar son las 3,137.463 microempresas que forman el tejido empresarial español.

Tabla 4. Tejido empresarial español según el tamaño de sus empresas (2007)

Tipo de empresas según número de asalariados	Número de empresas	Porcentaje
0 a 9 (microempresas)	3,137.463	94,04
10 a 199	193.121	5,78
Más de 200.	6.073	0,18
Total	3,336.657	100

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), datos extraídos del DIRCE, información disponible en: <http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=por+ciento2Ft37+por+ciento2Fp201&O=inebase&N=&L>. (Consulta: 21 de agosto del 2008).

El tamaño de la muestra es de 400 microempresas y se ha calculado según la ley de los números grandes de Bernuilli (Dunham, 1993) para poblaciones infinitas (más de 100.000 elementos) con un valor de confianza del 95 por ciento y un margen de error del 4.9 por ciento, en el que la probabilidad a favor y en contra será del 50 por ciento, debido al desconocimiento de empresas creadas o no por personas mayores de cuarenta años (Miguel, 1997).

Formula 1

$$n = \frac{z^2}{e^2} \cdot p \cdot q \Rightarrow n = \frac{2^2}{0,05^2} \cdot 0,5 \cdot 0,5 = 400 \quad (1)$$

A partir de la revisión de la literatura sobre las microempresas y su cooperación mediante redes se ha elaborado un cuestionario que consta de veinticinco preguntas cerradas. Estas preguntas versan sobre la edad que tenía el microempresario cuando creó la empresa, el capital social en el momento de constitución, el número de asalariados, el número de socios, la forma jurídica, las perspectivas de futuro de la microempresa...etcétera.

Las encuestas se han realizado de forma personal y telefónica, y los teléfonos y otra información de contacto se ha obtenido utilizando la base de datos “*Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*” (SABI)⁵. Se han emitido 2.731 llamadas telefónicas y se han realizado 9 encuestas mediante entrevistas personales.

⁵ Base de datos sobre empresas privada de ámbito nacional y Portugal.

El muestreo es estratificado y proporcional al número de microempresas que forman la población según su sector de actividad y según la Comunidad Autónoma a la que pertenezcan. La elección sobre qué microempresas han sido encuestadas ha sido al azar, mediante una elección probabilística aleatoria simple. Cada elemento de la población tiene una probabilidad de selección conocida y equitativa (Malhotra, 2004).

Tabla 5. Procedencia de las microempresas encuestadas.

Sectores productivos Comunidades Autónomas	Industria	Transporte	Distribución	Construcción	Servicios	Hostelería	Total
Andalucía	3	4	19	7	20	6	59
Aragón	2	2	2	2	3	2	13
Asturias	1	1	2	1	3	1	9
Baleares	2	1	2	2	4	3	14
Canarias	1	1	4	2	6	2	16
Cantabria	1	1	1	1	1	1	6
Castilla y León	1	1	5	3	6	2	18
Castilla - La Mancha	1	1	4	3	4	1	14
Cataluña	5	5	16	10	28	5	69
Comunidad Valenciana	3	2	12	6	15	4	42
Extremadura	1	1	3	1	2	1	9
Galicia	1	2	7	3	7	3	23
Madrid	3	4	13	7	28	4	59
Murcia	1	1	3	2	3	2	12
Navarra	1	1	1	2	2	2	9
País Vasco	1	2	5	3	7	1	19
La Rioja	1	1	1	1	1	1	6
Ceuta y Melilla	0	0	1	0	1	1	3
Total	29	31	101	56	141	42	400

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), (en línea). Disponible en <http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=por+ciento2Ft37por+ciento2Fp201&O=inebase&N=&L=>. (Consulta: 20 de enero de 2006 y posteriores)

Una vez recogidas las respuestas de los cuestionarios se han organizado y registrado en una hoja de cálculo para su posterior codificación, tabulación y tratamiento estadístico mediante el programa “*Soluciones Estadísticas de Productos y Servicios*” (SPSS) para el análisis de resultados.

Los resultados se representan mediante tablas de elaboración propia, realizadas a partir del tratamiento de los datos, obtenidos de las encuestas, en el programa estadístico. Cada tabla consta de tres columnas: la primera incluye las frecuencias absolutas de cada dato, las frecuencias relativas o porcentajes y la frecuencia total o *N*; la segunda incluye un gráfico representativo de las frecuencias relativas en porcentajes y la tercera recoge un texto escrito con el análisis de los datos mostrados en la primera y segunda columna.

4.2. Análisis de resultados

En primer lugar se va a realizar una breve descripción de la muestra objeto del estudio y posteriormente se realizará una comparativa de los resultados obtenidos entre aquellas microempresas creadas por personas mayores de 40 años y aquellas que se han creado antes de haber cumplido esa edad.

Así, se puede ver en los datos que de las 400 microempresas que han realizado la encuesta más del 90 por ciento son sociedades limitadas y tienen más de 4 años de vida.

Tabla 6. Años de vida de las microempresas

Años de vida de las microempresas	Porcentaje
Entre 1 día y hasta 3 años.	4,50
Entre 4 y hasta 10 años.	46,75
Entre 11 y 20 años	42,50
Más de 20 años	6,25
Total	100

Fuente: elaboración propia.

El 82,7 por ciento de las personas que han participado en el estudio son los mismos propietarios de las microempresas, siendo el resto empleados de las mismas. El 45,75 por ciento tienen 5 o más empleados y el 54 por ciento de los propietarios encuestados creó su empresa con menos de 4.000 euros.

Tabla 7. Capital social de las microempresas cuando fueron creadas

Capital social constitución (Euros)	Porcentaje
Entre 0 y 4.000	54,00
Entre 4.001 y 10.000	11,50
Entre 10.001 y 60.100	25,75
Más de 60.100	8,75
Total	100

Fuente: elaboración propia

El 30,75 por ciento de los encuestados creó su empresa con más de cuarenta años y el 67,2 por ciento son hombres. Por último, es necesario resaltar que tan sólo el 7,75 por ciento de las microempresas trabajan con otras empresas mediante alguna forma de cooperación, como las redes de microempresas y el 18,50 por ciento utilizan tecnologías de la información y la comunicación.

Tabla 8. Género de los microempresarios encuestados cuando crearon sus empresas.

Género de los microempresarios Encuestados	Porcentaje
Mujer	32,8
Hombre	67,2
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9. Edad de los microempresarios encuestados cuando crearon sus empresas

El propietario creó su empresa con más de cuarenta años	Porcentaje
No	69,25
Si	30,75
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Con respecto al 30,75 por ciento de los encuestados que crearon su microempresa con más de 40 años, el 66,8 por ciento son hombres y el 33,2 por ciento mujeres, porcentajes similares a los obtenidos sin tener en cuenta la edad de los microempresarios.

Tabla 10. Género de los microempresarios encuestados que crearon sus empresas con más de 40 años

Género de los microempresarios encuestados	Porcentaje
Mujer	33,2
Hombre	66,8
Total	100

Fuente: elaboración propia.

La principal motivación de las personas mayores de 40 años encuestadas para emprender fue encontrar oportunidades de mercado (40,85 por ciento) y la segunda motivación que expresaron los encuestados fueron las motivaciones personales. Estos dos factores principales coinciden con los dos primeros factores que expone el estudio de la Dirección General de la Política de la Pequeña y Mediana empresa (2008):

- Satisfacción personal: 59,3 por ciento.
- Oportunidad de negocio: 10,2 por ciento.
- Mejores perspectivas de ingresos: 21,2 por ciento.
- Falta de trabajo: 2,2 por ciento.
- Familiares, amigos que son microempresarios: 2,2 por ciento.
- Clima económico favorable: 7,1 por ciento.
- Evitar dudas con respecto al futuro laboral: 1,4 por ciento.

Tabla 11. Origen de los microempresarios mayores de 40 años.

Origen empresarios Crearon empresas con más de cuarenta años	Porcentaje
Desempleados	8,94
Despedidos	3,25
Intracreación	0,81
Mujeres con cargas familiares	0,81
Motivaciones personales	35,77
Herencias	6,50
Profesionales	0,81
Personas que aprovechan oportunidades de mercado	40,65
Inmigrantes	1,63
Ns/Nc	0,81
Total	100

Fuente: elaboración propia

Como puede observarse la falta de trabajo o estar en una situación de desempleo en el estudio realizado no es el factor motivante principal que incentive a los mayores de 40 años para crear sus propios negocios (ya que sólo lo expusieron el 8,94 por ciento), sin embargo es uno de los motivos a tener en cuenta. En el estudio realizado por la Dirección General de la Política de la Pequeña y Mediana Empresa, que encuesta no sólo a mayores de 40 años sino también a empresarios con menor edad, el porcentaje se reduce al 2,2 por ciento, por lo que puede observarse que las personas con más de 40 años en paro consideran en mayor medida la creación de una empresa para salir de la situación de desempleo en el que se encuentran que el resto de personas con otras edades.

Uno de los factores que puede explicar esto es la Ley⁶ que permite a aquellos trabajadores que decidan constituir una sociedad laboral o una sociedad cooperativa de

⁶ ESPAÑA. LEY GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. Artículo 228 y en la Disposición transitoria cuarta de la Ley 45/2002. En INEM. Informe sobre la capitalización del desempleo. Disponible en versión HTML en <http://www.mtas.es/Empleo/economia-Soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/InformeCapitaliz.pdf>. (Consulta: 26 de diciembre del 2007).

trabajo asociado y estén desempleados solicitar la capitalización del subsidio de desempleo para obtener recursos financieros que faciliten la realización de sus iniciativas empresariales bajo estas formas jurídicas.

Por otra parte, el sector de actividad elegido por los mayores de 40 años que crean empresas es el sector servicios (más del 50 por ciento), sector en el que desarrollan su actividad la mayoría de las microempresas en España (71 por ciento).

Tabla 12. Sector de actividad de las microempresas creadas por personas mayores de 40 años.

Actividad	Porcentaje
Construcción	16,26
Distribución	30,08
Hostelería	4,88
Industria	12,20
Servicios	29,27
Transporte	7,32
Total	100

Fuente: elaboración propia

El 26 por ciento de las microempresas creadas por personas mayores de 40 años tiene más 5 ó más empleados, porcentaje inferior a las microempresas que no han sido creadas por personas mayores de 40 años (45,75).

Tabla 13. Número de asalariados las microempresas encuestadas

Número de asalariados	Porcentaje
0	0,50
1	17,25
2	20,75
3	15,75
4	10,75
5	10,75
6	9,75
7	4,50
8	5,00
9	4,25
Ns/Nc	0,75
Total	100

Fuente: elaboración propia

El 94,31 por ciento de las microempresas creadas por personas mayores de 40 años tiene más de 4 años de vida, porcentaje algo inferior a las microempresas que no han sido creadas por personas mayores de 40 años (95,50 por ciento).

Tabla 14. Años de vida en el mercado de las microempresas creadas por personas mayores de 40 años

Años de vida de la microempresa	Porcentaje
Entre 1 día y 3 años de vida	5,69
Entre 4 y 10 años de vida	47,97
Entre 11 y 20 de vida	40,65
Más de 20 años de vida	5,69
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 15. Número de asalariados de las microempresas creadas por personas mayores de 40 años

Número de asalariados	Porcentaje
1	18,70
2	26,01
3	14,63
4	13,00
5	11,38
6	7,32
7	4,06
8	0,81
9	2,43
Ns/Nc	1,62
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Con respecto al capital social, el 46 por ciento de los microempresarios mayores de 40 años han creado su microempresa con más de 4.000 euros, porcentaje inferior a las microempresas que no han sido creadas por personas mayores de 40 años (48,79 por ciento).

Tabla 16. Capital social en el momento de constitución de la microempresa

Capital social constitución (euros)	Porcentaje
Entre 0 y 4.000	51,22
Entre 4.001 y 10.000	13,01
Entre 10.001 y 60.100	26,02
Más de 60.100	9,76
Total	100

Fuente: elaboración propia

Por último resaltar que las principales Comunidades Autónomas en las que las personas mayores de 40 años encuestadas han localizado sus microempresas son: Madrid, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia. De estas Comunidades, Galicia, Madrid y

Andalucía realizan políticas perfectamente adaptables a las personas mayores de 40 años que quieran emprender.

Tabla 17: Comunidades autónomas de las microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años.

Comunidad Autónoma	Porcentaje
Andalucía	16,26
Aragón	2,43
Asturias	3,25
Cantabria	1,62
Castilla - La Mancha	3,25
Castilla León	3,25
Cataluña	17,89
Ceuta	0,81
Comunidad Valenciana	11,38
Extremadura	1,62
Galicia	10,57
Islas Baleares	2,43
Islas Canarias	4,88
Madrid	13,82
Murcia	1,62
Navarra	0,81
País Vasco	4,07
Total	100

Fuente: elaboración propia

En el anexo se detallan las distintas políticas llevadas a cabo por las distintas Comunidades Autónomas para fomentar la creación de microempresas.

5. CONCLUSIONES

Las personas mayores de cuarenta años son, en ocasiones, víctimas por discriminación a causa de la edad en un mercado laboral cada día más flexible y competitivo, en el que prima el interés de las empresas por reducir costes laborales. Por este motivo, las personas que se encuentran en esta franja de edad y, además, en una situación de desempleo, tienen probabilidades de permanecer en ella largo tiempo.

Del presente trabajo se deduce que la creación de microempresas puede ser la salida profesional de las personas que se encuentran desempleadas, pero se ha de tener en cuenta que la creación de una microempresa realiza profesionalmente a una persona, siempre y cuando lleve intrínseco la satisfacción de sus necesidades y, no sólo, la resolución de las dificultades e impedimentos con los que se enfrenta a la hora de buscar trabajo, por ejemplo: horarios, falta de experiencia, contratos basura, localización, desplazamientos...etcétera.

Del estudio realizado se puede concluir que el 30,75 por ciento de los microempresarios encuestados ha creado su empresa con más de cuarenta años. De ellos, el 40,65 por ciento lo ha hecho aprovechando oportunidades de mercado y el 35,75 por ciento por motivaciones personales. Frente a estos datos, tan sólo el 8,94 por ciento de los empresarios de las microempresas encuestados proviene de una situación de desempleo. Por los datos extraídos, se puede afirmar que la creación de microempresas no es generalmente considerada como una salida profesional por las personas mayores de cuarenta años que se encuentran en paro, ya que de cada 100 personas que crean microempresas, sólo entre 8-9 están desempleados.

Con respecto a la permanencia en el mercado de las microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años señalar que el 87 por ciento de las microempresas tiene entre 4 y 20 años de vida.

Por otro lado, el 58 por ciento de las mismas tiene 3 o menos empleados, estando el 48 por ciento de ellas localizadas en la Comunidad de Madrid, Cataluña y Andalucía.

Más de la mitad de los microempresarios que crearon sus empresas con más de cuarenta años iniciaron su actividad con menos de 4.000 euros, además, comentan que la gran empresa les dificulta enormemente su crecimiento, necesitando fórmulas organizativas más eficientes

que les hagan más competitivos y que compensen su falta de recursos en comparativa con la gran empresa y, por ello, más de la mitad de los encuestados piensa que en el futuro la pequeña empresa deberá organizarse mediante redes de cooperación con otras empresas.

Por último, es conveniente añadir que en España, la falta de ayuda económica y social por parte de las entidades públicas dirigida a los mayores de cuarenta años, la escasez de asociaciones y organizaciones dedicadas al asesoramiento y formación, y especializadas en estas personas, como es el caso del Instituto de la Mujer (que presta ayuda y asesoramiento a las mujeres) o la asociación de jóvenes empresarios (que presta ayuda y asesoramiento a los jóvenes) entre otras, así como la no existencia de incubadoras para microempresas dirigidas a personas que hayan creado su empresa con más de esta edad, disminuye la motivación para el microemprendimiento y provoca que las actuaciones emprendidas desde todos los ámbitos, tanto públicos como privados, no sean todo lo eficientes y competitivas que podrían ser.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F. *Microempresa, pequeña empresa y desarrollo económico local*, Bilbao), 2004,p. 10-12, Información disponible en:
<http://www.bantaba.ehu.es/coop/ccont/cldoc/microemp/>. (Consulta: 2 de noviembre del 2007.
- BEL, P., FERNÁNDEZ, J. Y GARCÍA, M. “La creación de puestos de trabajo en el ámbito rural para su desarrollo: las organizaciones de participación agrarias”, *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, nº. 52, Valencia, 2005, p. 335-360.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS *Encuesta sobre las condiciones sociales de los desempleados en España*,2006. Información disponible en:
http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=2542&cuestionario=2569&muestra=8003. (Consulta: 4 marzo del 2006 y posteriores).
- CHAVES, R., DEMOUSTIER, D., MONZON, J.L. “*et al*”. Economía social y empleo en la Unión Europea: Acción piloto “tercer sistema y empleo” de la Comisión Europea, Valencia, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.2000.
- CHIVA, I. Evaluación de los programas de formación ocupacional para mayores de 40 años, *Revista Digital REDSI, revista especializada en formación y empleo de los colectivos en*

riesgo de exclusión, 2005, nº. 6, Información disponible en: <http://redsirevista.cebs-es.org/index.asp?IdArt=138>. (Consulta: 8 de junio 2007).

COMISIÓN EUROPEA. *Nuevas formas de combatir la discriminación y la desigualdad en el ámbito del empleo*, 2000. Información disponible en: http://64.233.183.104/search?q=cache:kZunU8CFN6oJ:ec.europa.eu/employment_social/equal/data/document/broch_es.pdf+EQUAL:+Nuevas+formas+de+combatir+la+discriminaci%C3%B3n+y+la+desigualdad+en+el+%C3%A1mbito+del+empleo.+2000&hl=es&ct=clnk&cd=1&gl=es. (Consulta: 20 de diciembre del 2007).

COMISIÓN EUROPEA. *La política social y de empleo en Europa: una política para el ciudadano*. Luxemburgo: Oficina de publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 2000. Información disponible en versión HTML en: http://216.239.59.104/search?q=cache:TXTiW2cQlZwJ:ec.europa.eu/publications/booklets/move/24/txt_es.pdf+.+La+pol%C3%ADtica+social+y+de+empleo+en+Europa:+una+pol%C3%ADtica+para+el+ciudadano.&hl=es&ct=clnk&cd=3&gl=es. (Consulta: 7 de abril del 2008).

DELORS, J. *El Libro Blanco sobre la estrategia a medio (sic) plazo para el crecimiento, la competitividad y el empleo de la Unión Europea. Pistas y retos del siglo XXI*, Unión Europea, 1996. Información disponible en: <http://www.gipuzkoa.net/esparru/cast/tyacim02.html>. (Consulta: 20 de noviembre del 2007 y posteriores).

DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA, *Informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones*, 2005. Información disponible en: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002AR0094:ES:HTML>. (Consulta: 26 de octubre del 2007).

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA *Informe sobre la PYME 2008*, 2008. Información disponible en <http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/4B05E69F-0A4A-46C8-9541-7824592D609D/0/InformePyme2008.pdf>. (Consulta: 4 de febrero del 2009).

DUNHAM, W. *Viaje a través de los genios*, Editorial Pirámide, Madrid, 1993, capítulos 8 y 9
GARCÍA GUTIÉRREZ, C., LEJARRIAGA, G.R., FERNÁNDEZ, J. Y MARTÍN, S.
Capítulo 4: El trabajo autónomo desde la perspectiva de la política empresarial, Cátedra de la Empresa Individual y del Trabajo Autónomo (UCM-UPTA), Escuela de Estudios

- Cooperativos, en *El Trabajo Autónomo en España*, Editores Francisco Salinas Ramos y José María Herranz de la Casa, Universidad Católica de Ávila, 2006, p. 97-127.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. El microemprendimiento y las empresas de participación, *REVESCO, Revista de Estudios cooperativos*, nº. 65, 1998, p. 14-15, información disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1147883> (Consulta: 28 de mayo del 2007).
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº. 40, 2002.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. Y LEJARRIAGA, G.R. Las Empresas de Participación de Trabajo Asociado: manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero, *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, nº. 22, 1996, p. 60-80.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M.A, POMARES HERNÁNDEZ, I. La adaptación de las sociedades laborales a la evaluación del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 38, Agosto, 2001, p. 21.
- GRUPO FINANCIERO FORTIS *Estudio sobre el ADN del empresario en España, Reino Unido, Francia, Bélgica y Holanda*, estudio encargado por las empresas Consultoras McKinsey y TNS Sofres, 2007. Información disponible en: http://www.elpais.com/articulo/economia/Juventud/divino/tesoro/empresa/espanola/elpepu eco/2.0070201elpepueco_4/Tes. (Consulta: 12 de febrero del 2007). Y por Cinco Días [digital](http://www.cinco dias.es/articulo/economia/Juventud/divino/tesoro/empresa/espanola/elpepu eco/2.0070201elpepueco_4/Tes.), (Consulta: 12 de febrero del 2007).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) Datos extraídos del Directorio (DIRCE), 2008. Información disponible en: http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=_____por_____ciento2Ft37_____por_____ciento2Fp201&O=inebase&N=&L. (Consulta: 21 de agosto del 2008).
- MALHOTRA, N.K. *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*, Editorial Pearson Educación, Madrid, 2004, p. 365-376.
- MAROTO, J.A. Comportamiento de la PYME frente al empleo, artículo incluido en: *Políticas de empleo en la unión europea: presente y futuro*, Federación Cajas de ahorro País vasco y Navarra, 1999, p. 163-164.

- MARTÍN, S. Las empresas de participación ante el reto de la gestión del cambio demográfico, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos* n°. 88, 2006, p. 99-107, información disponible en:
<http://www.ucm.es/info/REVESCO/EdicionElectronica.php> (Consulta: 19 de junio del 2007).
- MEDÁ, D. *El tiempo de las mujeres. Conciliación entre vida familiar y profesional de los hombres y las mujeres*, Editorial Narcea, Madrid, Prólogo de la Dra. Ramos, Catedrática de historia contemporánea en la Universidad de Málaga, 2002, p. 19-22.
- MIGUEL, S.; “et al”. *Investigación de mercados*, Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1997, p. 151.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. ENTIDAD PÚBLICA RED.ES, *Informe sobre la microempresa española en la Sociedad de la Información*, Madrid, 2004, p. 6. Información disponible en
http://observatorio.red.es/estudios/documentos/microempresas_resumen.pdf (Consulta: 16 de mayo del 2007 y posteriores).
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO *Definición sobre microempresas, pequeñas y medianas empresas a partir del 1 de enero del 2005*, Actividades de la Unión Europea, Síntesis de Legislación, Recomendación de la Comisión Europea, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE), 2003. Información disponible en:
http://www.mityc.es/NR/rdonlyres/D08AFD08-6755-4FFB-BC0A-3ACD14DDEE08/11124/UEDefinicipor_cientoC3por_cientoB3npequeña_y_mediana_empresa.pdf, (Consulta: 20 de febrero del 2007).
- MONZÓN, J.L., MORALES, A.C. Y CHAVES, R. *Análisis económico de la empresa autogestionada*, Edita CIRIEC-España, Valencia, 2003, p. 13-14.
- RAMOS, J Y BLÁZQUEZ, M. Disparidades entre educación formal y educación en el puesto de trabajo”, *Revista de Economía Laboral*, Vol. 5, 2008, p. 20-21.
- RIFKIN, J. *El fin del trabajo El declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era posmercado*, Paidós, Barcelona, 1996, p. 17-20.
- SASTRE, M.A. Problemas y propuestas de medición de la formación en la empresa, *Cuadernos de Estudios Empresariales*, n°. 15, 2005, p. 27-45, información disponible en:
<http://www.ucm.es/BUCM/revistas/emp/11316985/articulos/CESE0505110027A.PDF>.
(Consulta: 4 de abril del 2008).

TOFFLER, A. *La empresa flexible*, Editorial Plaza y Janés, Barcelona, 1985, p. 126-127 y 154-155.

WARR, E. In what circumstances does job performance vary age?, *European Work and Organizational Psychologist*, nº. 3, 1993, p. 237-249.

ANEXO. Políticas para el fomento de la creación de empresas que llevan a cabo las Comunidades Autónomas.

Andalucía:

- Plan de Fomento y Consolidación del Trabajo Autónomo, publicado el 13 de noviembre del 2006.
- Ayudas para el desarrollo de la economía social, publicadas el 30 de octubre del 2006.

Aragón:

- Ayudas para operaciones de préstamo y arrendamiento financiero que se acojan a la Línea ICO-Emprendedores 2007, publicadas el 30 de marzo del 2007.

Asturias:

- Ayudas a personas desempleadas para facilitar la conciliación de la vida familiar con la participación en programas para el fomento del empleo, publicadas el 7 de marzo del 2007.
- Ayudas a las actividades de promoción de la economía social, la responsabilidad social de la empresa y el autoempleo y para fomentar el asociacionismo de cooperativas, de sociedades laborales y de autónomos, publicadas el 3 de enero del 2007.
- Ayudas a la presencia del colectivo de autónomos en INTERNET, publicadas el 3 de enero del 2007.

Baleares:

- Ayudas para apoyar a las empresas de economía social, publicadas el 20 de marzo del 2007.
- Ayudas previas a la jubilación ordinaria en el sistema de la Seguridad Social a trabajadores y trabajadoras afectados por procesos de reestructuración de empresas, publicadas el 20 de marzo del 2007.
- Ayudas destinadas a favorecer la conciliación de la vida laboral y familiar, publicadas el 30 de marzo del 2007.
- Ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, publicadas el 30 de marzo del 2007.
- Ayudas consistentes en el pago de cuotas a la Seguridad Social a las personas perceptoras de la prestación por desempleo en la modalidad de pago único, publicadas el 30 de marzo del 2007.

Canarias:

- Ayudas a proyectos de creación de nuevas empresas, publicadas el 3 de marzo del 2007.

Castilla y León:

- Ayudas para emprender, publicadas el 3 de mayo del 2007.

Extremadura:

- Ayudas para la creación de empleo estable en sociedades cooperativas y laborales, publicadas el 20 de abril del 2007.

Galicia:

- Línea de financiación específica para empresarios potenciales, publicados el 23 de octubre del 2006.

Madrid:

- Ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, publicadas el 22 de enero del 2007.

SOCIEDADES COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES EN ESPAÑA: ESTUDIO DE SU CONTRIBUCIÓN A LA CREACIÓN DE EMPLEO Y AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

POR

Jesús CLEMENTE LÓPEZ

Millán DÍAZ FONCEA

Carmen MARCUELLO SERVÓS*

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo 1999-2007 y relacionar el contexto económico donde realizan su actividad estas entidades con su contribución al desarrollo económico y a la creación de empleo. Para ello se aplica la metodología del análisis de convergencia propuesto por Barro y Sala i Martí, que permite comparar el esfuerzo desarrollado por la Economía Social y la Economía española en la reducción de las desigualdades entre Comunidades Autónomas en el PIB y el empleo. La principal conclusión que se observa es la existencia de una estrecha relación entre la dinámica de las empresas de la Economía Social y aquellas Comunidades Autónomas con mayor nivel de empleo y mayor renta per cápita.

Palabras Clave: Análisis de Convergencia, Economía Social, Empleo, PIB

Códigos Econlit: J210, M200

* Universidad de Zaragoza. Direcciones de correo electrónico: clemente@unizar.es ;
millan.diaz@aurea.unirioja.es; cmarcue@unizar.es

ENTITIES OF THE SOCIAL ECONOMY IN SPAIN: STUDY OF THEIR CONTRIBUTION TO THE EMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH

ABSTRACT

The goal of this paper is to analyze the evolution of the cooperative societies and the “sociedades laborales” (a specific organizational form in Spain) from 1999 until 2007 in the Spanish regions and to related the economic context where the activity of these entities is executed with its contribution to economic development and job creation. The used methodology is the analysis of convergence, proposed by Barro and Sala i Martí. So, it is possible compare the dynamic followed by Social Economy and Spanish Economy in the reduction of inequality in the GDP and employment between Spanish regions. The conclusion is that the Social Economy is more established in those territories with greater numbers of employees and in those with higher income per capita.

Key Words: Analysis of Convergence, Social Economy, Employment, GDP

DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET DES SOCIÉTÉS DE TRAVAIL EN ESPAGNE: UNE ÉTUDE DE SA CONTRIBUTION À LA CRÉATION D'EMPLOI ET À LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

RÉSUMÉ

L'objectif de ce travail est d'analyser l'évolution des sociétés coopératives et de sociétés de travail en Espagne pour la période 1999-2007 et mettre en rapport le contexte économique où ils réalisent son activité ces organismes à sa contribution au développement économique et à la création d'emploi. Pour cela s'applique la méthodologie de l'analyse de convergence proposée par la Boue et la Salle i Martí, qui permet de comparer l'effort développé par l'Économie Sociale et l'Économie espagnole dans la réduction de l'inégalité entre des Communautés autonomes dans le PIB et l'emploi. La conclusion principale qui est observée est l'existence d'une relation étroite entre la dynamique des entreprises de l'Économie Sociale et de ces Communautés autonomes avec un plus grand niveau d'emploi et de plus grande rente per capita.

Des mots Clefs : Une analyse de Convergence, d'Économie Sociale, l'emploie, PIB

1. INTRODUCCIÓN

El conjunto de la Economía Social en Europa ha creado “más de 11 millones de empleos directos, lo que supone un 6% del empleo total de la Unión Europea (UE). Esta importancia contrasta con la invisibilidad de la Economía Social en las cuentas nacionales cuya superación constituye otro importante desafío” (Chaves y Monzón, 2007: 44). En el caso de España, y según los datos del estudio anterior, el empleo remunerado de las sociedades cooperativas para 2005 era de 488.606 trabajadores, en un total de Empleo de la Economía Social en España de 872.214, lo que representa el 56,02% del empleo en el sector y un 3,02% del total del empleo remunerado en España.

El estudio que a continuación se desarrolla parte de estas cifras con un doble objetivo: Primero, analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo de 1999 a 2007. Segundo, estudiar la contribución de estas organizaciones al desarrollo económico y a la creación de empleo, observando la evolución de este impacto en las distintas Comunidades Autónomas (CC.AA.) a lo largo del periodo.

La información utilizada para elaborar el presente artículo procede de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas, adscrita al Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN).¹ Ésta centraliza los datos procedentes de los distintos Registros de Sociedades Cooperativas y Laborales que existen a nivel autonómico y estatal, así como el fichero de la Seguridad Social y la información suministrada por la Agencia Española de Administración Tributaria (AEAT). Este directorio² recoge tanto las cifras básicas (número de trabajadores, de sociedades activas y sociedades creadas), como los datos fiscales (recogidos en la cuenta de pérdidas y ganancias del sector a nivel agregado), para el periodo 1999 – 2007, en el caso de las cifras básicas, o 1999-2005, si se trata de datos fiscales.³

¹ Esta información está disponible en la Página Web de la Dirección General:

http://www.mtin.es/es/empleo/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/base_de_datos.htm

² Estos datos son recogidos en la página Web del Ministerio de Trabajo e Inmigración, habiendo establecido en el momento de la redacción contacto con la Subdirección General de Estadísticas Sociales y Laborales del Ministerio de Trabajo e Inmigración para ampliar el periodo del estudio, y así obtener unos resultados más representativos.

³ En el año 2003 se produce un cambio metodológico que altera al alza el número de trabajadores y a la baja el de sociedades. De todas formas, se ha evitado hacer hincapié en este hecho, pues a lo largo del artículo se

Con todo ello, se considera que este artículo permite contrastar parte de las afirmaciones vertidas sobre el sector de la Economía Social en los últimos años. Por ejemplo, la Conferencia Europea de Salamanca (2002) reconoció a las empresas que integran la Economía Social como *camino viable para impulsar otra globalización* (Bel y Ausín, 2007: 53; Fernández, 2006: 2). El análisis propuesto para responder al segundo objetivo aporta alguna luz sobre este aspecto concreto. Además, por otro lado, el presente trabajo amplía el marco de estudio del ámbito cooperativo y de las sociedades laborales en España hasta el año 2007 en algunos casos, completando la literatura aparecida hasta la fecha, que finaliza su análisis en el año 2002 (Sáez-Fernández, González-González y Sánchez, 2003; o Millana, 2003, son muestra de ello).

Así, la investigación presenta la estructura que sigue: en el segundo apartado, se recogen diferentes aportaciones realizadas hasta el momento sobre la realidad de las empresas cooperativas y las sociedades laborales. En el apartado tres, se exponen las características de las sociedades cooperativas, así como un breve análisis descriptivo. A continuación, en el cuatro se repite este análisis para las sociedades laborales. En el quinto, se realiza un análisis de convergencia en materia de empleo y crecimiento económico para la Economía Social en conjunto y se compara con los resultados de la economía española en las diferentes Comunidades Autónomas. Y por último, en el apartado seis, se señalan las implicaciones y conclusiones más relevantes de éste.

2. LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

Según el Comité Científico de CIRIEC-Internacional,⁴ la Economía Social se define como “el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado (...), y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos”. A lo que se añade: “La Economía Social también incluye a las

realizan principalmente análisis transversales, para los que este efecto no supone una relevancia destacable, debido a que se disipa en el análisis entre las regiones españolas.

⁴ CIRIEC: Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

instituciones sin fines de lucro que son productores privados de no mercado, no controlados por las Administraciones Públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares (...)” (Chaves y Monzón, 2000).

Esta definición contrasta con la agrupación establecida por la Secretaría de Trabajo Autónomo, Economía Social y Responsabilidad de las Empresas del MTIN, que presenta a la Economía Social en España como la unión de sociedades cooperativas y sociedades laborales, dejando fuera a aquellas organizaciones englobadas por la clasificación del Comité Económico y Social de la Unión Europea como “Empresas de la Economía Social”,⁵ coincidentes con la definición de CIRIEC-Internacional.

En este estudio se mantendrá como definición de trabajo la que propone el Ministerio de Trabajo e Inmigración español, pues los datos existentes son más precisos que los relativos al resto de organizaciones. Con ello, será posible aproximar de manera más óptima la realidad de la Economía Social y la dinámica de la economía española. Aun así, sería interesante que el Ministerio de Trabajo e Inmigración ampliase la clasificación de la Economía Social que ofrece en su directorio, con el fin de converger hacia las políticas desarrolladas por la Unión Europea.

Con respecto a las organizaciones seleccionadas, tanto las sociedades cooperativas como las sociedades laborales son organizaciones económicas que han sido analizadas desde diferentes enfoques. Sin embargo, el estudio desde su configuración como sector ha recibido una menor atención. Entre los trabajos que se han tratado esta realidad desde un enfoque sectorial destaca el de Sáez-Fernández, González-González y Sánchez (2003). Estos autores realizan un análisis descriptivo de las organizaciones cooperativas y las sociedades laborales, detectando que entre 1980 y 2002 estas entidades “han experimentado un notable desarrollo, extendiendo su presencia por todo el territorio nacional y por muy diversas ramas industriales y de servicios”, así como “en la creación de miles de puestos de trabajo” (op. cit.: 195).

Concretamente, Millana (2003) muestra las cifras básicas de las Sociedades Laborales en España para el periodo 1998-2002 poniendo de manifiesto el dinamismo y la capacidad de

⁵ Cooperativas, Sociedades Mutualistas, Asociaciones u organizaciones de voluntarios, Fundaciones y otras Empresas Sociales (Empresas de Inserción y Sociedades Laborales en España, etc.).

constituir nuevas entidades, así como la tendencia creciente desde 1998 en la creación neta de empleo. También Lejarriaga-Pérez, Bel y Miranda (2005) recogen la situación territorial que presentan las sociedades laborales en el periodo 2000-2004, para focalizar posteriormente su atención en los flujos (informativo-decisionales, reales y financieros) que presentan estas entidades en la Comunidad de Madrid. Por otro lado, Grávalos y Pomares (2001), a través del análisis de las cifras básicas de las sociedades laborales, busca poner en relación su evolución con la de las principales magnitudes macroeconómicas para el periodo 1986-1995, detectando que la “tasa de paro es un buen predictor de la evolución de las sociedades laborales”.

Mientras que en lo relativo a las sociedades cooperativas, Coque (2008) destaca el papel fundamental de éstas en la promoción del desarrollo territorial y su contribución a la cohesión social y a la generación de empleo. Así, cabe reseñar el trabajo de Díaz (2002), quien pone en relación la creación de empresas cooperativas con el desempleo en España, desde 1976 hasta 1998. Éste contrasta la existencia de un estrecho vínculo entre la creación de organizaciones cooperativas y la mejora de las condiciones laborales de los trabajadores cooperativistas, en lugar de suponer una solución en situaciones de desempleo. Por otro lado, atendiendo a la cuestión de la diferente participación entre hombres y mujeres en las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, Ribas y Sajardo (2005) muestran que el 43,7% son trabajadoras en las sociedades cooperativas, mientras que el 26,5% son trabajadoras en las Sociedades Laborales, por lo que concluyen que el modelo de trabajo de la empresa cooperativa se ajusta mejor a las preferencias laborales de las mujeres.

Este conjunto de trabajos presenta principalmente a las organizaciones cooperativas y a las sociedades laborales a partir de las cifras básicas de creación de dichas entidades y creación de empleo, facilitando una visión general de la evolución e importancia en la economía española. De igual manera, en trabajos previos y de carácter general sobre la Economía Social en España, Barea y Monzón (1992, 1995, 1996, 2002), Chaves y Monzón (2000a, 2000b y 2001), Barea (1990) presentan a las sociedades cooperativas y las sociedades laborales como uno de los componentes más activos de la Economía Social.

A nivel internacional, los trabajos sobre organizaciones cooperativas (no se trata la sociedad laboral en sí, al ser una forma jurídica intrínsecamente española) se centran en el análisis del mercado de trabajo que configuran estas organizaciones y en las características definitorias que aportan al entorno laboral. Así lo explican Westerdahl y Westlund (1998)

refiriéndose a “las asociaciones y nuevas cooperativas que contratan a personas sin trabajo en época de paro”, caracterizando a España, junto con otros países del Sur de Europa, a través de las *asociaciones regionales de trabajadores cooperativos*. Por otro lado, Pencavel, Pistaferri y Schivardi (2006) muestran que las sociedades cooperativas aportan, de media, un 14% menos de salario que las empresas capitalistas, siendo éste más volátil, aunque están más comprometidas con el empleo, pudiendo extrapolar este resultado, según los autores, a otras realidades más allá de la estudiada, debido a la calidad de los datos utilizados.

En un intento por avanzar más allá de la identificación de la empresa social (concepto que engloba a las empresas cooperativas, entre otras organizaciones) con la integración en el trabajo, Defourny y Nyssens (2006) muestran evidencia para la Unión Europea de distintas actividades realizadas por estas organizaciones sin relación con el mercado laboral (servicio de cuidado de niños, en Francia o Suecia; servicios de proximidad, en Bélgica; sociedades cooperativas de agro-turismo, en Grecia; o sociedades cooperativas de iniciativa social, en España; entre otros casos reseñables –como pudiera ser el de la empresa social en Italia–).

3. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN ESPAÑA. 1999 – 2007

Según la Ley 27/1999, de 16 de Julio, de Cooperativas, la sociedad cooperativa está constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de cualquier actividad empresarial lícita, encaminada a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

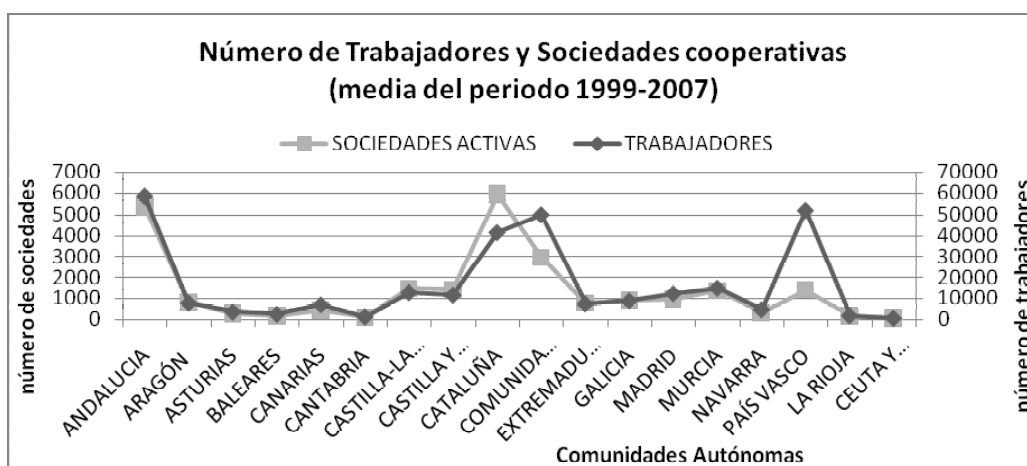
En España, el número medio de trabajadores durante el periodo 1999-2007 es de 226.404 personas, apreciándose en el gráfico 1 que la mayoría de trabajadores se concentran en Andalucía (20%), Cataluña (14%) y la Comunidad Valenciana (17%). A continuación aparecen ambas Castillas (4% cada una) y Murcia (5%), seguidas de las demás Comunidades Autónomas que se reparten el peso restante (alrededor del 30%).

Se debe reseñar el reducido tamaño que se aprecia en las sociedades cooperativas en Cataluña (7 trabajadores por sociedad, el menor ratio obtenido), causado principalmente por el alto número de sociedades cooperativas existentes en esta CC.AA. Por el contrario, el País

Vasco es el territorio que mayor concentración presenta en el número de trabajadores (37 trabajadores por sociedad cooperativa), se cree que debido a la importancia que la Corporación Cooperativa Mondragón tiene en este territorio. Entre ambos extremos destacan los ratios de trabajadores por cooperativa obtenidos por la Comunidad Valenciana (16,79), Navarra (15,62) y las Islas Canarias (16,26).

Como muestra el gráfico 1, a lo largo del periodo de estudio el número de trabajadores total se ha incrementado un 2,4%, impulsado principalmente por Murcia (10%), Cantabria (6%) y Andalucía (4%), y, como explica Sáez-Fernández et al. (1997), centrado en los años anteriores a 2002. En el periodo posterior, se produce una importante recesión en las tasas de crecimiento, hasta alcanzar en 2006 una tasa negativa de -0,09%.

Gráfico 1



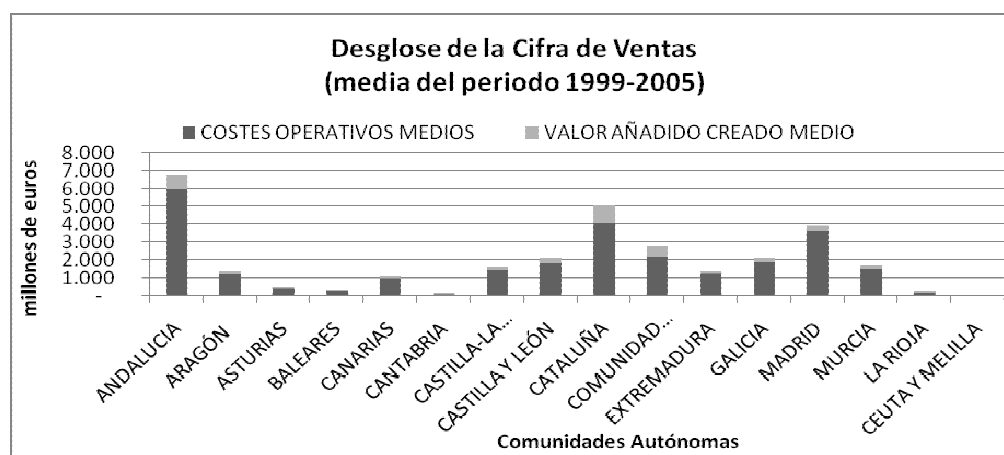
Fuente: MTIN.

Respecto al número de sociedades, 16.525 de media en el periodo, es necesario comentar que éste sigue el mismo argumento que ha sido expuesto para el número de trabajadores. La mayor parte de las mismas está localizada en Cataluña (24%), Andalucía (22%) y Comunidad Valenciana (12%). Las restantes sociedades cooperativas (46% sobre el total) se reparten entre las demás Comunidades Autónomas de forma desigual, sin superar en ningún territorio el 6% respecto al total de empresas cooperativas en España. Asimismo, la variación media del número de sociedades cooperativas en el periodo (2%) se centra principalmente en Murcia (8%), permaneciendo estable, alrededor de la media, para el resto de CC.AA.

Una vez expuestos los comentarios sobre los datos básicos, el análisis se traslada a los datos fiscales. En cuanto a la cifra de ventas, se observa que su distribución territorial es similar al apartado anterior (gráfico 2): Andalucía, Cataluña y Madrid (7, 5 y 4 mil millones de euros de media en el periodo, respectivamente). Destaca el ratio de crecimiento medio de la cifra de ventas, principalmente el de Andalucía (12%), Murcia (12%) y Comunidad Valenciana (11%). En estas Comunidades Autónomas, este ratio ha superado al del resto de territorios, que se ha mantenido alrededor del 7% de media en el periodo.

A nivel temporal, el año 2001 es el que mejor comportamiento muestra, con un incremento medio en ese año del 17%, motivado, sobre todo, por los tres territorios anteriormente referenciados, junto a Extremadura, que incrementa su cifra de negocios ese año en un 45%. Aunque, esta Comunidad Autónoma es la que soporta la pérdida más importante de ingresos del periodo (-15% en 2002), junto con Aragón (cae en 2007 un 12%), La Rioja y Ceuta, que muestran una gran volatilidad.

Gráfico 2



Fuente: MTIN.

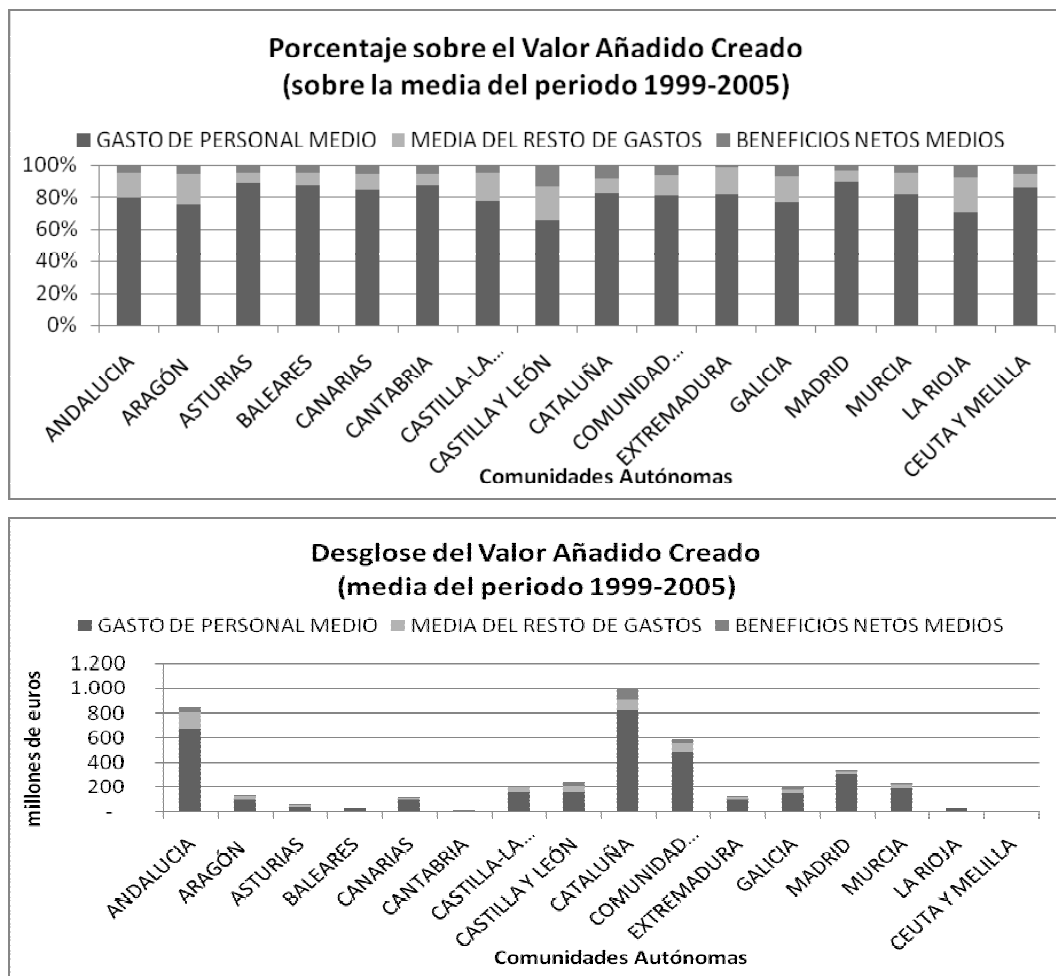
En cuanto a la desagregación de esta cifra de ventas, todos los territorios, excepto Ceuta y Melilla (68%), superan el 80% de costes operativos sobre la cifra de ventas, incluso algunos el 90% (Madrid y Extremadura, principalmente). Por el contrario, en lo referente al valor añadido creado, como se aprecia en el gráfico 2, continúa la misma tendencia que en los apartados anteriores: Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana son los territorios preponderantes (las dos primeras, creando algo menos de mil millones de euros, y la tercera, rodando los 500 millones de euros), seguidas de Madrid.

Además de la Comunidad Valenciana y Madrid, han sido Murcia (14%) y Castilla y León (10%) las que más han aumentado su peso a lo largo del periodo de estudio (Castilla y León también es la que más volatilidad sufre, ofreciendo importantes contrastes año a año). El conjunto de CC.AA. restantes ha mantenido un incremento del valor creado del 7%. Por años, 2001 es el que centra la atención, debido a sus importantes ratios de crecimiento.

Por otro lado, como se aprecia en el gráfico 3, destaca el bajo gasto de personal de media que soporta Castilla y León (66% sobre el valor añadido creado) y La Rioja (70%). Esto les permite conseguir el mayor ratio de beneficio neto (14% y 7%, respectivamente), compensando los altos costes no operativos que soportan (21% sobre el valor añadido, en ambos casos). En este último aspecto, resalta el beneficio obtenido por Extremadura (un 2% sobre el total de valor añadido creado), causados por altos costes no operativos (excluido el gasto de personal) que soporta (17%, cuando la media de España se sitúa en el 13%).

En el gráfico 3 también se observa que los beneficios de Asturias, las Islas Baleares, Cantabria o La Rioja son casi nulos. De todas formas, este indicador no debe ser tomado demasiado en cuenta, ya que es característica en el sector la redistribución interna del beneficio obtenido por la organización a través del gasto de personal, al ser los propios socios trabajadores, los propietarios de la empresa.

Gráfico 3



Fuente: MTIN.

Volviendo al gasto de personal, Madrid y Asturias son quienes tienen unos gastos de personal más altos (89% del valor añadido, según el gráfico 3), aunque ambos han mantenido este ratio constante en el periodo. Principalmente, es Madrid la que mejor se ha comportado (1% de incremento), debiendo enfrentarse Asturias a una alta volatilidad en este indicador (15% de desviación típica). De todas formas, la Comunidad Valenciana es la que mayor incremento (11%) y volatilidad (14%) muestra, sólo superada por Murcia en el crecimiento medio (13%), lo que hace pensar en una importante utilización de contratos temporales en el sector cooperativo de este territorio. Por años, vuelve a ser 2001, junto con 2002, los que explican los mayores incrementos en el periodo (superiores al 10%).

Antes de finalizar el apartado, se cree necesario investigar el ratio de productividad de las sociedades cooperativas (medido a través del valor añadido creado por trabajador y por sociedad), con el objetivo de conocer aquellos territorios que parecen más adecuados para el establecimiento de este tipo de sociedades.

Así, sobre el ratio de productividad por sociedad cooperativa, se observa que la media del sector cooperativo es de 178 mil euros por sociedad, encontrándose por debajo de ésta Andalucía, Extremadura, las dos Castillas y Aragón; mientras que las más productivas son las de Ceuta y Melilla, Madrid, Canarias y Galicia (todas superiores a los 220.000 euros por cooperativa).

Se debe apuntar que Madrid es uno de los territorios más productivos, aunque también el que más productividad ha perdido a lo largo del periodo, junto con Cantabria. En cambio, Canarias y Ceuta y Melilla muestran una dinámica activa en sus ratios de productividad, incrementándolos por encima del 10% de media.

Además, Madrid repite tendencia con la productividad por trabajador, pues obtiene el mayor ratio (30.000 euros por trabajador), junto con Cataluña, Galicia y Castilla y León (todas superiores a los 20.000 euros por trabajador). Sin embargo, Madrid mantiene nulo su incremento, siendo de nuevo Cantabria la CC.AA. que reduce en mayor medida su productividad a lo largo del periodo. La CC.AA. que más incrementa su productividad es Castilla y León, aunque también es de las Comunidades Autónomas que mayores ratios de volatilidad soporta.

En resumen, existe una disparidad en los resultados obtenidos con valores absolutos y relativos. En los primeros, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana son quienes marcan la tendencia del sector. En cambio, si se tiene en cuenta el segundo aspecto, esta importancia se traslada a Castilla y León, Galicia o La Rioja, territorios que obtienen unos mejores ratios en el gasto de personal o los beneficios sobre el valor añadido. La causa de esta divergencia pudiera deberse, por un lado, a la distorsión que genera el efecto concentración que ejercen las Comunidades Autónomas preponderantes (al disponer de unos números tan importantes a nivel absoluto, mengua después su impacto al hacer comparaciones), y, por otro, a la atomización del sector en los 18 territorios, lo que supone que cualquier variación se magnifique por las bajas cifras que algunas CC.AA. tienen.

También son relevantes los indicadores aportados por Comunidades Autónomas como Castilla y León, Canarias o Ceuta y Melilla en cuanto a productividad, ya que hasta la realización de ese análisis, sus números no habían destacado. Por último, se observa cómo el sector cooperativo en Cantabria pierde terreno frente al resto de territorios. La causa puede ser encontrada en la reducción de su valor añadido, pues obtiene bajos ratios tanto en la productividad por sociedad como por trabajador.

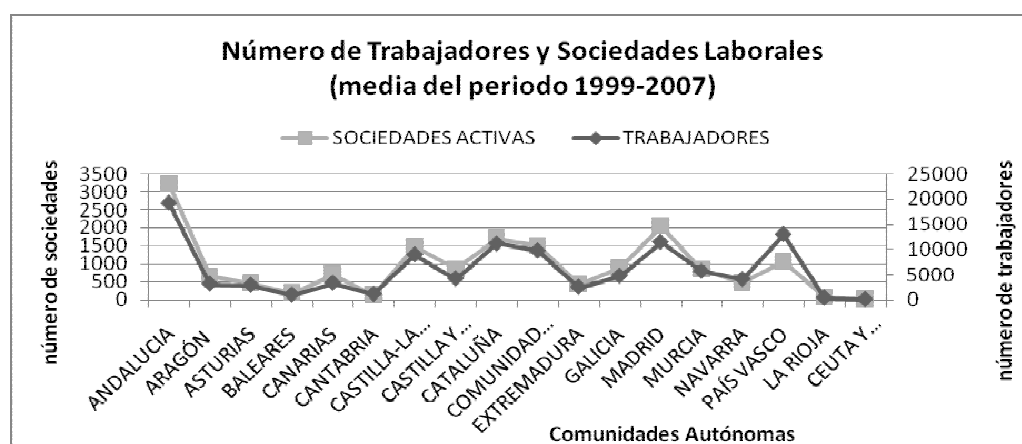
4. LAS SOCIEDADES LABORALES EN ESPAÑA. 1999 – 2007

Las Sociedades Laborales en España son reguladas por la Ley 4/1997, del 24 de Marzo, de Sociedades Laborales, donde se las define como aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido.

En cuanto al número de trabajadores, se debe apuntar que son 106.816 las personas que el sector engloba de media en el periodo, localizándose, como demuestra el gráfico 4, en los principales polos económicos que tradicionalmente ha tenido España (Andalucía principalmente: 19.264 trabajadores, el 20% del total español; pero también País Vasco, 12%; Madrid, 11%; y Cataluña, 10%), uniéndose a ellos la Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha, que rondan los 10.000 trabajadores cada una. Las restantes Comunidades Autónomas se reparten, de forma más o menos equilibrada, el impacto que las anteriores no cubren (el 46%), sin superar en ningún caso los 6.000 trabajadores por territorio.

El análisis del número de sociedades realizado en dicho gráfico muestra una situación similar a la del número de trabajadores. Las 16.757 entidades que existen de media se focalizan, sobre todo, en Andalucía, en donde se aprecia un ligero repunte frente al resto, además de en aquellos territorios que ya se mostraban más dinámicos anteriormente (Castilla-La Mancha tiene un peso del 9%, a la altura la Comunidad Valenciana -9% también- o Cataluña -10%- , todas ellas por encima de las 1.500 sociedades).

Gráfico 4



Fuente: MTIN.

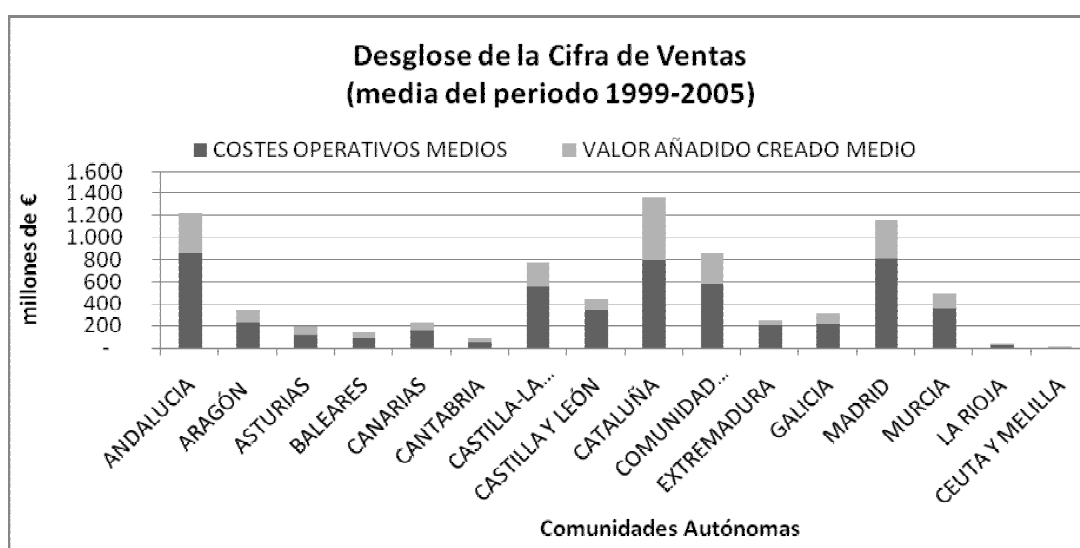
El País Vasco destaca por la situación que presenta, reduciendo a la mitad su impacto en este ámbito respecto al que tenía en el número de trabajadores (6% en este caso, frente al 12% anterior), debido al efecto concentración que supone la experiencia Mondragón, incluso tratándose de sociedades laborales y no de sociedades cooperativas, reflejándose éste hecho en Comunidades Autónomas vecinas, como Navarra y Cantabria.

Respecto a la evolución de las cifras básicas de las Sociedades Laborales, la tendencia del número de sociedades (8% de crecimiento medio) es más generalizable que la mostrada por el número de trabajadores (6% de media), ya que, aunque en ambas destacan Andalucía, Murcia y Galicia (con pesos similares en ambos, que rondan el 20% en la primera y el 10% en las segundas), en cuanto al número de sociedades, las restantes Comunidades Autónomas tienen un mayor peso medio. Éstos se focalizan en los primeros años del periodo, hasta 2002, como evidencia Miguélez (2006), quien explica que el empleo en la Economía Social está creciendo desde inicios de los años noventa en tasas superiores a las del empleo en la economía en su conjunto hasta 2002. Por el contrario, en el análisis realizado se reducen paulatinamente su crecimiento a partir de este año, hasta obtener ratios de crecimiento negativos en los años finales.

Una vez analizados las cifras básicas, el estudio se traslada a los datos fiscales de las Sociedades Laborales, que abarcan el periodo 1999-2005, excepto para Navarra y País Vasco, que no se incluyen en el directorio del MTIN utilizado, como ya se comentó en las primeras líneas de este artículo.

Lo primero que se aprecia en el gráfico 5 es que los territorios que mostraban una dinámica más avanzada en las cifras básicas son los que presentan una cifra de ventas mayor. No obstante, en este caso el territorio predominante es Cataluña (1.300 millones de euros, que representa el 17% de importancia en España), seguido de Andalucía y Madrid (1.200 millones de euros, aproximadamente un 15%). Tras ellos aparece otro grupo, cuya cifra de negocio se sitúa entre los 800 millones de euros y los 400 millones de euros, compuesto por la Comunidad Valenciana, las dos Castillas y Murcia.

Gráfico 5

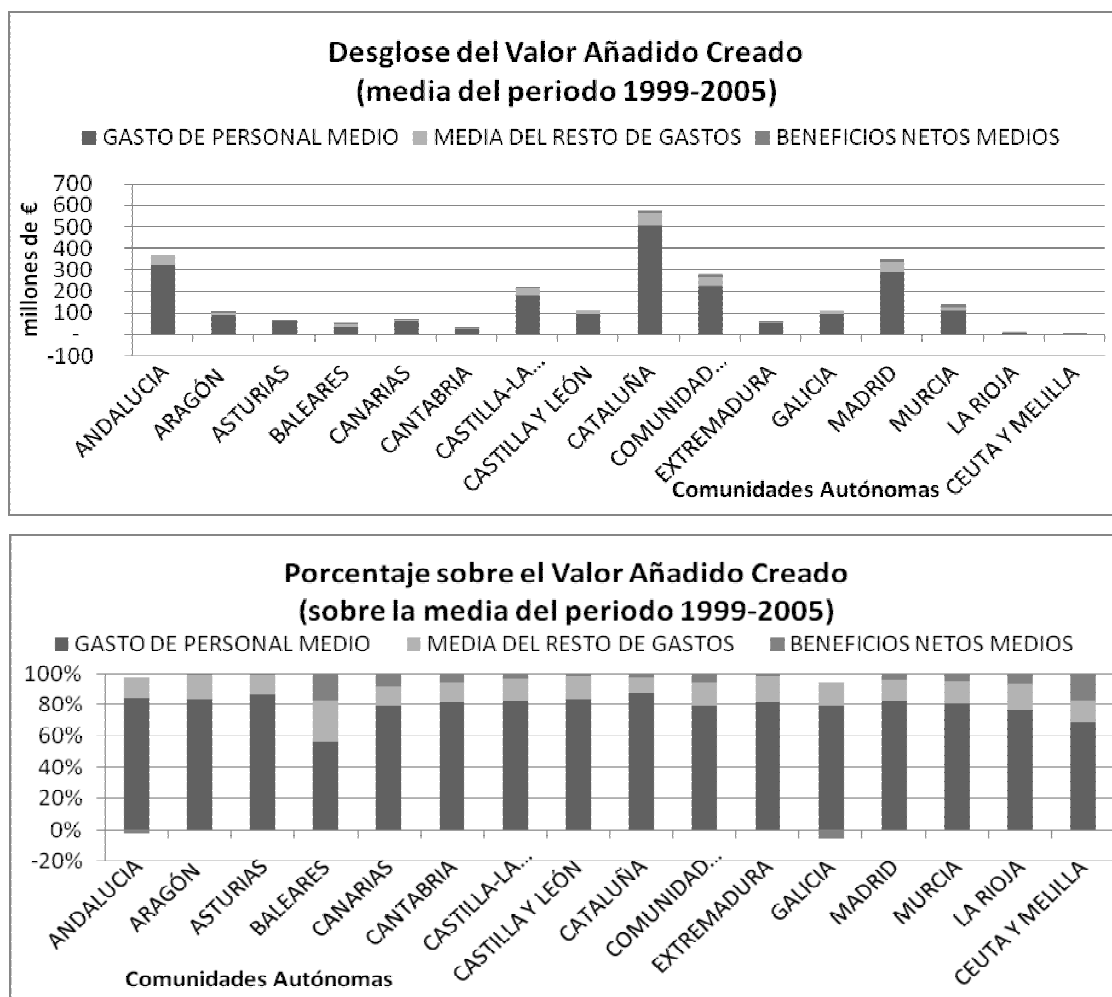


Fuente: MTIN.

Su desglose (véase gráfico 5) ofrece evidencia de que existen altos costes operativos en el sector, en muchos casos, superiores al 80% de la cifra de ventas. Aun así, destacan Cataluña y las Islas Baleares respecto a la cantidad de valor añadido que crean (alrededor del 40% en ambos casos), coincidiendo esta vez los valores relativos con los absolutos, siendo este territorio igual de predominante en ambos casos.

Si se desagrega esta cifra de negocios con el objetivo de ver su composición, se observa que la tendencia de los puntos anteriores continúa, siendo Cataluña la Comunidad Autónoma que más aporta en este aspecto (504 millones de euros, 23% sobre el total). Así, como muestra el gráfico 6, esta CC.AA. se sitúa entre los primeros puestos en el gasto de personal sobre el valor añadido creado, junto con Andalucía, Asturias y Galicia (en todas este ratio es superior al 85%). Destacan La Rioja, Ceuta y Melilla y, sobre todo, las Islas Baleares (que evolucionan desde el 69% de la primera, hasta el 57% de la última).

Gráfico 6



Fuente: MTIN.

En cuanto al beneficio neto, al contrastar su porcentaje sobre el valor añadido creado, el ranking de Comunidades Autónomas cambia completamente, situándose entre los primeros aquellos territorios que menores cifras tenían en valor absoluto: Ceuta y Melilla y las Islas Baleares destacan sobre el resto (rondan el 18%). Aun así, estas CC.AA. muestran divergencias en las razones internas por las que obtiene estos indicadores: Ceuta y Melilla, lo obtiene debido a su estabilidad tanto de gasto de personal como de otro tipo de costes, y las Islas Baleares, por el margen que obtiene de sus bajos gasto en personal, pues es la CC.AA. que mayores costes no operativos soporta respecto a su valor añadido (26%).

De los territorios que mayores cifras obtenían en puntos anteriores, el que evoluciona de manera más favorable es la Comunidad Valenciana (logra un 5% de beneficio sobre su valor

añadido creado), un ratio muy competitivo al compararla con Andalucía, que presenta pérdidas por valor de 8 millones de euros (un 2% de su valor añadido), o Galicia (6% de pérdidas relativas).

Sobre la tendencia de los datos fiscales, apuntar que en todos ellos se ha producido un incremento positivo (alrededor del 13%), centradas principalmente en 2001, que supera en todos los casos, el 20% de incremento.

Concretamente, en la cifra de ventas, la mayoría de Comunidades Autónomas mantienen unos ratios similares (entre el 15% y el 18%), a excepción de Andalucía y Ceuta y Melilla, que representan los extremos (26% de incremento el primero; 6%, el segundo). La misma situación se plantea para el análisis del valor añadido, que, al igual que en el gasto de personal, se observa que Murcia se acerca a la dinámica de Andalucía.

Como muestra el gráfico 6, la evolución de los beneficios de las Sociedades Laborales es más caótica que la de ratios anteriores. Existe una alta volatilidad de los beneficios obtenidos, cambiando el signo de un año a otro sin regularidad. De todas formas, si se atiende a la media anual, en la primera mitad del periodo (1999-2002) la tendencia es negativa, acumulando crecimientos negativos año a año, aunque sin llegar a causar pérdidas. Esta tendencia cambia ya en la segunda parte del periodo (2003-2007), alcanzando unas ganancias medias en 2007 de más de 140 millones de euros.

La causa de estas variaciones se debe a las diferencias en los incrementos de los gastos y los ingresos agregados de las sociedades laborales. Todas las CC.AA. presentan incrementos a lo largo del periodo, pero en la primera mitad, este incremento se centra principalmente en los gastos, mientras que en la segunda, cambia la tendencia, aumentando en mayor proporción los ingresos de las sociedades laborales.

En cuanto a la productividad (valor añadido por trabajador y/o sociedad), destacan los ratios de las Islas Baleares y Cataluña, ambos superiores a los 50.000 euros de valor creado por trabajador, aunque debido a razones diferentes. En la primera CC.AA., se mantiene un número de trabajadores bajo (es la tercera Comunidad Autónoma con menor número de trabajadores), mientras que en la segunda Comunidad Autónoma, este índice se debe a la cantidad obtenida en valor añadido, más que al número de trabajadores. En el resto de

territorios se observa una reducción constante de este ratio (el 6% de media de descenso) hasta llegar a Andalucía y las Islas Canarias, que alcanzan un ratio de 21.000 euros por trabajador.

En resumen, se observa que las sociedades laborales se encuadran en el Sur español, el Levante y las dos Castillas, tanto en número de trabajadores como en el de sociedades, siendo su tendencia de desarrollo positiva hasta 2002. A partir de entonces ésta cambia, sucediéndose las reducciones en el número de sociedades laborales hasta los últimos años del análisis. En cuanto a los datos fiscales, se debe apuntar que todas las partidas en general se incrementan a lo largo del periodo, aunque las de gastos (costes operativos y gasto de personal) lo hacen en mayor medida en la primera mitad del periodo, mientras que las de ingresos (cifra de ventas y valor añadido) se centran en la segunda.

5. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO Y AL CRECIMIENTO.

Del análisis anterior se obtiene evidencia de las diferencias existentes entre Comunidades Autónomas en la dinámica de sociedades cooperativas y sociedades laborales, tanto en lo relativo a cifras básicas como a datos fiscales. Así, en este apartado se parte de estas diferencias para contrastar si éstas tienen relación con la contribución que las sociedades cooperativas y sociedades laborales realizan al desarrollo económico y a la creación de empleo en cada Comunidad Autónoma.

Con el fin de obtener unos resultados más significativos de este efecto y mostrar los datos globales del sector, se agruparán las cifras de sociedades cooperativas y sociedades laborales presentadas anteriormente bajo un paraguas común, la Economía Social. Este hecho encuentra su sentido en la similar evolución de ambas realidades, como se aprecia en el análisis anterior. Asimismo, Sáez-Fernández et al. (2003) corroboran esta unión, presentando en su artículo un análisis conjunto de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales. También Millana (2003) explica las claras afinidades entre las sociedades laborales y el cooperativismo de trabajo asociado, debido a la similitud con algunas pautas de gestión de las empresas y el origen social de los trabajadores socios.

De igual manera, como se ha expresado en los primeros renglones del artículo, el propio Ministerio de Trabajo e Inmigración establece la desagregación de la Economía Social en empresas cooperativas y sociedades laborales. Por lo tanto, se puede afirmar que la suma de ambos tipos de organizaciones es posible, permitiendo observar de forma representativa la dinámica de la Economía Social en su conjunto.

Una vez expuesta esta puntualización, cabe reseñar que este apartado pretende ofrecer una aproximación de la influencia de este sector en la actividad económica y social de España, para lo que se presenta un análisis combinado del efecto que la Economía Social ejerce sobre el PIB y el empleo. La decisión de escoger estas variables se debe a su utilización como indicadores tradicionales del nivel de actividad de un país o sector, aun sabiendo que para profundizar en el impacto real de la Economía Social en la dinámica social, principalmente, sería pertinente encontrar otras variables que representen mejor la tendencia que ofrece.

Para analizar las relaciones propuestas, en primer lugar se desarrolla un análisis de convergencia con el fin de comparar el impacto de la Economía Social y del total de la economía española en la reducción de desigualdades en el PIB y en el empleo de las distintas CC.AA.⁶ Posteriormente, se procederá a desarrollar un análisis gráfico de las regresiones lineales que las variables muestran entre ellas. De esta manera, se podrá realizar una primera aproximación a la relación y evolución de las variables estudiadas, pudiendo obtener unas primeras conclusiones sobre las causas de los resultados obtenidos.

Se utiliza esta variedad de aproximaciones gráficas para comprobar las tendencias que muestran los datos de la Economía Social y la economía española, debido a que los datos disponibles no son suficientes para obtener resultados altamente significativos. Así, se hace necesario contar con una base de datos que englobe un periodo de tiempo más amplio, el cual estará disponible para próximas investigaciones en la colaboración del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Aun así, se considera que con los datos disponibles y las herramientas utilizadas se puede ofrecer una respuesta acertada al objetivo planteado, pues la metodología

⁶ No se ha creído necesario desgajar de la economía española los números obtenidos por la Economía Social, debido a que el impacto de ésta en aquélla es mínimo, haciéndose complicado que aparezca problemas de colinealidad alguno entre estas variables.

de convergencia y otras ya son utilizados en artículos académicos relacionados con la Economía Aplicada para comparar la evolución de países o regiones y las relaciones entre ellas (Avilés, Gámez y Torres, 1997; García y Raymon, 1994; Mas, Maudos, Pérez y Uriel, 1994; Quah, 1996, entre otros).

Las variables utilizadas para llevar a cabo estas cuestiones han sido recogidas del Directorio de Sociedades Cooperativas de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas adscrita al Ministerio de Trabajo e Inmigración, como ha sido comentado en apartados anteriores en los que se definían las organizaciones de la Economía Social. Éstos han sido completados con otros procedentes del Instituto Nacional de Estadística (INE), tanto a través de los directorios centrales de su página Web,⁷ como a través del Directorio Central de Empresas (DIRCE), que presentan los datos agregados de la economía española, útiles para realizar las comparaciones previstas.

5.1 Convergencia comparada entre la Economía Social y la economía española.

La metodología de la convergencia fue propuesta por Barro (1991), Sala-i-Martin (1992) y otros⁸ para explicar la aproximación de los niveles de renta per cápita y empleo de un conjunto de regiones o países durante un período determinado (Avilés, Gámez y Torres, 1997). Así, se analiza el proceso que siguen ambas variables para deducir la existencia de convergencia o divergencia (Peña, 2006).

El argumento esencial de esta metodología consiste en reafirmar la hipótesis de los rendimientos decrecientes. Así, los territorios más desarrollados, con mayor capacidad de innovación, de gestión, etc. disfrutan de los beneficios de su alta dinámica económica, aunque, por otro lado, asumen el coste de este proceso de innovación. En cambio, los territorios menos desarrollados podrían beneficiarse prácticamente de las mismas ventajas que los desarrollados utilizando diversos mecanismos de difusión tecnológica, con costes significativamente menores, de absorción y adaptación. Como consecuencia de los

⁷ INE: <http://www.ine.es>

⁸ Para un enfoque similar, Bernard, Andrew B. y Charles I. Jones, 1996.

rendimientos decrecientes en todos los factores y de la difusión, el sistema evoluciona hacia la convergencia entre ambas clases de territorios (Peña, 2006).

En este artículo, se utilizarán, en concreto, dos análisis de la metodología de la convergencia: la β -convergencia (beta-convergencia) y la δ -convergencia (sigma-convergencia). Ambas se presentan como medidas de dispersión que indican si la tendencia que sigue una variable supone la reducción de desigualdades en su seno, es decir, es convergente, o por el contrario, existe cada vez más dispersión, divergente. La diferencia entre ambos análisis de convergencia se encuentra en la situación que toman como referencia: la primera se expresa a partir de un año base concreto (en este artículo, 1999), mientras que la segunda observa la reducción de las desigualdades a lo largo de un periodo completo (1999-2005, en este caso).

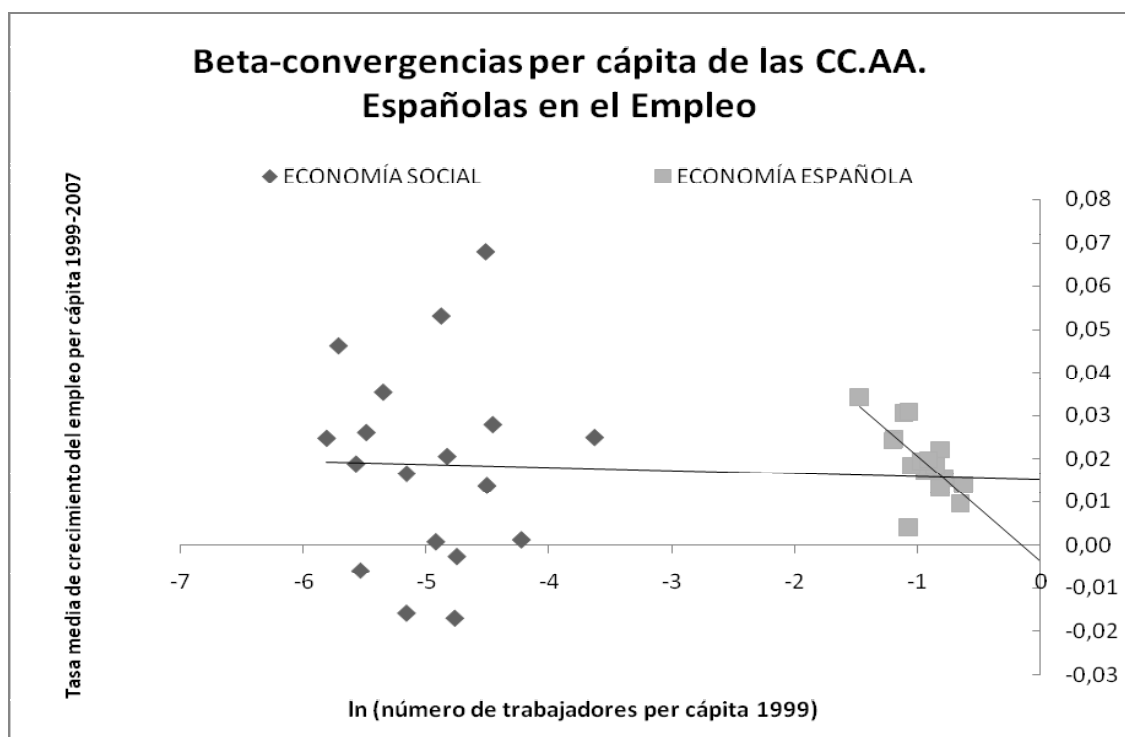
En ambos casos, la comprobación de la aproximación entre territorios se realiza por métodos gráficos, observando si la tendencia presentada es positiva o negativa. Si ésta es positiva, significa que las desigualdades han aumentado; en cambio, si la tendencia es negativa, quiere decir que las diferencias se han hecho menores, habiendo crecido más los territorios con menor peso que aquéllos que poseían unas altas cifras de desarrollo.

Así, en primer lugar se desarrollará el análisis del primer método, la beta-convergencia, con el objetivo de comprobar si las diferencias existentes en 1999 (primer año de la muestra) se han reducido o no, tanto en el Empleo como en el Valor Añadido (PIB). Estas variables serán tratadas en valor per cápita con el fin de eliminar distorsiones causadas por las diferencias de tamaño y desarrollo entre las Comunidades Autónomas.

Como se observa en la gráfico 7, el análisis de beta-convergencia del empleo per cápita demuestra que las Comunidades Autónomas tienden a converger en la economía tradicional en mayor medida que en la Economía Social, aunque en ambos casos se aprecia una tendencia convergente. De esta manera, el número de ocupados de las Comunidades Autónomas con menor ratio de trabajadores por habitante ha crecido más rápidamente que las de aquéllas que mostraban ratios más importantes, tendencia similar a la presentada por la Economía Social, aunque con una tendencia más suavizada.

Por otro lado, si se tiene en cuenta el análisis de la beta-convergencia de la producción (PIB), se observa cómo, en el ámbito de la Economía Social, las Comunidades Autónomas divergen entre sí (es decir, las más desarrolladas incrementa su actividad), mientras que las que presentan menores niveles de renta, se alejan más de éstas. En la Economía española, por el contrario, las Comunidades Autónomas han mantenido la desigualdad existente.

Gráfico 7



Fuente: INE y MTIN.

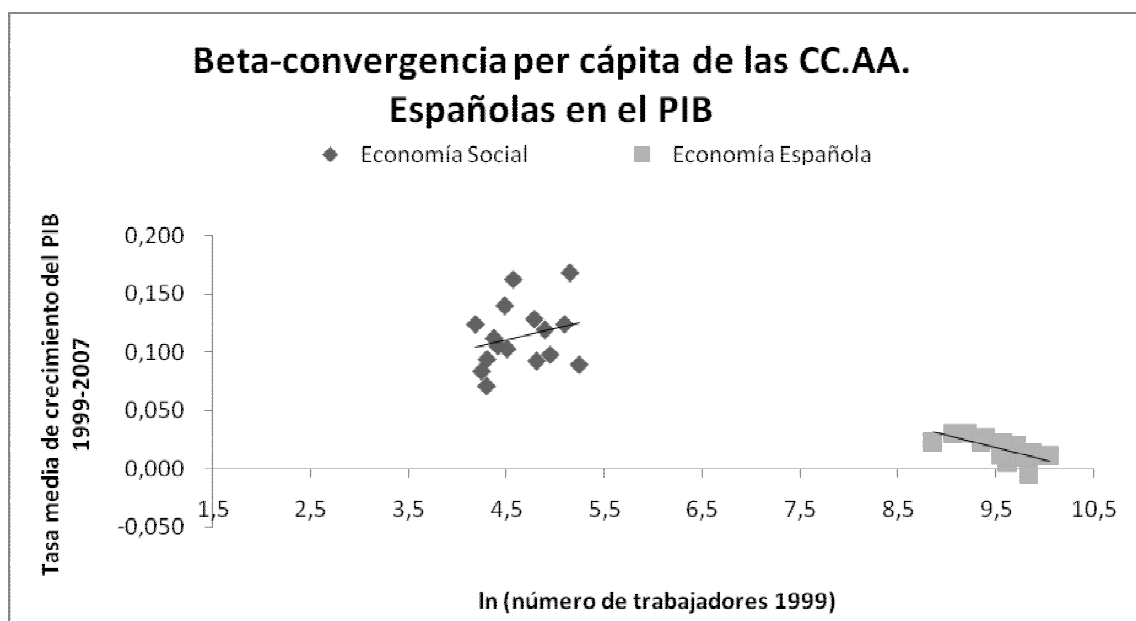
La causa de este resultado se puede explicar, además de por las distintas características mostrado en los primeros apartados del trabajo, por la dispersión que muestra la Economía Social. Esto provoca que no se obtenga una línea de tendencia tan marcada como en el caso de la Economía tradicional, en la cual todas las Comunidades Autónomas han convergido en renta, siendo menores las desigualdades entre ellas.

Esta tendencia ya fue evidenciada por Millana (2003), quien explica que “a partir de 1997, el sentido exclusivamente anticíclico de la constitución de nuevas sociedades laborales cambia, y crecen de forma sostenida también en un escenario de crecimiento económico”. Aunque el autor se refiere únicamente a las Sociedades Laborales, se pudiera englobar en este proceso al resto de la Economía Social en su conjunto. Así, se hace necesaria una

investigación sobre la evolución que presentan las sociedades cooperativas para poder observar si se da este cambio de escenario en el mismo sentido, o cada entidad de la Economía Social evoluciona independientemente.

Comparando los gráficos 7 y 8, en ambos se aprecia que la dispersión entre Comunidades Autónomas que presenta la Economía Social es claramente superior a la de la Economía española (que se encuentran más concentradas), mostrando una mayor divergencia inter-territorial de partida para el primero que para el segundo, en el que las CC.AA. están más próximas entre sí.

Gráfico 8



Fuente: INE y MTIN.

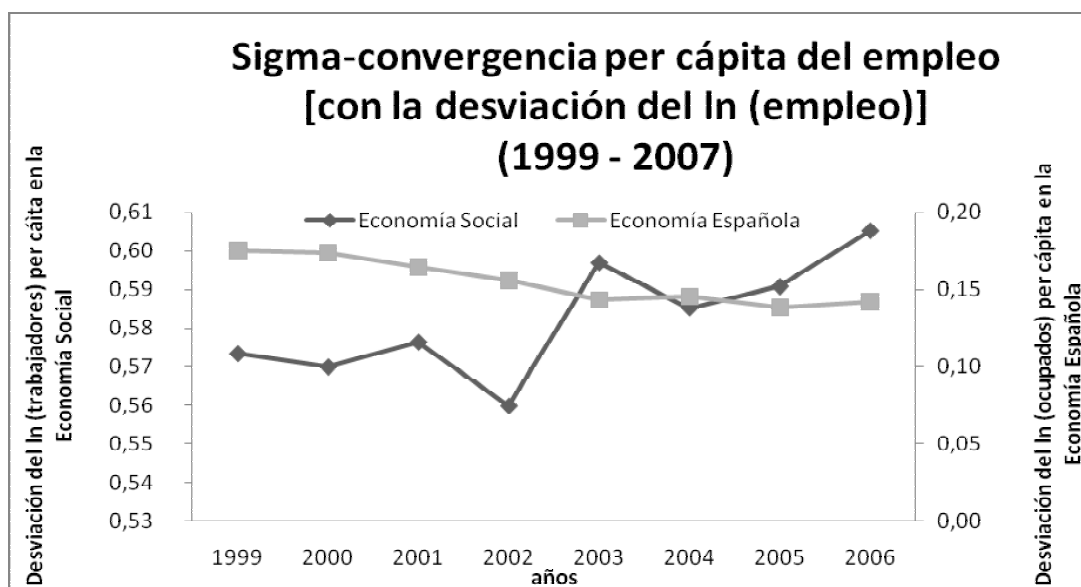
Además, se observa que, mientras que en el gráfico 7 la Economía Social presenta una dinámica estable, no existiendo diferencias estructurales entre ésta y la economía española en conjunto, en el estudio de la beta-convergencia del PIB per cápita aparece un cambio de tendencia claro entre la evolución de uno y otro ámbito. Esto pudiera hacernos suponer que los motores de desarrollo de uno y otro entorno son diferentes, o que existe un problema de eficiencia en las entidades de la Economía Social de algunos territorios.

Una vez expuestos los resultados anteriores, se profundizará en el análisis de la sigma-convergencia. Ésta explica la evolución de la variable a lo largo de un periodo, permitiendo observar si en este caso las Comunidades Autónomas han tendido a converger año tras año

(pendiente negativa), o si, por el contrario, la tendencia ha sido divergente (pendiente positiva).

Del estudio del gráfico 9 se extrae que las Comunidades Autónomas han tendido a divergir con el paso de los años. De esta manera, los territorios con más renta han evolucionado de manera más dinámica que los que obtienen menores rentas. Este resultado se ha centrado principalmente en el empleo, donde la diferencia en la Economía Social triplica a los indicadores de la economía española, manteniendo además tendencias contrarias a lo largo del periodo.

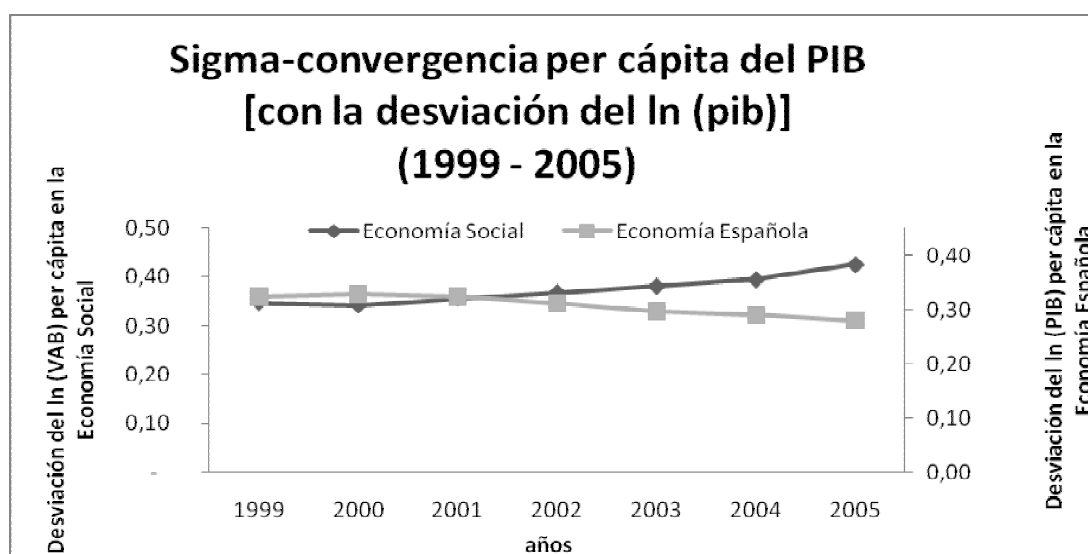
Gráfico 9



Fuente: INE y MTIN.

Se hace necesario resaltar también la evolución que la Economía Social presenta en el análisis de la sigma-convergencia per cápita del valor añadido creado, ya que la tendencia de la Economía Social ha sido totalmente contraria a la tendencia ofrecida por la economía global. Así, se corroboran las apreciaciones anteriores acerca de esta variable: parece vislumbrarse que el desarrollo de la Economía Social y la economía española en su conjunto depende de factores distintos, que son los que producen las diferencias observadas.

Gráfico 10



Fuente: INE y MTIN.

En resumen, se comprueba que las Comunidades Autónomas muestran una tendencia divergente para las variables de la Economía Social, en mayor medida en la producción que en el empleo per cápita. Por el contrario, en la economía española estas variables evolucionan hacia la convergencia. Por tanto, en el periodo de estudio, se puede afirmar que la Economía Social se localiza en aquellos territorios con una mayor dinámica económica, agudizando esta tendencia a lo largo del periodo de estudio.

De todas maneras, sería necesaria una investigación más profunda que hallase las causas concretas de estas diferencias, ya que pueden ser resultado de procesos de diversa naturaleza: problemas de eficiencia en la Economía Social, diferentes motores de desarrollo, particularidades de las zonas geográficas estudiadas debido a la dispersión que presentan los datos, u otras distintas. Además, debiera ampliarse el periodo de tiempo utilizado para obtener una evidencia más representativa.

Para finalizar, se quiere reseñar que la Unión Europea ha tomado en serio esta cuestión, a la luz del nuevo objetivo de “Convergencia” previsto en los planes de FEDER⁹, FSE¹⁰ y Fondo de Cohesión que ha puesto en marcha para los periodos 2007-2013 (Bel y Ausín, 2007:48).

⁹ FEDER: Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

¹⁰ FSE: Fondo Social Europeo.

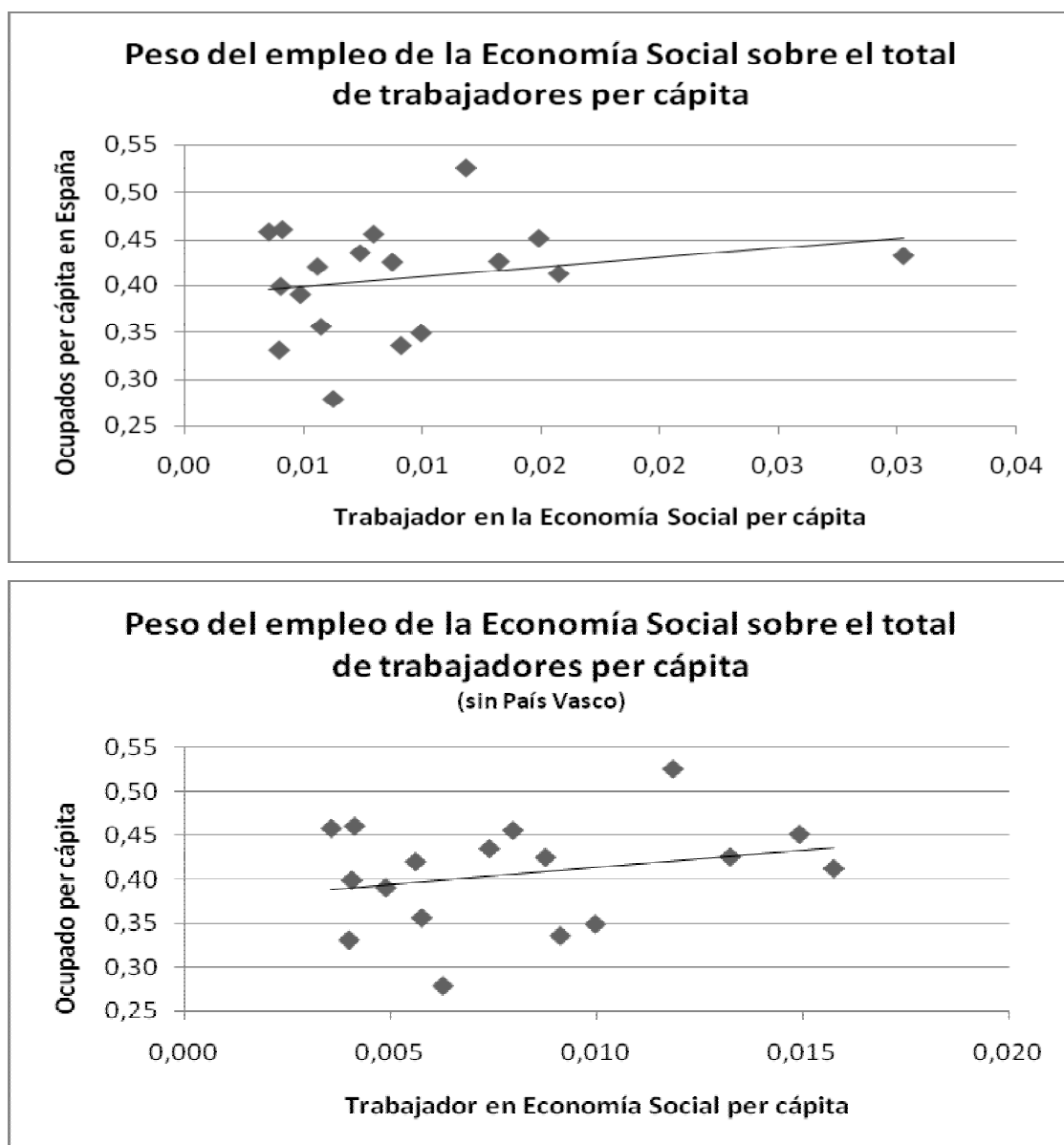
5.2 Contribución de la Economía Social al empleo y crecimiento de la Economía Española.

En este apartado se pretende realizar una primera aproximación a las causas de la evolución mostrada por el análisis anterior. Para ello, se realizará un análisis gráfico de la regresión lineal entre las variables de empleo y renta per cápita de la Economía Social y de la economía española, comprobando si la Economía Social responde a especiales necesidades de empleo y desarrollo en aquellas Comunidades Autónomas que tienen menores tasas de actividad económica, o por el contrario, como se apreciaba arriba, su influencia está centrada en los territorios más prósperos.

En cuanto a la regresión lineal entre los datos de empleo de ambas economías (gráfico 11), se comprueba que la relación es directa, es decir, que cuantos más trabajadores per cápita están dedicados a la Economía Social, mayores ratios de empleo en las Comunidades Autónomas. Es decir, que la Economía Social tiene mayor impacto en aquellos territorios donde se crea empleo.

Por Comunidades Autónomas, la disonancia que muestra el País Vasco en su dinámica (el dato a la derecha) es la principal característica que se aprecia en el gráfico 11, aunque como se observa en el gráfico siguiente, su influencia es limitada. Destaca también Castilla y León (la referencia que muestra un menor ratio de ocupados per cápita), ya que, teniendo en cuenta la situación de la bisectriz del eje, es la Comunidad Autónoma que más porcentaje del empleo en la economía española explica.

Gráfico 11



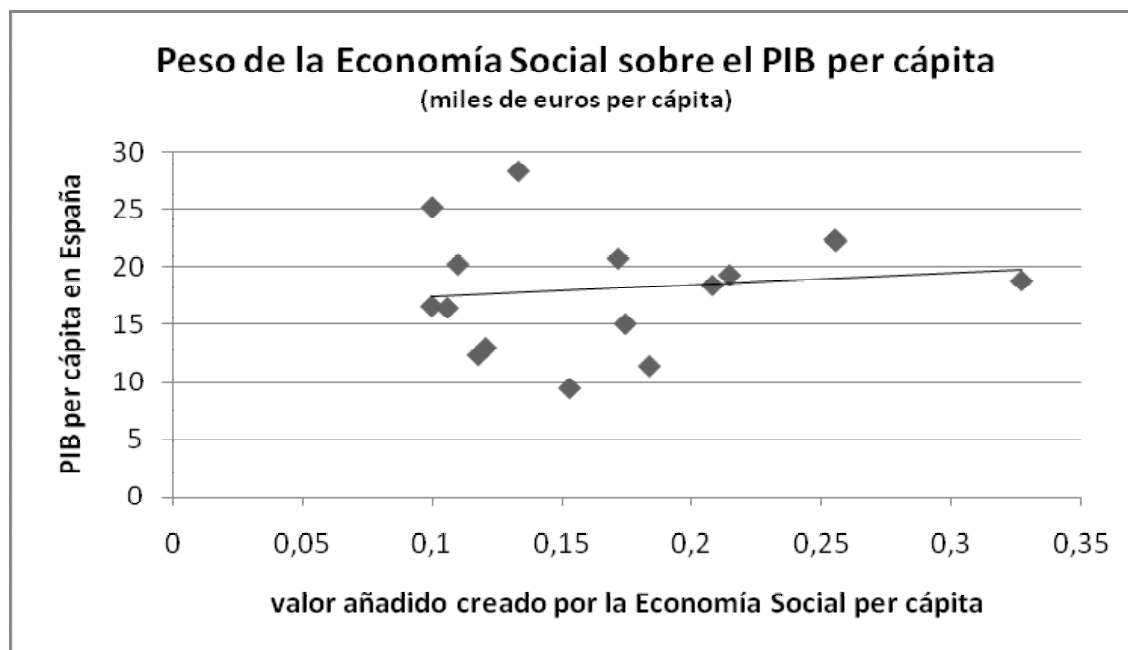
Fuente: INE y MTIN.

Respecto a la relación entre la renta per cápita generada en la economía española y en la Economía Social (gráfico 12), ésta es directa, aunque en menor medida que la expresada en el empleo en el gráfico 11. Esto apunta hacia la evidencia de que la Economía Social crea más valor añadido per cápita en aquellas CC.AA. que mayor renta per cápita poseen en la economía general.

Por Comunidades Autónomas, cabe reseñar que en este caso no se incluye al País Vasco ni a Navarra debido a la inexistencia de datos fiscales sobre estos territorios por su régimen foral. De todas formas, destaca Murcia (el dato que aparece en extremo derecho del gráfico

12), observando la importancia relativa que supone para su PIB la evolución de la Economía Social.

Gráfico 12



Fuente: INE y MTIN.

En resumen, la relación entre las variables estudiadas, unido al análisis de convergencia anterior, demuestra que la Economía Social se hace presente de manera más potente en las regiones más prosperas. Aun así, se necesita un estudio en profundidad que obtenga resultados de causalidad entre ambos ejes y pueda responder así a la pregunta: ¿Es la Economía Social la que causa el dinamismo de un territorio, o por el contrario, es consecuencia de éste?¹¹

De esta manera, se podría contrastar el supuesto realizado por Díaz (2000), acerca de que las sociedades cooperativas (y por extensión, la Economía Social) no son una solución al desempleo, sino que suponen la mejora de las condiciones laborales de sus socios.

¹¹ Un análisis de prioridad aportaría evidencia sobre esta cuestión. No se ha realizado en este trabajo debido a la escasez del número de datos, que sólo permiten observar la tendencia presentada, quedando planteada esta línea de investigación para trabajos posteriores.

Además, sería interesante conocer el impacto que supone la Economía Social sobre el total de la economía española, con el objetivo de obtener el efecto que representaría su exclusión de la dinámica económica global, es decir, responder a la cuestión: ¿Crecerían más la Economía de las distintas Comunidades Autónomas sin la presencia de la Economía Social en su tejido empresarial?

6. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha pretendido cumplir dos objetivos: primero, analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo 1999-2007; y segundo, estudiar la contribución de las entidades de la Economía Social al desarrollo económico y la creación de empleo de las distintas CC.AA.

Sobre la primera cuestión, los trabajos anteriores (Sáez-Fernández et al., 2003; Miguélez, 2006; et alter) abordan el estudio de la evolución de las entidades de la Economía Social hasta el año 2002, mientras que en este artículo se ha actualizado éste hasta 2007, gracias al Directorio aportado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración.¹² Así, ha sido posible obtener unas conclusiones más concretas que las anteriores sobre la situación real de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales.

Estas diferencias se encuadran principalmente en el cambio de tendencia que se aprecia al ampliar el periodo de estudio. La literatura anterior demostraba la evolución creciente, tanto de los datos relacionados con las sociedades cooperativas como de los de las sociedades laborales. Sin embargo, con este trabajo se evidencia que, a partir de 2003, se produce un cambio de tendencia, reduciéndose tanto el número de empresas cooperativas como el de trabajadores, así como las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias en los últimos años del periodo estudiado.

Estas variaciones negativas han sido menores para las sociedades laborales, que todavía mantienen el efecto novedad y oportunidad del que hacen gala. Desde 1999, cuando fueron constituidas por Ley, su número no ha dejado de crecer, sobre todo en Andalucía. Otros centros de desarrollo para ambas realidades son Cataluña y Comunidad Valenciana, seguidos

¹² A 2005, en algunos casos.

de Madrid y País Vasco. De todas maneras, también es posible que la evolución mostrada por las sociedades laborales se deba no tanto al efecto novedad, sino a un efecto sustitución entre sociedades laborales y sociedades cooperativas, debido a atributos como la flexibilidad, los beneficios fiscales u otras características que presentan las primeras.

En este punto se ha de hacer mención a la dinámica presentada por el País Vasco, en ambos modelos empresariales, pues destaca el nivel de concentración que soporta, principalmente por el peso que la experiencia de la Corporación Cooperativa Mondragón tiene en las cifras de la Comunidad Autónoma. También se cree necesario destacar la evolución presentada por Murcia, ensombrecida en parte por la evolución de sus vecinos (Andalucía y la Comunidad Valenciana), pero que aparece constantemente al comparar los valores relativos de las cuentas de pérdidas y ganancias y los de crecimiento.

Por otro lado, las características que engloban tanto a las organizaciones cooperativas como a las sociedades laborales provocan que su análisis nunca sea completo. Es decir, existen multitud de personas relacionadas con el mundo cooperativista, pero que están “ocultas” a los ojos de los registros, que no son tenidas en cuenta a la hora de evaluarlas al realizar actividades voluntarias, etc. Así lo explican Arando y Peña (2006) al hablar de la influencia de una fuerte cultura cooperativa en la economía local.

Entendemos por personas “ocultas” a aquéllas que son socias de las sociedades cooperativas al ser usuarios de éstas, aunque no alcanzan el status de trabajador (socios consumidores, principalmente), por lo que no aparecen en los registros del Ministerio de Trabajo e Inmigración utilizados en este estudio. Sería necesario un recuento de estas personas para poder hacer comparaciones correctas con otras formas organizativas y con la dinámica de la economía en su conjunto. Una herramienta útil para esta labor serían las cuentas satélite de la Economía Social, como proponen Barea y Monzón (1995).

De los datos fiscales de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales se concluye que las sociedades laborales se encuentran en una dinámica más favorable que la de las sociedades cooperativas (el crecimiento de las primeras ronda el 12% en todas ellas, mientras que las segundas están alrededor del 6% de incremento medio en el periodo).

No es posible comparar los valores absolutos entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, ya que la dinámica cooperativa está más desarrollada que la de las segundas. Así, la comparación debe centrarse en los datos relativos, por lo que en los ratios por sociedad y por trabajador se aprecia que en las sociedades laborales se crea más valor añadido (por trabajador, que no por entidad). Sin embargo, la cifra de negocios es mayor en el sector cooperativo. Esto supone que a nivel absoluto las empresas cooperativas continúan manteniendo su preponderancia, aunque al disgregar las variables ésta se reduce.

La razón de esta disparidad se encuentra en que el número de trabajadores es muy superior en el sector cooperativo (226.404 trabajadores frente a los 106.816 de las sociedades laborales), mientras que en número de sociedades cooperativas se da el hecho contrario (son 16.575 sociedades laborales las que existen en España, frente a las 16.525 organizaciones cooperativas que están activas en el periodo).

En cuanto a los beneficios, éstos sufren importantes variaciones a lo largo del periodo, no siendo muy significativo su análisis debido a la redistribución interna de éstos que se lleva a cabo en el ámbito cooperativo a través de los salarios. Por ello, sería más interesante conocer cómo se distribuye el gasto de personal en el seno de cada clase de cooperativa (la horquilla de salarios), que es finalmente el mecanismo habitual de transferencia de la riqueza generada entre los socios trabajadores.

El segundo objetivo del presente trabajo es estudiar la contribución de la Economía Social al desarrollo económico y a la creación de empleo. Utilizando la metodología del análisis de convergencia se ha observado que la Economía Social no presenta la misma tendencia que la economía española.

Esta última, muestra cómo las Comunidades Autónomas tienden a la convergencia en renta per cápita y número de ocupados, mientras que la Economía Social acentúa las diferencias entre ellas en el segundo aspecto, principalmente. Es decir, se evidencia un desarrollo mayor de ésta en aquellas Comunidades Autónomas que tienen un entorno económico más dinámico en contra de aquéllas que se aparecen más desfavorecidas. Esta situación se mantiene tanto para en el análisis de la beta-convergencia (tomando un año base como referencia) como en el de la sigma-convergencia (a lo largo de un periodo de tiempo), y

de igual manera en el estudio del PIB y en el empleo (aunque éste muestra una tendencia más suavizada).

A partir de este resultado, se ha llevado a cabo un análisis gráfico de la regresión lineal con el fin de realizar una primera aproximación a las explicaciones de este hecho. Con él se demuestra, igual que se ha comentado anteriormente, que la Economía Social se encuentra más implantada en aquellas Comunidades Autónomas con mayor número de empleados y, en menor medida, en aquellas con una mayor renta per cápita, corroborando las conclusiones obtenidas por medio del análisis de convergencia anterior. De todas formas, este resultado debe ser tomado con cautela, ya que sería conveniente disponer de un periodo más amplio que permita tener una visión más global.

Por tanto, se puede afirmar que la Economía Social contribuye en mayor medida al empleo que a la creación de valor añadido en el conjunto de la economía española. Es más, en el caso del valor añadido creado, la Economía Social presenta una leve tendencia contraria a la dinámica del conjunto de CC.AA.; y, si bien no es posible afirmar que este sector supone un freno al incremento de la riqueza en cada territorio, sí se observa que, si esta contribución existe, tiene un mayor peso relativo en unas CC.AA. concretas, más que en otras.

Sobre estas observaciones surgen nuevas cuestiones, como la necesidad de analizar la influencia de las diferentes políticas en materia de empresas cooperativas y sociedades laborales de las CC.AA., ya que esta disparidad entre territorios pudiera ser explicada por la diversidad de leyes autonómicas referidas a la Economía Social. Intuimos que éstas podrían provocar la aparición de dificultades para el comercio entre regiones, creando incentivos artificiales y no generalizables para el desarrollo de la Economía Social en conjunto, etc.

Además, haciendo referencia a las características de la metodología empleada, el análisis de la convergencia se basa en la utilización de mecanismos de difusión de la tecnología e innovación desarrollada para transferirla de los territorios más desarrollados hacia los que menos lo están, por tanto, ante el resultado obtenido en el análisis anterior, cabe plantearse si la causa de la divergencia provocada por la Economía Social entre Comunidades Autónomas se debe en la dificultad que existe para transferir tecnología en el seno de ésta que en otros entornos. De todas formas, la necesidad de contrastación de esta hipótesis de investigación es clave ante la existencia de literatura académica que demuestra que las

entidades de Economía Social son más proclives a compartir sus iniciativas en Investigación y Desarrollo.

Por otro lado, esta divergencia podría ser debida a la existencia de problemas de eficiencia en las organizaciones de la Economía Social, como se intuía en el análisis anterior, o la existencia de motores de desarrollo distintos entre la Economía Social y la economía general, que provoquen tendencias opuestas.

Por último, considerando la posibilidad de que existan otras razones que describan la tendencia observada, además del dinamismo económico, se plantea si la Economía Social tiende hacia aquellos territorios con un nivel de cohesión social mayor; o si estas Comunidades Autónomas más cohesionadas engloban a un conjunto de población más sensibilizado con las cuestiones que plantea la Economía Social

BIBLIOGRAFÍA

- ARANDO, S. y PEÑA, I. *Las cooperativas vascas ante un futuro incierto*. Ekonomiaz, nº 62, 2006, p. 100-123.
- AVILÉS, A.; GÁMEZ, C. y TORRES, J. L. La convergencia real de Andalucía: Un análisis de cointegración del mercado de trabajo. *Estudios Regionales*, nº 47, 1997, p. 15-36.
- BAREA, J. Concepto y agentes de la Economía Social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 8, 1990, p. 109-118.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid, 1992.
- BAREA, J y MONZÓN, J. L. Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 1995.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. Informe sobre la situación de las cooperativas y sociedades laborales en España, *CIRIEC-España*, Valencia, 1996.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. La Economía Social en España en el año 2000, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 2002.
- BARRO, R. Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 1991, p. 407-443.

- BARRO, R. y SALA-I-MARTIN, X. Convergence, *Journal of Political Economy*, vol. 100, 1992, p. 223-251.
- BEL, P. y AUSÍN, J. M. Contribución de las Sociedades Cooperativas al Desarrollo Territorial. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 92, 2º cuatrimestre, 2007.
- BERNARD, ANDREW B. y CHARLES I. JONES (1996), Comparing apples to oranges: productivity convergence and measurement across industries and countries, *American Economic Review*, nº 86 (5), p.1216-1238.
- CHAVES, R. y MONZÓN J.L. Las cooperativas en las modernas economías de mercado, *Economistas*, nº 83, 2000a, p. 113-123.
- CHAVES, R; MONZÓN, J. L. et al. Economía Social y Empleo en la Unión Europea, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 2000b.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. Economía Social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 37, 2001, p. 7-33.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. La Economía Social en la Unión Europea, CESE/COMM/05/2005, *El Comité Económico y Social Europeo (CESE)*, 2007
- COQUE MARTÍNEZ, J. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº. 95, 2008, p. 65-93.
- DEFOURNY, J. y NYSENS, M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Working Paper*, EMES Network, 2006.
- DÍAZ BRETONES, F. Desempleo y cooperativismo, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 35, 2000, p. 161-176
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Structural Changes in the Development of European Cooperative Societies, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 77 (1), 2006, p. 107-27.
- GARCÍA, B. y RAYMOND, J.L. Las disparidades en el PIB per cápita entre comunidades autónomas y la hipótesis de convergencia, *Papeles de Economía Española*, nº 59, 1994, p. 37-58.
- GRÁVALOS, M. A. y POMARES, I. La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 2001, nº 38, p. 33-55

- LEJARRIAGA-PÉREZ, G.; BEL, P. y MIRANDA, M. La Sociedad Laboral y su capacidad de creación de empleo. Una aproximación con base en la sociedad laboral de la ciudad de Madrid. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 87, 2005.
- MAS, M., MAUDOS, J., PÉREZ, F. y URIEL, E. Disparidades regionales y convergencia en las Comunidades Autónomas, *Revista de Economía Aplicada*, vol. 2, 1994, p. 129-148.
- MIGUÉLEZ, F. Economía Social y Empleo. *El caso de España*, Papers, nº 81, 2006, p.11-36.
- MILLANA, M. Las Sociedades Laborales. Una realidad en alza, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, extraordinario, 2003, p. 79-92
- PENCAVEL, J.; PISTAFERRI, L. y SCHIVARDI, F. Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms. *Industrial and Labor Relations Review*, nº 60, Octubre 2006, p. 23-44.
- PEÑA SÁNCHEZ, A. R. Las *disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*. 2006. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/arps/>
- RIBAS, M. A. y SAJARDO, A. La diferente participación laboral de las mujeres entre las cooperativas y las sociedades laborales, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 52, agosto 2005, p. 267-278
- SÁEZ-FERNÁNDEZ, F.J.; GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M.T. Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la constitución de 1978, *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, 2003, p. 175-198.
- WESTERDAHL, S. y WESTLUND, H. Social Economy and New Jobs. A summary of twenty case studies on European Regions. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 69:2, 1998, p. 193-218.
- QUAH, D. Empirics for economic growth and convergence, *European Economic Review*, vol. 40, 1996, p. 1353-1375.

***ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN COMO FACTOR
DETERMINANTE DEL ÉXITO DE LAS COOPERATIVAS
VITIVINÍCOLAS DE CASTILLA LA MANCHA***

POR

María Valle FERNÁNDEZ MORENO

Isidro PEÑA GARCÍA-PARDO*

RESUMEN

La búsqueda de ventajas competitivas, como una de las principales tareas de la empresa, se ha convertido en un principio de las teorías contemporáneas de dirección estratégica (Teece, Pisano y Shuen, 1997). La innovación facilita la adaptación de la empresa al entorno global competitivo, por lo que representa un papel estratégico en el desempeño empresarial. En este sentido destaca la creciente importancia de la innovación y de la utilización de los activos tecnológicos de la empresa. Precisamente, en este trabajo se estudia el efecto en los resultados de cuatro dimensiones de la estrategia de innovación tecnológica sobre una muestra de cooperativas vitivinícolas de Castilla La- Mancha.

Palabras clave: Innovación; cooperativas; resultados

Códigos Econlit: M110; M100

* Universidad de Castilla-La Mancha. Dirección de correo electrónico. MariaValle.Fdez@uclm.es.
Isidro.Pena@uclm.es.

STRATEGY OF INNOVATION LIKE DETERMINANT FACTOR OF THE SUCCESS OF THE WINE COOPERATIVES OF CASTILLA LA MANCHA

ABSTRACT

The search for competitive advantages as one of the main activities of a company has become a principle of contemporary theories on Strategic Management (Teece, Pisano and Shuen, 1997). Innovation facilitates a company's adaptation to the global competitive environment, representing the important strategic role that it has to play in relation to managerial performance and, as such, underlines the growing importance of innovation and the use of a company's technological assets. This paper therefore studies the effect of the results of four dimensions of technological innovation strategy on a sample of wine cooperatives from Castilla-La Mancha.

Key words: Innovation; cooperatives; performance

UNE STRATÉGIE DE L'INNOVATION COMME FACTEUR DÉTERMINANT DU SUCCÈS DES COOPÉRATIVES VINICOLES DE LA CASTILLA LA MANCHA

RESUMÉ

La recherche d'avantages compétitifs, comme l'un des travaux principaux de l'entreprise, il s'est converti en principe des théories contemporaines de direction stratégique (Teece, Pisano et Shuen, 1997). L'innovation facilite l'adaptation de l'entreprise à l'environnement global compétitif, par ce qu'il représente un papier stratégique dans le dégagement patronal. Dans ce sens ressort l'importance croissante de l'innovation et de l'utilisation des actifs technologiques de l'entreprise. Précisément, à ce travail Elle étudie l'effet dans les résultats de quatre dimensions de la stratégie d'innovation technologique sur un échantillon de coopératives vinicoles de la Castilla La Mancha.

Des mots clefs : Une innovation; des coopératives; des résultats

1. INTRODUCCIÓN

En la competitividad de las empresas influye un marco de condiciones comunes para todas, dentro del cual, cada unidad empresarial alcanza niveles de competitividad muy diferentes como consecuencia de la forma en que se relaciona con un conjunto de factores, buena parte de los cuales están relacionados directa o indirectamente con la innovación y la tecnología: novedad, calidad de los productos, tecnologías de proceso empleadas, organización de la producción, plazos de entrega, etc. Por ello, no parece discutible que la capacidad innovadora sea posiblemente uno de los factores de competitividad más importantes en la empresa, la principal posibilidad de las organizaciones para mantener sus niveles de resultados (Kanter, 1985), ya que un bajo nivel de adopción de innovaciones podría ser causa de declive económico y organizativo (Hayes y Abernathy, 1980). Sobre todo, si consideramos el caso de empresas que compiten en sectores maduros, que aunque han sido descritos como aquellos cuyo ritmo de cambio tecnológico es reducido (Grant, 2004), la búsqueda de la diferenciación en éstos requiere el seguimiento de estrategias de innovación.

De hecho, las fuertes presiones competitivas en algunos mercados obligan a las empresas a la introducción de nuevos productos y procesos de forma regular, si es que quieren sobrevivir y mantener un crecimiento sostenido (Geroski y Machin, 1992), siendo además muy elevada la presión a la que se ven sometidas derivada de los ciclos de vida cada vez más cortos de los productos y procesos. Además, la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar, y las empresas pueden conseguir ventajas competitivas a través de la innovación (Porter, 1991). El entorno, caracterizado por su alto grado de turbulencia, dinamicidad y complejidad, exige por parte de las empresas una respuesta estratégica de innovación que sea capaz de mantener e incrementar su competitividad y le permita responder con celeridad y combinando los principios de eficacia y eficiencia a las exigencias que la sociedad y los mercados les plantean.

Es por ello, que el concepto de innovación ha sido un tema de interés permanente en los sectores industriales más preocupados por la madurez y por la pérdida de competitividad asociadas a ella. En relación con dicho aspecto, el objetivo principal que se persigue con este trabajo es contrastar la importancia de la estrategia de innovación tecnológica en el desarrollo competitivo de las cooperativas que operan en un sector en fase de madurez, como es el sector vitivinícola, y que afronta una fuerte presión competitiva.

Desde un enfoque estratégico se intenta analizar el efecto de una serie de variables sobre el resultado empresarial. Muchos trabajos ponen de manifiesto la relevancia de la tecnología como núcleo básico de las capacidades de la empresa (Itami y Numagami, 1992), a través de la introducción de factores de innovación en la definición de la estrategia empresarial o bien, circunscribiendo la investigación a sectores basados en la tecnología. En nuestro caso, el interés por el estudio de la estrategia de innovación tecnológica queda justificado por el hecho de que, a pesar de tratarse de un sector en el que los productos y procesos productivos básicos están muy estandarizados, la intervención de la tecnología representa un factor de elevada trascendencia y en el que las actividades de innovación tecnológica se dirigen, fundamentalmente, hacia la introducción de mejoras en la calidad de los vinos, y al deseo de alcanzar una personalidad propia, diferenciada y abierta a las nuevas demandas del mercado.

2. EFECTO DE LA ACTIVIDAD INNOVADORA EN EL RESULTADO EMPRESARIAL

Lograr un adecuado resultado organizativo o eficacia constituye el objetivo último de todas las organizaciones, por lo que las implicaciones de la adopción de estrategias de innovación en el resultado representan un aspecto de interés tanto para los académicos como para los responsables de la gestión empresarial. El interés suscitado por la innovación ha ido aumentando en los últimos veinte años, adquiriendo la consideración de un medio que permite la consecución de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo (Bueno y Morcillo, 1993; Camelo, Martín, Romero y Valle, 2000; Molina y Conca, 2000). Así, un aspecto relevante en el estudio de la innovación es el relativo a su impacto sobre los resultados de la organización.

El rápido surgimiento de nuevas tecnologías juega un papel importante en los cambios de mercados e industrias (Berry y Taggart, 1994), considerándose, actualmente, que el cambio tecnológico es uno de los principales factores que inciden en la competitividad (Porter, 1987; Hornschild y Meyer-Krahmer, 1992). En este sentido, los estudios empíricos han mostrado la importancia del comportamiento innovador de las empresas, reconociendo el impacto de la innovación en aspectos como la competitividad internacional, el nivel de empleo, las habilidades utilizadas y la tasa de beneficio de las empresas (Vernon, 1966; Capon, Farley, Lehmann y Hulbert, 1992; Duguet y Greenan, 1997), entre otros.

Muchos de los trabajos realizados en el ámbito de la estrategia tecnológica y su relación con el resultado empresarial han sido de carácter conceptual o teórico. Miller (1988) señaló la existencia de varias corrientes de investigación, las cuales relacionan aspectos de la estrategia tecnológica con la estrategia o el resultado, pero han sido pocos los esfuerzos realizados para integrar tales trabajos. El resultado de esta disparidad es que mientras estamos seguros de que la estrategia y el resultado están fuertemente ligados con la tecnología, no tenemos certeza de cómo se engranan unos con otros en el sentido de una visión conjunta.

Gran parte de la investigación previa en estrategia tecnológica se ha centrado fundamentalmente en la dirección de la I+D, fallando en la visión de la innovación tecnológica desde una perspectiva más amplia. Por ejemplo, Pavitt (1991) estableció que si las empresas no invierten en investigación básica, el coste futuro de obtención de resultados puede ser mucho mayor. Malekzadeh, Bickford, y Spital (1989) mostraron que la inversión consistente en I+D genera resultados positivos y Dowling y McGee (1994) encontraron una importante relación directa entre inversión en I+D y crecimiento de las ventas. Un análisis de 320 estudios publicados relacionando la estrategia y otros factores organizativos con el resultado apoyaron además la premisa de que la inversión en I+D lleva al éxito financiero (Capon, Farley y Hoenig, 1990). En general, otros estudios apoyaron la proposición de que la inversión en recursos tecnológicos se relaciona positivamente con el resultado técnico y por tanto incrementa la rentabilidad a largo plazo (Mansfield, 1981). Aunque la I+D constituye una dimensión importante de la estrategia tecnológica, es necesario que la investigación se centre en un concepto multidimensional más amplio de estrategia de innovación y su relación con el resultado, que supere la simplicidad de los estudios unidimensionales (Adler, 1989; Zahra y Covin, 1993; Zahra y Bogner, 1999).

Como señalan Zahra y Das (1993), con respecto a la investigación realizada hasta entonces, aunque algunos trabajos habían intentado examinar la asociación entre determinados aspectos de la estrategia de innovación y el resultado empresarial, no fue publicado ningún estudio que considerara el efecto combinado de las dimensiones de la estrategia de innovación tecnológica, como consecuencia del efecto sinérgico de las actividades de innovación, en el resultado empresarial. Es a partir de trabajos como el de Zahra y Das (1993) y otros realizados posteriormente (*e.g.* Zahra y Covin, 1994; Gopalakrishnan, 1995; Zahra, 1996a; González, 2003; Donate, 2005) cuando, en un intento

por recoger la amplitud del concepto objeto de estudio y sus complementariedades, se empieza a considerar la estrategia de innovación tecnológica como multidimensional.

La revisión de los trabajos realizados en este ámbito y que consideran la estrategia de innovación tecnológica de forma multidimensional, nos ha permitido diferenciar dos grupos. Así, junto a los trabajos que han estudiado la estrategia de innovación y sus efectos en los resultados de la empresa sin considerar otros factores de influencia (*e.g.*, Zahra y Das, 1993; Zahra, 1996b; Chamanski y Wagoo, 2001), otro grupo de estudios incluyen en el análisis de la relación *estrategia de innovación-resultado* otras variables, para contribuir a mejorar la explicación del resultado. En este segundo grupo encontramos trabajos que han tratado la relación o ajuste entre la estrategia de innovación tecnológica y la estrategia de negocio (*e.g.*, Lefebvre, Langley, Harvey y Lefebvre, 1992; Parker, 2000; González, 2003), trabajos que han incluido el análisis del entorno como variable de contingencia (*e.g.*, Zahra, 1996b; Zahra y Bogner, 1999), la orientación estratégica (*e.g.*, Gibbons y O'Connor, 2003) o la estrategia internacional (*e.g.*, Zahra y Covin, 1994; Flor y Oltra, 2003).

Partiendo de estas consideraciones previas, y de acuerdo con un modelo (*e.g.* Hambrick, MacMillan y Barbosa, 1983; Hambrick y MacMillan, 1985; y Zahra y Das, 1993) que asume la influencia directa y simultánea de las distintas dimensiones de la estrategia de innovación en el resultado empresarial, proponemos la siguiente hipótesis de investigación:

El desarrollo de una estrategia coherente de innovación tecnológica, definida formalmente a través de la concepción integral de las dimensiones postura tecnológica, tipo de innovación, fuentes de innovación y esfuerzo innovador, está asociada positiva y significativamente con el resultado empresarial.

3. CARÁCTER MULTIDIMENSIONAL DE LA ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

La estrategia de innovación tecnológica es un concepto multidimensional (Porter, 1987; West, 1992; Zahra y Das, 1993; Gopalakrishnan, 1995), de forma que su configuración está asociada a un conjunto de dimensiones, siendo éste uno de los aspectos que más controversia ha despertado en la literatura sobre innovación tecnológica (Adler, 1989). La estrategia tecnológica es la suma de las decisiones de la empresa con respecto a diferentes dimensiones (Zahra y Covin, 1994), y aunque no existe un acuerdo general sobre éstas, la literatura ha conferido una especial preeminencia a alguna de ellas. Maidique y Patch (1988) establecen una de las definiciones más completas sobre estas dimensiones, señalando seis factores: tipo de tecnología, nivel de competencia deseado, fuentes de tecnología internas vs. externas, inversiones en I+D, tiempo de introducción de la tecnología y organización de la I+D.

Como se ha podido apreciar de la revisión llevada a cabo de trabajos tanto teóricos como empíricos (*e.g.* Adler, 1989; Christensen, 1992; Chamaski y Wago, 2001; Gibbons y O'Connor, 2003; Lefebvre y Lefebvre, 1993; Parker, 2000), no hay acuerdo sobre el contenido de las dimensiones en las políticas tecnológicas, lo que dificulta la evaluación de su contribución como una fuente de ventaja competitiva de la empresa, así como el reconocimiento de una dirección clara de actuación a lo largo del tiempo.

La falta de consenso con respecto a la presencia de las dimensiones en los diferentes trabajos expuestos nos lleva a adoptar en nuestro trabajo la tipología de dimensiones desarrollada por Zahra y Das (1993), que considera la postura tecnológica, los tipos y fuentes de innovación y el nivel de inversión en innovación. En los párrafos posteriores realizamos un repaso de dichas dimensiones tecnológicas.

3.1. Orientación al liderazgo tecnológico

La postura de innovación tecnológica constituye una de las dimensiones de la estrategia tecnológica más ampliamente tratada por la literatura (Adler, 1989; Bell y McNamara, 1991; Christensen, 1992; Porter, 1987; Utterback, 1994; Zahra, 1996a; Zahra, 1996b; Parker, 2000; Donate, 2005). Esta dimensión hace referencia a la postura adoptada por la empresa en

relación con sus actividades de innovación en términos de productos o tecnologías de proceso, para conseguir, fortalecer o defender su posición en los mercados elegidos para competir (Zahra, Sisodia y Das, 1994; Das y Zahra, 1998), indicando si la empresa adopta una postura tecnológica de pionero o seguidor¹ (Porter, 1987). Estos dos términos representan los extremos de la postura tecnológica de una empresa, existiendo posiciones intermedias entre dichos extremos que reflejan distintas posiciones de seguidor² (Maidique y Patch, 1988; Miller, 1988; Kerin, Varadajaran y Peterson, 1996). Mientras que la noción de liderazgo tecnológico es relativamente clara, al hacer referencia a una empresa que es la primera en introducir cambios tecnológicos, no sucede lo mismo con el seguimiento tecnológico. El seguimiento tecnológico debe ser una estrategia consciente y activa según la cual una empresa decide no ser la primera en innovaciones, si bien, algunas veces todas las empresas que no son líderes son consideradas como seguidores tecnológicos, incluyendo a aquellas que no tienen en cuenta el cambio tecnológico (Porter, 1987).

Diversos autores (Adler, 1989; Zahra y Covin, 1993; Zahra y Pearce, 1994; Utterback, 1994; Zahra, 1996a; Zahra y Bogner, 1999; Parker, 2000) consideran que ser pionero en una industria es una de las dimensiones básicas de la estrategia tecnológica. Esta ventaja inicial puede permitir la redefinición de las reglas de competencia en el sector, estableciendo parámetros de producto y mercado y obligar al resto de empresas competidoras a seguir los pasos ya desarrollados por los pioneros. En contraste, las empresas que enfatizan ser seguidoras o entrantes tardíos en relación a una tecnología deben disponer de habilidades que les permitan copiar la tecnología de los pioneros y posiblemente añadirle valor a través de nuevas aplicaciones (Zahra y Covin, 1994). Una empresa que adopta una orientación de seguidor controla normalmente las innovaciones introducidas por las empresas líderes rivales y copia rápidamente esas innovaciones, por lo que esta orientación destaca la rapidez en la imitación de las marcas y modelos de las empresas competidoras (Maidique y Patch, 1988). En este caso, las empresas no se comprometen a una investigación de vanguardia, sino que en su lugar se centran en mejorar los productos de la competencia (Zahra y Das, 1993) y utilizan la innovación incremental para proporcionar más valor al cliente (Ali, 1994).

¹ La discusión aquí se dirige a la elección estratégica entre ser pionero en términos de innovaciones de producto o tecnologías de proceso o esperar a que otros sean los pioneros, aunque como señala Porter (1987: 197), el tema es mucho más amplio pudiendo establecerse en cuanto a las tecnologías empleadas en cualquier actividad de valor.

² La literatura ha reconocido, clásicamente, cuatro posturas tecnológicas: primera del mercado –pionero tecnológico–, seguidor fuerte, imitador, último entrante –orientado a la aplicación (Maidique y Patch, 1988)

De acuerdo con Teece (1986), aún cuando hay ventajas en ser primero, concretamente cuando existen fuertes regímenes de derechos de propiedad, algunas veces resulta ventajoso ser seguidor, cuando las configuraciones de los productos no son completamente estables, lo que permite que los seguidores puedan aprender de los errores de los líderes. Para Grant (2004), los costes y las ventajas relativas de ser primero en entrar dependen de las características de la tecnología, la estructura del sector y los recursos de la empresa. En su intento por determinar la distribución de beneficios entre pioneros y seguidores llega a la conclusión de que aquélla depende de la efectividad de los instrumentos legales de protección (patentes) y de las características de la tecnología o de la innovación (conocimiento tácito o codificable).

3.2. Naturaleza de la innovación tecnológica

La consideración de esta dimensión se estima importante debido al gran alcance que las implicaciones de los tipos de innovación pueden tener en la efectividad de la organización (Zahra y Covin, 1994). Dicha dimensión hace referencia al énfasis de una empresa en cuanto a las tecnologías de producto y de proceso (Zahra; 1996a: 195). La innovación de producto se refiere a los esfuerzos de una empresa para introducir nuevos productos o servicios, o modificar los existentes, mientras que la innovación de proceso se refiere a aquellas actividades que determinan cambios en los procesos que son utilizados en la fabricación de los productos. Por lo general, consisten en la incorporación de nueva maquinaria y equipos de producción, y, en muchos casos, también la introducción de nuevos sistemas de organización y planificación de la producción son una fuente de innovaciones de proceso (Nieto, 2001).

Algunas empresas se basan en la introducción de nuevos productos como fundamento principal para la creación de su ventaja competitiva, mientras que otras utilizan las tecnologías de proceso como medio a través del cual esperan destacar. Sin embargo, mientras que la importancia del desarrollo de nuevos productos ha sido perfectamente reconocida por los directivos (Ali, 1994), algunos no han apreciado fácilmente el valor de las innovaciones de procesos, si bien, en los últimos años la innovación en procesos ha incrementado su importancia como fuente de ventaja competitiva (Zahra, 1996a). De hecho, para Zahra y Das (1993) el éxito en un ámbito global se basa en las competencias en innovación de procesos, de forma que este tipo de innovación puede llegar a ser más importante que la de productos. En

este sentido y como señala Skinner (1984), la innovación en equipos de operaciones y tecnologías de proceso puede utilizarse estratégicamente como un arma competitiva importante. Las innovaciones de procesos conducen a novedosos métodos operativos a partir de nuevas tecnologías de fabricación o mejoras de las existentes. Además, pueden ayudar a las empresas a alcanzar economías de escala o alcance que pueden aplicarse a la reducción de costes y precios.

Sin embargo, la formulación de una estrategia formal de innovación permite a las empresas la consideración simultánea de las innovaciones de producto y proceso. Zahra y Das (1993) destacan la importancia de la integración de ambos tipos de innovación debido a la vinculación existente entre ambas, ya que con frecuencia un nuevo producto no puede ser fabricado sin la realización de avances en los procesos correspondientes.

3.3. Fuentes de innovación tecnológica

Esta dimensión hace referencia al lugar en el que se produce el desarrollo de las actividades de innovación de la empresa. La literatura (McCann, 1991; Zahra y Das, 1993; Zhara y Covin, 1994; Zahra, 1996b; Burgelman y Maidique, 2008) clasifica las fuentes de innovación tecnológica en dos amplias categorías: interna y externa. Las fuentes internas de tecnología constituyen una dimensión que desarrolla los conocimientos, recursos y capacidades intraempresariales mediante un esfuerzo continuado para mejorar las habilidades poseídas (Adler, 1989; McCann, 1991; Dowling y McGee, 1994; Zahra, 1996a; Zahra y Bogner, 1999). En este caso, la empresa se basa en sus propios esfuerzos de I+D para generar innovaciones de productos y procesos. Mientras que las fuentes externas incluyen la incorporación de tecnología libre, la adquisición de maquinaria o productos de alto contenido tecnológico, los acuerdos de licencias, patentes, la adquisición de otras empresas o creación de empresas mixtas (*joint ventures*) con clientes, suministradores u otras empresas (Maidique y Patch, 1988; Adler, 1989; Zahra y Covin, 1994; Zahra y Bogner, 1999), que supone para la organización la posibilidad de complementar y mejorar sus capacidades tecnológicas internas, desarrollar productos y ofrecer oportunidades para el aprendizaje (Dogson, 1993). No obstante, aunque parecen planteamientos incompatibles, en la realidad se deben considerar como complementarios, de tal modo que la capacidad de la empresa para integrar ambos procedimientos constituye la base de una ventaja competitiva (Zahra y Das, 1993). Por un

lado, la elevada complejidad y rapidez del cambio tecnológico hacen muy difícil para la empresa la generación y desarrollo de todo el conocimiento que necesita. Por otro, la combinación de ambos tipos de fuentes de tecnología puede crear unas sinergias que repercutan en una mejor utilización de cada uno de ellos (Navas y Guerras, 2008).

Las fuentes internas aseguran la propiedad y el control del conocimiento clave, permitiendo a la empresa explotar los beneficios de sus innovaciones (Zahra y Bogner, 1999), así como la construcción de una plataforma de investigación para el éxito futuro. Mientras que el interés de la empresa por las fuentes externas se basa en obtener con rapidez una tecnología que le permita mejorar sus procesos de producción o desarrollar productos nuevos y, en definitiva, obtener mayores beneficios (Dogson, 1993). Esto conduce a una particular ventaja tecnológica a través del desarrollo de los atributos claves del producto por otras empresas, permitiendo lanzar un gran número de productos al mercado (Zahra, 1996b). Sin embargo, en muchos casos, la adquisición externa implica no sólo información escrita, sino también capacidades incorporadas en personas y saber hacer, así como la adaptación de la tecnología a las condiciones y a los mercados locales (Pavitt, 1984), lo que implica el que las empresas hayan de procurarse las habilidades necesarias para la aplicación y utilización de dichos conocimientos en la producción y comercialización de sus productos (Fernández Sánchez, 1996). En definitiva, la elección de fuentes internas o externas constituye una decisión de una importancia estratégica esencial, y el grado en que una empresa enfatizará las fuentes internas y externas dependerá de muchas variables, tales como la disponibilidad de habilidades, la naturaleza de la tecnología propia, así como de la posición de los competidores (Zahra y Covin, 1994).

3.4. Nivel de inversión en actividades de innovación

Esta dimensión abarca las inversiones financiera (gastos en proyectos de I+D y adquisición de innovaciones de fuentes externas), tecnológica (gastos en equipos e instalaciones requeridos para la innovación) y en capital humano (salarios, formación y otros costes asociados con el correspondiente staff de I+D), relacionadas con el desarrollo de las actividades de innovación (Zahra y Das, 1993). Estos gastos de adquisición interna y externa de tecnologías son determinantes de resultados tecnológicos, tales como patentes y nuevos productos y tecnologías de proceso, que afectan al resultado y al éxito global de la empresa

(Zahra, 1996a), a través de fortalecer su posición competitiva haciendo frente a las necesidades de los clientes y levantando barreras a la entrada en su ámbito de competencia. Una empresa que es reconocida por sus capacidades tecnológicas disfruta de una reputación favorable que dificulta el acceso de otras empresas a sus mercados. Además, la eficiencia de las inversiones tecnológicas depende de la capacidad de la organización para transformarlas en fuente de ventaja competitiva, ya que lo contrario podría suponer una reducción del beneficio.

Las dimensiones consideradas nos permiten presentar una definición formal de la estrategia de innovación. A partir de dichas dimensiones estudiaremos el efecto de la estrategia de innovación tecnológica, como una variable estratégica multidimensional, sobre los resultados.

Asimismo, el conocimiento de cuáles son los factores y variables que más contribuyen a la competitividad de las empresas es uno de los aspectos que pueden presentar mayor interés para los académicos, así como para los profesionales del ámbito empresarial. Por tanto, habiéndose configurado la estrategia de innovación tecnológica, por la literatura más actual, como un concepto de carácter multidimensional, un objetivo de este trabajo de investigación es determinar la influencia de las principales dimensiones competitivas de la estrategia de innovación tecnológica sobre el resultado empresarial, por lo que analizaremos qué componentes de dicha estrategia contribuyen de forma más decisiva en los resultados empresariales.

4. TRABAJO EMPÍRICO

4.1. Contexto industrial y población objeto de estudio

El sector agroalimentario, dentro del que se inscriben las empresas de nuestro estudio, constituye un sector maduro, donde el grado de rivalidad interempresarial es bastante elevado (Van Trijp, Steenkamp y Candel, 1997). La naturaleza de la función que el producto satisface determina que se trate de mercados de corte tradicional, donde la oferta está conformada por un elevado número de referencias y el grado de similitud existente entre los productos es muy alto, y en constante fase de madurez. No obstante, el elevado número de consumidores

estables que lo conforman, lo hacen atractivo atrayendo a gran número de empresas y elevando el grado de competitividad, por lo que la consecución de un incremento de la cuota de mercado resulta tarea difícil.

Castilla-La Mancha presenta, con diferencia, la mayor superficie destinada a uva de vinificación de España y la mayor del mundo. El extenso territorio de esta comunidad autónoma presenta características bien definidas, impuestas por la similitud de un conjunto de factores (clima, suelo, variedades cultivadas y sistemas de producción) que imprimen a los vinos elaborados en el mismo una personalidad diferencial y común, matizada por las particularidades de cada una de las zonas que lo componen. Constituye para determinadas zonas geográficas una de las alternativas posibles para conseguir el desarrollo rural que se intenta promover desde la UE, ya que se trata del sector de actividad agrario que cumple, en mayor medida, con las expectativas y potencialidades inherentes a los productos de calidad. De esta forma, la calidad se configura como pieza clave en el futuro del medio rural y del sector agroalimentario, dada la tendencia creciente del valor económico de la comercialización de los productos agroalimentarios amparados por sistemas de protección de calidad.

Asimismo, somos conscientes de las implicaciones socioeconómicas y del papel que las cooperativas ejercen en el contexto de estudio. Se ha de señalar que Castilla-La Mancha es una de las regiones donde más presencia tiene el cooperativismo, que abarca, prácticamente, todos los ámbitos agrarios y ganaderos, siendo el sector vitivinícola el que más sociedades reúne.

Todas estas razones son las que nos han llevado a centrarnos en una muestra de cooperativas vitivinícolas castellano manchegas, y en concreto en las inscritas en la Denominación de Origen La Mancha, que constituye, por su extensión, la mayor agrupación vitivinícola del mundo y que agrupa a unos 22.000 viticultores y casi 300 bodegas, cifras que la convierten en uno de los principales motores de la industria de esta región.

4.2. Recogida de la información y medición de variables

La fuente de información utilizada para conformar el grupo objetivo del trabajo de campo ha sido el listado de bodegas cooperativas inscritas en el Consejo Regulador de la DO La Mancha. La recogida de la información se ha realizado mediante el envío de una encuesta postal dirigida a los presidentes de las bodegas, si bien en algunos casos fue necesario la repetición del envío del cuestionario, así como la visita personal a algunas de las bodegas, obteniéndose como resultado un total de 62 cuestionarios válidos.

Para determinar el sesgo de no respuesta, esto es, para comprobar que no existe un patrón de comportamiento diferente entre las empresas que respondieron y las que no lo hicieron, acudimos a la prueba *t* para establecer una comparación en cuanto al tamaño de las empresas que respondieron más rápidamente y las más retardadas, puesto que el comportamiento de las últimas en contestar suele equipararse al de las que no contestan (Armstrong y Overton, 1977). Comprobamos que no existían diferencias significativas entre dichos grupos para la variable considerada, de lo que se deduce que no existe un sesgo significativo derivado de la no respuesta.

La medición de las variables que hacen referencia a las dimensiones de la estrategia de innovación tecnológica, se realizó utilizando una escala multi-ítem, en línea con la literatura (Adler, 1989; Lefebvre *et al.*, 1992; Zahra y Covin, 1993; 1994; Zahra, 1996a; 1996b). En la Tabla 1 hemos recogido las denominaciones asignadas a las variables utilizadas.

TABLA 1. Variables de estrategia de innovación tecnológica

POSTECN1: Ser la primera en introducir productos/procesos nuevos o mejorados en el mercado
POSTECN2: Desarrollo de habilidades para introducir nuevos productos antes que la competencia
POSTECN3: Compromiso por estar en la vanguardia en investigación y desarrollo en el sector
POSTECN4: Alcanzar una reputación en el sector en relación a liderar cambios en los productos/procesos
INNPROD1: Desarrollo de nuevos productos
INNPROD2: Modificación /mejora de los productos existentes
INNPROD3: Introducción de mayor número de productos nuevos o mejorados que sus principales competidores
INNPROC1: Desarrollar o incorporar nuevos métodos y tecnologías de producción de producción
INNPROC2: Desarrollo de mejoras en los métodos y procesos existentes
INNPROC3: Introducción de más métodos de producción nuevos o mejorados que sus principales competidores
FTEINT1: Desarrollo interno de nuevos productos y tecnologías
FTEINT2: Compromiso por depender de los esfuerzos de I+D interna para desarrollar nuevos productos y tecnologías
FTEINT3: Mantenimiento de una unidad de I+D para el desarrollo de productos y tecnologías
FTEXT1: Adquisición de productos, equipos, maquinaria y tecnologías desarrolladas fuera de la empresa
FTEXT2: Adquisición de productos/tecnologías a través de acuerdos de cooperación, adquisición de patentes, licencias, etc.
FTEXT3: Imitación/copia de productos o tecnologías de la competencia
ESFINN1: Nivel de gasto destinado a la actividad de investigación y desarrollo de procesos y de productos
ESFINN2: Nivel de gasto en formación del personal relacionada con nuevos productos y tecnologías
ESFINN3: Nivel de gasto correspondiente a la adquisición de maquinaria y equipamiento así como de otros conocimientos externos
ESFINN4: Nivel de gasto destinado a la actividad de investigación y desarrollo de procesos y de productos en comparación con sus principales competidores

Fuente: Elaboración propia

De las diferentes variables que pueden utilizarse para operacionalizar el resultado empresarial, en nuestro caso, y en línea con el trabajo de Zahra y Das (1993), empleamos los siguientes indicadores financieros: la rentabilidad de las ventas (ROS), la rentabilidad económica (ROA) y el crecimiento de las ventas. También se consideró una medida operativa, a través de la valoración subjetiva en relación al cumplimiento de los objetivos empresariales (González, 2003, Donate, 2005).

5. ANÁLISIS EMPÍRICO Y RESULTADOS

Para el contraste de la hipótesis aplicaremos el análisis de regresión múltiple, donde la variable dependiente corresponde al resultado empresarial y las variables independientes a las distintas dimensiones de la estrategia de innovación tecnológica.

Con el objeto de resumir la información contenida en las variables hemos realizado un análisis factorial de componentes principales, que permite reducir el número de variables utilizadas con la menor pérdida de información. En primer lugar se examinaron las correlaciones entre las diferentes variables, y se observó que estas eran significativas en su mayoría y superiores a 0,3. El paso siguiente fue valorar la significación de la matriz de correlaciones a partir de los contrastes para las variables individuales y para el conjunto de éstas. La medida de adecuación muestral de las variables individuales nos indicó un valor inaceptable para uno de los ítems (*alcanzar una reputación en el sector en relación a liderar cambios en los productos/procesos*), por lo que estimamos oportuno omitirlo con la finalidad de obtener un conjunto de variables cuyos niveles mínimos de adecuación muestral fueran aceptables. El examen posterior realizado ofreció unos valores aceptables para las variables individuales, así como un índice para la matriz global adecuado.

El método empleado ha sido el de componentes principales, aplicando posteriormente una rotación varimax de los mismos. Los resultados del análisis aparecen en la matriz de componentes rotados (Tabla 2), en la cual hemos conservado, siguiendo el criterio de Kaiser, los factores con autovalores superiores a 1. Los resultados que muestra la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), así como el test de esfericidad de Barlett, junto con el alto porcentaje de varianza explicada, nos permiten afirmar la idoneidad de este análisis.

TABLA 2. Análisis factorial de la estrategia de innovación tecnológica

VARIABLES	FACTORES						COMUN.
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	
POSTECN1	,803						,716
POSTECN2	,765						,701
POSTECN3	,574						,617
INNPROD1		,713					,679
INNPROD2		,662					,635
INNPROD3		,591					,534
INNPROC1			,709				,557
INNPROC2			,676				,536
INNPROC3			,621				,457
FTEINT1				,742			,610
FTEINT2				,646			,597
FTEINT3				,598			,547
FTEXT1					,782		,589
FTEXT2					,642		,564
FTEXT3					,526		,587
ESFINN1						,744	,552
ESFINN3						,592	,582
ESFINN4						,403	,461
Autovalores	3,66	2,54	2,01	1,55	1,22	1,06	
% Varianza Explic.	19,191	14,162	11,527	9,231	8,33	7,859	
Porcentaje de varianza explicado: 70,3% Prueba KMO: 0,711 Test de esfericidad de Bartlett χ^2: 131,616; significación: 0,000							

Fuente: Elaboración propia

A continuación, antes de pasar a realizar el análisis de regresión, resulta conveniente analizar las propiedades de las medidas a utilizar, esto es, su fiabilidad y validez. De esta forma, reduciremos cualquier posible error de medida que nos lleve a la obtención de conclusiones erróneas.

Con respecto a la validez convergente se utilizó el análisis de correlaciones entre las escalas propuestas y otras medidas teóricamente relacionadas. En nuestro caso, se emplearon datos incluidos en el cuestionario, así como otros provenientes de fuentes secundarias. Concretamente, la innovación de producto estaba correlacionada de manera significativa con el número de innovaciones de producto obtenidas por la empresa en los tres últimos años. En este caso, los resultados muestran una correlación de -0,410 y una significación $p < 0,01$. De la misma forma, la correlación entre la innovación de proceso y el número de procesos nuevos que la empresa ha incorporado en los tres últimos años resultó significativa ($r = -0,365$; $p <$

0,01). La validación del constructo relativo a las fuentes de desarrollo interno de la innovación se evidenció a través de la correlación con el número de personas en la empresa dedicadas a la realización de actividades de innovación ($r=0,219$; $p<0,01$). Por su parte, para el constructo adquisición externa de tecnología se halló una correlación significativa ($r=0,299$; $p<0,01$) con la apreciación directiva de la importancia concedida en los tres últimos años a la adquisición de tecnología desarrollada por terceros. La validación correspondiente al esfuerzo innovador se realizó a partir del análisis de la correlación con la media del gasto total en actividades de innovación con respecto a las ventas en los tres últimos años ($r=0,341$, $p<0,01$). Finalmente la postura tecnológica se contrastó mediante el índice de acuerdo entre evaluadores partiendo de 10 cuestionarios cumplimentados por dos miembros de la misma empresa³, alcanzándose un nivel de correlación cercano al 72 %.

La validez discriminante fue comprobada a través del análisis factorial que nos muestra una agrupación de los ítems en seis factores, asegurando la unidimensionalidad de los diferentes constructos y confirmando la capacidad de cada uno de ellos para medir el concepto que pretendía de forma inequívoca.

Para la medición de la fiabilidad, utilizamos el estadístico *alpha* de Cronbach (1951). Los instrumentos de medición presentaron valores superiores a 0,7 y en uno de los casos un valor muy próximo a dicho valor de referencia, pudiéndose considerar éstos dentro de los límites de aceptabilidad.

Como valoración final, los resultados alcanzados por el estudio de fiabilidad y la aplicación de los criterios de validez empleados permiten considerar a los factores obtenidos en el proceso de reducción suficientemente representativa de la realidad contenida en el conjunto de variables originales. Por lo que, una vez validadas las diferentes medidas y después de comprobar el cumplimiento de los diferentes supuestos métricos, nos dirigimos al contraste de la hipótesis de innovación a través de la aplicación de un análisis de regresión.

En relación con los resultados empresariales, realizamos un análisis factorial de componentes principales para conocer el número de factores presentes entre las cuatro medidas consideradas, confirmando su unidimensionalidad.

³ Concretamente Director General y otro directivo implicado en los procesos de innovación. El nivel de correlación en este caso fue cercano al 80 %.

Analizamos la influencia de la estrategia de innovación tecnológica sobre los resultados empresariales desde un enfoque universalista, tratando, asimismo, de determinar qué factores, de entre los que integran la estrategia de innovación, son los que influyen de forma más relevante en los resultados alcanzados por las empresas de la muestra, y en qué medida ejercen esa influencia, identificando de este modo la estructura de dependencia que mejor explique su comportamiento. La técnica estadística utilizada ha sido la regresión lineal múltiple que permite, dada una variable dependiente a explicar correspondiente al resultado empresarial y un conjunto de variables independientes correspondientes a las distintas dimensiones que integran la estrategia de innovación tecnológica, obtener una función lineal de tales variables con la cual explicar o predecir el valor de la variable dependiente. También se añadirán como variables de control las correspondientes al tamaño y edad de la empresa.

La introducción de las variables ha sido realizada en dos fases, lo que implica la especificación de un modelo de partida con las variables de control, y un modelo adicional, en el que se introdujeron las variables correspondientes a la estrategia de innovación tecnológica.

El primero de los modelos, en el que se introdujeron las variables de control, resultó significativo, explicando un 9,5 % del resultado, siendo asimismo significativo el coeficiente para la variable tamaño. En una segunda etapa, partiendo del primer modelo, se introdujeron las variables que sirvieron para configurar la estrategia de innovación tecnológica. Como puede apreciarse, el modelo se ajusta a los datos, en tanto en cuanto el nivel de significación asociado al estadístico utilizado para dicho contraste ($F=3,036$, $p<0,01$) permite rechazar la hipótesis nula de que el valor del coeficiente de correlación múltiple sea igual a cero. De hecho, en conjunto, las variables incorporadas al modelo explican el 33,6% de la variación del desempeño empresarial, lo que queda reflejado por el valor del coeficiente de determinación R^2 , lo que supone un cambio en éste del 24,1% ($p<0,01$). Esto nos permite dar apoyo a la hipótesis planteada, en el sentido de que existe un efecto positivo en los resultados derivado de la estrategia de innovación tecnológica seguida por las empresas.

Por lo que respecta a los coeficientes⁴ asociados a cada una de las variables independientes que representan la estrategia innovadora, podemos observar que no todas

⁴ En relación con la interpretación de los coeficientes estimados a través de mínimos cuadrados ordinarios (OLS), hay que señalar que, en el caso del análisis de regresión múltiple, los coeficientes de las variables independientes se interpretan manteniendo constantes las demás variables, lo que significa que cuantificamos

contribuyen de la misma forma en la explicación de la variable dependiente, atendiendo a los niveles de significación. Así, resultaron significativas las variables *innovación de proceso*, *fuentes internas de innovación* y *esfuerzo innovador*.

TABLA 3. Regresión lineal sobre los resultados empresariales

VARIABLES INDEPENDIENTES	MODELO 1		MODELO 2	
	COEF. BETA	t	COEF. BETA	t
Constante	3,903	10,213***	3,638	9,465***
Tamaño	0,2,12	1,998**	0,103	1,126*
Edad	-0,0926	-0,935	-0,086	-0,666
Postura tecnológica			0,053	0,568
Innovación proceso			0,458	3,173***
Innovación producto			0,103	1,212
Fuentes internas de innovación			0,234	2,567**
Fuentes externas de innovación			0,132	0,922
Esfuerzo innovador			0,251	2,725***
F	1,371		3,036***	
R ²	0,095		0,336	
R ² ajustado	0,026		0,225	
Δ R ²	0,026		0,241	
Cambio en F	1,371		4,348***	
* Significativo p<0,10; ** Significativo p<0,05; *** Significativo p<0,01				

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Como era de esperar y de acuerdo con trabajos anteriores como los de Zahra y Covin (1993, 1994), Zahra y Das (1993), Zahra (1996a, 1996b), Zahra y Bogner (1999), Gibbons y O'connor (2003), Flor y Oltra (2003), Flor, Camisón y Oltra (2004) y Donate (2005), se ha encontrado evidencia del efecto positivo y significativo que la estrategia de innovación tiene sobre los resultados empresariales, proporcionando apoyo empírico a la hipótesis planteada, y dando soporte, asimismo, a la exigencia para las empresas de llevar a cabo un adecuado diseño de la estrategia de innovación. Es decir, el desarrollo de una estrategia formal de

relaciones de causalidad entre la variable dependiente e independiente controlando el efecto que ejercen todas las demás variables independientes incluidas en el modelo.

innovación tecnológica es de gran importancia para la obtención de ventajas competitivas para la empresa.

Además, los resultados apoyan la importancia de tres de las cinco dimensiones de la estrategia de innovación que fueron consideradas. Con excepción de las fuentes externas, la innovación en producto y postura tecnológica, el resto de componentes de la estrategia de innovación se relacionan positivamente con los resultados y explican una parte significativa del comportamiento de éstos.

La explicación de esto puede encontrarse en la importancia que desempeñan los recursos humanos en estas organizaciones. En las mismas un amplio porcentaje de los trabajadores son socios, que favorece el establecimiento de relaciones a largo plazo y la importancia de la formación, como principio cooperativo, se constituye en un elemento fundamental de política de personal. Esto hace que el sistema de recursos humanos que aplican sea similar al sistema “construir” propuesto por Miles y Snow (1984) con una clara vinculación con la innovación en proceso, siendo el factor humano, su desarrollo, comportamiento y capital humano la base de la misma. Estos sistemas se aplican en empresas que únicamente acuden al mercado externo para la contratación de empleados para ocupar cargos en los niveles jerárquicos inferiores. Los mismos son seleccionados y formados cuidadosamente y se espera que permanezcan en la compañía durante la mayor parte, e incluso la totalidad, de sus carreras. Las organizaciones tipo “clan” descritas por Ouchi (1980) se apoyan en este tipo de estrategia, caracterizada porque la empresa establece mercados internos de trabajo, apoyados lógicamente en programas planificados de formación. En cuanto a los planteamientos que justifican tal afirmación son (Rodríguez, 2004): a) las inversiones a largo plazo en capital humano, propias del sistema “construir”, son relativamente más rentables en entornos estables como en los que suelen operar las cooperativas; b) estas organizaciones conseguirán una mayor estabilidad desarrollando internamente a sus empleados, así como conocimientos y habilidades de carácter específico, existiendo menores niveles de rotación por el fuerte sentido de pertenencia a la organización. En este sentido, un sistema construir permite a las organizaciones pagar a los empleados por debajo de los salarios del mercado, a cambio de la promesa de una relación continua (Pfeffer y Baron, 1988) y porque los socios recibirán remuneración en forma de retorno cooperativo y otros beneficios sociales. c) en relación con la estrategia de innovación estos sistemas permiten un mayor conocimiento del sistema de producción y prestación de servicios, ya que se trata de

una formación más bien específica. De esta forma, se puede afirmar que si los empleados están familiarizados con los procesos serán más capaces de contribuir a dichas innovaciones.

Asimismo, a pesar de que la adquisición externa de tecnología constituye una fuente importante de innovación en la empresa, si ésta es capaz de integrarlo en su base de conocimiento propio y combinarlo adecuadamente (la incorporación en la empresa de las innovaciones adquiridas en el exterior supone más que la simple adquisición de maquinarias y tecnologías o de los diseños de los productos y la asimilación del saber hacer operativo relacionado, sino que representan además un cambio técnico continuo, gradual por el que las innovaciones originales tienden a ajustarse a condicionamientos de uso propio y se optiman para alcanzar estándares de rendimientos superiores a los inicialmente conseguidos), se evidencia una relación no significativa con el resultado, en línea con investigaciones como las de Cohen y Levinthal (1990), Zahra y Das (1993), Flor y Oltra (2003), Flor *et al.* (2004), Donate (2005). En esta ausencia de significación pueden haber contribuido diversos factores (Zahra y Das, 1993): fracaso en la integración de las innovaciones externas dentro de la empresa (en relación con las capacidades implicadas en la producción, Zahra y Nielsen (2002), destacan que las fuentes de innovación –internas y externas– influirán en mayor medida en los resultados cuanto más integradas se encuentren entre sí); un desembolso excesivo en la adquisición externa de tecnología que no se traduzca en un adecuado resultado financiero; expectativas de rápidos resultados en áreas en las que ha de transcurrir mucho tiempo para la consecución de mejoras en los mismos; errores en la selección de las fuentes externas.

BIBLIOGRAFÍA

- ADLER, P. Technology strategy. a guide to the literature. En: ROSENBLOOM, R.; BURGELMAN, R. *Research on Technological Innovation Management and Policy*. Greenwich, Conn.: Jai Press, 1989, p. 25-151.
- ALI, A. Pioneering versus incremental innovation. Review and research propositions. *Journal of Product Innovation Management*, nº 11, 1994, p. 46-61.
- ARMSTRONG, J. S.; OVERTON, T. S. Estimating non response bias in mail surveys. *Journal of Marketing Research*, nº 16, agosto, 1977, p. 396-402.

- BELL, C.; McNamara, J. *High-tech ventures: the guide for entrepreneurial success*. Massachusetts: Addison-Wesley, 1991. 400 p. ISBN: 0201563215.
- BERRY, M.M. y TAGGART, J.H. Managing technology and innovation. a review. *R&D Management*, Vol. 24, nº 4, 1994, p. 341-353.
- BUENO, E. y MORCILLO, P. *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*. Madrid: McGraw-Hill, 1993. 448 p. ISBN: 8448101693
- BURGELMAN, R.A. y MAIDIQUE, M.A. *Strategic Management of Technology and Innovation*. Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2008. 1088 p. ISBN: 0073381543.
- CAMELO, C.; MARTÍN, F.; ROMERO, P. M.; VALLE, R. Relación entre el tipo y grado de innovación y el rendimiento de la empresa. Un análisis empírico. *Economía Industrial*, nº 333, 2000, p. 149-160.
- CAPON, N.; FARLEY, J.U.; LEHMANN, D.R.; y HULBERT, J. (1992). Profiles of product innovators among large U.S. manufacturers, *Management Science*, vol. 38, nº 2, 1992, p. 157-169.
- CHAMANSKI, A.; WAGOO, S.J. Organizational Performance of technology-based firms. The role of technology and business strategies. *Enterprise and Innovation management Studies*, vol. 2, nº 3, 2001, p. 205-223.
- CHRISTENSEN, C. M. Exploring the limits of the technology s-curve. Part I: Component technologies. *Production and Operations Management*, vol. 1, nº 4, 1992, p. 334-357.
- COHEN, W.M.; LEVINTHAL, D.A. Innovation and learning. The two faces of R&D. *The Economic Journal*, vol. 99, nº 397, 1989, p. 569-596.
- DAS, S.R.; ZAHRA, S.A. Technology strategies for global firms, *Journal of Transnational Management Development*, vol. 4, nº 1, 1988, p. 25-50.
- DOGSON, M. Organizational learning. A review of some literatures, *Organization Studies*, vol. 14, nº 3, 1993, p. 375-394.
- DONATE, M.J. *El efecto moderador de la estrategia de conocimiento en la relación entre la estrategia de innovación tecnológica y los resultados empresariales*, Tesis Doctoral, Universidad de Castilla-La Mancha, 2005.
- DOWLING, M.; MCGEE, J. Business and technology strategies and new venture performance. A study of the telecommunication equipment industry. *Management Science*, vol. 12, nº 40, 1994, p. 1663-1677.
- DUGUET, E., GREENAN, N. Le biais technologique: une analyse économétrique sur données individuelles, *Revue Economique*, nº 48, 5, 1997, p. 1061-1089.

- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. Innovación, tecnología y alianzas estratégicas: Factores clave de la competencia. Madrid: Civitas, 1996. 463 p. ISBN: 84-470-0698-0.
- FLOR, M.L.; OLTRA, M.J. La influencia de las capacidades de innovación tecnológica sobre el desempeño exportador de la empresa. Una aplicación en la industria de baldosas cerámicas. En: NAVAS, J.E.; NIETO, M. *Estrategias de innovación y creación de conocimiento tecnológico en las empresas industriales españolas*. Madrid: Civitas, 2003, p. 177-199. ISBN. 84-470-1950-0.
- FLOR, M.L.; CAMISÓN, C.; OLTRA, M.J. El efecto de la estrategia de innovación tecnológica y de la estrategia exportadora en el desempeño internacional de la empresa. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 20, 2004, p. 151-174.
- GEROSKI, P.A.; MACHIN, S. Do innovating firms outperform non-innovators? *Business Strategy Review*, Summer, 1992, p. 79-90.
- GIBBONS, P.; O'CONNOR, T. Strategic posture, technology strategy and performance among small firms. *Journal of Enterprise Culture*, vol. 11, nº 2, 2003, p. 131-146.
- GONZÁLEZ, A. La consistencia entre la estrategia de negocios y la estrategia de innovación tecnológica. En NAVAS, J.E.; NIETO, M. *Estrategias de innovación y creación de conocimiento tecnológico en las empresas industriales españolas*. Madrid: Civitas, 2003, p. 147-176. ISBN. 84-470-1950-0.
- GOPALAKRISHNAN, S. *Competitive strategy-innovation strategy coalignment and organizational performance. a study in the commercial bank industry*. Universidad de New Jersey: Tesis Doctoral, 1995.
- GOPALAKRISHNAN, S. Unravelling the links between dimensions of innovation and organizational performance. *The Journal of High Technology Management Research*, nº 11, 2000, p.137-153.
- GRANT, R.M. Dirección estratégica. conceptos, técnicas y aplicaciones. Madrid: Civitas, 2004, 665 p.. ISBN: 84-470-2273-0
- HAMBRICK, D.C.; MACMILLAN, I.C. Efficiency of Product R&D in Business Units. The Role of Strategic Context. *Academy of Management Journal*, Vol. 28, nº 3, 1985, p. 527-547.
- HAMBRICK, D.C., MACMILLAN, I.C.; BARBOSA, R.R. Business Unit Strategy and Changes in the Product R&D Budget. *Management Science*, vol. 29, nº. 7, 1983, p. 757-769.
- HAYES, R.H.; ABERNATHY, W.J. Managing our way to economic decline. *Harvard Business Review*, vol. 58, nº 4, 1980, p. 67-77.

- HORNSCHILD, K.; MEYER-KRAHMER, F. *Evaluation of economic effects. relevance and impacts of EC-Programmes Promoting Industrial R&D with special emphasis on small and medium sized enterprises*. Luxembourg: Commission of the European Communities, Monitor/Spear Programme, 1992, 135 p.
- KANTER, R. M. *The change masters. Innovation & entrepreneurship in the American corporation*. New York: Simon & Schuster. 1985. 432 p. ISBN: 0-671-52800-9.
- KERIN, R.A.; VARADAJARAN, P.R.; PETERSON, R.A. First mover advantage: a synthesis conceptual framework and research proposition. *Journal of Marketing*, vol. 56, nº 4, 1996, p .33–52.
- LEFEBVRE, L.A., LANGLEY, A., HARVEY, J.; LEFEBVRE, E. Exploiting the strategy-technology connection in small manufacturing firms. *Production and Operations Management*, nº 1, 1992, p. 269-284.
- LEFEBVRE, L. A.; LEFEBVRE, E. Competitive positioning and innovative efforts in SMEs. *Small Business Economics*, nº 4, 1993, p. 13-21.
- MAIDIQUE, M.; PATCH, P. Corporate Strategy and Technology Policy. En: TUSHMAN, M.; MOORE, W. *Readings in the management innovation*, Cambridge, MA: Ballinger, 1988, p. 236-248. ISBN. 0887302440.
- MALEKZADEH, A.R.; BICKFORD, D.J.; SPITAL, F.C. Integrating environment, competitive strategy, and structure with technology strategy: The strategic configurations. *Academy of management Proceedings*, 1989, p. 27-31.
- MANSFIELD, E. Composition of R&D Expenditures: Relationship to Size of Firm, Concentration, and Innovative Output. *Review of Economics and Statistics*, nº 63, November, 1981, p. 610-615.
- MCCANN, J. Patterns of growth, competitive technology and financial strategies in young ventures, *Journal of Business Venturing*, vol. 6, nº 3, 1991, p. 189-208.
- MILES, R.E.; SNOW, C.C. Fit, Failure and The Hall of Fame. *California Management Review*, vol. 26, nº 3, 1984, p.10-28.
- MILLER, D. Relating Porter's business strategies to environment and structure. Analysis and performance implications. *Academy of Management Journal*, nº 8, 1988, p. 55-67.
- MOLINA, H.; CONCA, F.J. La necesidad de innovar y sus efectos en las empresas manufactureras alicantinas. Introducción a una realidad. *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas*, nº 24, septiembre, 2000, p. 61-75.

- NAVAS, J.E. ; GUERRAS, L.A. *La dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Civitas, 2008, 688 p. ISBN: 978-84-470-2850-4.
- NIETO, M. *Bases para el estudio del proceso de innovación tecnológica en la empresa*. León: Universidad de León, 2001, 265 p. ISBN: 84-7719-985-X
- OUCHI, W. Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly*, nº 25, 1980, p. 120-142.
- PARKER, A.R. Impact on the organizational performance of the strategy-technology policy interaction. *Journal of Business Research*, vol. 47, nº 1, 2000, p. 55-64.
- PAVITT, K. Sectorial patterns of technical change. Towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, nº 13, 1984, p. 343-373.
- PAVITT, Keith. What makes basic research economically useful? *Research Policy*. vol. 20, nº 2, 1991, p 109-119.
- PFEFFER, J.; BARON, J.N. Taking the workers back out. Recent trends in the structuring of employment. *Research in Organizational Behaviour*, nº 10, 1988, p.257-303.
- PORTER, M. (1987). From Competitive Advantage to Corporate Strategy. *Harvard Business Review*, nº 1, May/June, 1987, p 43-59.
- PORTER, M.E. *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janés, 1991. 1056 p. ISBN: 10: 84-01-36124-9.
- RODRÍGUEZ, J.M. (2004). El Desarrollo Interno de los Recursos Humanos como Fuente de Ventaja Competitiva para la Empresa. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 13, nº 2, pp. 119-136.
- SKINNER, W. Operations technology. Blind spot in strategic management. *Interfaces*, vol. 14, nº 1, 1984, p. 116-125.
- TEECE, D.J. Profiting from technological innovation. Implications from integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, nº 15, 1986, p. 285-305.
- TEECE, D.J.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, vol. 18, nº 7, 1997, p. 509-533.
- UTTERBACK, J.M. *Mastering the dynamic of innovation*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1994. 253 p. ISBN: 10: 0875843425.
- VAN TRIJP, H.C.M.; STEENKAMP, J.B.; CANDEL, M. Quality labelling as instrument to create product equity. The case of IKB in the Netherlands. En: WIERENGA, B., VAN TILBURG, A.; GRUNERT, K.G., STEENKAMP, J.B.; WEDEL, M. *Agricultural marketing and consumer behaviour in a changing world*, Dordrecht: The Netherlands. Kluwer Academic Publishers, 1997, p. 201-216.

- VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, nº 80 (mayo), 1966, p. 190-297.
- WEST, A. *Innovation strategy*. Londres: Prentice Hall International. 1992. 256 p. ISBN: 0134653602.
- ZAHRA, S.A.; DAS, S.R. (1993). Innovation strategy and financial performance in manufacturing companies. an empirical study. *Production and Operations Management*, vol. 2, nº 1, p. 15-37.
- ZAHRA, S.A. Technology strategy and financial performance. Examining the moderating role of the firm's competitive environment. *Journal of Business Venturing*, vol. 11, nº 3, 1996a, p. 189-219.
- ZAHRA, S.A. Technology strategy and new venture performance. A study of corporate-sponsored and independent biotechnology ventures. *Journal of Business Venturing*, vol. 11, nº 4, 1996b, p. 289-321.
- ZAHRA, S.A.; BOGNER, W.C. Technology strategy and software new venture's performance. Exploring the moderating effect of the competitive environment. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, nº 2, 1999, p.135-173.
- ZAHRA, S.A.; COVIN, J. Business strategy, technological policy, and company performance. *Strategic Management Journal*, vol. 14, nº 6, 1993, p. 451-478.
- ZAHRA, S.A.; COVIN, J.G. The financial implications of fit between types and sources and competitive strategy. *Journal of High Technology Management Research*, 5, nº 2, 1994, p. 183-212.
- ZAHRA, S.A.; DAS, S.R. The financial implications of fit between types and sources and competitive strategy. *Production and Operations Management*, vol. 2, nº 1, 1993, p. 15-37.
- ZAHRA, S.A.; NIELSEN, A. Sources of capabilities, integration and technology commercialization. *Strategic Management Journal*, vol. 23, nº 5, 2002, p. 85-203.
- ZAHRA, S.A.; PEARCE, J.A. Corporate entrepreneurship in smaller firms. The role of environment, strategy and organization. *Entrepreneurship, innovation and change*, vol. 3, nº 1, 1994, p. 31-44.
- ZAHRA, S.A.; SISODIA, R.S.; DAS, S.R. Technological choices within competitive strategy types. A conceptual integration. *International Journal of Technology Management*, vol. 9, nº 2, 1994, p.172-95.

EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO DURANTE EL PERIODO 1993–2007 EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

POR

Amparo MELIÁN NAVARRO*,
Joan Ramón SANCHIS PALACIO^{1**}

RESUMEN

La Comunidad Valenciana es junto con Andalucía y el País Vasco, las Comunidades Autónomas donde más imbricadas se hallan las cooperativas de crédito; estas se han vinculado al sector agrario vía cajas rurales en las dos primeras, y al sector industrial, vía cajas populares, en la tercera. En este trabajo se analiza la evolución en los últimos quince años, período 1993-2007, del crédito cooperativo en la Comunidad Valenciana, materializado en el estudio de las cajas rurales con sede social en la misma. En él destacamos la experiencia de concentración de algunas entidades, así como la reciente creación de otras a partir de secciones de crédito de cooperativas agrarias. El estudio se efectúa con base en el análisis del balance y otros indicadores de gestión.

Palabras clave: Crédito Cooperativo, Cajas rurales, Concentración, Estrategias, Fusiones.

Códigos EconLit: G210, P130, Q130, R510

* Departamento de Economía Agroambiental. Universidad Miguel Hernández. Correo electrónico: amparo.melian@umh.es

** Departamento de Dirección de Empresas Universitat de Valencia. Facultad de Economía. Correo electrónico: Joan.R.Sanchis@uv.es

EXPANSION AND GROWTH OF THE CREDIT COOPERATIVES BETWEEN 1993 AND 2007 IN THE COMMUNITY OF VALENCIA.

ABSTRACT

The Community of Valencia, together with Andalusia and the Basque Country, are the autonomous communities where credit cooperatives are more involved; these have been linked to the agricultural sector through rural savings banks in the first two, and the industrial sector, via popular savings banks in the third case. This paper analyses the evolution over the past fifteen years, 1993-2007 of the credit cooperatives in Valencia, focusing in the study of the rural savings banks that have their headquarters there. We highlight the experience of concentration of some entities, as well as the recent establishment of others arising from credit sections of agricultural cooperatives. The study is based on an analysis of the balance sheet and other management indicators.

Key words: Cooperative Credit; Rural Savings Banks, Concentration, Strategies, Merger.

UNE EXPANSION ET UNE CROISSANCE DES COOPÉRATIVES DE CRÉDIT PENDANT DANS LA PÉRIODE 1993–2007 DANS LA COMMUNAUTÉ VALENCIENNE

RESUME

La Communauté Valencienne est avec l'Andalousie et le Pays Basque, les Communautés autonomes où plus imbriqué se trouvent les coopératives de crédit; celles-ci ont lié au secteur agraire une voie des boîtes rurales dans les deux premières, et au secteur industriel, à la voie des boîtes populaires, dans la troisième. À ce travail l'évolution est analysée dans les quinze dernières années, période 1993-2007, du crédit coopératif dans la Communauté Valencienne, matérialisé dans l'étude des boîtes rurales avec un siège social dans la même. Dans lui nous détachons l'expérience de concentration de quelques organismes, ainsi que la création récente des autres à partir des sections de crédit de coopératives agraires. L'étude est effectuée par base dans l'analyse du bilan et d'autres indicateurs de gestion.

Des mots clefs : Un crédit Coopératif, les Boîtes rurales, la Concentration, les Stratégies, les Fusions

1. INTRODUCCIÓN. IMPORTANCIA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN EL CONJUNTO DEL SISTEMA BANCARIO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

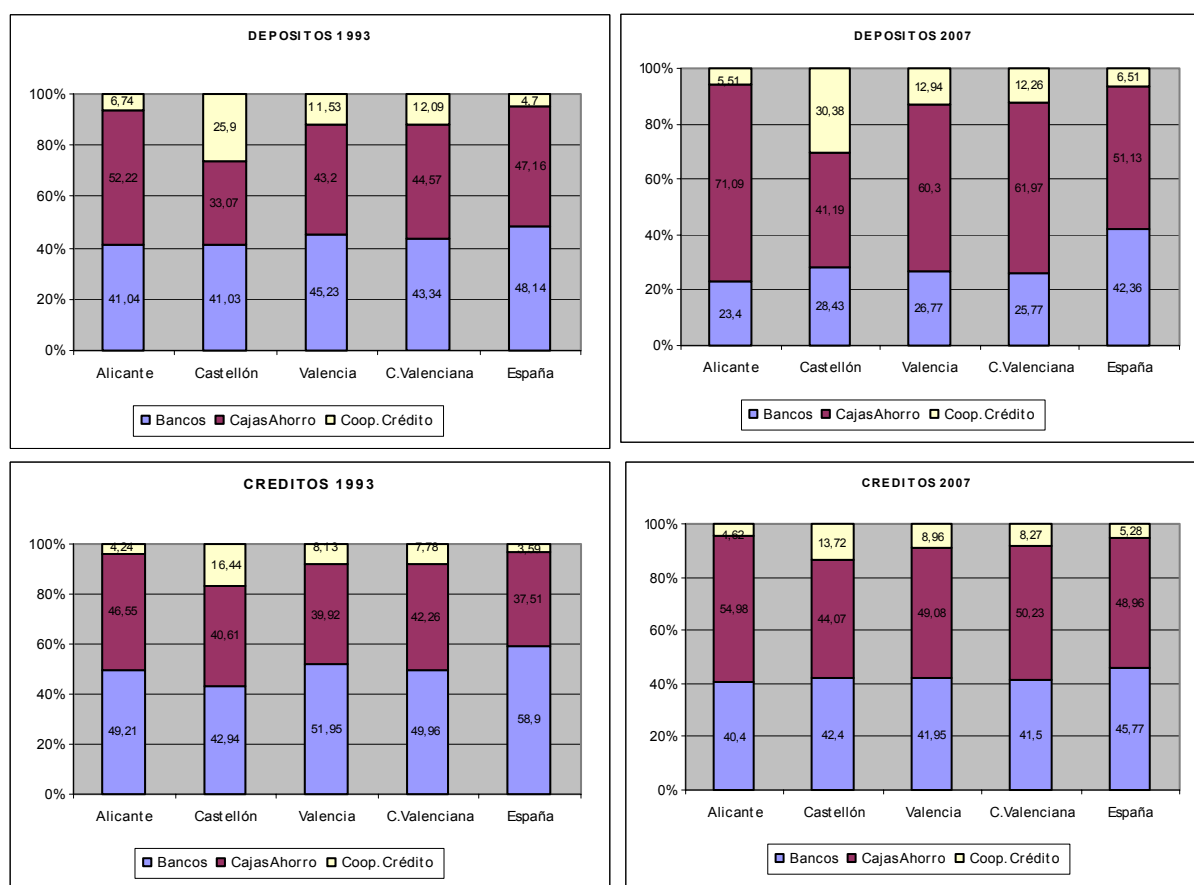
Las cooperativas de crédito conforman junto con los bancos y las cajas de ahorro, la terna de entidades que constituyen los llamados intermediarios financieros bancarios en España. La participación de las mismas sobre el total del sistema bancario en términos de volumen de depósitos y de créditos es significativamente baja, aunque su especialización en la financiación al sector agrario y a sus socios cooperativistas les da una relevancia cualitativa destacada, lo que justifica la necesidad de realizar un estudio detallado sobre las mismas (MELIÁN NAVARRO, PALOMO ZURDO, SANCHIS PALACIO y SOLER TORMO; 2006: p.37-58).

En este trabajo se estudia la evolución seguida por las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana durante el período 1993-2007, comparando los diferentes escenarios a partir de distintos indicadores del balance y de la gestión de estas entidades. De manera descriptiva, también se intenta realizar una correlación entre la evolución económico-financiera de estas entidades y su comportamiento estratégico seguido durante los últimos 15 años a través del análisis de las estrategias corporativas (de diversificación y de desarrollo) implementadas. En la Comunidad Valenciana se sitúan la gran mayoría de las cooperativas de crédito existentes en España en la actualidad y una de ellas, RuralCaja, ocupa el tercer puesto en la clasificación por tamaño.

Si se analiza la distribución porcentual de la cuota de mercado de los depósitos y de los créditos de las entidades que conforman el sistema bancario en la Comunidad Valenciana para los años 1993 y 2007, representada en el Gráfico 1, se observa un ligero crecimiento en dichas variables (del 12,1% al 12,3% en los depósitos y del 7,8% al 8,3% en los créditos), de lo que se deduce: 1) que la cuota de mercado de las cooperativas de crédito valencianas es sensiblemente inferior a la de los bancos y las cajas de ahorro, aunque dicha diferencia es también significativamente menor que la que muestran para el caso del conjunto del Estado

Español, lo que demuestra que las cooperativas de crédito están más fuertemente implantadas en la C. Valenciana que en el resto de España; y 2) la evolución ha sido ascendente aunque en unos niveles muy bajos, lo que muestra la estabilidad alcanzada por estas entidades en unos porcentajes de los depósitos y de los créditos en torno al 10% del total del sistema bancario. Por provincias, se observa que en Alicante se aprecia una contención de la cuota de los depósitos y créditos, algo superior en éstos últimos, mientras que en Castellón y Valencia aumentan ambas, y de forma más significativa los depósitos.

Gráfico 1. Distribución provincial y sectorial de las cuotas de mercado de las entidades de depósito en la C. Valenciana y España durante el período 1993-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, varios años

Sin embargo, si se analiza el peso que las cooperativas de crédito valencianas tienen en la financiación al sector agrario a través del Cuadro 1, se puede observar que su presencia es mucho más significativa, dado que muestran unos porcentajes incluso por encima de los bancos y las cajas de ahorro. A nivel estatal, los porcentajes del volumen de créditos

alcanzados por las cooperativas de crédito es apenas de dos puntos por debajo de los bancos, por lo que su peso también es significativo.

Por último, determinadas cooperativas de crédito han jugado y siguen jugando en la actualidad un papel relevante en la consolidación y expansión de otras clases de cooperativas, como es el caso de la Caixa Popular y las cooperativas de trabajo asociado que durante muchos años han formado parte del que era hasta hace poco el Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano, o el de RuralCaja (antes Caja Rural Valencia, Caja Rural Alicante y Credicoop²) y Caja Campo, entre otras, en el desarrollo del cooperativismo agrario valenciano desde hace más de cien años.

Cuadro 1. Evolución del crédito bancario destinado al sector agrario en la C. Valenciana según clases de entidades de crédito período 2000-2006 (miles de €)

Entidades	2000		2006	
	CV	España	CV	España
Cooperativas Crédito (CC)	26.41	27.20	34.28	28.00
Secciones Crédito (SC)	9.78	1.40	3.17	1.90
CC + SC	36.19	28.60	37.45	29.90
Cajas de Ahorro	30.39	37.80	31.61	39.5
Bancos	33.42	33.60	30.93	30.60
Total	1.140.048	17.941.600	1.380.151	21.324.600

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de España, *Boletín Estadístico del Banco España*, varios años

En definitiva, las cooperativas de crédito, aunque mantienen un peso cuantitativo muy inferior al de bancos y cajas de ahorro, desempeñan un papel cualitativo determinante en la financiación de determinados tipos de sectores y colectivos, como son el sector agrario y el cooperativismo.

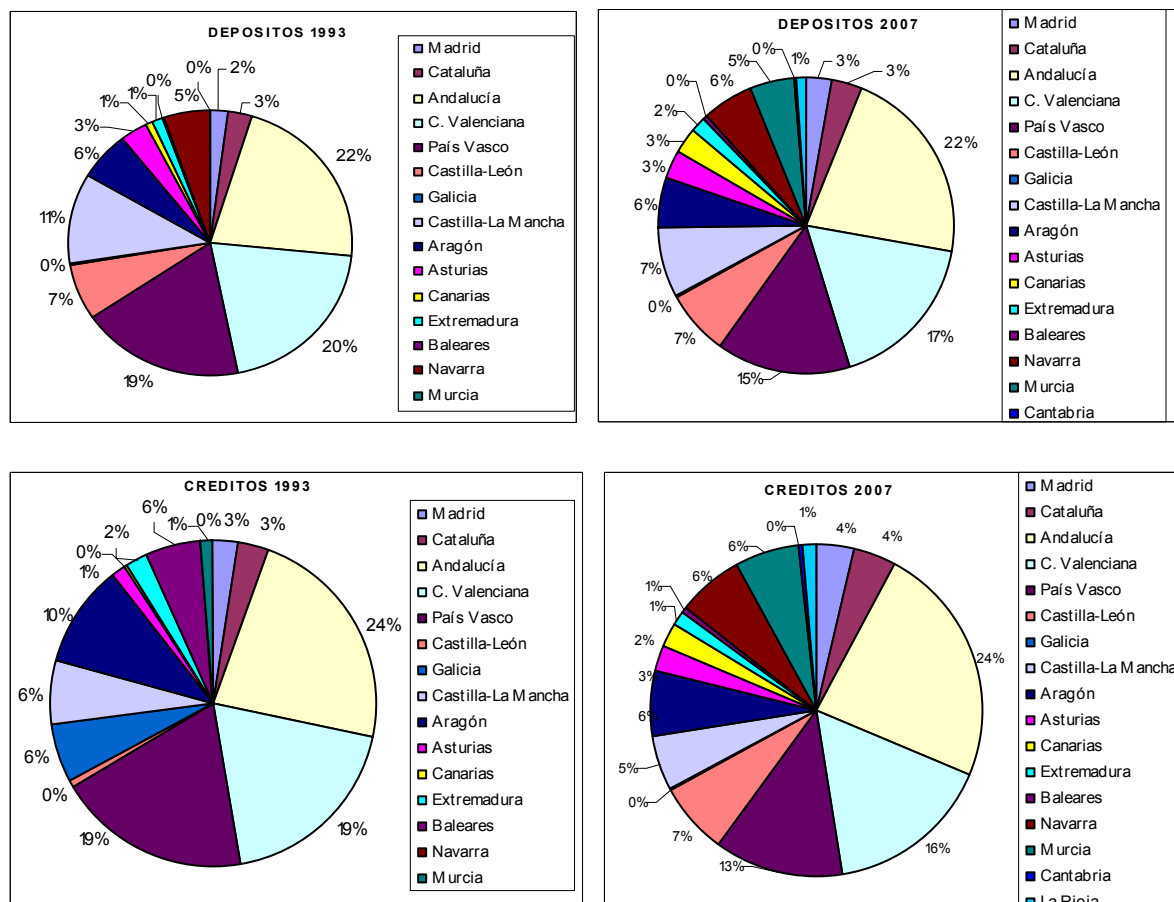
² En el año 2003 se incorpora a Ruralcaja la Caja Rural de Elche.

2. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La Comunidad Valenciana, junto con Andalucía y Euskadi, concentran la mayor parte de la actividad de las cooperativas de crédito en España, según se desprende del Gráfico 2. Mientras en la C. Valenciana se sitúan el mayor número de cajas rurales de toda España³, el peso de Euskadi es consecuencia de la fuerte posición que una única entidad, la Caja Laboral Popular, ocupa dentro del subsector de las cooperativas de crédito por su vinculación a Mondragón Corporación Cooperativa (de la que forman parte un número considerable y destacado de cooperativas de trabajo asociado y de consumidores). Andalucía, por su parte, aunque presenta un número inferior al de la C. Valenciana de cajas rurales, pero no desdeñable, cuenta con la segunda cooperativa de crédito de mayor tamaño de España, CajaMar. Además, existe una gran diferencia entre el tamaño (según volumen de depósitos y de créditos) de la primera cooperativa de crédito (Caja Laboral Popular) y la segunda y tercera (CajaMar y Ruralcaja), y entre estas dos y el resto de cajas rurales, por lo que se puede deducir que el grado de concentración del subsector de las cooperativas de crédito en España es muy alto, tanto desde el punto de vista empresarial (comparación entre entidades) como desde el punto de vista geográfico (comparación entre Comunidades Autónomas), siendo el crédito cooperativo de la C. Valenciana uno de los de mayor peso y protagonismo dentro del conjunto estatal, no sólo por su tamaño si no también por la fuerte expansión y el constante crecimiento experimentado por una parte significativa de las cajas rurales que lo componen.

³ Y cuenta con la tercera cooperativa de crédito de mayor tamaño de España, RuralCaja.

Gráfico 2. Distribución territorial por CC. AA. de los depósitos y los créditos de las Cooperativas de Crédito en España años 1993-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, varios años

La expansión de las cooperativas de crédito se ha producido, al igual que en el resto de entidades de crédito españolas, por la apertura de nuevas oficinas bancarias principalmente; si bien también se ha producido, a la vez, un aumento en el nivel de diversificación de los productos y servicios financieros (PALOMO ZURDO, MATEU GORDON; 1999: p. 157-188), con el objeto de aumentar el grado de fidelización de sus clientes. Según PALOMO y SANCHIS (2008: p. 27-41), el 60% de los casos de expansión territorial seguida por las cooperativas de crédito entre los años 2002-2006, se ha materializado sobre otras provincias diferentes a la de origen o autóctona de cada entidad, lo que viene a indicar que cada vez es menor el cumplimiento del denominado principio de territorialidad⁴. Aunque la vinculación a la región ha sido y es uno de los valores fundamentales de una cooperativa de crédito, ciertas

cajas rurales están abriendo oficinas fuera de su territorio de origen (PALOMO ZURDO; 1999 : p. 41-62).

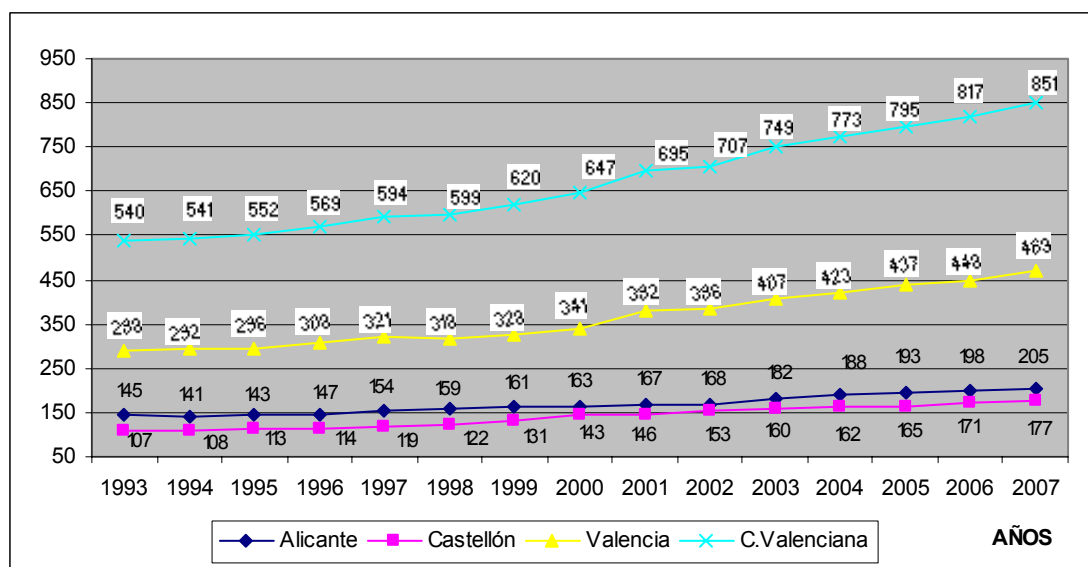
Al cierre del año 2007, la red de sucursales del sector superó las 5.000 oficinas, los activos totales ascendieron a 108.429 millones de € (incremento del 12,7% respecto al año anterior), la inversión crediticia a 89.905 millones € (un 16,4% de incremento), los recursos de los clientes fueron de 91.293 millones € (un 10,7%) y los beneficios netos superaron los 774 millones € (UNACC). La aportación que a estas cifras anteriores ha supuesto la actividad de las cooperativas de crédito de la C. Valenciana ha sido de un 16% en términos generales (se ubican el 16,3% de las oficinas en su territorio, el total del activo asciende al 15,9%, captan el 15,5% de los depósitos, conceden el 16,1% de los créditos y su actividad ha reportado el 16,4% de los beneficios), por lo que se deduce con claridad el destacado papel que éstas desempeñan en el conjunto del sector a nivel estatal.

Indicativo de la proximidad y cercanía de las cooperativas de crédito, al menos por localización geográfica con su clientela, es la creciente apertura de oficinas; además, esto no cabe duda que guarda relación con el incremento de la cuota de mercado de depósitos y créditos. Así pues, el número de oficinas abiertas entre los años 1993 a 2007 es de 311 en la Comunidad Valenciana, más de la mitad en la provincia de Valencia (175), mientras que en Castellón y Alicante ha sido de 70 y 60 respectivamente. Esto supone unos crecimientos porcentuales del 57,6%, 60,8%, 65,4% y 41,4% respectivamente. En cuanto a la localización de las oficinas, de las tres provincias Valencia concentra en torno al 55,1 % de las oficinas, Alicante el 24,1% y Castellón el restante 20,8% en 2007. La situación con respecto al inicio de la década muestra que Castellón y Valencia han ganado algo más de un punto porcentual, que son los dos puntos que ha reducido Alicante. El Gráfico 3 refleja la evolución del número de oficinas operativas para el período estudiado; en él se incluye las oficinas abiertas en cada provincia tanto de las cajas rurales valencianas como de cooperativas de crédito de otras CC. AA. que han abierto en la Comunidad Valenciana, dada la expansión territorial que está teniendo lugar en un sentido u otro.

⁴ Según Palomo (1999), el principio de territorialidad de las cooperativas de crédito consiste en la facultad y el derecho que le es propio e inherente a cada entidad para operar, con plena independencia jurídica y económica en su respectivo espacio territorial o ámbito de actividad.

En comparación con el resto de España, Valencia es la provincia española que cuenta con más oficinas de cooperativas de crédito (463, que equivalen al 9,3% del total), seguida de Zaragoza con el 5,4%, Murcia con el 5,2% y Alicante con el 4,1%; es decir, entre las cuatro provincias con mayor número de oficinas de España, dos pertenecen a la Comunidad Valenciana.

Gráfico 3. Crecimiento del número de oficinas de las Coop. de Crédito en la C. Valenciana durante el período 1993-2007



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Valenciano de Finanzas, *Anuario de las entidades financieras de la Comunidad Valenciana*, varios años

Si se compara la evolución en el número de oficinas con el crecimiento de otras variables significativas como el número de empleados y el número de cajeros automáticos a lo largo del período analizado, según datos del BANCO DE ESPAÑA (varios años), se obtienen también conclusiones dignas de interés. Así, en primer lugar se observa que si bien existe un incremento bastante general del número de oficinas y del número de empleados, este último no ha sido proporcional, de modo que el ratio empleado por oficina es menor en 2007 en muchas de las entidades; el valor medio de este ratio en bancos y cajas de ahorro es superior (7,5 y 5,3 respectivamente) al de las cooperativas de crédito (4,1), lo que es indicativo de la eficiencia exigida en las cooperativas de crédito, además de mostrar una evolución positiva a lo largo del período estudiado. En segundo lugar, sí que se aprecia un crecimiento del número de cajeros automáticos, pues muchas entidades cuatriplican los que tenían al inicio del período y ello es debido a la importancia que se da en el sistema bancario a la implantación de

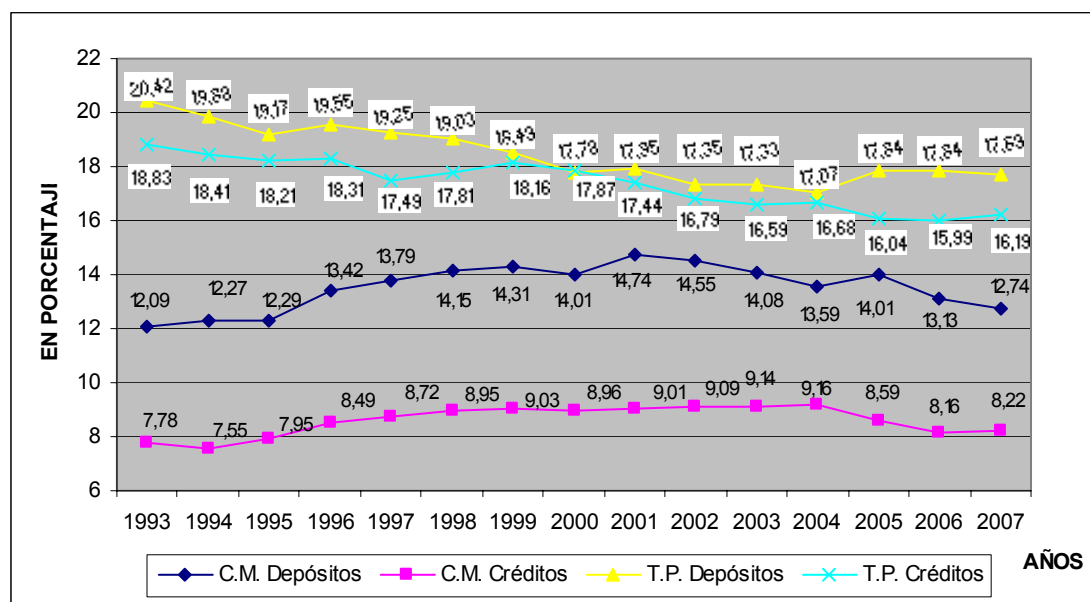
las tecnologías de la información y comunicación; este incremento del número de cajeros ha contribuido también a la contención del ratio empleado por oficina analizado anteriormente.

El incremento global en la Comunidad Valenciana ha sido del 59% en el número de oficinas, del 69% en el número de empleados y casi se ha quintuplicado el número de cajeros, denotando una gran expansión del crédito cooperativo en esta zona, por encima de los valores del resto de España. Por provincias, Valencia es la que ha experimentado los incrementos más altos (61% de las oficinas, 80% de los empleados y los cajeros se han multiplicado por 4,3), seguida de Castellón (65% de las oficinas, 48% de los empleados y los cajeros se han multiplicado por 4,5) y en menor medida de Alicante (40% de las oficinas, 39% de los empleados y los cajeros se han multiplicado por 6,5).

La expansión territorial producida durante el período analizado se ha traducido en un crecimiento significativo de las cooperativas de crédito en la C. Valenciana, ya que son la clase de entidades de crédito que han experimentado un mayor aumento en su cuota de mercado con unas tasas de crecimiento de sus depósitos y créditos muy similares a las de las cajas de ahorro (que son las entidades de crédito con mayor cuota de mercado de España).

Según se muestra en el Gráfico 4, el crecimiento ha sido de casi un punto en los depósitos y medio punto en los créditos para las cooperativas de crédito. Los depósitos de estas entidades representan un 12,7% del total de la C. Valenciana y los créditos un 8,2%. Estas cuotas de mercado son muy superiores a las de las cajas rurales en el ámbito nacional donde la participación en los depósitos es de un 6,5% y en los créditos de un 5,2%.

Gráfico 4. Evolución de la cuota de mercado (depósitos y créditos) y de la tasa de participación de las Cooperativas de Crédito de la C. Valenciana 1993-2007



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Valenciano de Finanzas, *Anuario de las entidades financieras de la Comunidad Valenciana*, varios años

También en ella se representa la tasa de participación que sobre el total de los depósitos captados y créditos concedidos por las cooperativas de crédito españolas, supone la aportación de las que tienen su sede social en la C. Valenciana. La situación en 2007 indica que de todos los depósitos y los créditos que captan las cooperativas de crédito españolas, el 17,7% y el 16,2% respectivamente proceden de esta Comunidad, cifras muy por encima de la participación media del sistema bancario total de la C. Valenciana.

Un indicador ampliamente utilizado para medir la concentración en el sector bancario y el crecimiento de la cuota de mercado es el denominado ratio de concentración discreta (CR)⁵.

⁵ El ratio es una representación del volumen acumulado de las variables de dimensión por parte de las n-primas empresas y ha sido aplicado en numerosos estudios al sector bancario en general (REVELL, Jack. Las fusiones y el papel de los grandes bancos. *Papeles de Economía Española*, nº 36, 1988, p. 90-112; BANCO DE ESPAÑA. Concentración en el sector bancario español en el período 1980-1991. *Boletín Económico del Banco de España*, mayo 1992, p.35-41; MAROTO ACÍN, Juan Antonio. El proceso de concentración de bancos y cajas de ahorro en España. *Papeles de Economía Española*, nº 58, 1994, p. 88-104). Y al subsector de crédito cooperativo en particular (SANCHIS PALACIO, Joan Ramón y SAFON CANO, Vicente. Análisis de la integración y estudio de las fusiones y alianzas estratégicas en las cooperativas de crédito españolas. *Crédito Cooperativo*, nº 70, 1994, p. 41-65; SANCHIS PALACIO, Joan Ramón y SAFON CANO, Vicente. Análisis estratégico de la integración del sector bancario español. Un estudio empírico sobre la concentración bancaria. *Revista de Contabilidad y Tributación del Centro de Estudios Financieros*, nº 163, 1996, p. 99-150; SANCHIS PALACIO, Joan Ramón y SAFON CANO, Vicente. Análisis de la integración y estudio de las fusiones y alianzas estratégicas en las cooperativas de crédito españolas. *Crédito Cooperativo*, nº 70, 1994, p. 41-65; SANCHIS PALACIO, Joan Ramón y SAFON CANO, Vicente. Análisis estratégico de la integración del sector

Las medidas de concentración pretenden medir, de modo simplificado, la proximidad de un mercado a los dos extremos de competencia perfecta (concentración mínima) y monopolio (concentración máxima). En el caso del indicador de concentración discreta, el mercado de competencia perfecta correspondería a un valor 0 y el de monopolio a un valor 1. Este indicador tiene la ventaja de ser fácil de calcular y de interpretar y de ser independiente del tamaño de mercado, dos características que se recomienda que tengas los indicadores de concentración⁶

En el caso que nos ocupa se ha calculado el ratio de concentración discreto CR10, según muestra el Cuadro 2, para las cajas rurales de la C. Valenciana en las partidas de activo, depósitos, créditos y beneficios. El volumen acumulado por las diez primeras cajas rurales, alcanza un porcentaje superior al 80% en todas las variables analizadas, lo que demuestra el alto grado de concentración existente en este subsector en la C. Valenciana.

Cuadro 2. Ratio de concentración discreto CR10 de las Cajas Rurales de la C. Valenciana durante el período 1993-2007(en porcentaje)

CR	Activo		Depósitos		Créditos		Beneficios	
	1993	2007	1993	2007	1993	2007	1993	2007
1	29,0	51,1	32,4	49,0	37,4	54,8	16,0	44,6
2	45,2	57,8	40,6	56,3	45,8	61,3	24,8	49,9
3	52,0	63,5	46,9	62,2	52,9	67,1	32,4	55,6
4	57,5	68,3	53,1	67,3	58,9	71,6	38,6	63,2
5	62,7	73,0	59,0	72,2	64,7	76,0	42,9	68,2
6	67,3	76,0	64,2	75,3	68,1	78,9	47,2	71,4
7	70,2	78,6	67,4	77,9	70,7	81,3	51,3	74,2
8	72,8	80,6	70,3	80,2	73,1	83,1	55,0	76,4
9	75,3	82,3	73,0	81,9	75,0	84,8	58,7	78,8
10	77,4	83,9	75,3	83,5	76,5	86,2	62,2	80,3

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Valenciano de Finanzas, *Anuario de las entidades financieras de la Comunidad Valenciana*, varios años

bancario español. Un estudio empírico sobre la concentración bancaria. *Revista de Contabilidad y Tributación del Centro de Estudios Financieros*, nº 163, 1996, p. 99-150; SANCHIS PALACIO, Joan Ramón. Las fusiones entre entidades de crédito cooperativo y su influencia en las cooperativas agrarias. El caso valenciano. En: JULIA IGUAL, Juan Francisco, MELIÁN MARTÍ, Elena, SERVER IZQUIERDO Ricardo José. *Cooperativismo agrario y desarrollo rural. Congreso Internacional 25 aniversario CEGEA*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, 2004, p. 677-698. ISBN: 84-9705-777-5; MELIÁN NAVARRO, Amparo. Expansión de la banca cooperativa en Andalucía: análisis provincial. En: *X Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Emprendedores, economía social, democracia económica*. Baeza (Jaén), 2 y 3 de junio de 2005).

⁶ Para mayor información se puede consultar a: TIROLE, Jean. *La Teoría de la Organización Industrial*, Barcelona: Ariel, 1990. ISBN: 84-344-2043-0; CABRAL, Luis. *Economía Industrial*. Madrid: McGrawHill, 1997, 216 p. ISBN: 84-4810996-1, y CLARKE, Roger. *Economía Industrial*, Madrid: Celestes editores, 2000. ISBN: 978-84-87553-47-9

A modo de ejemplo de cálculo, indicar que si a 31 de diciembre de 2007 el volumen de activo de la primera caja rural valenciana según la clasificación por tamaño, RuralCaja asciende a 8.819.337 miles de € y el saldo de todas las cajas rurales valencianas es de 17.264.194 miles €, el ratio de concentración discreto CR1 es el cociente expresado en porcentaje de ambas magnitudes. El CR2 se calculará dividiendo el saldo de las dos primeras cajas rurales según volumen de activos (Rural Caja y Caja Campo (ésta última 1.151.277 miles € a 31 diciembre 2007), por el total del activo de todas las cajas valencianas. El CR3 será consecuentemente la suma de las tres primeras entre el volumen total y así sucesivamente, tal y como muestra las siguientes ecuaciones.

$$\begin{aligned} CR1 &= \frac{ATM\ CR1}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} = \frac{\sum_{i=1}^1 ATM\ CR_i}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} \\ CR2 &= \frac{ATM\ CR1 + ATM\ CR2}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} = \frac{\sum_{i=1}^2 ATM\ CR_i}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} \\ CR3 &= \frac{ATM\ CR1 + ATM\ CR2 + ATM\ CR3}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} = \frac{\sum_{i=1}^3 ATM\ CR_i}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} \\ CR10 &= \frac{ATM\ CR1 + ATM\ CR2 + ATM\ CR3 + + ATM\ CR10}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} = \frac{\sum_{i=1}^{10} ATM\ CR_i}{\sum_{i=1}^n ATM\ CR_i} \end{aligned}$$

Las cinco primeras cajas rurales valencianas representan las tres cuartas partes de la cuota de mercado y la primera, RuralCaja, concentra la mitad de los activos y depósitos de todas las cajas rurales con sede en la C. Valenciana (es la segunda de España detrás de CajaMar), el 55% de los créditos y casi el 45% de los beneficios. Además, la concentración se ha incrementado sensiblemente durante el período estudiado; así por ejemplo, el activo concentrado en la primera caja rural ha aumentado en más de 20 puntos entre 1993 y 2008, consecuencia de la fusión entre las principales cajas rurales valencianas (C.R. Valencia, C.R. Credicoop y C.R. Alicante), aspecto este que se analizará en el siguiente apartado del trabajo.

Este elevado grado de concentración es consecuencia, en gran medida, del diferente ámbito territorial implementado por las cajas rurales valencianas; así, las cajas que presentan los menores niveles de cuota de mercado son las cajas rurales locales, que son aquellas que concentran su negocio en la localidad en la cual tienen su sede central o como máximo en las localidades próximas a su sede. Por su parte, las cajas rurales comarcales presentan unas cuotas de mercado algo superiores, si bien siguen siendo bastante inferiores a las de las cajas rurales provinciales (Ruralcaja y Caja Campo principalmente).

3. ESTRATEGIAS DE FUSIONES LLEVADAS A CABO POR LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO DURANTE EL PERÍODO 1993-2008.

El fuerte proceso de expansión territorial y de crecimiento empresarial experimentado por las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana durante los últimos 15 años ha tenido lugar a pesar de la importante reducción en el número de entidades producida como consecuencia de los procesos de fusiones que se están llevando a cabo en el conjunto del sector bancario español y, en particular, en el subsector de las cooperativas de crédito (SANCHIS PALACIO; 2003 : p.145-169).

La experiencia de concentración del subsector de las cooperativas de crédito se ha manifestado de forma especial en Andalucía y C. Valenciana, aunque también ha tenido lugar en otras CC. AA. como Aragón y Navarra. En Andalucía destaca la creación de la Cajamar, C.R., anteriormente denominada C.R. del Sur y C.R. Intermediterránea, que surgió tras la fusión en 2001 de la C.R. de Huelva y la C.R. de Sevilla, y la de la C.R. de Almería y Málaga, tras la fusión por absorción en 2000 de la C.R. Málaga por la C.R. Almería. En el mismo año y previa a la fusión con C.R. Almería, la C.R. Málaga absorbió a la entidad Grumeco, S.Coop.Cto. Finalmente, en el año 2007, C.R. Duero se fusiona con Cajamar C.R., lo que le permite a esta última ampliar su negocio de manera sensible en otras comunidades autónomas. En Aragón, por su parte, se produce la baja de la C.R. Segre-Cinca tras la fusión por absorción por C.R. Huesca en 1999, la cual en el año 2001 se fusiona con C.R. Zaragoza con la consiguiente creación de la entidad C.R. Aragonesa y de los Pirineos (Multicaja); también la C.R. de Cariñena es absorbida por la C.R. Aragón en el año 2002. Por otra parte, en Navarra, la entidad Cobanexpo, S.Coop.Cto fue absorbida por C.R. Navarra también en el año 2002.

Todos estos procesos de fusiones apuntados han tenido como consecuencia el descenso del número de cooperativas de crédito en toda España, que según muestra el Cuadro 3, han pasado de casi 100 entidades en el año 1993 a las 82 que existen en la actualidad, es decir, un descenso en el número de entidades de cooperativas de crédito del 17%.

Cuadro 3. Evolución del número de Cooperativas de Crédito en la Comunidad Valenciana y España durante el período 1993-2007

	1993	1999	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	Δ
Alicante	7	6	6	6	5	4	4	4	4	- 42,8
Castellón	24	20	19	19	18	18	18	18	18	- 25,0
Valencia	12	13	13	14	14	14	14	14	14	16,6
C. Valenciana	43	39	38	39	37	36	36	36	36	- 16,3
Total España	99	92	89	88	84	83	83	83	82	- 17,2

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Valenciano de Finanzas, *Anuario de las entidades financieras de la Comunidad Valenciana*, varios años y UNACC, *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, varios años

Particularizando en el análisis específico del cooperativismo de crédito en la C. Valenciana, durante la quincena 1993-2007 y en cuanto al número de entidades se refiere, el descenso ha sido similar al del conjunto de España (Cuadro 3), al reducirse en un 16% (un punto menos que a nivel estatal). En concreto, son siete entidades menos las que hay en la C. Valenciana en la actualidad en relación con el año 1993 (de 43 a 36), aunque realmente han causado baja nueve, al haberse producido dos nuevas altas en los ejercicios de 1999 y 2001, algo que no ha ocurrido en ninguna otra CC. AA. El mayor descenso se produce en el año 1999, tanto en España como en la Comunidad Valenciana; en el año 2002 también se da otro descenso significativo en el número de entidades de las cooperativas de crédito. En cambio, entre los años 2003 a 2007 se ha producido una estabilidad en la reducción de estas entidades; es decir, llevamos cinco años dentro de un período de 15, en el que tan solo se ha producido una baja a nivel estatal (ninguna en la C. Valenciana), concretamente en el año 2007.

Si se realiza un análisis de la Comunidad Valenciana por provincias, se observa que el mayor descenso de entidades se ha producido en Alicante (casi un 43%), al desaparecer tres entidades (C.R. Alcoy, C.R. Alicante y C.R. Elche), sobre las siete que existían en 1993; esto ha sido consecuencia de la creación de Ruralcaja. En Castellón, aunque se han dado baja seis entidades (las cajas rurales de Moncófar, Moró, Artana, Benicasim, Cabanes y C.R. Credicoop), el peso porcentual que representa la merma es del 25%, ya que se partía de un

número de entidades considerable (24 cajas rurales); en esta provincia, las fusiones por absorción han sido protagonizadas por la caja rural provincial de Castellón C.R. Credicoop, que ha ido absorbiendo cajas rurales locales (en 1998 la C.R. de San Juan de Moró, en 1999 la C.R. de Artana y la C.R. de Benicasim y en 2000 la C.R. de Cabanes) hasta que en el año 2002 se integra a través del proceso de fusión de mayor calado de la C. Valenciana en la nueva caja rural Ruralcaja. Por último, únicamente en la provincia de Valencia se ha incrementado el número de entidades con las dos nuevas altas mencionadas, lo que ha supuesto un incremento del 16,6% respecto a 1993.

En la provincia de Valencia se han localizado dos fenómenos que merecen ser destacados: por una parte, los ya habituales procesos de concentración en línea con los experimentados por otras entidades de crédito y también por las cooperativas de crédito en otras CC. AA., que en esta provincia se ha traducido en la constitución de la tercera cooperativa de crédito de mayor tamaño de España, Ruralcaja, por la fusión de las tres cajas rurales provinciales (C.R. Valencia, C.R. Alicante y C.R. Credicoop de Castellón) en el año 2002; y por otra, la creación de dos nuevas entidades a partir de la liquidación de secciones de crédito de cooperativas agrarias. Así, en primer lugar se produce la conversión de una cooperativa agraria con sección de crédito en caja rural, la de Albalat dels Sorells⁷, y en segundo lugar, la creación en octubre de 2001 de una cooperativa de crédito a partir de la asociación en una cooperativa de segundo grado de las secciones de crédito de 23 cooperativas agrarias (CIDEA; 2008 : p. 87-89), dando lugar a Crèdit Valencia, Caja Rural⁸.

Un esquema del escenario actual que conforma el cooperativismo de crédito de la Comunidad Valenciana, donde se puede apreciar los cambios con respecto a la situación en 1993, se detalla en el esquema adjunto⁹.

⁷ En el año 1999 se produce la baja el 31 de mayo en el Registro Especial de Cooperativas con sección de crédito de la C. Valenciana de la Cooperativa agrícola valenciana Los Santos de la Piedra de Albalat dels Sorells, por conversión en cooperativa de crédito.

⁸ Actualmente son 27 las cooperativas agrarias que están asociadas a Credit Valencia, de manera que su red de oficinas asciende a un total de 36, distribuidas por toda la provincia de Valencia.

⁹ En cursiva figuran las entidades que han causado baja por fusión o cambio de denominación.

1993	2007
Caixa Popular, Coop. Cto C.R. Albal C.R. Alcora <i>C.R. Alcoy</i> C.R. L' Alcudia C.R. Algemesí C.R. Alginet <i>C.R. Alicante</i> C.R. Almassora C.R. Almenara C.R. Alquerías Niño Perdido C.R. Altea <i>C.R. Artana</i> C.R. Benicarló <i>C.R. Benicasim</i> C.R. Burriana C.R. Betxí <i>C.R. Cabanes</i> C.R. Callosa C.R. Casinos C.R. Castellón. San Isidro <i>C.R. Credicoop</i> C.R. Les Coves de Vinromá C.R. Cheste C.R. Chilches <i>C.R. Elche</i> <i>C.R. Moncofar</i> C.R. Nules C.R. Onda C.R. Central Orihuela C.R. Petrel <i>C.R. Valencia Castellana</i> <i>C.R. Moró</i> C.R. Torrent C.R. Turís <i>C.R. Valencia</i> C.R. La Vall S.I. C.R. S.V.F. Vall d'Uxó C.R. Vilafamés C.R. Villar C.R. Villarreal C.R. Vilavella C.R. Vinaroz	Alicante C.R. Altea C.R. Callosa C.R. Central C.R. Petrel Castellón C.R. Alcora C.R. Almassora C.R. Almenara C.R. Alquerías Niño Perdido C.R. Betxí C.R. Benicarló C.R. Burriana C.R. Castellón. San Isidro C.R. Les Coves de Vinromá C.R. Chilches C.R. Nules C.R. Onda C.R. La Vall S.Isidro C.R. S.V.F. Vall d'Uxó C.R. Vilafamés C.R. Villarreal C.R. Vilavella C.R. Vinaroz Valencia C.R. Mediterráneo C.R. Albal C.R. Albalat dels Sorells C.R. L' Alcudia C.R. Algemesí C.R. Alginet C.R. Casinos C.R. Cheste C. Popular, Caixa Rural Caja Campo, C.R. C.R. Torrent C.R. Turís Crèdit Valencia, C.R. C.R. Villar

Aunque dos cajas rurales son de reciente creación (C. R. de Albalat dels Sorells y Crèdit Valencia), hemos de destacar la gran antigüedad de la mayor parte de las cooperativas de crédito valencianas, ya que muchas de ellas tienen más de 65 años de antigüedad e incluso algunas de ellas son entidades centenarias¹⁰. Además, los orígenes de las cooperativas de crédito valencianas están directamente relacionados con el sector agrario en general y con las cooperativas agrarias en particular¹¹, dado que una gran parte de las mismas surgieron de la iniciativa de las propias cooperativas agrarias que necesitaban de una financiación a la medida de su actividad. Este hecho explica por qué en la C. Valenciana están presentes una parte destacada de las cajas rurales de España, siendo en su mayoría de ámbito local, a diferencia de lo que sucede en el resto del Estado Español (ámbito provincial). Tan sólo unas cuantas cooperativas de crédito ubicadas en la provincia de Alicante más la Caixa Popular (en la provincia de Valencia) tenían la condición de cooperativas de crédito populares (y no cajas rurales), si bien todas ellas se han ido transformando en cajas rurales con el objeto de poder pertenecer al Grupo Caja Rural de ámbito estatal y acceder a los recursos procedentes del Banco Cooperativo Español y del resto de sociedades instrumentales que constituyen dicho grupo.

4. CONCLUSIONES

Las cooperativas de crédito son, junto con las cajas de ahorro, las entidades de crédito que más han incrementado su cuota de participación sobre el total del sistema financiero en España, y en particular en la Comunidad Valenciana, durante los últimos quince años. Esta CC. AA., junto con Andalucía y País Vasco, suman el 52% de los créditos y el 54% de los depósitos de todo el sistema de crédito cooperativo en España, lo que da constancia del significativo peso que tienen las cajas rurales valencianas sobre el conjunto de las cooperativas de crédito españolas.

¹⁰ La C.R. de Castellón fue creada en 1903, siendo la segunda caja rural más antigua de España por detrás de la C.R. de Almendralejo (Badajoz) constituida el año 1902.

¹¹ La única excepción es el caso de la Caixa Popular, que inicialmente fue constituida para cubrir las necesidades financieras de una cooperativa de viviendas y posteriormente se dedicó a financiar las actividades de diferentes cooperativas de trabajo asociado de carácter industrial (madera y mueble, textil, vidrio, etc.) y de

Las cajas rurales valencianas se caracterizan por tener una elevada antigüedad (algunas de ellas son centenarias), por ser muchas de ellas de ámbito local y por haber surgido de la iniciativa de las propias cooperativas agrarias, por lo que están directamente relacionadas con el cooperativismo agrario.

En la Comunidad Valenciana y durante el período de 1993 a 2007 se han producido dos hechos de envergadura: primero y en la línea de otras CC. AA., procesos de concentración, concretamente de fusiones de las cajas rurales más importantes de cada una de sus provincias, C.R. Valencia, C.R. Alicante y C.R. Credicoop (Castellón) formando la C.R. RuralCaja, a la que posteriormente también se ha fusionado C.R. Elche (Alicante); y segundo, la creación de dos nuevas cajas rurales a partir de secciones de crédito de cooperativas agrarias, la caja rural de Albalat dels Sorells y sobre todo la Caja Rural Crèdit Valencia, como cooperativa de segundo grado formada a partir de las secciones de crédito de 27 cooperativas agrarias. Esto supone un hecho sin parangón en ninguna otra zona de España, pues su peculiaridad radica en la forma jurídica, ya que es la única caja con estas características. Además con la creación de ambas cajas se verifica que en la única zona donde se han creado cooperativas de crédito (cajas rurales) en los últimos años ha sido en la Comunidad Valenciana.

De todas las cajas rurales destaca por su volumen de actividad RuralCaja que se posiciona como la cuarta entidad de depósito de la Comunidad Valenciana. El incremento de oficinas, cajeros y empleados, evidentemente de depósitos y sobre todo de créditos en prácticamente todas las cajas rurales, y de forma muy significativa en esta última partida, es una prueba del dinamismo en el que se halla inmerso el cooperativismo de crédito en esta Comunidad.

En conclusión, la Comunidad Valenciana representa uno de los núcleos de mayor dinamismo y protagonismo en el conjunto del cooperativismo de crédito español, junto con Andalucía y País Vasco. Aunque a diferencia de las demás CC. AA., se ha producido la constitución de nuevas cajas rurales por la compra de secciones de crédito a las cooperativas agrarias de la zona, al igual que en el resto de España, en esta comunidad se ha dado también un proceso de fusiones entre cajas rurales que ha supuesto la reducción del número de entidades y el incremento del grado de concentración de este subsector. Las tendencias

servicios (enseñanza, distribución comercial) dentro del denominado Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano recientemente disuelto.

indican que dicho proceso de concentración se va a seguir produciendo durante los próximos años, aunque lo cierto es que desde el año 2003 en que Caja Rural de Elche se incorporó a RuralCaja, no se ha vuelto a producir ninguna fusión más; es decir, hace ya cuatro años que no se ha dado ninguna fusión más entre entidades de crédito en la Comunidad Valenciana. A pesar de ello, las cajas rurales valencianas han seguido creciendo en volumen de créditos y de depósitos, en algunos casos como consecuencia de la compra de secciones de crédito a cooperativas agrarias, hecho este que muy probablemente se va a seguir produciendo durante los próximos años, lo que a su vez contribuirá a un nuevo aumento en el grado de concentración del sector.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA. Concentración en el sector bancario español en el período 1980-1991. *Boletín Económico del Banco de España*, mayo 1992, p.35-41.

BANCO ESPAÑA. *Boletín Estadístico del Banco de España*. Madrid. Disponible en Internet: <http://www.bde.es/infoest/bolest.htm>, varios años.

CABRAL, L. *Economía Industrial*. Madrid: McGrawHill, 1997. 216 p. ISBN: 84-48109961.

CIDEC. *Crèdit Valencia Caja Rural*. Noticias del CIDEC, nº 50, 2008, p. 87-89.

CLARKE, R. *Economía Industrial*. Madrid: Celestes editores, 2000. ISBN: 978-84-87553-47-9

INSTITUTO VALENCIANO DE FINANZAS. *Anuario de las entidades financieras de la Comunidad Valenciana*. Instituto Valenciano de Finanzas. Valencia, Disponible en Internet: <http://www.ivf.es/PáginasCastellano/Publicaciones/anuarioEntidades.html>, varios años

MAROTO ACÍN, J. A. El proceso de concentración de bancos y cajas de ahorro en España. *Papeles de Economía Española*, nº 58, 1994, p. 88-104

MELIÁN NAVARRO, A. Expansión de la banca cooperativa en Andalucía: análisis provincial. En: *X Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Emprendedores, economía social, democracia económica*. Baeza (Jaén), 2 y 3 de junio de 2005. Publicación electrónica: ISBN: 84-95003-46-5.

MELIÁN NAVARRO, A; PALOMO ZURDO, R.J; SANCHIS PALACIO, J.R y SOLER TORMO, F. La investigación en materia de cooperativas de crédito y grupos cooperativos, *Revista CIRIEC-España* nº 56, noviembre, 2006, p. 37-58.

- PALOMO ZURDO, R.J. Análisis empírico del criterio de territorialidad en la actividad de las cajas rurales españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, nº 2, 1999, p.41-62.
- PALOMO ZURDO, R.J y MATEU GORDON, J.L. Verificación de la aplicación del criterio de territorialidad en las cajas rurales españolas. *Revista CIRIEC-España*, nº 32, 1999, p. 157-188.
- PALOMO ZURDO, R.J. y SANCHIS PALACIO, J. R. Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica”. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol.26 (1), 2008, p. 27-41.
- REVELL, J. Las fusiones y el papel de los grandes bancos. *Papeles de Economía Española*, nº 36, 1988, p. 90-112.
- SANCHIS PALACIO, J.R. Análisis estratégico de las cooperativas de crédito. Estudio empírico aplicado a las cajas rurales de la Comunidad Valenciana. *Información Comercial Española* nº 805, 2003, p. 145-169.
- SANCHIS PALACIO, J.R. Las fusiones entre entidades de crédito cooperativo y su influencia en las cooperativas agrarias. El caso valenciano. En: JULIA IGUAL, J.F, MELIÁ MARTÍ, E, SERVER IZQUIERDO, R.J. *Cooperativismo agrario y desarrollo rural. Congreso Internacional 25 aniversario CEGEA*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, 2004, p. 677-698. ISBN: 84-9705-777-5.
- SANCHIS PALACIO, J.R y SAFON CANO, V. Análisis de la integración y estudio de las fusiones y alianzas estratégicas en las cooperativas de crédito españolas. *Crédito Cooperativo*, nº 70, 1994, p. 41-65.
- SANCHIS PALACIO, J.R. y SAFON CANO, V. Análisis estratégico de la integración del sector bancario español. Un estudio empírico sobre la concentración bancaria. *Revista de Contabilidad y Tributación del Centro de Estudios Financieros*, nº 163, 1996, p. 99-150.
- SANCHIS PALACIO, J.R. y SORIANO HERNANDEZ, J.F.. Análisis empresarial de las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana: Situación actual y perspectivas futuras”. *Revista Valenciana d’ Estudis Autonòmics*, nº 33, 2000, p. 47-70.
- TIROLE, Jean. *La Teoría de la Organización Industrial*, Barcelona: Ariel, 1990. ISBN: 84-344-2043-0.
- UNACC. *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*. Unión Nacional de Cooperativas de Crédito. Madrid, Disponible en Internet: <http://www.unacc.com/documentos/Anuario/anuariopdf.>, varios años.

EL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

POR

Raquel PUENTES POYATOS*,
María del Mar VELASCO GÁMEZ** y
Juan VILAR HERNÁNDEZ***

RESUMEN

El gobierno corporativo se ha convertido en los últimos años en un indicador clave de la buena gestión empresarial, publicándose una multitud de Códigos de buen gobierno con el fin fortalecer los sistemas de gestión, control y administración de las empresas, haciéndolos más transparentes, eficientes y democráticos. En este sentido, son tres los Códigos de buen gobierno publicados hasta el momento en España: el Código Olivencia en 1998, al que le siguió el Código Aldama en 2003 y el Código Unificado de buen gobierno en 2006.

Este artículo tiene como objetivo analizar si el Código Unificado, como código o guía de buenas prácticas corporativas, es de aplicación a todo tipo de sociedades, o por el contrario presenta lagunas para su uso por parte de las sociedades cooperativas que invita a la elaboración de un código propio para este tipo social o a la adaptación del existente.

Palabras clave: Gobierno Corporativo, Sociedades Cooperativas, Códigos de Buen Gobierno, Código Unificado de Buen Gobierno

Códigos Econlit: M14, P13, G3

* Doctora en CC. Económicas y Empresariales. Profesora del Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología de la Universidad de Jaén. Campus las Lagunillas s/n, 23.071 Jaén. Dirección de correo electrónico: rpuentes@ujaen.es

** Profesora del Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología de la Universidad de Jaén. Campus las Lagunillas s/n, 23.071 Jaén. Dirección de correo electrónico: mvelasco@ujaen.es

*** Profesor del Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología de la Universidad de Jaén. Campus las Lagunillas s/n, 23.071 Jaén. Director General de Westfalia Separador Andalucía, S.L. Dirección de correo electrónico: vilar.juan@wsan.com

GOOD CORPORATE GOVERNANCE IN COOPERATIVE ENTERPRISE

ABSTRACT

In recent years corporate governance has become in a key indicator of good management, being published a multitude of codes of good governance in order to strengthen management systems, control and management of enterprises, making them more transparent, efficient and democratic. In this regard, three Codes of corporate governance have been published at the moment in Spain: the Olivencia Code in 1998, which was followed by the Aldama Code in 2003 and the Unified Code of good governance in 2006.

This article aims to analyze whether the Unified Code, as code or guide to good corporate practices, will apply to all types of companies, or otherwise is lacking for the use of cooperative societies that invites to develop their own code for this social type or the adaptation of the one that exists.

Key words: Corporate Governance, Cooperative Enterprise, Codes of Good Governance, Unified Code of Good Governance.

LE BON GOUVERNEMENT CORPORATIF DANS LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

Le gouvernement corporatif est devenu dernières années un indicateur clef de la bonne gestion patronale, étant publiés une multitude de Codes de bon gouvernement à la fin fortifier les systèmes de gestion, de contrôle et l'administration des entreprises, en les rendant plus transparents, efficaces et démocratiques. Dans ce sens, trois sont les Codes de bon gouvernement publiés jusqu'au moment en Espagne : le Code Olivencia en 1998, à laquelle l'a suivi le Code Aldama dans 2003 et le Code Unifié de bon gouvernement dans 2006.

Cet article a pour objectif analyser si le Code Unifié, pour code ou guide de bonnes pratiques corporatives, il est dès une application jusqu'à une toute espèce de sociétés, ou au

contraire il présente des lagunes pour son usage de la part des sociétés coopératives qu'il invite à l'élaboration d'un propre code pour ce type social ou à l'adaptation de l'existant.

Des mots clefs: le Gouvernement Corporatif, les Sociétés Coopératives, des Codes de Bon Gouvenemet, un Code Unifié de Bon Gouveemen.

1. INTRODUCCIÓN

El gobierno corporativo se ha convertido en los últimos años en un indicador clave de la buena gestión y responsabilidad social de las empresas. Esta importancia se ha hecho máxima a partir de los escándalos financieros acaecidos en los últimos años que han puesto en entredicho su efectividad y, en especial, la del Consejo de Administración, como órgano de supervisión y control, lo que ha llevado a una pérdida de confianza en los mercados financieros. Ante esta situación se han publicado una multitud de Códigos de buen gobierno entendidos como “un conjunto de recomendaciones acerca de la apropiada estructura de los órganos de gobierno y del adecuado comportamiento de los miembros de esos órganos” (Aguilera y Cuervo, 2004).

El primer Código de buen gobierno publicado fue en 1992 en el Reino Unido, el “Cadbury Report”, a raíz del cual se han producido una cascada de códigos a nivel internacional. En España el primero fue el Código Olivencia en 1998, al que le siguió el Código Aldama en 2003. Hoy en día las recomendaciones del Código Olivencia y Aldama han quedado unificadas a través del Código Unificado de buen gobierno o Código Conthe, aprobado en mayo de 2006. De este modo, según el European Corporate Governance Institute, a mazo de 2009 son 73 los países que han publicado algún código, principios o recomendaciones, siendo 253 los Códigos de gobernanza empresarial, principios y recomendaciones que se han publicado desde 1992, no siempre siendo el gobierno el órgano impulsor de éstos. Estos Códigos han configurando lo que se ha venido llamar “*Buen Gobierno Corporativo*”.

El Buen Gobierno Corporativo habrá de estar dirigido a fortalecer los sistemas de gestión, control y administración de las empresas, constituyéndose como un instrumento de gestión de las relaciones entre principal –accionista– y agente –directivos– (Crespí y Gispert,

1999). Esta gestión en las sociedades cooperativas se complica algo más debido al carácter democrático de su gobierno corporativo, donde todos los socios participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones (Segundo Principio Cooperativo). Además, como indica Coque (2003), en las sociedades cooperativas las relaciones entre principal y agente se producen, por un lado, entre propietarios y gestores profesionales y, por otro, entre socios directivos y resto de socios. Así, como señala Chaves (2004), a diferencia de las sociedades capitalistas, el modelo de gobierno cooperativo reposa sobre varias premisas que lo caracterizan:

1. Los socios gestionan y deciden democráticamente, en Asamblea General.
2. Participan activamente en la Asamblea General y en la elección de representantes.
3. Los cargos representativos, integrados en el Consejo Rector, representan y gestionan.
4. Los cargos representativos son responsables ante los socios.
5. Las cooperativas, especialmente las de mayor dimensión, pueden dotarse de directivos-administradores y otro personal asalariado, el llamado aparato ejecutivo, al objeto de ejecutar las decisiones de los socios y lograr un buen funcionamiento económico.

Sobre la premisa de estas singularidades, el objetivo principal de este trabajo es analizar si el Código Unificado de buen gobierno, como código de buenas prácticas de gobierno corporativo, es de aplicación a todo tipo de sociedades, o por el contrario presenta lagunas para su uso por parte de las sociedades cooperativas que invita a la elaboración de un código propio para este tipo social o a la adaptación del existente.

Para conseguir este objetivo hemos estructurado el artículo como sigue. Tras esta introducción, presentamos en un segundo epígrafe la manera de enfocar el gobierno corporativo por parte de las empresas y hacia donde debe apuntar, con el fin de identificar que enfoque de gobierno corporativo es el seguido por el Código Unificado y cuál por las sociedades cooperativas. En el tercer epígrafe se analiza la aplicabilidad del Código Unificado a las sociedades cooperativas, comparando las singularidades del régimen jurídico de este tipo social con las principales recomendaciones de buen gobierno que preceptúa el Código Unificado. Por último, el trabajo culmina con las conclusiones, las referencias bibliográficas y un Anexo.

2. QUÉ ES EL GOBIERNO CORPORATIVO Y HACIA DONDE DEBE APUNTAR

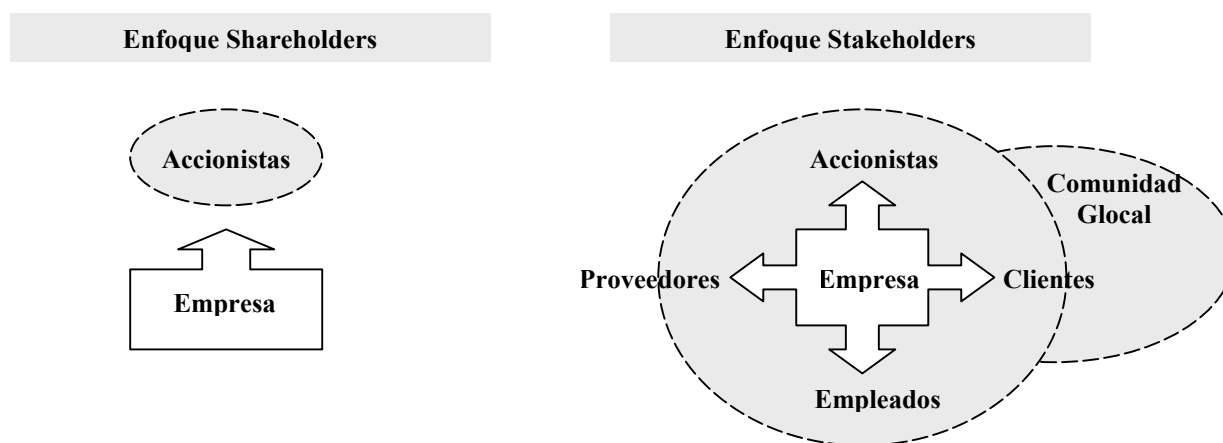
Tradicionalmente el gobierno corporativo ha estado fuertemente ligado a la teoría de agencia, que presenta a los altos directivos como agentes cuyos intereses pueden diferir de los de los socios o accionistas como principales (Jensen y Meckling, 1976). Sin embargo, actualmente la teoría de agencia está siendo cuestionada en la medida que, por un lado, la perspectiva centrada en una única relación de agencia, entre accionista y directivos, se reconoce excesivamente restrictiva (Azofra y Santamaría, 2002), pues desde la teoría de stakeholders existen más grupos de interés implicados en la relación de agencia, y por otro, la teoría de stewardship ha cuestionado la existencia de conflictos de intereses entre principal y agente, en la medida que el comportamiento de los directivos no tiene por qué ser oportunista ni movido por intereses individuales (Donalson y Davis, 1994).

Alrededor de estas teorías surgen distintas formas de ver o considerar el gobierno corporativo. En el **cuadro 1** se recogen algunas de las definiciones más significativas, las cuales caen dentro de dos perspectivas o enfoques de gobierno corporativo totalmente opuestos (**figura 1**): el enfoque Shareholders, por tener una visión reducida del gobierno corporativo donde su objetivo último es cubrir las expectativas de los accionistas de la empresa y, en contraposición, el enfoque Stakeholders, con una visión ampliada que persigue ser un instrumento para cubrir las necesidades de todos los grupos de interés o stakeholders de la empresa. Estos enfoques de gobierno corporativo, están íntimamente ligados a la asunción de responsabilidades sociales por parte de la empresa, es decir, está ligado al concepto de CSR. Lo que si es común a todas ellas es que, en torno al gobierno corporativo, existe un objetivo común por solucionar el problema de separación entre propiedad y control, a través de unos mecanismos de gobernabilidad o control.

Cuadro 1. Concepto de gobierno corporativo

Enfoque Shareholders Shleifer y Vishny (1997): El gobierno corporativo está relacionado con los medios a través de los cuales los financiadores de la empresa garantizan el rendimiento adecuado de sus inversores. Crespí y Gispert (1999): Mecanismos que previenen o corrigen el posible conflicto de intereses entre directivos y accionistas. La Porta López-de-Silanes, Shleifer y Vishny (2000): El gobierno corporativo es, en sentido amplio, un conjunto de mecanismos a través de los cuales los inversores externos se protegen contra la expropiación de los internos.
Enfoque Stakeholder John y Senbet (1998): Está relacionado con los mecanismos por los que los <i>stakeholders</i> de una empresa ejercen el control sobre los internos y directivos de tal forma que sus intereses estén protegidos. OCDE (1999): Sistema por el cual los negocios corporativos son dirigidos y controlados y donde se establecen derechos y obligaciones entre las diferentes personas involucradas en la empresa: propietarios, consejeros, administradores, accionistas y empleados, así como también las reglas y los procedimientos para la toma de decisiones sobre esos negocios. Tirole (2001): ... el diseño de instituciones que inducen o fuerzan a la dirección a interiorizar el bienestar de los <i>stakeholders</i>.

Fuente: Elaboración propia a partir de García (2003).

Figura 1. Enfoques de Gobierno Corporativo

Fuente: Elaboración propia

Surge así un debate en torno al gobierno corporativo y cual debe de ser el objetivo de éste, que ha llevado a distintos enfoques de entender la gobernanza de la empresa. Hawley y Williams (1996) resumieron en cuatro los modelos de gobernanza: el *modelo financiero o principal-agente*, según el cual el problema central de la gestión es la maximización del valor de la empresa para los accionistas; el *modelo de gestión o stewardship model*, asume que los directores son buenos administradores de las empresas y son dignos de confianza debiendo estar plenamente facultados para realizar su trabajo con el objetivo de alcanzar altos beneficios para los accionistas; el *modelo político*, que se fundamenta en cómo los gobiernos pueden influir en la gobernanza, no siendo un aspecto intrínseco únicamente a los accionistas, directivos y grupos de interés; el *modelo de las partes interesadas o stakeholder model*, amplía el propósito de la organización ya no sólo a la creación de riqueza para el accionista, sino para todos los grupos de interés de la empresa o stakeholders, pues estos mantienen relaciones con la empresa que pueden afectar a su éxito a largo plazo.

Este último modelo de gobierno corporativo puede ser visto desde dos perspectivas, en función de si la relación con los stakeholders es considerada como un medio o como un fin en sí misma. En este sentido, Letza et al. (2004), identifica dos teorías de stakeholders: la teoría instrumental y la teoría normativa. Para la primera, la orientación del gobierno corporativo hacia sus stakeholders está justificada desde un punto de vista estratégico para mejorar el rendimiento corporativo y el éxito económico, es decir, es considerada como un medio para consolidar la posición de la empresa en el mercado y generar mayores beneficios. Por su parte, la *teoría normativa de stakeholders* se posiciona en una concepción social de la empresa bajo una visión moral. La empresa es entendida como una entidad económica a la vez que social y tiene la responsabilidad de ser gestionada con una visión stakeholders. Esta concepción está ligada a lo que Carroll (1987) definió como “gestión moral”, frente a otros tipos de gestión, como la inmoral y la amoral, que persiguen la rentabilidad como su objetivo.

Este enfoque stakeholders sería el que predominaría en las sociedades cooperativas en la medida que, por naturaleza, no persiguen la maximización del beneficio como último objetivo, sino que se mueven también por objetivos sociales. Así, el artículo 1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante LC) las define como “una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a

los principios formulados por la alianza cooperativa internacional”. Bajo esta definición se esconde el enfoque stakeholders de gobierno corporativo donde el objetivo último es la satisfacción de los intereses de todos sus grupos de interés, a partir del cumplimiento de unos principios y valores cooperativos.

Este enfoque, sin embargo, no es el adoptado por el Código Unificado, ya que sigue un enfoque shareholders o centrado en el accionista como principal grupo de interés de las empresas. Esta perspectiva shareholders queda reflejada en su séptima recomendación al preceptuar que “el Consejo desempeñe sus funciones con unidad de propósito e independencia de criterio, dispense el mismo trato a todos los accionistas y se guíe por el interés de la compañía, entendido como hacer máximo, de forma sostenida, el valor económico de la empresa. ...”. Además, deja claro en su introducción que no entra a regular las relaciones de las empresas con el resto de grupos de interés vinculadas al ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa.

La manera de entender el gobierno corporativo por parte de las empresas, desde una perspectiva stakeholders o shareholders, llevará a hablar de un “gobierno corporativo socialmente responsable o no”. Así, el Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa de la AECA (2004), afirma que “el gobierno corporativo socialmente responsable busca la satisfacción no sólo de los accionistas, sino de los grupos de interés, asegurando el diálogo y el establecimiento de relaciones con todas las partes. Su objetivo es asociar la creación de valor económico con el compromiso social de la actividad empresarial”. Esta perspectiva es también compartida por la OCDE (2004) al definir el gobierno corporativo como un conjunto de relaciones entre la dirección, su Consejo de Administración, sus accionistas y otros grupos de interés.

Para terminar, indicar que en la actualidad se está reclamando un modelo de gestión empresarial que tome en consideración las implicaciones sociales y medioambientales de sus actuaciones, además de considerar los intereses de sus grupos de interés o stakeholders. El buen gobierno de las sociedades se ha de dirigir hacia el modelo de gobierno stakeholders. El modelo de empresa tradicional donde el objetivo estratégico último era la creación de valor para el accionista está siendo sustituido por el modelo socioeconómico que pone de manifiesto la importancia de la Responsabilidad Social Corporativa y, según el cuál, el objetivo último de la empresa es crear valor para la sociedad en su conjunto y, en especial,

para sus stakeholders.

3. LOS CÓDIGOS DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO EN ESPAÑA Y SU APLICABILIDAD A LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

Los Códigos de buen gobierno pueden ser definidos como un conjunto de recomendaciones que mejoran el comportamiento de las organizaciones respecto a la transparencia informativa, composición y funcionamiento de los órganos de gobierno y relación con los distintos grupos de interés (AECA, 2004), cuyo objetivo será dictar las directrices para instaurar un determinado modelo de gobierno corporativo. Generalmente, los Códigos de buen gobierno se dirigen a las empresas cotizadas en el mercado de valores, aunque animan a que sus recomendaciones sean seguidas por todas las sociedades que captan recursos financieros en los mercados de capitales, aunque sus acciones no cotizaran en Bolsa. Sin embargo, regulan prácticas de gobierno afines a las sociedades mercantiles no considerando las singularidades propias de otro tipo de empresas, como las sociedades cooperativas y, en consecuencia, limitando su grado de aplicabilidad para las mismas.

- El origen de los Códigos de buen gobierno en España se vincula al Código Olivencia en 1998, al que le siguió el Código Aldama en 2003 y el Código Unificado en 2006. El Código Unificado se trata de una actualización del Código Olivencia y Aldama, el cual ha incorporando algunas recomendaciones europeas - Informe Winter, 2002-, así como recomendaciones internacionales, entre las que destacan los Principios de gobierno corporativo de la OCDE. Este Código fundamenta sus recomendaciones bajo dos principios básicos:
- Principio de voluntariedad, con sujeción al principio de “cumplir o explicar” exigido ya por ley¹. Bajo este principio las sociedades que no sigan las pautas de buen gobierno recomendadas deberán de justificar su no adopción, para que los mercados puedan valorar su actuación.
- Principio de generalidad, al estar dirigido a la generalidad de las sociedades cotizadas, con independencia de su tamaño y nivel de capitalización.

¹ Véase artículo 116 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, modificado por Ley 26/2003, de transparencia.

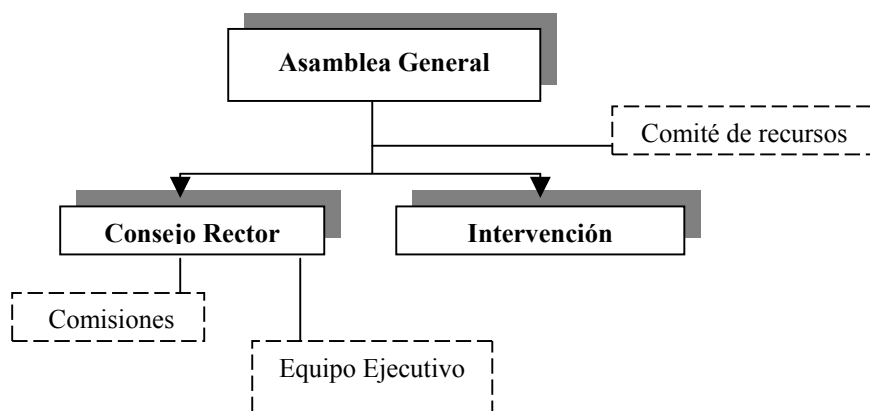
Se centra en dictar 58 recomendaciones, recogidas en el Anexo I, de seguimiento voluntario sobre cuestiones de gobierno interno de las sociedades cotizadas. Estas recomendaciones se pueden agrupar en cinco bloques: Estatutos y Junta General (R1 a R6); Consejo de Administración (R7 a R26); De los consejeros (R17 a 34); De las retribuciones de los consejeros (R35 a R41); y De las Comisiones (R42 a R58). Entre las recomendaciones más significativas están las recogidas en el **cuadro 2**.

Las recomendaciones se han formulado sobre la base de una estructura orgánica compuesta por Junta General y Consejo de Administración, estructura que diverge en forma y composición, aunque no tanto en contenido, a la existente en las sociedades cooperativas. En este tipo social el gobierno corporativo se fundamenta en unos órganos sociales que, de acuerdo con Pendás et al. (1987:153), se clasifican en: legales y estatutarios (**figura 2**). En cuanto a los primeros, las leyes de sociedades cooperativas establecen la obligación de crear como órganos sociales necesarios la Asamblea General, el Consejo Rector y la Intervención. Respecto a los segundos, las leyes también regulan que podrán coexistir con los anteriores siempre que así lo dispongan sus estatutos, un Comité de recursos, la Asamblea General de delegados y otros órganos de carácter consultivo o asesor.

Cuadro 2. Principales Recomendaciones del Código Unificado.

- 1) Que los Estatutos no limiten el número de votos que pueda emitir un mismo accionista (R1)
- 2) Que las sociedades permitan fraccionar el voto a los intermediarios financieros (R6).
- 3) Que el Consejo de Administración asuma como misión aprobar, entre otras, la política de responsabilidad social corporativa, la política de gobierno corporativo, política de retribuciones de los altos directivos y política de control y gestión de riesgos (R8).
- 4) Que el tamaño del Consejo de Administración no sea inferior a cinco ni superior a quince miembros (R9).
- 5) Que los consejeros externos dominicales e independientes constituyan una amplia mayoría del Consejo (R10).
- 6) Que entre de los consejeros externos, la relación entre dominicales e independientes refleje la proporción existen entre el capital representado por los dominicales y el resto del capital (R12).
- 7) Que los consejeros independientes representen al menos un tercio del total de consejeros (R13).
- 8) Que cuando sea escaso o nulo el número de consejeras se expliquen los motivos y las iniciativas adoptadas para corregir tal situación (R15).
- 9) Que cuando el Presidente del Consejo sea también primer ejecutivo, se faculte a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día (R17).
- 10) Que el Consejo en pleno evalúe una vez al año, entre otras, la calidad y eficiencia del funcionamiento del Consejo (R22).
- 11) Que las sociedades establezcan reglas sobre el número de consejos de los que puedan formar parte sus consejeros (R26)
- 12) Que los consejeros independientes no permanezcan como tales durante un periodo continuado superior a 12 años (R29).
- 13) Que la Memoria detalle las retribuciones individuales de los consejeros durante el ejercicio (R41)
- 14) Que cuando exista Comisión Ejecutiva o Delegada, la estructura de participación de los de las diferentes categorías de consejeros sea similar a la del propio Consejo (R42).
- 15) Que el Consejo de Administración constituya en su seno una Comisión o dos separadas, de Nombramiento y Retribución. El Presidente de estas comisiones así como de la Comisión de Auditoría deberá ser consejero independiente y además deberán estar compuestas exclusivamente por consejeros externos, con un mínimo de tres, salvo acuerdo de la Comisión (R44).
- 16) Que corresponda al Comité de Auditoría, entre otras, establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar de forma confidencial anomalías observadas (R51)
- 17) Que la mayoría de los miembros de la Comisión de Nombramiento sean consejeros independientes (R54).

Fuente: Elaboración propia.

Figura 2. Gobierno Corporativo en las Sociedades Cooperativas

Fuente: Elaboración propia.

Las singularidades de la estructura orgánica de las sociedades cooperativas llevan a limitar el grado de aplicabilidad de las recomendaciones del Código Unificado para este tipo social. En este sentido, las sociedades cooperativas emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales, como por ejemplo, Eroski, Fagor, Caja Rural del Mediterráneo y Cajamar, las cuales presentan también un Informe Anual de Gobierno Corporativo², no pueden cumplir totalmente con las recomendaciones del Código Unificado debido a su naturaleza cooperativa y por su propia regulación normativa. No obstante, el Código puede ser utilizado de guía para mejorar la transparencia y efectividad de la estructura orgánica de éstas, y servir de base para elaborar un Código de buenas prácticas ajustado a la naturaleza y características de las sociedades cooperativas, dado que algunas de ellas están presentes en el mercado de valores.

A diferencia de lo que ocurre en las sociedades mercantiles a nivel cooperativo coexisten catorce Leyes autonómicas, aplicables exclusivamente en su territorio, una Ley de sociedades cooperativas estatal además de algunas Leyes sectoriales, tal y como se recoge en el **cuadro 3**. Esta diversidad legislativa hace que el régimen jurídico de los órganos sociales de las sociedades cooperativas y, en consecuencia, su gobierno corporativo esté condicionado por la Ley que le sea de aplicación, existiendo divergencias entre ellas.

Centrándonos en los órganos sociales antes citados, a continuación analizaremos cuales de las principales recomendaciones del Código Unificado citadas en el cuadro 2, pueden ser seguidas por las sociedades cooperativas y cuales no. Para ello estudiaremos las singularidades del gobierno corporativo en este tipo social, a partir de la Ley 27/1999 de sociedades cooperativas.

La Asamblea General

La primera de las características que definen a las sociedades cooperativas es que todos los socios, ya sean personas físicas o jurídicas, tienen derecho de asistencia a la Asamblea General, bajo el principio del voto por cabezas o “un socio-un voto”. No obstante, si lo prevén sus estatutos (art. 26.3 LC), podrá establecerse un sistema de *voto plural o fraccionado*, nunca

² Por Ley 20/2003 de transparencia las sociedades anónimas deberán hacer público con carácter anual un informe de gobierno corporativo, obligación que por disposición adicional segunda se hace extensible a las cajas de ahorros que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores.

en relación a la participación en el capital social sino en función del volumen de la actividad cooperativizada de la valoración de los bienes cedidos y/o al número de socios que integran las sociedades cooperativas o entidades asociadas, dependiendo del tipo de sociedad cooperativa (primer grado o segundo grado).

Cuadro 3. Normativa en Sociedades Cooperativas.

<u>Legislación a nivel nacional</u> • Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas³.
<u>Legislación a nivel autonómico</u> • Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del Euskadi, Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi y Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi. • Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra que deroga a la Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra. • Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura y Ley 8/2006, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura. • Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia. • Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón. • Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. • Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas y Ley 3/2002, de 16 de diciembre por la que se modifica la Ley 2/1999, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. • Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja. • Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. • Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de la Comunidad de Cataluña y Ley 13/2003, de 13 de junio, de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas. • Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha. • Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears y Ley 7/2005, de 21 de junio, de reforma de la Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de las Illes Balears. • Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. • Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia.
<u>Legislación sectorial</u> • Ley 8/1985, de 31 de mayo, de regulación de la actuación financiera de las Cooperativas con Sección de Crédito en la Comunidad Valenciana. • Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. • Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las secciones de crédito de las Cooperativas. • Ley 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo de Extremadura.

Fuente: Tomado de Puentes *et al.* (2007) y actualizado

³ Ha sido modificada por Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Dichas modificaciones han afectado al régimen económico que regulaban.

En principio podría pensarse que la existencia de un voto plural puede implicar cierta toma de control de la entidad por uno o varios socios, al posibilitar que unos tengan más votos que otros. Sin embargo, las leyes de sociedades cooperativas regulan una serie de medidas para impedir que esta situación se produzca. Así, la LC, para salvaguardar los intereses de todos los socios, preceptúa en su artículo 26 que, con carácter general, ningún socio puede ostentar más de un tercio de los votos totales. A diferencia de lo establecido en la LC, el Código Unificado de buen gobierno se decanta por recomendar (R1) a las sociedades cotizadas no limitar el número máximo de votos por socios, ni contener otras restricciones que dificulten la toma de control de la sociedad mediante la adquisición de sus acciones en el mercado. Nos parece que esta recomendación no está en consonancia con el objetivo de un buen gobierno corporativo, donde es prioritario evitar problemas de concentración de poder y control.

Además, la LC también posibilita el voto fraccionado, lo que permitirá reflejar mejor la diversidad de posiciones en la entidad socio. Este último aspecto va en línea con la recomendación R6 del Código Unificado según la cual, las sociedades han de permitir el fraccionamiento del voto a fin de que los intermediarios financieros que actúan por cuenta de clientes distintos puedan emitir sus votos conforme a las instrucciones de éstos.

El Consejo Rector

El Consejo Rector es el órgano encargado de la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad. De la literatura económica se desprende que un tamaño elevado de consejeros puede ser bueno para disponer de variedad de cualificaciones y de opiniones, pero también puede ser negativo al dificultar la toma de decisiones rápidas. Esta evidencia ha sido considerada por el Código Unificado al recomendar (R9) que el número óptimo de consejeros debe estar en un intervalo entre cinco y quince consejeros. Parece ser que la LC (art. 33) está también en esta misma línea, al regular que el número de consejeros no será inferior a tres ni superior a quince. Además, cuando la cooperativa tenga más de 50 trabajadores y tenga constituido un comité de empresa, uno de ellos formará parte del Consejo Rector como miembro vocal. Aspecto éste relevante en la medida que implica la representación de un grupo de interés en el órgano rector y director de la cooperativa, lo que acentúa aún más el enfoque stakeholders que tiene el gobierno corporativo en este tipo social, y que lo diferencian del existente en las sociedades mercantiles.

En cuanto a quiénes pueden ser elegidos como consejeros, la LC (art. 34) deja claro que podrán ser consejeros quienes ostenten la condición de socios de la cooperativa, aunque también permite, siempre que lo dispongan sus estatutos, que personas cualificadas y expertas que no sean socios, ni miembros de entidades socias, puedan formar parte también del Consejo Rector, hasta un máximo de un tercio del total, con la salvedad que no podrán adquirir la condición de Presidente o Vicepresidente del referido Consejo. Esta tipología de consejeros independientes es también por la que aboga el Código Unificado, aunque ya no tanto por la cualificación y experiencia que pueden aportar al Consejo como por su función de protección de los intereses de los accionistas minoritarios. A diferencia de lo que se indica en la LC, en el Código Unificado se recomienda (R13) que representen al menos un tercio del total de consejeros, recomendación, que en nuestra opinión, creemos no necesaria para las sociedades cooperativas en la medida que todos los socios tienen voz y voto (principio de un socio un voto) en la Asamblea General y los miembros del Consejo Rector son elegidos de entre los socios de la Asamblea General, quedando así convenientemente representados los intereses de todos en el Consejo Rector. Respecto a la permanencia de los consejeros, la LC (art. 35) establece que su duración será entre tres y seis años, pudiendo ser reelegidos. No se establece un periodo máximo de permanencia, lo que permitiría a las sociedades cumplir por la vía de la autorregulación con la recomendación R29 del Código Unificado, relativa al establecimiento de un periodo máximo de 12 años de permanencia de los consejeros independientes.

La Intervención

El tercer órgano con el que cuentan las sociedades cooperativas para llevar a cabo su gestión es la Intervención, cuya función principal (órgano de fiscalización) se asemeja a la realizada por el Comité de Auditoria en las sociedades mercantiles. Al igual que los consejeros del Consejo Rector, los interventores serán elegidos entre los socios de la cooperativa (art. 38 LC), pudiendo un tercio ser designados entre expertos independientes, y su número será fijado en los Estatutos, no pudiendo ser superior al del Consejo Rector. Su estructura no cumpliría así con lo especificado en la recomendación R44 del Código Unificado para la Comisión de Auditoría (Comisión de supervisión y control), según la cuál debería estar compuesta exclusivamente por consejeros externos, salvo acuerdo del Consejo, para garantizar así la independencia de este órgano y contribuir a la elaboración de una información financiera lo más objetiva y fiable posible. Esta recomendación también se exige

para cualquier otro tipo de Comisión de supervisión de control que exista, como puede ser la Comisión de Nombramiento y Retribución (R54).

Por último, señalar que según el artículo 41 de la LC son incompatibles los cargos de miembros en el Consejo Rector, Interventor e integrante del Comité de recursos. Además, ninguno de los cargos anteriores podrá ejercerse simultáneamente en más de tres sociedades cooperativas de primer grado. La incompatibilidad de cargos es un mecanismo de control exclusivo de las sociedades cooperativas, no siendo objeto de regulación en el Código Unificado. No obstante, el Código Unificado para garantizar la independencia del Consejo y el buen funcionamiento en el caso de coincidencia en una misma persona del cargo de Presidente del Consejo y de primer ejecutivo, recomienda (R17) que se faculte a uno de los consejeros independientes para, entre otros casos, solicitar la convocatoria del Consejo y dirigir la evaluación del Presidente. En cuanto a limitar la pertenencia de consejeros a otros Consejos, el Código recomienda que las sociedades establezcan reglas sobre el número de consejeros de los que pueden formar parte sus consejeros (R26), aspecto que queda firmemente regulado en la LC, pudiéndose así cumplir con esta recomendación.

En definitiva, hemos puesto de manifiesto cómo las singularidades organizativas de las sociedades cooperativas hacen difícil la aplicabilidad del Código Unificado de buen gobierno en éstas. Su propia regulación normativa no permite un total seguimiento del Código Unificado, tal y como queda resumido en el **cuadro 4**, siendo conveniente adaptar el mismo a las características propias de este tipo social o elaborar un Código de buenas prácticas ajustado a la naturaleza y características de las sociedades cooperativas. En este sentido, existe una iniciativa por parte de la DGRV –Confederación Alemana de Cooperativas– dentro del Proyecto Regional de la DGRV para América Latina y el Caribe para el fomento del cooperativismo de crédito, donde se han elaborado diferentes tipos de manuales para cooperativas entre lo que se encuentran los Códigos de buen gobierno para sociedades cooperativas de ahorro y de crédito⁴. Así, sociedades cooperativas como COTRAFA Cooperativa Financiera, COOMEVA (Cooperativa Médica Del Valle), Cooperativa Multiactiva de Servicios Solidarios y ECOOPSOS (Entidad Cooperativa Solidaria de Salud), todas ellas de Colombia, presentan Códigos de buen gobierno ajustados a estos modelos. A nivel nacional, existen iniciativas privadas de elaboración de Códigos de buen gobierno, como

⁴ Documentos de los Códigos propuestos por la **Confederación Alemana de Cooperativa** pueden verse en el siguiente enlace: http://www.dgrv.org/main.php?action=&artid=136&catid=38&template=art_list.tpl

es el caso de la entidad Caja Campo, Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito que ha elaborado un Código de buen gobierno ajustándose a las recomendaciones del Código Olivencia y con el objetivo de determinar los principios de actuación del Consejo Rector, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

El buen gobierno de las sociedades se ha de dirigir hacia una modelo de gobierno corporativo socialmente responsable o stakeholders, el cual amplía el propósito de la organización ya no sólo a la creación de riqueza para el accionista sino para todos los grupos de interés de la empresa o stakeholders, pues estos mantienen relaciones con la empresa que pueden afectar a su éxito a largo plazo. Este modelo de buen gobierno corporativo es el que predomina en las sociedades cooperativas, las cuales por su naturaleza social desarrollan su actividad al servicio del socio y de la comunidad bajo unas reglas de ética empresarial: los Principios Cooperativos. Los Códigos de buen gobierno publicados hasta ahora en España no han seguido este enfoque stakeholders, tomando una orientación tradicional del modelo de gestión empresarial o enfoque shareholders y dirigiendo sus recomendaciones a las sociedades mercantiles, no considerando las singularidades jurídicas y organizativas de otras figuras jurídicas presentes en el mercado de valores, como son las sociedades cooperativas.

Cuadro 4. Posibilidades de seguimiento de las principales recomendaciones del Código Unificado por las sociedades cooperativas.

Recomendación Código Unificado	Disposiciones LC	Posible seguimiento
R1 Limitaciones estatutarias	Art. 26.2: Limite máximo 1/3 votos por socio	NO
R6 Fraccionamiento voto	Art. 26.3: Permite fraccionamiento	SI
R8 Competencias del Consejo	Art. 32: Competencias Consejo Rector	SI
R9 Tamaño del Consejo: Entre 5 y 15	Art. 33. Tamaño: entre 3 y 15	SI
R10 Estructura funcional del Consejo	Art. 34. Serán consejeros quienes ostenten la condición de socios	NO
R12 Proporción entre consejeros dominicales e independientes		NO
R13 Número de Consejeros independientes: Al menos 1/3		NO
R15 Diversidad de género	La LC no preceptúa nada al respecto	SI
R17 Presidente Consejo admón. Ejecutivo	La LC no preceptúa nada al respecto	SI
R22 Evaluación Periódica	Art. 32: Competencias Consejo Rector	SI
R26 Dedicación de los consejeros	Art. 41.3. Reglas de sobre el número de cargos a tener en otras sociedades cooperativas	SI
R29 Rotación consejeros independientes	Art. 35. No establece limite de permanencia máximo.	SI
R41 Transparencia en las retribuciones	La LC no preceptúa nada al respecto	SI
R44 Comisiones de supervisión y control: Composición, mayoría consejeros externos salvo acuerdo Consejo	Art. 38.3. Serán elegidos entre los socios de la cooperativa, pudiendo un tercio ser designados entre expertos independiente	NO
R54 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: mayoría de independientes		NO

Fuente: Elaboración propia

Hemos puesto de manifiesto cómo la propia regulación normativa de las sociedades cooperativas imposibilita el seguimiento de muchas de las recomendaciones del Código Unificado, como son la recomendación R1 relativa a la no existencia de limitaciones estatutarias a la toma de control, la recomendación R10, R12 y 13, vinculadas a la proporcionalidad de consejeros externos en el órgano de gestión de la empresa, y las recomendaciones R44 y R54, también ligadas a la composición de comisiones de supervisión y control. Se puede observar que casi todas las recomendaciones que no son posibles de

seguimiento, están vinculadas a la composición de los órganos de gobierno. El Código Unificado aboga por una mayor presencia en los órganos de gobierno de las sociedades mercantiles de consejeros externos y, en concreto, de independientes, al objeto de proteger los intereses de los accionistas minoritarios. Sin embargo, en el gobierno de las sociedades cooperativas estos consejeros no adquieren tanta importancia debido a que el interés de todos los socios está convenientemente representado en los órganos de la sociedad dado que, por un lado, todos los socios tienen voz y voto (principio de un socio un voto) en la Asamblea General y, por otro, los miembros del Consejo Rector son elegidos de entre los socios de la Asamblea General. Esta circunstancia, limita el nivel seguimiento del Código Unificado de buen gobierno por las sociedades cooperativas, lo que invita a la elaboración de un código propio para este tipo social o a la adaptación del existente.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA, R.F. Y CUERVO-CAZURRA, A. Codes of good governance worldwide: what is the trigger?. *Organizations Studies*, V. 25, nº 3, 2004, p. 417-446.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA (AECA) *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Madrid: Comisión de responsabilidad social corporativa, AECA, 2004. 84 p. ISBN: 978-84-89959-70-5.
- AZOFRA VALENZUELA, V. Y SANTAMARÍA MARISCAL, M. Gobierno y eficiencia de las cajas de ahorros españolas. *Universia Business Review*, segundo trimestre, 2002, p. 48-59.
- CARROLL, A.B. In Search of the Moral Manager. *Business Horizons*, March-April, 1987, p. 7-15.
- CHAVES AVILA, R. Gobierno y democracia en la economía social. *Mediterráneo Económico*, nº 6, 2004, p. 35-52
- CRESPÍ, R. Y GISPERT. C. Block transfer. Implications for the governance of Spanish companies. II Foro de Finanzas. Segovia, 1999.
- COQUE MARTÍNEZ, J. De la eficiencia cooperativa: El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica. *Acciones e Investigaciones Sociales*, V. 18, 2003, p. 67-87.
- DONALDSON, L. Y DAVIS, J.H. Boards and company performance research challenges the conventional wisdom. *Corporate Governance An International Review*, V. 2, nº 3, 1994, p. 151-210.

- ESPAÑA. COMISIÓN ESPECIAL PARA EL ESTUDIO DE UN CÓDIGO ÉTICO DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN DE LAS SOCIEDADES (Informe Olivencia). *El gobierno de las sociedades cotizadas*. Madrid, 1998.
- ESPAÑA. COMISIÓN ESPECIAL PARA EL FOMENTO DE LA TRANSPARENCIA Y LA SEGURIDAD EN LOS MERCADOS FINANCIEROS Y LAS SOCIEDADES COTIZADAS (Informe Aldama). *Informe de la comisión especial para el fomento de la transparencia y la seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas*. Madrid, 2003.
- ESPAÑA. GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO SOBRE BUEN GOBIERNO DE LAS SOCIEDADES COTIZADAS (Informe Conthe). *Informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas*. Madrid, 2006.
- GARCÍA SOTO, M.G. *El gobierno corporativo y las decisiones de crecimiento empresarial: evidencia en las cajas de ahorros españolas*. Edición electrónica: Eumed, Tesis Doctoral, 2003. Disponible en Internet: <http://www.eumed.net/tesis/mggs/index.htm>. ISBN: 84-689-3571-9
- HAWLEY, J. P. Y WILLIAMS, A.T. Corporate governance in the United States: the rise of fiduciary capitalism — a review of the literature. *Organization for Economic Cooperation and Development*, nº 31, 1996.
- JENSEN, M.C. Y MECKLING, W.H. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, V.3, nº 4, 1976, p. 305-360.
- LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. (BOE de 17 de julio).
- LETZA, S., SUN, X. Y KIRKBRIDE, J. Shareholding versus stakeholding: a critical review of corporate governance. *Corporate Governance*, V.12, nº 3, 2004, p. 242-262.
- OECD. Principios de Gobierno Corporativo. Paris: OECD Publications, 2004.
- PENDÁS DÍAZ, B. (Dir.) y OTROS. *Manual de derecho cooperativo: adaptado a la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas*. Madrid: Editorial Praxis, S.A, 1987.
- PUENTES POYATOS, R., VELASCO GÁMEZ, M.M. Y ANTEQUERA SOLIS, J.M. Las sociedades cooperativas de segundo grado y su relación jurídica con socios. *REVESCO.Revista de estudios cooperativos*, nº 93, 2007, p. 98-143.

ANEXO I Recomendaciones Código Unificado de buen gobierno (2006)

Estatutos y Junta General
1 Limitaciones estatutarias.
2 Publicidad de la información en caso de matriz y filial cotizadas.
3 Competencias de la Junta General de Accionistas.
4 Información previa sobre las propuestas de acuerdo.
5 Votación separada de asuntos.
6 Fraccionamiento del voto.
Consejo de Administración
7 Defensa del interés social por parte del Consejo.
8 Competencias del Consejo.
9 Tamaño del Consejo.
10 Estructura funcional del Consejo.
11 Otros tipos de calificación de los consejeros
12 Proporción entre consejeros dominicales e independientes
13 Número suficiente de consejeros independientes.
14 Explicación del carácter de los consejeros
15 Diversidad de género.
16 Competencias del Presidente
17 Presidente ejecutivo y Convocatoria del Consejo
18 Secretario: Obligaciones y cese/nombramiento.
19 Desarrollo de las sesiones: frecuencia, propuesta de puntos no previstos en el Orden del Día.
20 Desarrollo de las sesiones: ausencias.
21 Desarrollo de sesiones: Actas
22 Evaluación periódica.
23 Derechos de los consejeros: información adicional.
24 Derechos de los consejeros: asesoramiento.
25 Derechos de los nuevos consejeros: orientación.
26 Dedicación de los consejeros.
Consejeros
27 Comisión de Nombramientos y retribuciones: Nombramiento y reelección de consejeros.
28 Información pública sobre consejeros.
29 Rotación de consejeros independientes.
30 Cese y dimisión: consejeros dominicales.
31 Cese y dimisión: cese consejeros independientes.
32 Información y dimisión: causas penales.
33 Cese y dimisión: conflictos de interés
34 Comunicación de la dimisión
Retribuciones
35 Retribuciones: régimen de aprobación y transparencia
36 Criterios: retribuciones mediante entrega de acciones.
37 Remuneración consejeros externos
38 Remuneración sobre resultados
39 Cautelas técnicas en retribuciones variables
40 Retribuciones: votación consultiva por la Junta General.
41 Transparencia en las retribuciones individuales.
Comisiones del Consejo
42 Comisión Ejecutiva: estructura de participación.
43 Comisión Ejecutiva: información al Consejo.
44 Comisiones de supervisión y control: Nombramientos y Retribuciones.
45 Comisiones de supervisión y control: supervisión de códigos de conducta y reglas de gobierno.
46 Comité de Auditoría y Cumplimiento: Presidente y miembros.
47 Comité de Auditoría y Cumplimiento: departamento de auditoría interna.
48 Comité de Auditoría y Cumplimiento: plan anual de trabajo.
49 Comité de Auditoría y Cumplimiento: política y gestión de riesgos.
50 Comité de Auditoría y Cumplimiento: funciones.
51 Comité de Auditoría y Cumplimiento: atribuciones.
52 Comité de Auditoría y Cumplimiento: transparencia en las operaciones
53 Comité de Auditoría y Cumplimiento: Auditor y Cuentas Anuales.
54 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: mayoría de independientes.
55 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: funciones.
56 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: nombramiento de consejeros.

57 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: funciones
58 Comisión de Nombramientos y Retribuciones: consejeros ejecutivos y altos directivos.