

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

María Burzaco Samper

El control de la actividad registral cooperativa: estudio crítico sobre sus dificultades e incógnitas.

Sonia Benito Hernández

El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España.

**M^a Cristina de Miguel Bilbao y
Ana Morales Guerrero**

Gestión de la obra benéfico social de las cajas de ahorro.

**Tomás J. López-Guzmán
Guzmán y Sandra M^a Sánchez
Cañizares**

Turismo comunitario y generación de riqueza en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso en El Salvador.

**Raquel Puentes Poyatos y
M^a del Mar Velasco Gámez**

Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 99

Tercer 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

El control de la actividad registral cooperativa: estudio crítico sobre sus dificultades e incógnitas, por <i>María Burzaco Samper</i>	7
El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España, por <i>Sonia Benito Hernández</i>	31
Gestión de la obra benéfico social de las cajas de ahorro, por <i>María Cristina de Miguel Bilbao y Ana Morales Guerrero</i>	60
Turismo comunitario y generación de riqueza en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso en El Salvador, por <i>Tomás J. López-Guzmán Guzmán y Sandra M^a Sánchez Cañizares</i>	85
Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable, por <i>Raquel Puentes Poyatos y María del Mar Velasco Gámez</i>	104

EL CONTROL DE LA ACTIVIDAD REGISTRAL COOPERATIVA: ESTUDIO CRÍTICO SOBRE SUS DIFICULTADES E INCÓGNITAS

POR

María BURZACO SAMPER*

RESUMEN

La configuración de los Registros de Cooperativas como instrumentos de carácter administrativo con eficacia jurídica encierra una serie de dificultades de indudable trascendencia práctica entre los que destaca el control de la actividad registral. En este sentido, la multiplicidad normativa característica del actual escenario jurídico cooperativo propicia la existencia de soluciones divergentes que, al margen de los problemas que plantean sobre un eventual exceso competencial, pueden tener incidencia tanto en la seguridad jurídica como en el tipo y alcance de la fiscalización judicial.

Por otro lado, la naturaleza híbrida de los Registros de Cooperativas provoca distorsiones cuya salida no siempre es clara, en cuanto las previsiones legales y reglamentarias chocan con ciertas limitaciones de la normativa administrativa general aplicable: así ocurre singularmente con el principio registral de legitimación en relación con aquellos mecanismos de control en vía administrativa cuya puesta en marcha corresponde de oficio a la propia Administración Pública.

Palabras Clave: competencia judicial, control jurisdiccional, principio de legitimación, recursos administrativos, Registro de cooperativas.

Claves econlit: H-830, K-230, K-410, K-490, P-130.

* Profesora Colaboradora Asociada de Derecho Administrativo. Facultad de Derecho (ICADE). Universidad Pontificia Comillas (Madrid).
mburzaco@der.upcomillas.es

THE CONTROL OF THE COOPERATIVE REGISTRY ACTIVITY: CRITICAL STUDY ABOUT ITS DIFFICULTIES AND QUESTIONS

ABSTRACT

The configuration of the Registries of Cooperatives as administrative instruments with legal effect, raises a series of difficulties of doubtless practical importance. Out of them, we can underline one: the control behind the registration activity.

In this sense, the multiplying number of norms that shape current legal cooperative scene, may involve many divergent resolutions that, on top of the issues caused behind a potential excess of competence, may also has consequences on both the legal security as well as on the nature and reach of the judicial control.

On the other hand, the hybrid character of the Registries of Cooperatives may need some adjustments whose solution is not always clear, due to the legal and legitimate assessments mismatching some restrictions of the applicable general administrative norm. This can be illustrated behind the registry principle of legitimacy, related to those mechanisms of administrative control which start formally relies on the Public Administration.

Key words: Judicial competence, jurisdictional control, principle of legitimacy, administrative resources, Registry of cooperatives.

LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ COOPÉRATIVE DE REGISTRE : UNE ÉTUDE CRITIQUE DE SES DIFFICULTÉS ET D'INCONNUES

RÉSUMÉ:

La configuration des Registres de Coopératives comme instruments de caractère administratif avec une efficacité juridique enferme une série de difficultés d'importance indubitable pratique entre que le contrôle de l'activité de registre. Dans ce sens, la multiplicité normative caractéristique de l'actuelle scène juridique coopérative favorise l'existence de solutions divergents que, à la marge des problèmes qui posent sur un eventual un excès competencial, ils peuvent avoir une incidence dans la sûreté juridique et dans le type et la portée du contrôle judiciaire.

D'un autre côté, la nature hybride des Registres de Coopératives provoque des distorsions dont la sortie est pas toujours claire, aussitôt que les prévisions légales et réglementaires heurtent avec des certaines limitations de la réglementation administrative générale applicable : ainsi il arrive singulièrement avec le principe registral d'une légitimation par rapport à ces mécanismes de contrôle dans la voie administrative dont la mise en marche correspond d'un métier à la propre Administration Publique.

Des mots clefs : une concurrence judiciaire, un contrôle juridictionnel, un principe de légitimation, de recours administratifs, Registre de coopératives

1. INTRODUCCIÓN

Es sobradamente conocido que desde la ley republicana de 1931¹, y por influjo del régimen de asociaciones en el que originariamente encontraron amparo las cooperativas, la normativa en la materia configuró un sistema registral de carácter administrativo que, aunque con variaciones importantes, es el que se ha mantenido hasta la actualidad.

La pervivencia de dicho sistema ha sido motivo recurrente de preocupación doctrinal, achacándosele reparos de toda índole que pueden reconducirse a tachas de quiebra de la seguridad jurídica y menoscabo en las garantías del tráfico jurídico (DIVAR GARTEIZAURRECOA, 1988: 119). Con todo, es preciso recalcar que tales críticas no se centran tanto en la subsistencia de un registro o registros administrativos específicos, cuanto en la exclusión de las Sociedades Cooperativas del Registro Mercantil.

Más allá del cúmulo de razones que abonarían la necesidad de reconsiderar el actual modelo, nuestra pretensión pasa por evidenciar las dificultades que encierra el mismo de cara a la fiscalización de la actividad registral. Finalidad ésta que, sin restar trascendencia a la normativa sectorial cooperativa (más aún, partiendo de ella²), exige colocar la mirada desde el

¹ *Gaceta de Madrid* núm. 253, de 10 de septiembre de 1931. Como es sabido, el artículo único de la ley de 9 de septiembre de 1931 declaraba Leyes de la República una larga lista de Decretos entre los que se encontraba “el de 4 de julio de 1931 determinando lo que ha de entenderse por Sociedad cooperativa y fijando sus condiciones legales”.

² Las leyes cooperativas dedican, por lo general, una atención limitada a la regulación de los correspondientes Registros de cooperativas dejando a posteriores reglamentos la regulación de su organización y funcionamiento. El cuadro completo de normas reglamentarias reguladoras de estos registros es el que sigue:

— *Estado*. Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas (*BOE* núm. 40, de 15 de febrero de 2002). En adelante, RRC.

— *Andalucía*. Decreto 267/2001, de 11 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas en materia registral y de autorizaciones administrativas, modificado por Decreto 318/2003, de 18 de noviembre. Interesa también destacar la Resolución de 10 de enero de 2005, de la Dirección General de Economía Social y Emprendedores, por la que se aprueba la Carta de Servicios de la Unidad Central del Registro de Sociedades Cooperativas Andaluzas (*BOJA* núm. 24, de 26 de febrero de 2002; núm. 34, de 19 de febrero de 2004; y núm. 30, de 11 de febrero de 2005) [RMRA]

— *Castilla y León*. Decreto 125/2004, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Cooperativas de Castilla y León (*BOCL* núm. 3, de 5 de enero de 2005). [RRCCL]

— *Castilla-La Mancha*. Decreto 169/1995, de 7 de noviembre, por el que se crean los Registros de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales de Castilla-La Mancha y Decreto 178/2005, de 25 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de Castilla-La Mancha (*DOCM* núm. 55, de 10 de noviembre de 1995 y núm. 216, de 28 de octubre de 2005). [RRCCM]

— *Cataluña*. Decreto 203/2003, de 1 de agosto, sobre la estructura y el funcionamiento del Registro General de Cooperativas de Catalunya (*DOGC* núm. 3966, de 12 de septiembre de 2003). [RRCC]

enfoque propio del Derecho Administrativo y los mecanismos de control de dispar naturaleza que éste contempla.

2. APUNTES PREVIOS SOBRE LOS REGISTROS DE COOPERATIVAS Y SU CARACTERIZACIÓN

Directamente deudores de la regulación contenida en la Ley General de Cooperativas de 19 de diciembre de 1974³, los Registros de Cooperativas actuales se conforman con base en la hibridación de dos componentes, a saber:

1. Su condición, según los casos, bien de órgano, bien de unidad administrativa dependiente del Departamento competente en materia de cooperativas. Esta vertiente de los Registros de Cooperativas, explica, entre otras cosas, que el ejercicio de las funciones registrales comporte la puesta en marcha de procedimientos administrativos que, por razones obvias, no cabe sintetizar en este punto. Baste apuntar que la multiplicidad normativa que preside la regulación cooperativa encuentra reflejo en la proliferación de cauces procedimentales con

-
- *Comunidad de Madrid*. Decreto 177/2003, de 17 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (*BOCM* núm. 181, de 1 de agosto de 2003) [RRCM]
 - *Comunidad Valenciana*. Hasta el momento se ha incumplido la previsión de la DA 3ª LCCV que establece que “en el plazo máximo de un año desde la entrada en vigor” de la ley, el Consell de la Generalitat aprobaría el Reglamento del Registro de Cooperativas. De este modo, y dado que ninguna norma lo ha derogado expresamente, continúa en vigor el Decreto 136/1986, de 10 de noviembre, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se regula el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, modificado por Decretos 130/1988, de 16 de agosto y 41/1990, de 26 de febrero. (*DOGV* núm. 478, de 2 de diciembre de 1986; núm. 890, de 30 de agosto de 1988; y núm. 1266, de 16 de marzo de 1990) [RRCCV]
 - *Extremadura*. Decreto 172/2002, de 17 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas de Extremadura y se modifica el art. 21 del Decreto 129/2002, de 24 de septiembre, por el que se regula el funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Sociedades Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Extremadura; modificado por Decreto 46/2006, de 21 de marzo (*DOE* núm. 152, de 31 de diciembre de 2002; y núm. 37, de 28 de marzo de 2006) [RRCE]
 - *Galicia*. Decreto 430/2001, de 18 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Cooperativas de Galicia (*DOG* núm. 31, de 12 de febrero de 2002) [RRCG]
 - *Islas Baleares*. Decreto 65/2006, de 14 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de las Illes Balears (*BOIB* núm. 104, de 25 de julio de 2006). [RRCIB]
 - *La Rioja*. Decreto 18/2003, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Registro de Cooperativas de La Rioja (*BOR* núm. 58, de 10 de mayo de 2003). [RRCR]
 - *Navarra*. Decreto Foral 112/1997, de 21 de abril, por el que se aprueban las normas reguladoras del régimen de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de Navarra (*BON* núm. 54, de 5 de mayo de 1997). Anterior en el tiempo, este reglamento no ha sido derogado por la actual LCN (2006). [RRCN]
 - *País Vasco*. Decreto 59/2005, de 29 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de Euskadi (*BOPV* núm. 108, de 9 de junio de 2005). [RRCPV]
- ³ *BOE* núm. 305, de 21 de diciembre de 1974. En adelante, LGC74.
-

requisitos, trámites, plazos, etc. no coincidentes, lo que convierte el análisis de la actividad registral en una maraña inextricable.

Por lo demás, el progresivo acercamiento a las reglas del Registro Mercantil⁴ ha coadyuvado a mejorar sustancialmente la regulación, pero no es menos cierto que la impronta administrativa mantiene con pertinaz inercia algunas técnicas y figuras que resultan inimaginables en otros registros jurídicos. Son muestra elocuente de ello la amplitud de algunos plazos y las previsiones acerca del silencio administrativo (BURZACO SAMPER, 2008: 288-289).

2. Reconocimiento de su eficacia jurídica, superándose así la clásica distinción entre “publicidad-noticia” y “publicidad-efecto” que CHICO Y ORTIZ (1994: 147) colocaba en la base de la separación entre los Registros jurídicos y los Registros administrativos. La transformación de los Registros de Cooperativas en registros con eficacia jurídica no puede entenderse sin acudir al art. 43.1 LGC⁷⁴, que organizaba el Registro General de Cooperativas dependiente del Ministerio de Trabajo “*ajustándose en su eficacia a los principios de publicidad formal y material, legalidad y legitimación*”; vestidura jurídica ésta que paliaba en parte las deficiencias en el régimen de publicidad denunciada por reputados autores (SÁNCHEZ CALERO y OLIVENCIA RUIZ, 1964: 172; VERGEZ SÁNCHEZ, 1973: 34-35).

Esta ruptura con la ortodoxa naturaleza administrativa del Registro de Cooperativas termina imponiéndose, llegando hasta la normativa actual de un modo más que discutible. No en vano, y dejando al margen los reparos que este mestizaje imperfecto provoca (entre otros, LEYVA DE LEYVA, 1988: 88; MANRIQUE ROMERO y RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO, 1980: 154-155; MORILLAS JARILLO, 2002: 4791-4792), distintos Consejos Consultivos han advertido que otorgar tal carácter jurídico a los Registros autonómicos implica una contravención del orden constitucional de competencias que, recordemos, atribuye en exclusiva al Estado la “ordenación de los registros e instrumentos públicos” (art. 149.1.8ª CE).

El primero que constató esta eventual infracción de la distribución competencial ínsita en la CE, fue el Dictamen núm. 24 del Consell Consultiu de la Generalitat de Catalunya de 2 de junio de 1982: en él se pone de relieve que nada obsta la competencia autonómica para

⁴ Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil. *BOE* núm. 184, de 31 de julio de 1996. En adelante, RRM.

establecer “un Registro administrativo de puro control de este tipo e, incluso, a efectos de inspección, disciplina y promoción”, puesto que éste “sería un trámite más de la propia estructura y organización de la cooperativa”. Cuestión distinta es que ese mismo registro adquiriera tintes técnico-jurídicos “con funciones calificadoras, que controlan la legalidad jurídico-privada de las cooperativas, y con unos efectos materiales o sustantivos que escapan de los límites propios de un Registro administrativo o de control público”, ya que en tal caso, “la competencia de la Comunidad Autónoma ya no es tan evidente”⁵.

Más contundente se muestra el Consejo Consultivo Andalúz que en su Dictamen 150/1997, tras realizar igual consideración a la ya vertida por el órgano consultivo catalán, señala:

“El otorgamiento de efectos jurídico-privados al Registro de Cooperativas, como consecuencia de los principios de publicidad material y legitimación, con incidencia sobre las mencionadas relaciones privadas, (...), tropieza con los títulos estatales sobre legislación mercantil y legislación civil (art. 149.1.6ª y 8ª de la Constitución), que actúan como obstáculo para, en el presente caso, la regulación proyectada por la Comunidad Autónoma...” (FJ III, apartado 12)

En cualquier caso estas objeciones —a las que se unen algunas voces desde la doctrina (VICENT CHULIÁ, 1984 (a): 133-134 y 1984 (b): 20 y 25; PAZ CANALEJO, 1986-1987: 18, y 1987: 958-959)— no han sido atendidas, hasta el punto que los registros autonómicos mantienen invariablemente un modelo de “Registro jurídico” (denominación que algunas normas emplean sin el menor rubor) que, además, ha contado con la aquiescencia estatal⁶.

3. LA ACTIVIDAD REGISTRAL COOPERATIVA Y SU CONTROL

Sin estar trascendencia a ninguno de los extremos problemáticos que plantea esta doble faz de los Registros de Cooperativas —registros administrativos dotados de eficacia jurídica—, adquiere singular relevancia por su innegable proyección práctica el concerniente al control de la actividad registral.

⁵ Todas las citas textuales entrecomilladas pertenecen al Fundamento 15 del Dictamen citado.

⁶ Los Reales Decretos de traspaso de funciones registrales en materia cooperativa son elocuente muestra de ello, en cuanto se limitan a citar el art. 149.1. 6ª, 7ª y 11ª, silenciando toda referencia al apartado 8ª del mismo art. 149.1 CE.

La sola contemplación de las previsiones contenidas en la normativa cooperativa puede dar una imagen engañosa en relación con dos cuestiones: por un lado, en cuanto a la propia competencia autonómica para determinar el régimen de control aplicable a la actividad registral cooperativa; por otro, y conectado con lo anterior, respecto de la eventual “especialidad” ligada a lo cooperativo que, como tal, no puede desgajarse de los instrumentos de control que, con carácter general y “común” se pergeñan en la normativa administrativa estatal.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que, conforme ha establecido el Tribunal Constitucional, el art. 149.1.18ª CE “reserva *“in toto”* al Estado la competencia sobre “procedimiento administrativo común”, no reduciendo ésta al establecimiento de bases o “lo básico”⁷. Ciertamente ello no determina que *“forme parte de esta materia competencial toda regulación que de forma indirecta pueda tener alguna repercusión o incidencia en el procedimiento (...) o cuyo incumplimiento pueda tener como consecuencia la invalidez del acto”* (STC 50/1999, de 6 de abril, FJ 3º); así las cosas, la regulación de los procedimientos administrativos “*ratione materiae*” se perfila como una competencia conexa a las que ostentan ya el Estado ya las CCAA para la regulación del régimen sustantivo, en el bien entendido que éstas *“deberán respetar en todo caso las reglas del procedimiento establecidas en la legislación del Estado dentro del ámbito de sus competencias”* (STC 227/1988, de 29 de noviembre⁸, FJ 32º). Volviendo de este modo al “procedimiento administrativo común”, la misma STC 227/1988 define la locución indicando:

“El adjetivo “común” que la Constitución utiliza lleva a entender que lo que el precepto constitucional ha querido reservar en exclusiva al Estado es la determinación de los principios o normas que, por un lado, definen la estructura general del iter procedimental que ha de seguirse para la realización de la actividad jurídica de la Administración y, por otro, prescriben la forma de elaboración, los requisitos de validez y eficacia, los modos de revisión y los medios de ejecución de los actos administrativos, incluyendo señaladamente las garantías generales de los particulares en el seno del procedimiento”.

Como se comprobará después, la regulación cooperativa no se separa en términos generales de dichas reglas en lo que concierne al control de la actividad registral, aunque sí manifiesta ciertos titubeos que no son sino consecuencia de la dudosa naturaleza que ésta

⁷ FJ 3º STC núm. 23/1993, de 21 de enero. Ponente: RODRÍGUEZ-PIÑERO Y BRAVO-FERRER, Miguel. *BOE* núm. 47, de 24 de febrero de 1993.

⁸ STC núm. 227/1988, de 29 de noviembre de 1988. Ponente: LEGUINA VILLA, Jesús. *BOE* núm. 307, de 23 de diciembre de 1988.

presenta. En esta línea, puede decirse que algunas regulaciones, posiblemente con la mejor de las intenciones, introducen previsiones que más que aclarar inducen innecesariamente a equívoco, acompañándose además de determinadas reglas de competencia jurisdiccional que, sin duda, exceden ampliamente de la competencia autonómica⁹.

3.1. Breve repaso previo por los mecanismos de control de la actividad administrativa

A modo de breve inciso previo conviene recordar que el control de la actividad de la Administración opera en dos niveles que no deben entremezclarse:

- a) Vía administrativa, que incluye las distintas técnicas recogidas en los Títulos VII y VIII de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común¹⁰. Las mismas se integran por los conocidos recursos administrativos —alzada, reposición y extraordinario de revisión (arts. 107 a 119 LRJAP-PAC)— y reclamaciones previas a la vía judicial civil y laboral (arts 120 a 126 LRJAP-PAC) así como por otros mecanismos que, por el momento, dejamos sólo apuntados: revisión de actos nulos (art. 102 LRJAP-PAC), declaración de lesividad (art. 103 LRJAP-PAC), revocación (art. 105.1 LRJAP-PAC) y rectificación de errores (art. 105.2 LRJAP-PAC).
3. Vía judicial, que permite el control revisor de la Jurisdicción contencioso-administrativa previa la interposición del pertinente recurso contencioso-administrativo, siendo de aplicación el régimen establecido en la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción contencioso-administrativa¹¹.

3.2. Las resoluciones registrales a la luz de las previsiones normativas: las discrepancias en cuanto a su naturaleza y régimen de recursos en vía administrativa

Como no puede ser de otro modo, las resoluciones resultantes del procedimiento de calificación e inscripción son susceptibles de control, tanto en vía administrativa como judicial. A priori esta cuestión podría suponerse carente de dificultades, por serle de

⁹ Véase epígrafe 5.

¹⁰ BOE núm. 285, de 27 de noviembre de 1992. Recordemos que este Título sufrió profundas modificaciones por mor de la Ley 4/1999, de 13 de enero, de modificación de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común [BOE núm. 12, de 14 de enero de 1999]. En adelante LRJAP-PAC.

¹¹ BOE núm. 167, de 14 de julio de 1998. En adelante, LJCA.

aplicación los mecanismos generales de fiscalización de la actividad administrativa apuntados en el epígrafe precedente. Sin embargo ese inicial augurio termina dificultándose ante la inexistencia de un criterio claro sobre la naturaleza de los actos objeto de eventual recurso.

Limitándonos por el momento a verter el modo en que se contemplan los recursos en la normativa cooperativa, procede la siguiente distinción:

- a) Las resoluciones del Registro como actos administrativos que no agotan la vía administrativa. Es la concepción que se desprende de aquellas regulaciones según las cuales las resoluciones registrales son objeto de recurso de alzada ante el superior jerárquico del que dependa el Encargado del Registro, generalmente el Consejero del Departamento competente en materia cooperativa o, en el caso estatal, el Director General de Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas¹² (arts. 21.2 RRC, 28 RRCCM, 15.5 LCC¹³ y 34 RRCC, 24.3 RRCM, 60 RRCE, 26.3 RRCIB, 20.2 RRCR).

En este mismo grupo se incluirían aquellas que, si bien obvian calificar el recurso como alzada, vienen a diseñarlo con ese carácter (art. 12.3 LCAr¹⁴).

- b) Remisión al régimen de recursos contenido en la LRJAP-PAC o en la “legislación vigente”. Así, el art. 30 RRCCCL que no concreta el recurso pertinente, pero se remite a las normas del procedimiento administrativo común.

Con menos claridad el reglamento andaluz elude pronunciarse sobre este tema, limitándose a mencionar de pasada al recurso en vía administrativa¹⁵. De manera similar, aunque incluso obviando esta última referencia, el art. 12.3 LCCV¹⁶ se limita a establecer que “*contra la denegación, expresa o presunta, se podrá interponer el correspondiente recurso en los términos y plazos previstos en la legislación vigente*”.

- c) Recurso de alzada o reclamación previa a la vía judicial civil. Es este grupo el que mejor refleja la duda sobre la naturaleza de las resoluciones registrales. Con un

¹² Conforme a la actual estructura orgánica del Ministerio de Trabajo e Inmigración aprobada por Real Decreto 1129/2008, de 4 de julio. *BOE* núm. 165, de 9 de julio de 2008.

¹³ Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Catalunya. *DOGC* núm. 3679, de 17 de julio de 2002; *BOE* núm. 179, de 27 de julio de 2002.

¹⁴ Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón. *BOA* núm. 151, de 31 de diciembre de 1998; *BOE* núm. 23, de 27 de enero de 1999.

¹⁵ La única mención la hallamos en el art. 24.6 RMRA que al tratar de la caducidad de la anotación preventiva dice “de no subsanar el interesado los defectos señalados en el plazo establecido (...), o transcurrido el plazo para recurrir en vía administrativa cuando la denegación de la inscripción sea definitiva por defecto insubsanable...”.

¹⁶ Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. *DOGV* núm. 4468, de 27 de marzo de 2003; *BOE* núm. 87, de 11 de abril de 2003.

estilo marcadamente ambiguo, el art. 40.1 RRCG señala que “*contra la resolución de la autoridad administrativa que ponga fin al procedimiento de inscripción, los interesados podrán interponer el correspondiente recurso ante el conselleiro competente en materia de trabajo, o, en su caso, formular reclamación previa a la vía judicial civil*”. Este artículo es directamente deudor de una de las sugerencias contenidas en el Dictamen 611/2001 del Consejo Consultivo de Galicia, cuyo comentario dejamos aplazado a una rúbrica posterior.

Mayor perplejidad produce la lectura de la normativa vasca: así, de acuerdo con el art. 18 LCPV¹⁷, “*en cuanto a plazos, personación en el expediente, representación y demás materias referidas al Registro de Cooperativas de Euskadi no reguladas expresamente en esta ley o en sus normas de desarrollo, serán de aplicación las normas del procedimiento administrativo*” (apartado 1), indicándose a continuación que “*la reclamación previa a la vía judicial se sustanciará ante el Consejero de Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco, aplicando las citadas normas*” de modo que “*la demanda judicial se interpondrá, en su caso, ante los Juzgados y Tribunales del orden civil, de conformidad con la ley orgánica del Poder Judicial y normativa procesal aplicable*” (apartado 2)

La opción evidente de la ley por la reclamación previa a la vía judicial civil se torna, sin embargo, en aparente disyuntiva en el art. 31 RRCPV que, bajo el rótulo “Recursos contra la calificación”, establece:

1. Contra la resolución de calificación que atribuya al título algún defecto que impida su inscripción en el Registro cabrá formular recurso de alzada, que se interpondrá ante el Viceconsejero de Trabajo y Seguridad Social y se sustanciará conforme a los arts. 114 a 116 de la [LRJAP-PAC].

2. No obstante, y de conformidad con lo establecido en el art. 18 de la Ley de Cooperativas de Euskadi, la Resolución de Calificación determinará, en su caso, la procedencia de la interposición de la reclamación previa a la vía judicial civil que se formulará ante el Consejero de Justicia, Empleo y Seguridad Social, y se sustanciará conforme a las normas previstas en los arts. 120 a 124 de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

¹⁷ Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi (BOPV núm. 135, de 19 de julio de 1993); modificada por Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (BOPV núm. 146, de 1 de agosto de 2000), Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (BOPV núm. 238, de 15 de diciembre de 2006) y Ley 6/2008, de 25 de junio, de Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi (BOPV núm. 127, de 4 de julio de 2008)

Así pues, y atendiendo a este último precepto, el recurso pertinente es la alzada, si bien la propia resolución calificadora puede determinar la procedencia de la reclamación previa a que alude el art. 18.2 LCPV.

A nuestro juicio, la regulación vasca sólo puede entenderse desde la extrapolación de la doctrina de los actos separables, aunque obviamente esta consideración carece de apoyo normativo suficiente y está huérfana de criterios que, desde los propios textos normativos, permitan deducir cuándo procede cada una de las vías impugnatorias.

4. PRINCIPIO DE LEGITIMACIÓN Y MECANISMOS DE AUTOCONTROL EN VÍA ADMINISTRATIVA: DIFICULTADES

Comencemos por recordar que el principio de legitimación¹⁸ encuentra concreción en dos aspectos: por un lado, en la *presunción de validez y exactitud de los asientos registrales, que producirán sus efectos mientras no se inscriba la declaración de inexactitud o nulidad*; por otra parte, en la *no-convalidación de los actos y contratos que sean nulos con arreglo a las leyes*.

MARTÍNEZ DÍE (1996: 579) ha hecho notar que “*la eficacia legitimadora del Registro de Cooperativas constituye una de las bases cardinales del sistema*”, viniendo a concretar la llamada publicidad material positiva. Ésta “*parte de la presunción de exactitud, que opera a dos niveles: iuris tantum a favor del titular, e iuris et e iure a favor del tercero protegido*”.

Dicho esto, conviene poner de manifiesto la cuestión central que aquí se plantea, esto es, si la declaración de inexactitud o nulidad, *ha de ser judicial o puede ser administrativa o judicial*.

Tradicionalmente se ha subrayado que, en contraste con lo establecido en el art. 7 RRM, los asientos de los Registros de Cooperativas no quedaban bajo la salvaguarda jurisdiccional o, por mejor decir, *no sólo* bajo la misma. Así, y conforme al mencionado art. 7 RRM, “*los*

¹⁸ Principio reconocido en los arts. 111 LC [Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. BOE 170/1999, de 17 julio 1999] y 5.2 RRC; 20 LCA [Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. BOJA núm. 46, de 20 de abril de 1999; BOE núm. 107, de 5 de mayo de 1999] y 5.2 RMRA; 13.6 LCAr.; 8.4 y 9 RRCL; 9 RRCCM; 5 RRC; 9 RRCM; 15.1 y 4 LCCV; 9 RRCE; 9 RRCG; 7 RRCIB; 7.2 RRCR; 8 RRCN; 9 RRCPV; 18.2 LCRM [Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia. BORM núm. 282, de 7 de diciembre de 2006; BOE núm. 111, de 9 de mayo de 2007].

asientos del Registro están bajo la salvaguarda de los Tribunales y producirán sus efectos mientras no se inscriba la declaración judicial de su inexactitud o nulidad’. Por el contrario —se dice—, la naturaleza administrativa de los Registros de Cooperativas y la aplicación de las reglas del procedimiento administrativo común a los mismos, habilita la puesta en marcha de los mecanismos propios de la vía administrativa, singularmente la revisión de actos nulos del art. 102 LRJAP-PAC y la rectificación de errores del art. 105.1 de igual ley.

Pues bien, sin perjuicio de que dicha afirmación sea hoy día predicable respecto de algunas de las regulaciones (singularmente aquellas que se remiten a los preceptos citados), tenemos que llamar la atención sobre el hecho de que una parte importante de las previsiones relativas al principio de legitimación vienen a acoger la pauta del Registro Mercantil.

Así, del análisis comparado se desprende que las regulaciones de Aragón, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia y País Vasco obligan a que dicha declaración sea judicial. Esta previsión es, sin duda, loable atendiendo a su intención garantista, pero puede plantear dificultades de orden práctico derivadas del sistema de recursos administrativos. Si la decisión sobre la inscripción registral es susceptible de los recursos administrativos antes mencionados, los problemas surgen de la eventual estimación del recurso que, como tal, es obviamente un acto administrativo y no judicial.

Conviene poner de relieve que la dificultad se ciñe a un único supuesto: el de *calificación favorable a la inscripción recurrida por tercero interesado*. Si la presunción de exactitud y validez del asiento registral sólo decae por decisión judicial ¿habría que entender que la pretensión del recurrente no es canalizable en vía administrativa debiendo acudir directamente a la jurisdicción competente?

En relación con el art. 7 RRM así lo ha declarado la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 18 de marzo de 1994 que dice:

“Es reiterada la doctrina de este Centro directivo en relación con recursos gubernativos interpuestos tanto contra calificaciones de registradores de la propiedad como mercantiles, en el sentido de que tal recurso tan sólo cabe contra aquéllas en la medida que denieguen o suspendan la práctica del asiento solicitado (cfr. art. 66 LH y art. 66.1 Rgto. del Registro mercantil), no cuando la calificación, haya sido presidida o no por el acierto, ha desembocado en la práctica del asiento solicitado pues, en tal caso, dicho asiento queda bajo la salvaguardia de los tribunales y sujeta su cancelación a las reglas generales que

exigen el consentimiento del interesado o resolución judicial, siendo esta última la única vía posible cuando el origen del asiento estuviera, a su vez, en una de tales resoluciones (cfr. arts. 1, 40 y 83 LH; art. 20.1 CCom. y arts. 7 y 289.1 Rgto. del Registro mercantil)” (Fundamento de Derecho 2º)

En el marco cooperativo, sólo el art. 23 RRCV contempla el supuesto, al determinar que *“contra la extensión del asiento solicitado no se podrá interponer recurso alguno, salvo lo previsto en el art. 11.2 de la Ley de Cooperativas Valenciana”*¹⁹.

La misma conclusión jugaría para los mecanismos cuyo inicio corresponde de oficio a la propia Administración. Es evidente que la eventual concurrencia de vicios de anulabilidad y habida cuenta del carácter favorable de la inscripción, se impone la aplicación del art. 103 LRJAP-PAC —declaración de lesividad y posterior impugnación jurisdiccional²⁰—, lo que, por tanto, no supone problema alguno de compatibilidad con la exigencia de declaración judicial.

No ocurre lo mismo en los casos de vicios de nulidad de pleno derecho: si la revisión prevista en el art. 102.1 LRJAP-PAC²¹ no es posible, ¿debería la Administración formular el

¹⁹ En relación con este artículo deben realizarse dos apuntes: por una parte, la imposibilidad de recurso sólo puede entenderse referida al gubernativo; por otra, la mención al art. 11.2 de la ley, carece actualmente de virtualidad puesto que la remisión lo era respecto del texto de 1985, ya derogado. Por completar la cita, indicar que dicho art. 11.2 permitía que la Confederación de Cooperativas Valencianas interpusiera recurso ante la Consellería “contra la inscripción de una Cooperativa u otra Entidad Cooperativa cuando considere que la entidad creada no respeta los preceptos de esta Ley”.

²⁰ En relación con este mecanismo, conviene hacer un par de recordatorios:

- a) La regla general de la invalidez de los actos administrativos es la anulabilidad. No en vano, el art. 63.1 LRJAP-PAC establece que *“Son anulables los actos de la Administración que incurran en cualquier infracción del ordenamiento jurídico, incluso la desviación de poder”*; definición ésta residual que viene a englobar todas aquellas vulneraciones del ordenamiento jurídico que no estén contempladas expresamente como causas de nulidad en el art. 62.1 LRJAP-PAC.
- b) El ordenamiento jurídico-administrativo no permite que la Administración, por sí misma, pueda anular actos favorables viciados de anulabilidad. Con innegable intención garantista cuando la Administración autora del acto declarativo de derechos advierta que el mismo contiene algún vicio de este tipo, debe declararlo lesivo para el interés público, procediendo a su ulterior impugnación ante la Jurisdicción contencioso-administrativa en el plazo de dos meses desde dicha declaración. Tal y como establece el art. 103 LRJAP-PAC, dicha declaración de lesividad *“no podrá adoptarse una vez transcurridos cuatro años desde que se dictó el acto administrativo y exigirá la previa audiencia de cuantos aparezcan como interesados en el mismo”* (apartado 2); por lo demás, si transcurridos seis meses desde el inicio del procedimiento para esta declaración no se hubiese procedido a la misma, se producirá la caducidad (apartado 3)

Puede apreciarse que el proceso de lesividad tiene rasgos especiales que, como advierte GONZÁLEZ PÉREZ (1994: 363) *“constituye, por un lado, una excepción a los principios característicos del régimen administrativo —dentro del cual la Administración goza del privilegio de actuar por sí las pretensiones—, y, por otro, una excepción a otro principio tradicional del Derecho Administrativo —la irrevocabilidad de los actos administrativos declaratorios de derechos”*.

²¹ Conforme al mencionado art. 102.1 LRJAP-PAC, “las Administraciones públicas, en cualquier momento, por iniciativa propia o a solicitud de interesado, y previo dictamen favorable del Consejo de Estado u órgano

correspondiente recurso judicial? Llegados a este punto, se impone poner de manifiesto que tal conclusión encuentra un importante, si no insalvable, obstáculo en la falta de legitimación procesal activa *ex arts. 19.2 y 20 a) LJCA*.

En efecto, *“la Administración autora de un acto está legitimada para impugnarlo ante este orden jurisdiccional [en referencia a lo contencioso-administrativo] previa su declaración de lesividad para el interés público en los términos establecidos por la Ley”* (art. 19.2 LJCA); la misma regla se reproduce en el art. 43 LJCA, según el cual *“cuando la propia Administración autora de algún acto pretenda demandar su anulación ante la Jurisdicción contencioso-administrativa deberá, previamente, declararlo lesivo para el interés público”*. Sin embargo la declaración de lesividad está prevista en los términos del art. 103 LRJAP-PAC que, como indicábamos antes, tiene por objeto los actos favorables viciados de anulabilidad.

Más diáfana es la falta de legitimación activa atendiendo al art. 20 LJCA conforme al cual *“no pueden interponer recurso contencioso-administrativo contra la actividad de la Administración pública: a) Los órganos de la misma y los miembros de sus órganos colegiados, salvo que una Ley lo autorice expresamente (...)”*. Esta norma viene a situar la falta de legitimación activa como la consecuencia lógica de la personalidad jurídica única de la Administración o de cada Administración, por ser más precisos (AAVV (ABOGACÍA DEL ESTADO), 2002: 293-294). Esta razón explica la posibilidad de que una Administración impugne judicialmente los actos de otra que le afecten, pero no así que los órganos administrativos puedan formular recurso contra actos de la Administración de la que dependan y en cuya estructura jerárquica están integrados²².

consultivo equivalente de la Comunidad Autónoma (...) declararán de oficio la nulidad de los actos administrativos que hayan puesto fin a la vía administrativa o que no hayan sido recurridos en plazo, en los supuestos previstos en el art. 62.1”. Las características de este mecanismo (y que son las contenidas en el precepto transcrito), exigen cierto comentario:

De un lado, y considerando que las resoluciones de los Encargados del Registro no suelen tener la consideración de actos que agotan la vía administrativa (véase en este sentido lo ya referido en el epígrafe 3.2.) la virtualidad del art. 102 parece decaer. No obstante ha de tenerse en cuenta la referencia a actos “que no hayan sido recurridos en plazo” (lo que, a la postre, implica hablar de actos firmes y consentidos), circunstancia que puede ser más frecuente (por lógica) cuando estamos ante actos favorables.

Por otro lado, este precepto incluye una novedad importante en la tradicional configuración de la revisión de actos nulos, y es el hecho de su posible iniciación a instancia de parte. En tal sentido, cabe afirmar que estamos ante el único instrumento que cumple con la regla de la imprescriptibilidad de la acción de nulidad por cuanto puede solicitarse “en cualquier momento” por persona interesada, siempre, evidentemente, que estemos ante actos viciados de nulidad radical (art. 62.1 LRJAP-PAC)

²² En este sentido, STS (Sala 3ª, Sección 1ª) de 27 de mayo de 1995 (Ponente: CÁNCER LALANNE, Enrique); recurso núm. 4358/1994. Referencia El Derecho Editores Jurisprudencia: EDJ 1995/3594.

5. SOBRE LA JURISDICCIÓN COMPETENTE

En líneas precedentes dejábamos sólo apuntado que el control judicial sobre la actividad desplegada por los Registros de Cooperativas planteaba ciertas dificultades originadas por la ausencia de determinaciones normativas uniformes y lo suficientemente nítidas.

Pese a las dificultades para ofrecer una respuesta concluyente, la cuestión reviste una importancia evidente y ha recibido distinta solución por los legisladores implicados.

En este sentido, quizás sea bueno advertir que nos topamos nuevamente con problemas —en todo caso no-planteados formalmente a través de los cauces oportunos— de exceso competencial que alguno de los Dictámenes de órganos consultivos ya dejó entrever²³: si el Estado ostenta competencia exclusiva sobre “legislación procesal” y considerando que el cooperativismo en modo alguno integra “las necesarias especialidades que en este orden se deriven de las particularidades del derecho sustantivo de las Comunidades Autónomas” (art. 149.1.6ª CE), las determinaciones que se hallan en algunos de los textos sobre la jurisdicción competente para conocer de los recursos formulados contra la actividad de los Registros de Cooperativas son, cuando menos, discutibles.

Ciertamente son las menos las normas cooperativas que proceden a realizar dicha determinación y sólo los arts. 34 RRCC y 60.3 RRCE mencionan expresamente el recurso contencioso administrativo como natural correlativo del recurso de alzada.

El ejemplo de mayor concreción es, sin duda, el art. 60.3 RRCE, que señala incluso el órgano judicial competente: “*La resolución del recurso de alzada será impugnabile ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura*” (en iguales términos, art. 43 RRCE respecto de la calificación previa)

En el polo opuesto, veíamos ya en el epígrafe anterior que el art. 18.2 LCPV establece que “*la demanda judicial se interpondrá, en su caso, ante los Juzgados y Tribunales del orden civil, de conformidad con la ley orgánica del Poder Judicial y normativa procesal aplicable*”.

²³ Dictamen 92/2002 del Consejo Consultivo de Castilla-La Mancha (Consideración IV, apartado 1. “Normas procesales”), que realiza esta tacha respecto de todos los preceptos legales que, de modo directo o indirecto, hacen referencia a jurisdicciones.

Nada se señala en las restantes normas sobre este particular; silencio éste razonable considerando que la normativa autonómica no es la sede para determinar la competencia jurisdiccional.

Comencemos por indicar que, en nuestra opinión, la disparidad apuntada no es sino el reflejo de la controversia más amplia sobre el control judicial de la actividad registral. Divergencia que encuentra su razón de ser en la peculiar naturaleza de la misma que entreteje lo “público” y lo “privado” —con todas las reservas que la convencional distinción plantea— acumulando matices que terminan por actuar perturbadoramente en aspectos que podemos considerar “colaterales”. Uno de esos aspectos es el referido a la fiscalización judicial de la calificación registral, en el que la naturaleza del acto sometido a calificación se confunde con la predicable de la decisión del Registrador, dando pie así a interpretaciones en ocasiones carentes de una salida clara. Expresiva muestra de los problemas que esta cuestión plantea es la Resolución DGRN de 23 de junio de 1994, donde se decía:

“(...) vista la solicitud del recurrente de que se le señalen los recursos que en su caso procederían frente a la presente resolución, ha de tenerse en cuenta que la calificación registral y los recursos que se interponen frente a ella en la llamada vía gubernativa, se entienden limitados, tal y como establece el art. 59 Rgto. del Registro mercantil, a los efectos de extender, suspender o denegar el asiento principal solicitado, razón por la que no excluyen el derecho de los interesados de acudir a los Tribunales de justicia para litigar entre sí acerca de la validez de los títulos calificados (cfr. art. 66.2 del mismo reglamento), siendo vinculante para el registrador e inscribible, como es natural, la ejecutoria que recayere, cuya eficacia puede garantizarse solicitando anotación preventiva de la demanda (cfr. art. 66 LH y art. 101 de su reglamento).

Es por ello que las resoluciones de este centro no determinan, y tampoco va a hacerlo en el presente caso, qué concretas acciones, ante qué jurisdicción y en qué plazo pueden ejercitarse, pues es al interesado al que compete a la vista de la naturaleza del acto, de su autor y de su forma, elegir la que a su juicio sea procedente o la más adecuada” (FJ 4º)

En cuanto a los Registros Mercantil y de la Propiedad, y pese a la opinión contraria de algún autor²⁴, los arts. 9.2, 22.1 y 85.1 LOPJ no permiten muchas dudas sobre la competencia

²⁴ FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ (1997: 220-228) considera que la distinción entre el “acto jurídico que se inscribe” y “el acto registral” es “la clave de una solución más satisfactoria en orden a determinar cuál ha de ser la jurisdicción competente a los efectos de garantizar adecuadamente el derecho a una tutela judicial efectiva al usuario de estos servicios”. Respecto del acto registral dice: “No se trata de una simple forma administrativa de un acto privado, sino que, en cuanto acto administrativo, desde el punto de vista del objeto y del sujeto que lo emite, afecta y modifica su contenido originario y, por ende, a la jurisdicción competente para conocer sobre la resolución a los efectos de su inscripción. En este sentido cabe decir que estamos en presencia de un derecho subjetivo de naturaleza administrativa: el derecho que tienen los particulares a inscribir en el Registro Mercantil determinados actos o negocios de trascendencia empresarial. La inscripción es por ello un derecho a

jurisdiccional del orden civil²⁵. Así se ha manifestado también el TS que, en Sentencias de 28 de noviembre de 1998²⁶ (sobre el Registro Mercantil) y de 23 de mayo de 2003²⁷ (acerca del Registro de la Propiedad) que, en aplicación del art. 3 a) LJCA, declara la falta de jurisdicción de lo contencioso-administrativo.

La cuestión ahora es si el mismo planteamiento es trasladable al control de la actividad registral desplegada por los Registros de Cooperativas. Esta asimilación es, sin duda, la que subyace en la regulación vasca y, con menos claridad, en la gallega.

A favor de la solución de los arts. 40.1 RRCG y 18.2 LCPV jugaría el hecho de que la calificación como proceso de verificación del cumplimiento del principio de legalidad puede tomar como parámetro de referencia normativa privada. La idea que está en la base es la que el Consejo Consultivo gallego constataba al apuntar que el Registro de Cooperativas *“constituye una manifestación de lo que la doctrina italiana ha calificado como “Administración pública de derecho privado”, una aplicación de órganos y técnicas de gestión administrativos que, si bien buscan una finalidad pública (preservar la seguridad del tráfico jurídico) lo hacen incidiendo no sólo en la esfera privada sino, además, interviniendo en la creación, modificación o extinción de derechos e instituciones privadas”*; argumento que prosigue diciendo:

que se registre un determinado asiento en el Registro Mercantil y, por tanto, a obtener una determinada “autorización” o “aprobación” de la Administración. Esto le otorga el acto de naturaleza pública administrativa”.

Se trata, en suma, de *“un derecho que se traduce en dar origen a un procedimiento administrativo que se insta con la solicitud del administrado como punto de partida de toda esa actividad administrativa. A partir de ello, los efectos y extinción de tales negocios o actos originarios se rigen por el derecho que les fuera propio, privado o público, y los actos favorables o contrarios a la inscripción, en sentido amplio, se regirían por el derecho administrativo. Sólo de este modo podría impugnarse separadamente la resolución registral ante la jurisdicción contencioso-administrativa, sin necesidad de contender sobre la validez o nulidad de los negocios o actos jurídicos en la vía civil ordinaria. Con ello se salvaría la destutela judicial que se apunta, otorgándose a cada jurisdicción el conocimiento de asuntos que por naturaleza son complejos por estar dotados de aspectos públicos administrativos y privados mercantiles”*.

²⁵ De conformidad con el art. 22.1 LOPJ, “en el orden civil, los Juzgados y Tribunales españoles serán competentes:

Con carácter exclusivo, en materia de derechos reales y arrendamientos de inmuebles que se hallen en España; en materia de constitución, validez, nulidad o disolución de sociedades o personas jurídicas que tengan su domicilio en territorio español, así como respecto de los acuerdos y decisiones de sus órganos; en materia de validez o nulidad de las inscripciones practicadas en un Registro español; (...).”

El conocimiento de tales conflictos corresponde a los Juzgados de Primera Instancia con base en la formulación residual del art. 85.1 LOPJ (*“Los Juzgados de Primera Instancia conocerán en el orden civil: 1. En primera instancia, de los juicios que no vengan atribuidos por esta ley a otros juzgados o tribunales”*)

²⁶ STS (Sala 3ª, sección 6ª) de 28 de noviembre de 1998 (Ponente: PECES MORATE, Jesús Ernesto); recurso núm. 4303/1994. EDJ 1998/33680.

²⁷ STS (Sala 3ª, sección 6ª) de 23 de mayo de 2003 (Ponente: LECUMBERRI MARTÍ, Enrique); recurso núm. 1997/1999. EDJ 2003/92910.

“(...) la especial configuración de este Registro de cooperativas como un registro con efectos en el tráfico jurídico-privado aconseja un especial régimen de impugnación de las resoluciones del encargado del registro. Así, entiende este Consejo Consultivo que, partiendo de la disociación entre el procedimiento (administrativo) y la naturaleza de la resolución (claramente, de derecho privado), debe concluirse que las decisiones calificadoras del encargado del Registro, por la especialidad de su materia, no pueden estar sujetas al régimen de recursos administrativos ordinarios previsto en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre. En este sentido son dos las alternativas posibles, bien entender que las decisiones calificadoras del encargado agotan la vía administrativa pudiendo, por lo tanto, tan sólo impugnarse ante la jurisdicción civil, bien permitir la interposición de una reclamación administrativa previa a esta vía judicial”²⁸

El que la resolución sea “claramente de derecho privado” no es, sin embargo, tan evidente y prueba fehaciente de ello es el contenido del art. 37 RRCE que, con la rúbrica “Naturaleza de la actividad registral”, señala:

“Las resoluciones y los demás actos administrativos registrales se dictarán sin perjuicio de terceros, dejando a salvo el derecho de los particulares a dirimir sus diferencias en los procesos civiles sobre la validez de los títulos en virtud de los cuales se haya producido la actividad registral”

Este precepto presenta un planteamiento distinto que creemos se funda la siguiente consideración:

Conforme al principio de legalidad, el juicio de calificación que lleva a cabo el Registro “se extenderá a la *legalidad de las formas extrínsecas* de los documentos de toda clase en cuya virtud se solicita la inscripción, a la *capacidad y legitimación* de los que los otorguen o suscriban y a la validez de su contenido”, considerándose “*faltas de legalidad en las formas extrínsecas de los títulos inscribibles las que afecten a su validez, según las Leyes que determinan su forma*, siempre que resulten de los documentos presentados” (art. 8.3 RRCE).

Así las cosas, el fundamento de que el control de la actividad registral discurra a través de los cauces iusadministrativos se encuentra en que la resolución calificadora no hace sino aplicar Derecho público, hecho que en algún caso puede ser discutible desde la incierta separación Derecho público-Derecho privado.

Esta misma perspectiva explica que los “*actos administrativos registrales*” se dicten sin perjuicio de tercero y que las eventuales controversias sobre la validez de los títulos puedan

²⁸ CONSEJO CONSULTIVO DE GALICIA, Dictamen 611/2001 (*cit.*), Consideración Tercera (“Observaciones de legalidad”).

dilucidarse ante la jurisdicción civil. En este sentido, no debe perderse de vista que los recursos contra las resoluciones del Registro de Cooperativas no tienen carácter de conflicto entre partes.

Con la excepción de PAZ CANALEJO, esta cuestión no ha merecido la debida atención doctrinal. En uno de sus trabajos, este autor ponía el acento en la necesidad de distinguir dos clases de resoluciones desfavorables:

“(...) por un lado, los actos registrales adversos a los interesados cuyo fondo, fundamento y cuyo contenido material son jurídico privados; por otro, los actos registrales desfavorables cuyo contenido es reflejo de alguna potestad administrativa o adolece de tachas en el procedimiento de adopción del propio acto. En el primer caso el control jurisdiccional pasa por una reclamación previa a la interposición de la acción en juicio declarativo ordinario (...); en el segundo caso, las vías de garantía y defensa ofrecidas a los interesados son el sistema de recursos administrativos y la ulterior revisión ante el orden contencioso administrativo de la jurisdicción” (PAZ CANALEJO, 1987: 966)

No obstante el acierto que puede encerrar esta argumentación, deja en el tintero la posible confluencia de normas de uno y otro carácter que, en rigor, y siendo fiel a la línea de razonamiento seguida, devendría en la traslación de la doctrina de los actos separables al ámbito registral cooperativo, lo que, a nuestro juicio, no se deriva taxativamente de los textos normativos²⁹.

Cerrando este apartado, hemos de evidenciar que aunque la consulta de la jurisprudencia aporta escaso número de sentencias en tema de calificación e inscripción en los Registros de Cooperativas³⁰, lo que sí se desprende nítidamente de ellas es la ausencia de

²⁹ El asidero normativo del que parte PAZ CANALEJO —la supletoriedad de la entonces Ley de Procedimiento Administrativo citada en bloque (art. 28 Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. BOE núm. 84, de 8 de abril de 1987) — resulta un tanto endeble a la hora de afirmar que “*la dicotomía fundamental de supuestos de hecho y de tratamientos jurídicos ante resoluciones registrales desfavorables (...) supone la configuración de un nuevo sistema de revisión jurisdiccional de la actividad del Registro de Cooperativas*”. En efecto, atendiendo a que la mención a la LPA es genérica y no se ciñe a los recursos administrativos, el autor infiere la aplicabilidad de las reclamaciones previas a la vía judicial civil, deducción sobre la que construye toda su argumentación posterior.

³⁰ Sobre esta cuestión:

- STS (Sala 3ª, sección 1ª) de 28 de mayo de 1980 (Ponente: SAINZ ARENAS, Manuel). EDJ 1980/12413.
- STS (Sala 3ª) de 25 de marzo de 1991 (Ponente: SANZ BAYÓN, Juan Manuel). EDJ 1991/3244.
- STS (Sala 3ª, sección 4ª) de 21 de junio de 1996 (Ponente: FERNÁNDEZ MONTALVO, Rafael); recurso núm. 7402/1992. EDJ 1996/4581.
- STS (Sala 3ª, sección 4ª) de 3 de abril de 1998 (Ponente: FERNÁNDEZ MONTALVO, Rafael); recurso núm. 8219/1992. EDJ 1998/2231.
- STS (Sala 3ª, sección 4ª) de 17 de marzo de 1999 (Ponente: SOTO VÁZQUEZ, Rodolfo); recurso núm. 3656/1993. EDJ 1999/3004.

controversia sobre la competencia de la Jurisdicción contencioso-administrativa, que en ningún caso ha sido discutida.

6. CONCLUSIÓN

El “alarde legislativo” (en expresión de ARROYO MARTÍNEZ, 1998: 16) característico del vigente ordenamiento jurídico cooperativo y la consiguiente multiplicación de normas reguladoras de los distintos Registros de Cooperativas nos ofrece un panorama que sólo cabe calificar de contraproducente. Más allá de las dificultades inherentes al obligado manejo de una inacabable panoplia de normas jurídicas, el auténtico problema estriba en la disparidad de los criterios manejados que, por lo que concierne al control de la actividad registral, se manifiesta en incertidumbres sobre la propia naturaleza jurídica de la misma y en incógnitas acerca de cuáles son las vías de fiscalización aplicables.

Divergencias en el tratamiento del régimen de impugnación de las decisiones del Registro que, si se nos permite la expresión, no son de recibo, en la medida en que pueden afectar al derecho a la tutela judicial efectiva. La inserción de los Registros en la organización de la respectiva Administración territorial, el carácter administrativo del procedimiento a seguir, y la defendible naturaleza de la resolución registral como acto administrativo dictado en ejercicio de una potestad reglada llevarían a despejar los posibles interrogantes sobre la jurisdicción competente en favor de la contencioso-administrativa.

Desde las diferencias entre los Registros de Cooperativas y el Registro Mercantil, creemos que no se puede afirmar la aplicabilidad del art. 22.1 LOPJ y, de hecho, la jurisprudencia demuestra que los recursos contencioso-administrativos formulados contra resoluciones de dichos Registros ni siquiera han dado pie a analizar la eventual inadmisibilidad por falta de jurisdicción.

Sin perjuicio de estas consideraciones, habría también que admitir lo acertado de aquellos argumentos que, abogando por una traslación de la doctrina de los actos separables al ámbito registral cooperativo, propugnan una diferenciación de jurisdicciones que, por lo demás, no siempre sería de fácil deslinde. Quizás por ello, convendría tener presente la necesidad de evitar el riesgo que para el derecho a la tutela judicial efectiva supone lo que, en

atinada expresión, se ha denominado “*lamentable peregrinaje de las Jurisdicciones*” (DELGADO BARRIO, 1993: 1193 y 1195).

BIBLIOGRAFÍA

AAVV (ABOGACÍA DEL ESTADO). *Comentarios a la Ley de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa*. 2ª ed. Cizur Menor (Navarra): Thomson/Aranzadi, 2002. ISBN: 978-84-8410-925-9.

ARROYO MARTÍNEZ, Ignacio. Prólogo. En: *Legislación sobre Cooperativas*. 6ª ed. Madrid: Tecnos, 1998. ISBN: 978-84-309-3230-6.

BURZACO SAMPER, María. Las dificultades inherentes a la multiplicidad normativa en materia de Sociedades Cooperativas: perspectiva registral. En AAVV. *Derecho de Sociedades. Congreso UNIJÉS 2007*, Tomo II. Barcelona: ESADE/ Bosch Editor, 2008, pp. 271-295. ISBN: 978-84-7698-813-8.

CHICO Y ORTIZ, José María. La publicidad efecto y la publicidad noticia. *Revista de Derecho Privado*, febrero 1994, pp. 145-155.

CONSEJO CONSULTIVO ANDALUZ. Dictamen núm. 150/1997. Asunto: Anteproyecto de Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Fecha de emisión: 27 de noviembre de 1997. Ponencia: PÉREZ VERA, Elisa, LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, RAMOS DÍAZ, Julio, SERRANO LEÓN, Pedro Miguel y MEDINA REY, Luis Felipe. Disponible en Web: <http://www.juntadeandalucia.es/consejoconsultivo/>

CONSEJO CONSULTIVO DE CASTILLA Y LEÓN. Dictamen núm. 658/2004. Asunto: Proyecto de Decreto por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Cooperativas de Castilla y León. Fecha de emisión: 28 de octubre de 2004. Ponente: ESTELLA HOYOS. Ejemplar consultado en Web:

http://www.cccyl.es/index.php?option=com_remository&Itemid=67&func=select&id=6

CONSELL CONSULTIU DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA. Dictamen núm. 24, de 2 de junio de 1982. Asunto: Adecuación a la Constitución y al Estatuto de Autonomía del Dictamen de la Comisión de Política Social sobre el Proyecto de Ley de Cooperativas de Cataluña (BOPC de 3 de mayo de 1982). Ponentes: FERNÁNDEZ DE VILLAVICENCIO ARÉVALO, Francisco y ROCA-SASTRE MUNCUNILL, Luis. Ejemplar consultado en Web: http://www.cconsultiu.cat/db/cconsultiu/cercador.cercap?p_leng=2

DELGADO BARRIO, Javier. El principio de efectividad de la tutela judicial en la jurisprudencia contencioso-administrativa. En: AAVV (coord. MARTÍN-RETORTILLO

BAQUER, Lorenzo). *La protección jurídica del ciudadano (Procedimiento administrativo y garantía jurisdiccional). Estudios en homenaje al profesor Jesús González Pérez*. Vol II (*La Jurisdicción contencioso-administrativa*). Madrid: Civitas, 1993, pp. 1187-1224. ISBN: 84-470-0282-9.

DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS Y DEL NOTARIADO (MINISTERIO DE JUSTICIA). Resolución de 18 de marzo de 1994 (Director general: BURDIEL HERNÁNDEZ, Julio). Referencia Base de Datos de El Derecho Editores: EDD 1994/6924.

—Resolución de 23 de junio de 1994 (Director general: BURDIEL HERNÁNDEZ, Julio). EDD 1994/6558.

DIVAR GARTEIZAURRECOA, Javier. El Derecho comparado cooperativo en Europa. *Anuario de estudios cooperativos*, 1988, pp. 111-120.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Carmen. La Administración Pública de Derecho privado y los actos administrativos que inciden en las relaciones jurídico-privadas (Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 1994. Sala Primera). *Revista de Administración Pública*, núm. 143, mayo-agosto 1997, pp. 211-228.

GONZÁLEZ PÉREZ, Jesús. *Comentarios a la Ley de la Jurisdicción contencioso-administrativa*. 2ª ed. Madrid: Civitas, 1994. ISBN: 84-470-0442-2

LEYVA DE LEYVA, Juan Antonio. Planteamiento total de los registros públicos, su división en registros administrativos y registros jurídicos, y especial nota crítica del Registro de Cooperativas”. En: AAVV. *Segundos encuentros cooperativos de la Universidad del País Vasco. Aspectos notariales y registrales de las Sociedades Cooperativas*. San Sebastián: Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco/ Departamento de Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco, 1988, pp. 49-98. ISBN: 978-84-600-5410-8.

MANRIQUE ROMERO, Francisco y RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO, José Manuel. La cooperativa: garantías formales para su eficacia en el tráfico. *Revista de Derecho Notarial*, núms. 109-110, Julio-diciembre 1980, pp. 29-155.

MARTÍNEZ DÍE, Rafael. Del Registro de Cooperativas. En: COLEGIOS NOTARIALES DE ESPAÑA. *Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa*. Vol. I, Madrid: Consejo General del Notariado, 1996, pp. 547-600. ISBN: 84-87161-72-3.

MORILLAS JARILLO, M^a José. El ámbito de aplicación de las leyes de Sociedades Cooperativas. En: AAVV. *Derecho de Sociedades. Libro Homenaje al profesor Fernando Sánchez Calero*. Vol. V. Madrid: Mc Graw-Hill, 2002, pp. 4745-4812. ISBN: 84-481-3443-5.

PAZ CANALEJO, Narciso. “Principales innovaciones de la Ley 3/1987, General de Cooperativas”. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, núms. 54-55, 1986-1987, pp. 11-36.

—Competencias administrativas y control jurisdiccional ante el Registro de Sociedades Cooperativas según el ordenamiento español. *Revista La Ley*. 1987-III, pp. 950-967.

SÁNCHEZ CALERO, Fernando y OLIVENCIA RUIZ, Manuel. Relaciones del régimen jurídico de las Sociedades Mercantiles y de las Sociedades Cooperativas. En: AAVV. *El cooperativismo en la coyuntura española actual*. Anales de Moral Social y Económica. Vol. 6. Madrid: Centro de Estudios de la Santa Cruz del Valle de los Caídos, 1964, pp. 135-176.

VERGEZ SÁNCHEZ, Mercedes. *El derecho de las cooperativas y su reforma*. Madrid: Civitas, 1973. ISBN: 978-84-292-8251-1.

VICENT CHULIÁ, Francisco. “La reforma de la legislación cooperativa”. *Revista Jurídica de Catalunya*. 1984 (a), núm. 1, pp. 103-147.

— La legislación cooperativa autonómica: perspectiva valenciana. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 52, 1984 (b), pp. 11-51.

EL PAPEL DE LAS MICROEMPRESAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL: LAS REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

POR

Sonia BENITO HERNÁNDEZ*

RESUMEN

El presente trabajo pretende analizar las características de las microempresas así como la formación de redes empresariales en España, en aras de intentar demostrar que la cooperación de las microempresas, mediante de estas redes, puede contribuir al desarrollo económico del territorio donde se ubiquen, mediante la modernización, la generación de valor añadido y la creación empleo. Se ha realizado un análisis descriptivo sobre la existencia de redes de microempresas en España para posteriormente analizar las relaciones existentes entre la cooperación mediante redes y el efecto que produce en variables como la actualización tecnológica de las microempresas, el ámbito de actividad, el crecimiento y el desarrollo regional.

Palabras Clave: microempresa, redes de cooperación, desarrollo regional y crecimiento empresarial.

Claves Econlit: M130, O180, R110, L140.

* Universidad Europea de Madrid. Facultad de Economía, Derecho y Empresariales. Dpto. Economía de la Empresa. Villaviciosa de Odón (28670). Madrid. Tfno: 912115645. E-mail: sonia.benito@uem.es

THE ROLE OF MICRO-ENTERPRISES IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT: THE COOPERATION NETWORKS BUSINESS IN SPAIN

ABSTRACT

This paper aims to analyze the characteristics of micro-business as well as to explore how business networks are built up in Spain. As a result, it is proved that cooperation among such companies -through business networks- may contribute to the economic development of the geographical area where they are located due to the generation of value added and job creation. It has made a descriptive analysis of the existence of micro-networks in Spain and later analyzes the relationship between cooperation through networking and the effect of variables such as technological upgrading of micro-business, scope of activity, growth and regional development

Keywords: microenterprise, networking, regional development and business growth.

LE PAPIER DES MICROENTREPRISES DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL : LES RÉSEAUX DE COOPÉRATION PATRONALE EN ESPAGNE

RÉSUMÉ:

Ils résument que Le travail présent cherche à analyser les caractéristiques des microentreprises ainsi que la formation de réseaux patronaux en Espagne, en l'honneur d'essayer de démontrer que la coopération des microentreprises, grâce à ces réseaux, il peut participer au développement économique du territoire où ils se trouvent, grâce à la modernisation, la génération de valeur ajoutée et la création a employé. Une analyse descriptive a été réalisée sur l'existence de réseaux de microentreprises en Espagne pour par la suite analyser les relations existantes entre la coopération grâce à des réseaux et l'effet qu'il produit dans variables comme l'actualisation technologique des microentreprises, l'enceinte d'activité, la croissance et le développement régional.

Des mots Clefs : une microentreprise, des réseaux de coopération, de développement régional et de croissance patronale.

1. INTRODUCCIÓN

“El culto a la gran dimensión es un paradigma dominante en la denominada Ciencia Económica. Las famosas y nunca bien valoradas “economías de escala” y los apalancamientos operativos y financieros son muchas veces conceptos más estudiados que la realidad empresarial actual, en la que la pequeña empresa es la protagonista”, (García-Gutiérrez Fernández; *“et al”*, 2006).

En los años 80, gracias al desarrollo de la sociología empresarial y, una vez comprendida la empresa como “una organización de personas”, las redes adquieren un nuevo valor, (García Canal, 2005). A partir de estos años, se empiezan a investigar los conceptos relacionados con la de creación de empresas, la sociología y la dirección estratégica en los que se profundiza en el estudio sobre el papel de las redes en el ámbito empresarial.

La investigación realizada pretende conocer el funcionamiento de las microempresas¹ en el mercado español y la formación de sus redes empresariales, tanto formales como informales, que les permiten, sin tener que perder su pequeña dimensión, incrementar su supervivencia y su crecimiento y contribuir en mayor medida al desarrollo económico del territorio donde se localizan.

Este trabajo desarrolla de forma teórica las razones que dan la importancia al microemprendimiento así, como la necesidad de la existencia de redes de cooperación que faciliten dicho emprendimiento. También expone un estudio empírico compuesto de dos partes. La primera parte es un estudio de campo que utiliza técnicas de estadística descriptiva, analizando una muestra de microempresas. La segunda parte del estudio empírico pretende relacionar variables, por pares y mediante un análisis estadístico de correlaciones, interpretando las relaciones que se dan entre ellas. Las variables que se han analizado son la cooperación mediante redes con la actualización tecnológica, el desarrollo local de la microempresa, el crecimiento y la actividad de la misma.

¹ 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 [HTML en: http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/nuevaDefinicionPYME.htm](http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/nuevaDefinicionPYME.htm) (Consulta: 7 de mayo del 2009).

Por último, se presentan las conclusiones extraídas así como las fuentes bibliográficas que han apoyado este trabajo.

2. LA IMPORTANCIA DEL MICROEMPENDIMIENTO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL REGIONAL

A principios del siglo pasado, Joseph Schumpeter (1975) introdujo dos ideas revolucionarias a las que denominó: *destrucción creativa* y *acumulación creativa*. La diferencia determinante entre estos dos conceptos es el papel y el tamaño de las empresas protagonistas de ambos fenómenos. En el proceso de destrucción creativa los protagonistas son los nuevos empresarios que juegan un papel fundamental en un mercado caracterizado por barreras de entrada bajas y por la creación de nuevas empresas, capaces de desplazar del mercado a las empresas menos productivas. Sin embargo, en el proceso de acumulación creativa las protagonistas son las grandes empresas que interactúan en mercados con importantes barreras de entrada.

Para Shumpeter, las nuevas empresas surgen en grupos o en racimos, impulsadas por las innovaciones, en medio de una lucha de lo nuevo contra lo viejo donde finalmente predominan las nuevas empresas con buenas ideas, impulsando el crecimiento económico por medio de la inversión capitalista. A este proceso de creación, constitución y mantenimiento de empresas de pequeña dimensión se le denomina microempendimiento, (García- Gutiérrez Fernández, 1998). Las principales características del microempendimiento han sido definidas por diferentes autores y se pueden resumir en, (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.

Desde la década de los noventa se han multiplicado los estudios que se centran en evidenciar la relación entre la aparición de nuevas empresas con el crecimiento económico (Davidsson “*et al*”, 1994, Audretsch y Thurik, 1998), (las oportunidades emprendedoras son los principales conductores del crecimiento según Wennekers, Van Stel y Thurik, 1999), con la innovación tecnológica y renovación del tejido productivo (Reynolds, 1987) y con la reducción en el nivel de desempleo (Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R, 1994). También existen evidencias del impacto favorable que tienen las nuevas empresas en el desarrollo y el crecimiento económico (Reynolds *et al.*, 2002; Audretsch y Keilbach, 2004a,b,c, 2005; Audretsch *et al.*, 2006; Plummer y Acs, 2005; Acs y Varga, 2005), sin embargo hay posturas contrapuestas sobre la incidencia del desempleo en la creación de empresas. Algunos autores que argumentan la relación positiva entre el desempleo y el emprendimiento debido a la aparición de un amplio conjunto de desempleados con aptitudes para convertirse en empresarios (Audretsch y Thurik, 2000). Sin embargo, desde una perspectiva global, una elevada tasa de desempleo puede influir negativamente en los niveles de creación de empresas debido al descenso en las oportunidades de negocio que conlleva una economía en recesión o con bajas tasas de crecimiento. De igual forma, reducidas tasas de desempleo pueden estimular el fenómeno emprendedor ya que es un rasgo propio de economías dinámicas y con amplias posibilidades de negocio (Audretsch y Thurik, 1998).

Es interesante citar también los estudios a nivel internacional realizados por Reynolds (1996) y Garofoli (1994) en los que se demuestra que el aumento en el número de habitantes posee un intenso impacto en los niveles de creación de empresas y de autoempleo. Este hecho posiblemente refleje un aumento de la demanda y esto favorece la aparición de microempresas encargadas de satisfacerla.

En el ámbito nacional resaltan los escritos de Callejón y Segarra (2002) en los que, siguiendo la línea de estudio de Baumol (1990), señalan la importancia de la calidad de la creación de las nuevas empresas, clasificándolas en productivas, improductivas y destructivas, sugiriendo con esto la importancia de la supervivencia empresarial. Otros trabajos, en cambio, explican los procesos de entrada, selección empresarial, supervivencia y eficiencia dinámica, combinando datos de autoempleo, innovación y creación de empresas entre otras variables, destacando en este campo: Segarra y Arauzo (2002), Callejón y Segarra (1999), Callejón (2003), López-García y Puente (2006), Moyano *et. al* (2005), Urbano (2005), Audretsch y Callejón (2004), Aranguren (1999), entre otros.

En el sistema económico actual, caracterizado por la sociedad de la información, la productividad no depende únicamente del incremento cuantitativo de los factores de producción sino también de la aplicación de conocimientos e información a la gestión, producción y distribución, tanto en los procesos como en los productos (Borja y Castells, 1997), Van Stel (2005) al respecto, añade que las telecomunicaciones y la revolución digital han disminuido drásticamente los costes del capital e información, con lo cual la apropiación de conocimiento es más sencilla para las PYMES, por ello, la importancia del microemprendimiento no se debe sólo a su capacidad de generar puestos de trabajo, valor añadido...etc. sino también a su influencia para el desarrollo territorial, (Alburquerque, 2004 y Schujman, 1992). Así en las zonas rurales, donde el tejido empresarial es escaso y está aislado, la creación de microempresas apoya el desarrollo del territorio en que se localicen, favoreciendo la llegada de la información, conocimientos, modernidad y actualización, así como un mayor dinamismo en la zona, (Bel Durán; Fernández Guadaño y Miranda García, 2005).

En este sentido, las microempresas son las protagonistas del desarrollo económico de un país. La inmensa mayoría de las empresas que operan en cualquier sistema económico (véase el caso español, tabla 1) son empresas con plantillas de menos de 10 trabajadores.

Tabla 1. Tejido empresarial español (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).

Para explicar la contribución de las microempresas al desarrollo regional se pueden dar algunos datos; las pequeñas y medianas empresa en España generaron en un año cerca del 40 por ciento del valor añadido bruto total, porcentaje superior a la media de países de la Unión Europea (Europa de los 15, antes de la incorporación de los últimos 10 países), (Observatorio

de la Pequeña y Mediana Empresa, 2003) y más de la mitad del total de empleos generados en España fue creado por las microempresas. Esta cifra es lejana al 39,7 por ciento de la media de la Unión Europea (antes de la incorporación de los 10 últimos miembros) y del 25,2 por ciento de Irlanda. Sólo Italia y Grecia superan en porcentaje esta proporción, ambos con un 56,8 por ciento. Otros datos señalan que el 25 por ciento de la población activa está trabajando en la pequeña empresa que es aquella compuesta por más de 10 y menos de 50 trabajadores. A partir de estos datos, siguiendo la línea explicativa de García Pérez de Lema (2002) se puede deducir que la microempresa ayuda al desarrollo social y económico del territorio en el que tiene su actividad mediante la creación de puestos de trabajo.

3. NECESIDAD DE LAS REDES DE MICROEMPRESAS PARA EL DESARROLLO REGIONAL

La supervivencia de las empresas en el mercado depende de muchos factores, entre ellos, el tamaño. Hay que tener en cuenta que existe una relación positiva entre tamaño y probabilidad de supervivencia, de tal forma que la vía del crecimiento es la estrategia más efectiva para la conservación y estabilidad de las nuevas empresas, que buscan adaptarse lo más rápidamente posible a los cambios del entorno y que intentan conseguir una posición cada vez más estable dentro de su sector (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1991, 1995; Callejón y Segarra, 2000; Segarra *et al.*, 2002, entre otros). Por estos motivos, una de las alternativas que se proponen en este trabajo para que la pequeña empresa pueda adquirir es la cooperación con otras pequeñas empresas formando redes.

La red de empresas es una forma de concentración empresarial sin vinculación patrimonial llevada a cabo mediante la cooperación empresarial. Las principales características son (García Canal, 2005):

- Racionalización de las líneas de negocio de la microempresa. Ante la complejidad organizativa que origina la expansión de la microempresa, así como la presión de la competencia, las microempresas limitan su diversificación a un conjunto de negocios relacionados y manejables.
- Creación de alianzas estratégicas. Éstas permiten, según Solé Parellada y Bramanti (2001), acceder a nuevos mercados y tecnologías con mayor rapidez y menor desembolso de capitales que en el caso de las actividades de internacionalización o investigación y desarrollo realizadas exclusivamente por la empresa.

- Adelgazamiento organizativo y gestión horizontal. El menor número de actividades que se realizan internamente así como el dinamismo que deben mantener las empresas hacen innecesaria, incluso desaconsejable, la centralización y proliferación de mandos intermedios.

Cano López (2002) caracteriza a las redes por la presencia de un conjunto de empresarios interdependientes y coordinados entre sí por relaciones duraderas que, con independencia de su naturaleza y contenido, no se cuestionan de forma sistemática sometiéndolas al juego de la competencia en el mercado.

En las dos últimas décadas están apareciendo cambios de carácter económico, social y demográfico que han incidido en el aumento del flujo de trabajadores hacia la pequeña y mediana empresa. Si a esto se añade que el crecimiento del sector terciario de la economía ha supuesto un incremento de las actividades prestadas en régimen de autonomía y que los nuevos sistemas de organización de la producción han dado lugar a la aparición de nuevas formas de trabajo autónomo, se puede afirmar que la formación de redes puede proporcionar una forma flexible de crecimiento de las pequeñas unidades de producción, (García-Gutiérrez Fernández y Fernández Guadaño, 2005).

Las estructuras en red suponen una revolución en las relaciones de la microempresa con el exterior que ahora pasan a ser de tipo cooperativo y que exigen nuevas formas de coordinación a la hora de organizarse. Sin embargo, las redes también suponen una revolución en la organización interna. Según Cabaleiro Casal (2001), las empresas están cambiando sus políticas de crecimiento económico, orientándose hacia la descentralización de actividad mediante acuerdos de cooperación que les permiten alcanzar mayor flexibilidad, es decir, se tiende a acometer procesos de concentración sin centralización. Se trata de un cambio de orientación en las estrategias de concentración, conjugando las variables tamaño y eficiencia empresarial.

A pesar de todos los estudios realizados sobre la conveniencia de las redes para el progreso empresarial, sobre todo de la pequeña empresa, hay pocos estudios que analicen las redes de cooperación empresarial como un instrumento que facilite el crecimiento económico y el desarrollo regional, entre ellos, Esparcia Pérez, Noguera Tur y Ferrer San Antonio (2003), los cuales estudian el papel de la innovación y las redes empresariales como factores

emergentes del desarrollo territorial y Méndez (2001) que además de relacionar los conceptos de innovación, redes empresariales y desarrollo regional centra el estudio en la pequeña empresa.

4. ESTUDIO DE CAMPO SOBRE LAS REDES DE MICROEMPRESAS EN ESPAÑA

4.1 Objetivo

El presente trabajo pretende proporcionar un mayor conocimiento del fenómeno del microemprendimiento y de la formación de redes empresariales así como su contribución al desarrollo regional. Para conseguirlo se ha analizado:

- La representatividad de las redes de microempresas en el territorio español.
- Las características organizativas y financieras de las redes de microempresas.
- Si las redes de cooperación empresarial pueden ser una forma organizativa eficiente para el futuro de la microempresa.
- Si las redes de cooperación ayudan a las microempresas a actualizarse tecnológicamente y a la innovación, favoreciendo la modernidad y el desarrollo tecnológico de la región.
- Si las redes de microempresas pueden ayudar a la microempresa a aumentar su ciclo de vida en el mercado, incrementando su competitividad, su capacidad para generar empleo, su productividad y, por ende, contribuir al crecimiento económico de la región.

Tabla 2. Ficha técnica del estudio de campo.

Población	
Unidades de muestreo	Microempresas
Población total	3,137.463
Tipo de población	Infinita
Elementos del muestreo	Microempresarios encuestados
Alcance	Nacional
Tiempo	Mayo 2006- Mayo 2007
Muestreo	
Elección de las empresas a encuestar	Aleatoria
Nivel de confianza	95%
Tamaño muestral	400

Tipo muestra	Estratificada y proporcional a la población
Tipo de encuesta	Personales y telefónicas
Número de llamadas emitidas	2.731
Encuestas recibidas	400
Tasa de respuesta	100%

Fuente: elaboración propia.

4.2 Metodología

El estudio de campo consiste en un análisis descriptivo de la población a estudiar mediante una muestra elegida. Para la obtención de los datos se ha utilizado la técnica de la encuesta. La población a analizar son las 3,137.463 (tabla 1) microempresas que forman el tejido empresarial español.

El tamaño de la muestra elegido es de 400 microempresas, 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 0,5 por ciento, en el que la probabilidad a favor y en contra será del 50 por ciento, (Miguel Peris, 1997).

Fórmula

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

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 el capital social de la microempresa en el momento de constitución, el número de asalariados, el número de socios, la forma jurídica, las perspectivas de futuro de la microempresa, pertenencia a redes...etc. En el caso de pertenecer a una red, se les ha preguntado a cerca de la misma, en concreto; información sobre el tipo de red, las ventajas que ofrece, las tecnologías de la información incorporadas, la participación o no en la gestión y en la creación de la red... etc. Por último se les ha preguntado sobre su opinión con respecto las redes de microempresas; su preferencia por pertenecer a otra red y su pensamiento sobre si en el futuro la pequeña empresa se organizará mediante redes.

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)². Se han emitido 2.731 llamadas telefónicas y se han realizado 9 encuestas mediante entrevistas personales.

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 pertenecen.

Tabla 3. 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.

² Base de datos sobre empresas privada de ámbito nacional y Portugal.

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).

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.

En este trabajo se han utilizado técnicas e instrumentos de estadística descriptiva y se ha realizado un análisis de independencia y asociación de las variables consideradas más importantes para el objeto de estudio.

4.3 Resultados obtenidos

4.3.1 Descripción del objeto de estudio

La formación de redes de microempresas no es un fenómeno muy estudiado al igual que tampoco es una opción que se planteen muchos microempresarios españoles. Según el estudio realizado, tan solo el 7,75 por ciento de los microempresarios encuestados pertenece a redes de empresas.

Tabla 4. Pertenencia a una red de empresas.

Pertenencia a redes	Porcentaje
No	92,25
Sí	7,75

Fuente: elaboración propia

Sin embargo, este bajo porcentaje contrasta con el 49,50 por ciento de los microempresarios que opinan que la microempresa en el futuro se organizará mediante estas redes de cooperación. Esto puede deberse a que muchos de los microempresarios españoles desconocen la existencia de estas redes y su funcionamiento. De hecho, durante la elaboración de las entrevistas, en frecuentes ocasiones, había que explicar al encuestado el concepto de red de empresas ya que muchos asociaban el término red con el de INTERNET únicamente.

Este desconocimiento y falta de formación empresarial puesto de manifiesto hace que los microempresarios se pierdan muchas de las oportunidades y ventajas que ofrece el pertenecer a una red de empresas como el acceso a recursos económicos y de información (acceso a las tecnologías de la información y comunicación), que ayudan al desarrollo de las microempresas y de sus regiones.

Tabla 5. Perspectivas sobre la futura organización.

Cree que en el futuro la organización de las microempresas será mediante redes	Porcentaje
No	45,00
Sí	49,25
Ns/Nc	5,75
Total	100

Fuente elaboración propia

El 74 por ciento de los empresarios de las microempresas encuestados, cuyas microempresas pertenecen a redes, afirma que una de las principales ventajas que ofrece la red son las económicas. A este dato hay que añadir que el 64 por ciento de los empresarios de las microempresas encuestados, cuyas microempresas pertenecen a redes, dice que una de las ventajas que les ofrece la red es el acceso a información sobre el mercado. Esto les permite poder actuar y anticiparse a problemas y a oportunidades que puedan surgir.

Tabla 6. Ventajas que ofrece la red a la microempresa.

Ventajas que ofrece la red	Porcentaje
Económicas, sociales y de información	22,58
Económicas	22,58
Información	19,35
Económicas y sociales	9,68
Económicas y de información	12,90
Sociales y de información	3,23
Otras	3,23
Económicas, sociales, de información y otras	6,45
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Si se considera el acceso a información como una herramienta básica para poder anticipar los cambios del entorno y actuar en consecuencia, se puede aceptar que las redes de empresas ayudan a las microempresas que forman parte de ellas a reaccionar más rápidamente ante cualquier cambio facilitando información, mejorando su competitividad en el mercado e incrementando su crecimiento y desarrollo, lo cual facilita sin duda el desarrollo de las regiones en las que interactúan.

El estudio expone que el 61,29 por ciento de los microempresarios encuestados piensa que la red completa mucho a la microempresa y que el 93,55 por ciento seguirá vinculado a la red a la que pertenece (el 80,65 por ciento lleva en la red más de cinco años). Ésta continuidad muestra que los microempresarios están satisfechos con las aportaciones que la red hace a la microempresa así como su compromiso e implicación con la misma. Es de resaltar que el 41,94 por ciento de los microempresarios participó en la creación de la red a la que pertenece y que más de la mayoría de ellas (el 58,06 por ciento) poseen en la actualidad más de 20 miembros. El 70,96 por ciento piensa además que la red a la que pertenece tiene muchas oportunidades de crecimiento.

Tabla 7. Grado en el que la red complementa a la microempresa.

Es complementada la empresa por la red:	Porcentaje
Mucho	61,29
Poco	25,81
Nada	12,90
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8. Expectativas de crecimiento de la red.

Expectativas de crecimiento de la red	Porcentaje
Muchas	70,96
Pocas	6,45
Ninguna	16,13
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9. Futura vinculación a la red.

Piensa seguir vinculado con la red	Porcentaje
No	6,45
Sí	93,55
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 10. Tiempo de permanencia en la red.

Tiempo de permanencia en la red	Porcentaje
De 2 a 5 años	19,35
Más de 5 años	80,65
Total	100

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la localización geográfica, el 58,03 por ciento de las microempresas estudiadas que pertenecen a redes se encuentran en Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana, dedicándose el 67,74 por ciento al sector servicios.

Tabla 11. Comunidad Autónoma.

Comunidad autónoma	Porcentaje
Andalucía	12,90
Aragón	9,68
Asturias	3,23
Cantabria	3,23
Castilla León	3,23
Cataluña	6,45
Comunidad Valenciana	12,90
Extremadura	3,23
Islas Baleares	3,23
Madrid	32,23
País Vasco	9,68

Fuente: elaboración propia.

De las microempresas estudiadas que pertenecen a redes, el 80,65 por ciento dice utilizar las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's). Este porcentaje es mayor al publicado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (2004), por el cual el 61 por ciento de las microempresas españolas tenía acceso al uso de las TIC's. El incremento en el porcentaje puede deberse a la tendencia a la alza en el uso de las TIC's debido al tiempo transcurrido, pero también a la necesidad de estas tecnologías para cooperar con otros miembros de la red, ya que el 56 por ciento de los microempresarios que pertenecen a redes utiliza Internet para cooperar, tanto con las demás empresas de la red como con otras empresas. El 18,50³ por ciento del total de las microempresas encuestadas tiene página propia en INTERNET. Este porcentaje se eleva al 35,48 por ciento, si se tienen en cuenta sólo aquellas microempresas que forman parte de redes y, por el contrario, se reduce al 17,1 por ciento, si se tienen en cuenta sólo a aquellas microempresas que no forman parte de ninguna red.

Tabla 12. Utilización de tecnologías de la información.

Tecnologías de la Información	Porcentaje
No	19,35
Sí	80,65
Total	100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13. Posesión de página en Internet.

Página en INTERNET	Porcentaje
No	64,52
Sí	35,48
Total	100

Fuente: elaboración propia.

³ Dato extraído del estudio realizado y coincidente con los resultados realizados por el MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. Entidad pública RED.ES. *Informe sobre la microempresa española en la Sociedad de la Información*. Madrid. 2004. Pág. 6. Disponible en HTML: http://observatorio.red.es/estudios/documentos/microempresas_resumen.pdf (Consulta: 16 de mayo del 2007 y posteriores).

Tabla 14. Intensidad en el uso de las TIC's.

Intensidad ⁴	Porcentaje
Alta	56,00
Media	40,00
Baja	4,00
Total	100 ⁵

Fuente: elaboración propia.

4.3.2 Análisis de correlaciones entre variables

Para analizar la independencia o dependencia entre las variables seleccionadas se ha utilizado la prueba Chi-cuadrado de PEARSON y la Razón de Verosimilitud.

Las pruebas Chi-cuadrado se aplican para contrastar la Hipótesis Nula de independencia entre variables a partir de las diferencias entre las frecuencias observadas y teóricas. Si la significación estadística (significación asintótica) asociada a este estadístico es menor o igual a 0,05, se rechaza la hipótesis nula de independencia con un nivel de confianza del 95 por ciento.

Otra de las medidas estadísticas que se han calculado es la Corrección por Continuidad también denominada Corrección de Yates. Se aplica a la prueba Chi-cuadrado cuando la frecuencia de las observaciones en alguna de las celdas es menor de 10. En general, se aplica la corrección de Yates o también corrección por continuidad cuando se aproxima una variable discreta a una distribución continua. La corrección consiste en añadir y sustraer 0,5 a la variable en cuestión. La Razón de Verosimilitud es una alternativa al estadístico Chi-cuadrado, en este caso, también se rechaza la hipótesis nula de independencia entre las variables cuando la significación sea menor o igual a 0,05.

Para analizar la asociación entre las variables se han utilizado las Medidas Simétricas entre las que se encuentra el Coeficiente Phi (sólo cuando la tabla es 2 por 2), el coeficiente V de CRAMER y el coeficiente de contingencia.

⁴ Alta: utilización diaria, Media; utilización 2-3 veces por semana, Baja: utilización como máximo una vez por semana.

⁵ Se tienen en cuenta tanto para este análisis sólo aquellas microempresas que utilizan tecnologías de la información.

En este estudio se ha analizado la relación que tiene la pertenencia a redes de la microempresa (y), con otras variables que se han considerado de interés para el modelo y que se detallan a continuación. Se pretende estudiar si estas variables influyen o no en el desarrollo de la microempresa en la región en la que actúan, favoreciendo a su vez el desarrollo de la propia región. Las variables que se han considerado relevantes para completar el estudio realizado son:

- Crecimiento en tamaño de la microempresa, medido según el número de empleados de la misma (x_1). Se pretende estudiar si la pertenencia a una red de empresas favorece el crecimiento en el tamaño de la microempresa facilitando y ampliando el campo de acción de la misma en la región.
- Desarrollo regional de la microempresa, (x_2), que indica si la microempresa es:
 - local, realiza su actividad en una localidad concreta en una provincia.
 - provincial, realiza su actividad en una provincia concreta.
 - regional, realiza su actividad en más de una provincia diferente.
 - nacional, realiza su actividad en todo el territorio nacional.
 - internacional, realiza su actividad en el extranjero.

Se pretende estudiar si la cooperación empresarial favorece el desarrollo nacional e internacional de la microempresa.

- Actualización tecnológica de la microempresa, (x_3). Esta variable explica si la microempresa utiliza las tecnologías de la comunicación y la información para desarrollar su actividad. Se pretende estudiar si las redes de cooperación ayudan a las microempresas a actualizarse tecnológicamente y la innovación, favoreciendo el desarrollo de la microempresa así como la modernidad y el desarrollo tecnológico de la región en la que actúa.
- Actividad de la microempresa, (x_4). Se quiere estudiar si ciertas actividades son más proclives a la creación de redes de cooperación empresarial.

a) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) – crecimiento de la microempresa según número de empleados (x_1)

Tabla 15. Pruebas Chi Cuadrado: $y-x_1$.

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,269	1	0,604		
Corrección por continuidad	0,103	1	0,749		
Razón de verosimilitudes	0,275	1	0,600		
Estadístico exacto de Fisher				0,694	0,381
Asociación lineal por lineal	0,269	1	0,604		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 16. Medidas simétricas: $y-x_1$.

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. Asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	-0,026			0,604
	V de Cramer	0,026			0,604
	Coefficiente de contingencia	0,026			0,604
Intervalo por intervalo	R de Pearson	-0,026	0,048	-0,518	0,605
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	-0,026	0,048	-0,518	0,605

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 15 y 16, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: $y-x_1$, puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene relación con el tamaño de la empresa. Existen empresas de todos los tamaños que forman parte de redes empresariales, si bien hay que considerar que la pertenencia a redes sí puede favorecer el crecimiento a medio-largo plazo de la microempresa ya que le proporciona más fácilmente seguridad y recursos, difíciles de conseguir por sí sola.

b) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - desarrollo regional de la microempresa (x_2):

Tabla 17. Pruebas Chi Cuadrado: y- x_2 .

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,970	4	0,290
Razón de verosimilitudes	5,902	4	0,207
Asociación lineal por lineal	1,123	1	0,289

Fuente: elaboración propia.

Tabla 18. Medidas Simétricas: y- x_2 .

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coefficiente de contingencia	0,111			0,290
Intervalo por intervalo	R de Pearson	0,053	0,052	1,060	0,290
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	0,048	0,050	0,950	0,343

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 17 y 18, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: y- x_2 , puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene porqué ampliar el ámbito de actividad de la microempresa. Muchas de las microempresas que pertenecen a redes lo hacen para poder mantener su individualidad en el territorio en el que actúan y como acto defensivo ante la posible competencia que pueda surgir y no como un apoyo al crecimiento de su actividad convirtiendo a una empresa local, en regional o a una empresa nacional en internacional. Sin embargo, aunque el hecho de pertenecer a una red no permita necesariamente el crecimiento de su actividad en el ámbito regional, sí puede facilitar la permanencia de estas microempresas en los distintos territorios, evitando la destrucción de microempresas y favoreciendo el desarrollo en los lugares en los que realizan su actividad.

c) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - actualización tecnológica (x_3):

Tabla 19. Pruebas Chi Cuadrado: y- x_3 .

Pruebas Chi Cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica	Sig. exacta	Sig. exacta
Chi-cuadrado de Pearson	6,429	1	0,011		
Corrección por continuidad	5,266	1	0,022		
Razón de verosimilitudes	5,490	1	0,019		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 20. Medidas Simétricas: y- x_3 .

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. Asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	0,127			0,011
	V de Cramer	0,127			0,011
	Coefficiente de contingencia	0,126			0,011
Intervalo por intervalo	R de Pearson	0,127	0,061	2,550	0,011
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	0,127	0,061	2,550	0,011

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 19 y 20, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la dependencia entre las variables: y- x_3 , puesto que la significación asintótica es menor a 0,05, rechazándose la hipótesis de independencia. Por tanto, ambas son influyentes la una en la otra. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red puede favorecer la actualización tecnológica de la microempresa. Si el uso de INTERNET ofrece ventajas potenciales importantes a la actividad de cualquier empresa, aquéllas se hacen más evidentes en las redes de cooperación de las microempresas, en las que la comunicación se exige como un factor fundamental para la consecución de unos objetivos compartidos.

d) Análisis entre las variables: pertenencia a redes (y) - actividad de la microempresa (x_4):

Tabla 21. Pruebas Chi Cuadrado: y- x_4 .

Pruebas Chi cuadrado	Valor	gl	Sig. asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	6,334	5	0,275
Razón de verosimilitudes	6,515	5	0,259
Asociación lineal por lineal	0,183	1	0,669

Fuente: elaboración propia.

Tabla 22. Medidas Simétricas: y- x_4 .

Medidas Simétricas		Valor	Error típ. asint.	T aproximada	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	0,126			0,275
	V de Cramer	0,126			0,275
	Coefficiente de contingencia	0,125			0,275
Intervalo por intervalo	R de Pearson	-0,021	0,046	-0,428	0,669
Ordinal por ordinal	Correlación de Spearman	-0,006	0,046	-0,113	0,910

Fuente: elaboración propia.

El análisis de asociación e independencia representado en las tablas 9 y 10, mediante las pruebas Chi Cuadrado y las Medidas Simétricas, muestra la independencia entre las variables: y- x_4 , puesto que la significación asintótica es mayor a 0,05, aceptándose la hipótesis de independencia. Estos datos muestran que el hecho de pertenecer a una red de empresas no tiene relación con el tipo de actividad de la microempresa.

Sin embargo y a parte de los resultados obtenidos, en el tejido empresarial sí es más fácil encontrar redes de cooperación en sectores como el agrícola, el turístico o el de la óptica, entre otros.

5. CONCLUSIONES

El proceso innovador llevado a cabo por los emprendedores, motivados por crear su propio negocio, facilita la creación de nuevas empresas que desplazan a las improductivas e impulsan el crecimiento económico y el desarrollo de las sociedades modernas. Para facilitar la supervivencia y crecimiento de estas nuevas pequeñas empresas se propone en este trabajo una alternativa que es la concentración de las mismas mediante redes de cooperación empresarial.

En teoría, las redes de cooperación empresarial pueden ser la fórmula organizativa idónea para que la microempresa pueda, mediante la concentración con otras empresas, adquirir el tamaño necesario para poder competir con la gran empresa, conservando su independencia e individualidad.

Las redes de microempresas pueden, además, ayudar a hacer más competitiva a la microempresa favoreciendo su actualización tecnológica e incrementando su permanencia en el mercado. Esto a su vez ayuda al desarrollo económico regional y local en los lugares en los que desarrolle su actividad, mediante la creación de empleo estable y de valor añadido y la actualización y modernización de los territorios.

Sin embargo, en la práctica, el estudio realizado muestra que aunque el 49,25 por ciento de los encuestados piensan que las redes son una fórmula eficiente para la futura organización de la microempresa y el 93,55 por ciento de los microempresarios pertenecientes a redes piensan seguir vinculados a la misma, la utilización de las mismas es reducida, ya que tan sólo el 7,75 por ciento de las microempresas encuestadas forman parte de redes.

Los microempresarios han expresado en las distintas encuestas las principales objeciones y dificultades que les hacen reticentes a la utilización de las redes de cooperación. Éstas se resumen en la falta de compromiso e interés entre los miembros, la dificultad de alcanzar acuerdos debido a los diferentes intereses de cada partícipe, la ambición y el egoísmo humano y, por último, las dificultades derivadas de las diferentes características en la operativa diaria de cada sector de actividad.

En la tabla 23 se detallan algunos de los comentarios y observaciones que los encuestados han ido haciendo mientras respondían a las preguntas de la encuesta.

Tabla 23. Comentarios y aportaciones finales de los microempresarios encuestados.

Resumen del comentario / consideración	Número de casos	Porcentaje del total
Falta compromiso.	3	5,88
Punto de vista pesimista con respecto a la microempresa.	4	7,84
Coopera pero no en red.	1	1,96
Desinterés por una red de empresas, busca otras opciones.	5	9,80
Sector.	10	19,60
Difícil que funcione la red porque no se ponen de acuerdo.	7	13,72
Redes mayor alcance, ayuda a la microempresa.	5	9,80
La empresa familiar no tiene arraigado el concepto de cooperación.	6	11,76
Competir con la gran empresa es difícil.	1	1,96
No hay información sobre redes.	1	1,96
La ambición humana no permite redes.	3	5,88
La pequeña y mediana empresa tiene difícil asociarse, cada una tiene su ámbito de mercado.	2	3,92
Colaboración pero no cooperación.	2	3,92
En cuanto tienen nueve o diez empleados el empresario sueña con venderla a una multinacional.	1	1,96
Total consideraciones encuestados.	51	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de la información recibida de las encuestas realizadas.

La investigación realizada ha permitido conocer que la pertenencia a redes influye en la actualización tecnológica de las microempresas (sobre todo en lo referido a las TIC's) ya que en las redes, la comunicación se exige como un factor fundamental para la consecución de unos objetivos compartidos. Esta actualización tecnológica permite la modernización de la microempresa, lo que repercutirá en el desarrollo tecnológico y en la modernización del territorio que la rodea; la empresa como sistema abierto se ve influenciada e influye en el entorno que la rodea, creando en este caso una externalidad positiva como es el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación y haciendo llegar la información y el conocimiento a los distintos territorios.

Por último, según el estudio realizado, el hecho de pertenecer a una red es un factor independiente del ámbito de actividad de la microempresa (local, provincial, regional, nacional e internacional), del tamaño y de la actividad que dicha microempresa realice. Se puede concluir que el hecho de pertenecer a una red no tiene porqué favorecer la internacionalidad, incrementar el ámbito de actividad de la microempresa o condicionar el tamaño y la actividad propia que realice la microempresa.

BIBLIOGRAFÍA

- ARANGUREN, M.J. “Determinants of Economic Units Creation in the Period 1985-93: The Case of the Manufacturing Industry in CAPV”, *Small Business Economic*, núm. 12(3), 1999, p. 203-215.
- AUDRETSCH, D. B. “New-Firm Survival and the Technological Regime”. *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra: MIT Press; núm 60, 1991, p. 441-450.
- AUDRESTH, D.B. y CALLEJÓN, M. “La política industrial actual: coneixement i innovació empresarial”, *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 54, 2004, p. 56-71.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Does entrepreneurship capital matter?”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(5), 2004a, p.419-429.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Entrepreneurship and regional growth: An Evolutionary interpretation”, *Journal of Evolutionary Economics*, 14(5), 2004b, p. 605-616.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. “Entrepreneurship Capital and Economic Performance”, *Regional Studies*, 38(8), 2004c, p. 949-959.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. “The Hazard Rate of New Establishments”, *Economics Letters*, Suiza, Vol. 36, 2, 1991, p. 409-412.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. “New- Firm Survival: New Results using a Hazard Function”, *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra: MIT Press, núm 77, 1995, p. 97-103.
- AUDRETSCH, D. y THURIK, A. “The knowledge society, entrepreneurship and unemployment”, Research Report 9801/E (Zoetermeer, EIM Business and Policy Research), 1998.

- AUDRETSCH, D. y THURIK, A. "Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 2000, p.17-34.
- BAUMOL, W. "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *The Journal of Political Economy*, núm. 98(5), 1990, p. 893-921.
- BEL DURÁN, P.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. y MIRANDA 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*, núm. 52, Valencia, 2005, p. 335-360.
- BORJA, C.; CASTELLS, M. *Local y global, La gestión de las ciudades en la era de la información*, Editorial Taurus, Madrid, 1997, p. 24-25.
- CABALEIRO CASAL, M.J. "Redes de empresas: propuesta de crecimiento externo para las sociedades cooperativas", *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, núm. 74, 2001, p.7-23.
- CALLEJÓN M. *Procesos de Selección, Iniciativa, Empresarial y Eficiencia Dinámica*, Working Paper, Barcelona: Universidad de Barcelona, 2003.
- CALLEJÓN, M. y SEGARRA, A. "Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The case of Spain", *Small Business Economics*, núm. 13(4), 1999, p. 253-271.
- CALLEJÓN M. y SEGARRA, A. "New Firm's Survival and Market Turbulence. New Evidence from Spain", *Review of Industrial Organization*, núm. 20, 2002, p. 1-14.
- CANO LÓPEZ, A. "Las redes de sociedades laborales. Un modelo de vinculación entre empresas de economía social en el marco de la cooperación empresarial". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 42, 2002, p. 81-99.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO. *La empresa en España*, Servicio de Estudios, información disponible en: http://64.233.183.104/search?q=cache:GaToRU2GGhAJ:https://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/empresa06.pdf+La+empresa+en+Espa%C3%B1a&hl=es&ct=clnk&cd=2&gl=es, 2006. (Consulta: 12 de febrero del 2007 y posteriores).
- DAVIDSSON, P.; LIDMARK, L. y OLOFSSON, C. "New firm formation and regional development in Sweden", *Regional Studies*, 28 (4), 1994, p. 395-410.
- 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*, información disponible en: <http://eur->

- lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002AR0094:ES:HTML 2005, (Consulta: 26 de octubre del 2007).
- ESPARCIA PÉREZ, J; NOGUERA TUR, J y FERRER SANANTONIO, V. La innovación empresarial y la difusión como nuevos factores de desarrollo territorial. Una comparación entre dos áreas geográficas de diferente accesibilidad, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm. 36, 2003, p. 149-160.
- GARCÍA CANAL, E., “et al”. *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, LID Editorial Empresarial, 2005, Madrid.
- GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D., “et al”. *Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las PYME en España*, Madrid, Edita la Asociación de Contabilidad y Administración de empresas (AECA), 2002, p. 83-85.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. “El microemprendimiento y las empresas de participación”, *Revista de Estudios cooperativos (REVESCO)*, núm. 65, 1998, p. 14-15, información disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1147883> (Consulta: 28 de mayo del 2007).
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R. “Las Empresas de Participación de Trabajo Asociado: manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero”, *CIRIEC-España, Revista de Economía pública, social y cooperativa*, núm. 22, 1996, p. 60-80.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J; GÓMEZ APARICIO, J. y MIRANDA GARCÍA, M. *Las redes de Micro- organizaciones*, documento que tiene su base en: [www.ucm.es/info/ecfin3/Equipos de Trabajo/RMGS/](http://www.ucm.es/info/ecfin3/Equipos%20de%20Trabajo/RMGS/), 2006, p. 2-188 Concretamente de DOP (PF) (nc-1) FF.DOC. (Consulta: 12 abril del 2006 y posteriores).
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. “El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Núm. 52, 2005, p. 201-217.
- GAROFOLI, G. New firm formation and regional development: the Italian case, *Regional Studies*, 28 (4), 1994, p. 381-393.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). Datos extraídos del Directorio de Empresas (DIRCE), información disponible en: <http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=por+ciento2Ft37+por+ciento2Fp201&O=inebase&N=&L>, 2008, (Consulta: 21 de agosto del 2008).

- LAYARD, R.; NICKELL, S. y JACKMAN, R. *La crisis del paro*, Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- LÓPEZ-GARCÍA, P. y PUENTE, S. *Business demography in Spain: Determinants of firm survival*. Working Paper 0608, Madrid, Banco de España, 2006.
- MALHOTRA, N.K. *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*, Editorial Pearson Educación, Madrid, 2004, p. 365-376.
- MÁRQUEZ GARCÍA, A.M. y HERNÁNDEZ ORTIZ, J.M. “El cambio en la empresa: ¿Hacia la cooperación como solución?”, *Comunicaciones del XII Congreso Nacional y VIII Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa* (AEDEM), Málaga, 1998, p. 689-698.
- MÉNDEZ, R. Innovación en la pequeña empresa y redes de cooperación para el desarrollo local, en Martínez Puche, A. (Coord.) *El Desarrollo Rural/Local Integrado y el Papel de los Poderes Locales*, Universidad de Alicante, 2001.
- MIGUEL PERIS, S.; “et al”. *Investigación de mercados*, Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1987, p. 151.
- 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), información disponible en: http://www.mityc.es/NR/rdonlyres/D08AFD08-6755-4FFB-BC0A-3ACD14DDEE08/11124/UEDefinicipor_cientoC3por_cientoB3npequeña_y_mediana_empresa.pdf, 2005, (Consulta: 20 de febrero del 2007).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. Entidad pública RED.ES. *Informe sobre la microempresa española en la Sociedad de la Información*. Madrid, p. 6. Disponible en HTML: http://observatorio.red.es/estudios/documentos/microempresas_resumen.pdf, 2005, (Consulta: 16 de mayo del 2007 y posteriores).
- MOYANO, P.B.; FARIÑA, B.; ALEIXANDRE, G. y OGANDO, O. *La creación de empresas a escala local: factores determinantes en el caso de los municipios de Castilla y León*, Working Paper presentado en las Jornadas de Política Económica de la Universidad de Vigo, 2005.
- OBSERVATORIO EUROPEO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Unión Europea, Núm. 7, información disponible en:

- <http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/D86BB6D9-EB28-4DFC-BCC7-F10F5008E787/0/Retrato2007.pdf>, 2003, p. 2, (Consulta: 1 de mayo del 2007 y posteriores).
- REYNOLDS, P. New and small firms in expanding markets, *Small Business Economics*, 9, 1996, p. 79-84.
- SCHUJMAN, L. *La microempresa en el desarrollo local y regional. Una contribución para el ciudadano*, Universidad Nacional de Rosario Editora, 1992, p. 7.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Nueva York: Harper, (publicado originalmente en 1942), 1975, p. 82-85.
- SEGARRA, A. y ARAUZO, J. *Las Barreras a la entrada de empresas: ¿Importa el tamaño?*, Working Paper presentado en el V Encuentro de Economía Aplicada, Oviedo, 2002.
- SEGARRA, A. y CALLEJÓN, M. “New Firm’s Survival and Market Turbulence. New Evidence from Spain”, *Working Paper Grup de Recerca Polítiques Públiques i Regulació Econòmica (GR-PPRE)*, Universitat de Barcelona. Disponible en versión PDF en: http://www.ub.es/graap/WP0501_Callejon.PDF, 2000, (Consulta: 20 de noviembre del 2008).
- SEGARRA, A.; et al. *La creación y supervivencia de las empresas industriales*. Madrid, Biblioteca Civitas Economía y Empresa, Colección Economía, 2002.
- SOLÉ PARELLADA, F. y BRAMANTI, A. “El porqué las redes de cooperación tecnológica”, *Quaderns de tecnologia*, núm. 4, 2001, p. 114-117.
- VAN STEL, A.J. *Entrepreneurship and Economic Growth. Some empirical studies*. Netherlands: Tinbergen Institute, 2005.
- WENNEKERS, S. VAN STEL, A. y THURIK, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, núm. 13, 1999, p.27-55

GESTIÓN DE LA OBRA BENÉFICO SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORRO

POR

María Cristina DE MIGUEL BILBAO

Ana MORALES GUERRERO *

RESUMEN:

La naturaleza fundacional de las cajas de ahorro supone la atención de unos peculiares compromisos a la hora del reparto de los beneficios a través de la dotación de fondos a la obra benéfico social, ya que una parte del excedente revierte en la comunidad donde se encuentra ubicada la entidad. En este trabajo, se analiza la evolución de recursos destinados a la obra social y la dedicación a las distintas áreas de actuación. Los resultados ponen de manifiesto un incremento en la dotación de fondos y la importancia relativa del área de cultura y tiempo libre. Uno de los problemas es quien realiza la gestión y administración de la obra social. En la actualidad, en la mayoría de las entidades dicha gestión es desarrollada de forma conjunta por un departamento de obra social y por las fundaciones asociadas a las cajas de ahorro.

Palabras clave: Cajas de ahorro, obra social, fundaciones, gobierno.

Códigos Econlit: G210, A130, G300.

* Profesores del Departamento Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: cdmiguel@efc.uva.es y anamo@eco.uva.es. Este trabajo se encuentra dentro del Proyecto de Investigación “*Gestión de la Obra Benéfico Social de las Cajas de Ahorro de Castilla y León: Fundaciones*”, financiado por la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León en el año 2008.

MANAGEMENT OF THE SOCIAL BENEFICIAL WORK OF THE SAVING BANKS**ABSTRACT**

The foundational nature of the saving banks draws our attention to some special commitments at the time of sharing the benefits, because one part of the excess reverts to the community where the bank is situated through the provision of social work funds. This paper analyses the development of the resources assigned to the social work and the distribution to its different activities. The results reveal an increase in the provision of funds and the relative importance of the cultural and free-time area. The person in charge of the management of the social work sometimes presents some difficulties. Presently, this activity is mostly developed by a social work department together with the foundations associated to the saving banks.

Key words: Saving banks, social work, foundations, government.

UNE GESTION DE L'OEUVRE BÉNÉFIQUE SOCIAL DES BOÎTES D'ÉPARGNE**RÉSUMÉ:**

La nature fundacional des boîtes d'épargne suppose l'attention de quelques compromis propres à l'heure de la distribution des bienfaits à travers de la dotation de fonds à l'oeuvre bénéfique social, puisqu'un partie d'excédent revient dans la communauté où se trouve placé l'organisme. À ce travail, on analyse l'évolution de recours destinés à l'oeuvre sociale et au dévouement aux aires distinctes de comportement. Les résultats mettent d'un manifeste une augmentation à la dotation de fonds et à l'importance relative de l'aire de culture et un temps libre. L'un des problèmes est celui qui réalise la gestion et l'administration de l'oeuvre sociale. Actuellement, dans la majorité des organismes cette gestion est développée d'une forme conjointe par un département d'oeuvre sociale et par les fondations associées aux boîtes d'épargne.

Des mots clefs : Des boîtes d'épargne, d'oeuvre sociale, des fondations, un gouvernement

1. INTRODUCCIÓN

Las cajas de ahorro españolas son consideradas instituciones financieras de carácter social, pues revierten en la comunidad donde se encuentren ubicadas una parte importante de sus beneficios a través de una serie de actividades destinadas a atender necesidades civiles de carácter sociocultural. Se trata de entidades que presentan dos funciones: la financiera y la social, ambas se encuentran íntimamente relacionadas.

Así, las cajas de ahorro como entidades **financieras** gestionan más de la mitad de los recursos captados entre las empresas y las familias y lideran la actividad crediticia del sistema financiero. Los beneficios obtenidos de la realización de su actividad económico-financiera, son destinados a la obra benéfico social.

En la vertiente **social** de su actividad financiera, las cajas de ahorro se ocupan de evitar la exclusión financiera y de fomentar el desarrollo económico y el progreso social. En este sentido, la apertura de oficinas por parte de cajas de ahorro en plazas financieras carentes de atractivo en términos de rentabilidad y potencial de mercado, junto con la especialización alcanzada en la atención de las demandas de las economías domésticas y de las PYME, sobre la base de la aplicación del principio de no discriminación de la clientela, ha posibilitado el acceso de las mismas a una serie de productos y servicios financieros que resultarían difícilmente alcanzables. El carácter social orienta cualquier actividad de estas entidades aunque donde se hace más visible es a través de las diversas manifestaciones de la **obra social**. La obra social es el valor añadido y hecho diferencial de las cajas según diversos autores.

Uno de los problemas es la gestión y administración de la obra benéfico-social, ésta según la Orden de 19 de junio de 1979, del Ministerio de Economía, sobre normas para la obra benéfico-social de las cajas de ahorros, podrá realizarse a través de fundaciones y patronatos creados por las cajas de ahorro, solas o en asociación con entidades colaboradoras. La mayoría de estas entidades han creado fundaciones para gestionar con carácter jurídico propio los presupuestos que les asignen las cajas de ahorro a través de la obra social, optando por un consejo independiente.

El presente trabajo se centra en las características de la obra benéfico social de las cajas de ahorro españolas y las fundaciones asociadas a dicha obra social, para ello se estructura como sigue. El primer apartado recoge los principales fundamentos históricos de la obra social de las cajas de ahorro en nuestro país, que contribuye a explicar la realidad presente, asimismo se analiza la evolución de la inversión en obra social por parte de dichas entidades. Posteriormente, se analiza la evolución cuantitativa, composición y funcionamiento de la obra social, haciendo especial referencia en los últimos seis años. A continuación, se plantea el gobierno de la obra social. El artículo finaliza con las principales conclusiones.

2. OBRA BENÉFICO SOCIAL

La obra social de las cajas de ahorro recorre toda la historia de estas entidades, desde sus comienzos en el primer tercio del siglo XIX, si bien, la aplicación de los beneficios en la obra social y la obligación legal de la misma no se establece hasta un siglo después. Así, el Decreto de 14 de marzo de 1933, sobre el Estatuto de las Cajas Generales de Ahorro Popular determinó la obligación de dotar la obra social, al establecer que un porcentaje de los beneficios anuales comprendido entre el 50 y el 75% deberán las cajas dedicarlo a realizar obra social, benéfica y cultural, complementaria de su actuación fundamental, excepto cuando el volumen de reservas fuera superior al 10% de los recursos ajenos. Esta normativa estimulaba la realización de la obra benéfico social, ya que ésta recibiría como mínimo la mitad de los beneficios.

Cuatro décadas después se produce una reforma importante de la normativa existente sobre la dotación a la obra social, que pretende el fortalecimiento de los recursos propios de las cajas de ahorro, reservas y fondos para insolvencias en detrimento de los fondos destinados a la Obra social. El Decreto 1838/1975, de 3 de julio, regulando la creación de Cajas de Ahorros y la distribución de los beneficios líquidos de estas entidades y, con posterioridad, el Real Decreto 502/1983, de 9 de marzo, sobre distribución de excedentes líquidos de las cajas de ahorro y la Ley 13/1985, sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros, potenciaron la dotación de reservas en detrimento de los recursos para obras sociales. De acuerdo con las citadas normas legales, las cajas de ahorro deben dirigir como mínimo, el 50% de los

resultados después de impuestos a reservas o fondos de provisión no imputables a riesgos específicos. La obra social recibiría, como mínimo, la mitad de los beneficios.

En la actualidad, la distribución de resultados aparece regulada en la Ley 44/2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, que establece que las cajas de ahorro destinarán en todo caso como mínimo el 50% de los excedentes de libre disposición, que no sean atribuibles a los titulares de cuotas participativas, a reservas y fondos de provisión genéricos, aunque el Banco de España podrá disminuir este porcentaje cuando sus recursos propios lleguen a superar en un tercio los mínimos exigidos.

Las cajas en sus respectivos territorios se han visto sometidas a una importante regulación por parte de las autoridades económicas regionales sobre obra social, bien mediante normas de carácter general relativas a dichas entidades, o bien a través de normas específicas (Anexo). Los aspectos regulados y su tratamiento difieren notablemente en las diferentes comunidades, como se verá a lo largo del presente estudio: gobierno de obra social; tipo de obra social; formas de gestión; áreas de actuación; nivel de gasto en obra social a realizar por las cajas domiciliadas fuera del territorio pero con presencia en el mismo. A este respecto, la mayoría de las Comunidades Autónomas (Andalucía, Asturias, Aragón, Cantabria, Castilla y León, Castilla La Mancha, Extremadura, Galicia, Islas Baleares, La Rioja, Murcia, País Vasco), establecen, para las cajas que operan en la comunidad autónoma sin tener en dicho territorio su domicilio social, la obligación de destinar a la realización de obra social en dicha comunidad, como mínimo la parte de su presupuesto anual de obra social que sea proporcional a la participación que supongan los recursos ajenos captados en dicha comunidad en relación a los recursos ajenos totales.

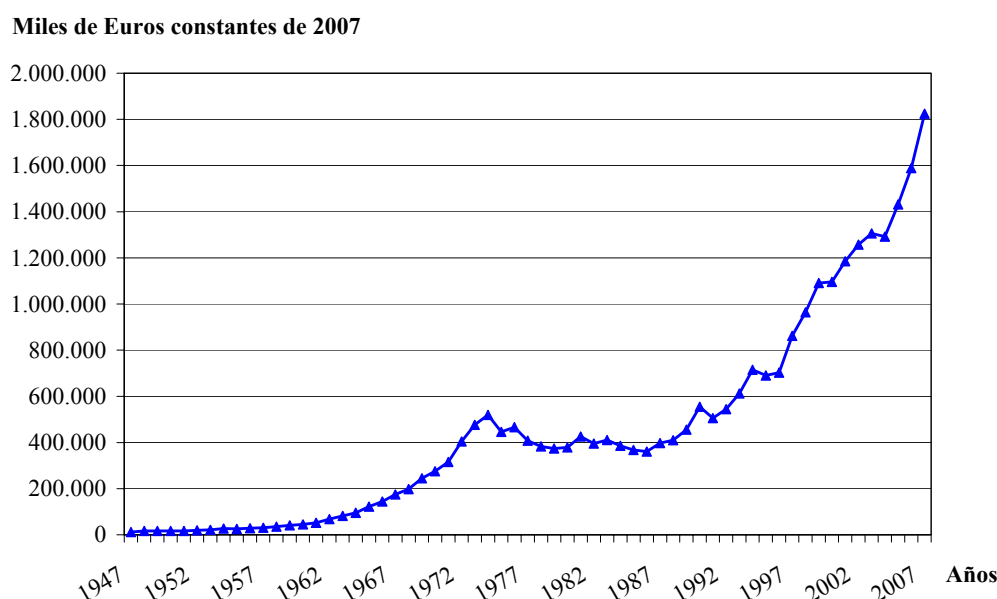
Por último cabe mencionar algunos puntos normativos de especial interés. En primer lugar, Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, por el que se regulan los órganos de gobierno y las funciones de las cajas de ahorros, en el que se establece la *estructura orgánica de una caja de ahorro*, basada en una asamblea general, un consejo de administración, una comisión de control, una comisión de obra social y una comisión revisora del balance. Posteriormente, la Ley 31/1985, de órganos rectores de las cajas de ahorro, hizo desaparecer la comisión de obra social y la comisión revisora del balance, cuyas funciones recayeron en el consejo de administración. En segundo lugar, la Orden de 19 de junio de 1979, señala los campos

tradicionales de actuación de la obra social, en su artículo 1º, las cantidades que las cajas de ahorro destinen a la obra social deben orientarse a la *“sanidad pública, la investigación, enseñanza y cultura o a servicios de asistencia social cuyos beneficios se extiendan especialmente al ámbito de actuación de la caja, y podrá ser propia o en colaboración”*.

La incidencia de la regulación se refleja en la evolución cuantitativa de la obra social. El Gráfico 1, que se muestra a continuación, recoge el volumen de recursos destinado a la obra social para el período 1947-2007 en miles de euros constantes de 2007. La serie se ha expresado en euros constantes para poder efectuar comparaciones rigurosas y fieles a un período tan largo. En la evolución de los recursos destinados a la obra social se pueden diferenciar tres períodos:

- El primer período 1947-1974, se caracteriza por un intenso incremento del volumen dedicado a la obra benéfico social, sobre todo durante los años 1959-1974, coincidiendo con la era de la gran expansión de la economía española. En esta etapa se puede afirmar la favorable incidencia sobre los recursos destinados a la obra social del Estatuto de 1933.
- En una segunda etapa 1975-1986, se produce una importante caída de los recursos destinados a la obra social, consecuencia de la potenciación de la dotación a reservas, exigida en la normativa.
- En el último período 1987 hasta la actualidad, se produce un importante crecimiento de los fondos destinados la obra social, registrándose tan solo una ligera disminución en los años 1991, 1995 y 2004. En euros constantes, se ha multiplicado por más de cuatro: ha pasado de 397 millones de euros en 1987 a más de 1.824 millones de euros en el 2007. Pese a que la normativa sobre recursos propios[†] ha incrementado el coeficiente de solvencia, las cajas de ahorro españolas contaban con alto grado de capitalización antes de la entrada en vigor de la normativa y han presentado una favorable evolución de su cuenta de resultados, lo que las ha permitido compatibilizar las dotaciones de reservas con un notable incremento de recursos dirigidos a la obra social.

[†] En España, la regulación de recursos propios se retrotrae a 1985, con la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros y el Real Decreto 1370/1985, de 1 de agosto. La armonización mínima para el funcionamiento del mercado único bancario obligó a una modificación de la norma española para su adaptación a las Directivas comunitarias: Directiva 89/299, relativa a los fondos propios de las entidades de crédito, Directiva 89/646, de coordinación para el acceso y el ejercicio de la actividad de las entidades de crédito, Directiva 89/647, sobre coeficientes de solvencia de las entidades de crédito. La adaptación de la regulación española a las normas comunitarias se contiene en la Ley 13/1992, de 1 de junio, de recursos propios y supervisión en base consolidada de las entidades financieras, el Real Decreto 1343/1992, de 6 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley, que establecen un importe mínimo del coeficiente de solvencia no inferior al 8%.

Gráfico 1. Evolución de los recursos destinados a la Obra Social

Fuente: Elaboración propia a partir de CECA (2007a).

En los últimos años los fondos destinados por las cajas de ahorro a la obra social han experimentado un significativo incremento. En el período 2000 al 2007, los recursos destinados a fines sociales han pasado de representar 1.095 millones de euros a 1.824 millones de euros, lo que supone un incremento de casi un 70%. Para tener una idea de la magnitud de la inversión en la obra benéfico social por parte de las cajas de ahorro, dicha inversión en el año 2007 es superior a la que recibe España de la Unión Europea en fondos de cohesión.

La dotación de la caja, las cada vez más diversificadas acciones y el creciente grado de profesionalización de la obra social permiten que cada año el importe de los ingresos generados, que posteriormente se reinvierten en nuevas acciones o en el mantenimiento de los centros, se incremente de forma constante.

Antes de continuar, hemos de hacer referencia a la diferencia conceptual entre dotación y gasto; la dotación es el resultado de la distribución del beneficio anual, mientras que el gasto es la aplicación concreta de la dotación y puede no coincidir cuantitativamente con la dotación anual. De esta manera, es habitual que el gasto supere a la dotación, ya que a los fondos de partida se añaden los ingresos generados por la propia obra social y las aportaciones

extraordinarias que pueden hacer las cajas. De los 1.824 millones de euros de gasto total en obra social en el año 2007, 1.722 millones correspondieron a la dotación de la caja (en su mayor parte procedente de la distribución del beneficio de 2006, en concreto 1.693 millones de euros, y aportaciones extraordinarias realizadas por las cajas, 29 millones), mientras que 102 millones procedieron de la generación de ingresos de la propia obra social.

Obra Social en el año 2007 (Miles de €)	Aportación de la caja	1.722.439
	Ingresos generados por actividades y subvenciones	101.856
	Total gastado en Obra Social en 2007	1.824.295

3. RECURSOS APLICADOS Y DESTINOS DE LA OBRA BENÉFICO SOCIAL

Durante los últimos veinte años, la favorable evolución de los resultados y la elevada capitalización que presentaba el sector de las cajas de ahorro, ha permitido a estas entidades, aún cuando la normativa de solvencia se haya reforzado, incrementar los recursos destinados a la obra social a la vez que se han dotado las reservas suficientes que han permitido la capitalización del sector. No obstante, pese al incremento de los fondos dedicados a la obra social, la presión de la nueva legislación sobre las entidades para reforzar su solvencia ha supuesto un descenso en el porcentaje del beneficio neto aplicado a la obra social.

Las cajas de ahorro no destinan sus resultados a beneficios particulares, su gestión da lugar a un excedente que tiene la siguiente distribución:

- Pago del impuesto sobre sociedades, que ha reclamado atenciones crecientes derivadas del aumento de la presión fiscal en los últimos años.
- Constitución de reservas para reforzar la capitalización y solvencia marcada por la severa disciplina que durante los últimos años el Banco de España ha impuesto a las cajas de ahorro y el principio de prudencia en la gestión.
- Obra social.

Como ya se ha señalado anteriormente, según este esquema las cajas de ahorro deben destinar a reservas un mínimo de un 50% con carácter general. Después de constituir estas reservas, el excedente se destina al Fondo de la Obra Social.

La Tabla 1 y el Gráfico 2 recogen la distribución del beneficio neto de las cajas de ahorro, en el período 2000 a 2007.

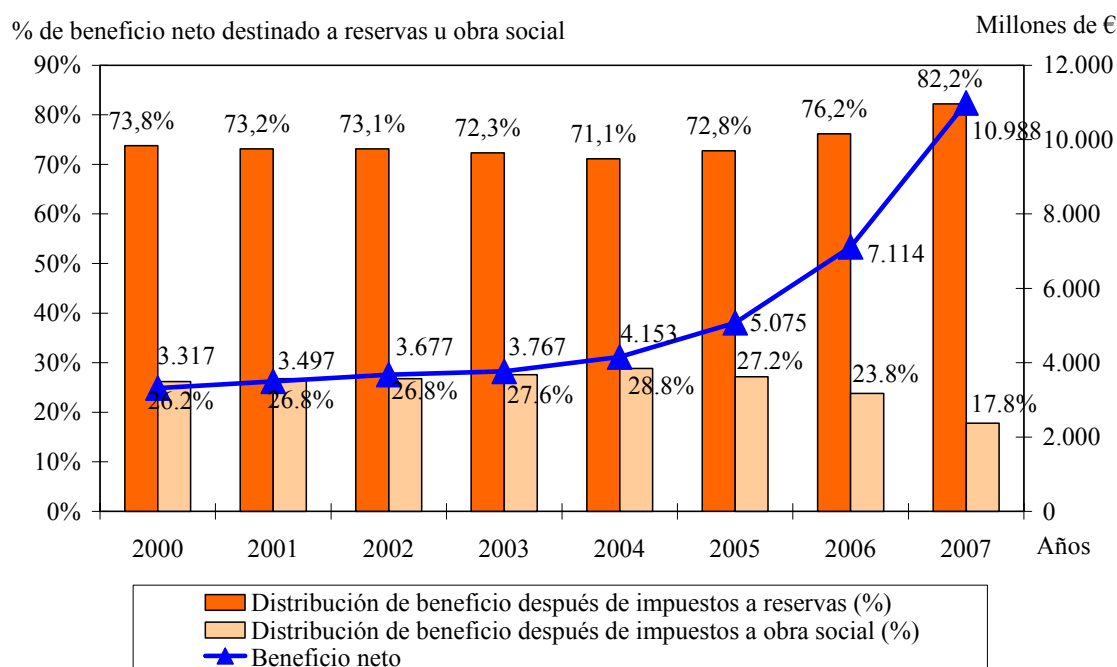
Tabla 1. Aplicación del beneficio neto de las cajas de ahorro en el período 2000 a 2007

	2000		2001		2002		2003	
	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.
A Reservas	2.446.732	73,8%	2.558.422	73,2%	2.689.823	73,1%	2.725.022	72,3%
A O.B.S.	868.793	26,2%	936.837	26,8%	984.689	26,8%	1.039.679	27,6%
A otros fines	1.118	0,0%	1.998	0,1%	2.710	0,1%	2.315	0,1%
TOTAL	3.316.643	100%	3.497.257	100%	3.677.222	100%	3.767.016	100%

	2004		2005		2006		2007	
	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.	Miles de euros	Distr.
A Reservas	2.953.465	71,1%	3.693.444	72,8%	5.418.186	76,2%	9.033.914	82,2%
A O.B.S.	1.197.081	28,8%	1.378.833	27,2%	1.692.900	23,8%	1.952.229	17,8%
A otros fines	2.254	0,1%	2.962	0,0%	3.237	0,0%	2.281	0,02%
TOTAL	4.152.800	100%	5.075.239	100%	7.114.323	100%	10.988.424	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro (2000-2007).

Gráfico 2. Evolución del beneficio después de impuestos y del porcentaje de los beneficios después de impuestos destinados a obra social y reservas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro (2000-2007).

En relación con la evolución del beneficio neto de las cajas, la parte del mismo canalizado hacia la obra social, durante los años 2000 al 2005, se ha mantenido bastante estable, en torno a una cuarta parte, con una tendencia creciente hasta el ejercicio 2004, en dicho año este porcentaje se sitúa en el 28,8%. En los últimos tres años se ha producido un detrimento del porcentaje de beneficios destinado a la obra social. En el ejercicio 2007, los 1.952,22 millones de euros de dotación a obra social con cargo al beneficio representan el 17,8% del resultado neto de las cajas.

A pesar del continuo incremento del beneficio de las cajas se observa en los últimos años una disminución de la dotación a la obra social pasando del 26,2% de los beneficios destinados a la obra social en el ejercicio 2000, a un 17,8% de los beneficios en el 2007. Produciéndose a su vez una mayor capitalización de estas entidades con el consiguiente incremento de sus reservas.

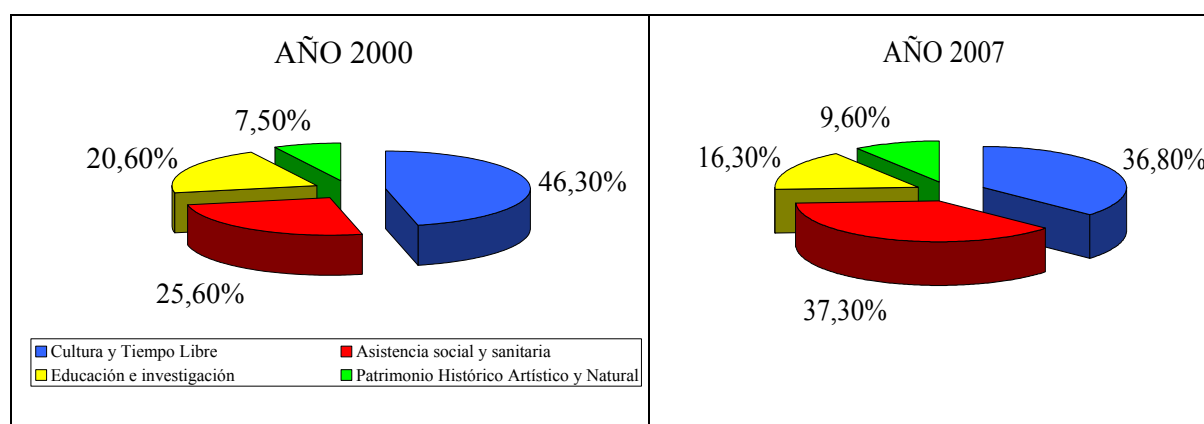
En el último año las cajas de ahorro han aprobado una dotación de 1.952,22 millones de euros para la obra social, tras hacer la distribución del beneficio. Esta cifra duplica a la dotada en el ejercicio 2000. La aportación de fondos efectuada por las cajas en el ejercicio 2007 servirá para financiar sus acciones sociales en el 2008 o en ejercicios sucesivos. La aplicación de casi un 20% a la obra social, permite un amplio margen de retención de beneficios, superior a un 80%, lo que posibilita a las cajas desarrollar una estrategia de crecimiento interno importante y superior al de sus competidores directos, los bancos. Este alto grado de retención de beneficios facilita a las entidades la obtención de recursos de forma rápida y palia los efectos negativos derivados de la imposibilidad de efectuar ampliaciones de capital (Marbella et al., 2008: 77).

La Tabla 2 recoge la importancia relativa de cada área sobre el total de la obra social en el período 2000 al 2007. El Gráfico 3 muestra este peso relativo en los años 2000 y 2007.

Tabla 2. Distribución del presupuesto para obra social de las cajas de ahorro por áreas de aplicación (%) (2000 – 2007)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cultura y Tiempo Libre	46,3%	47,6%	46,7%	46,2%	45,4%	42,4%	40%	36,8%
Asistencia Social y Sanitaria	25,6%	23,1%	23,5%	26,7%	28,3%	30,4%	32,1%	37,3%
Educación e Investigación	20,6%	20,8%	19,8%	18,1%	17,5%	18,0%	17,2%	16,3%
Patrimonio Histórico Artístico y Natural	7,5%	8,5%	10,0%	9,0%	8,8%	9,2%	10,7%	9,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro (2000-2007).

Gráfico 3. Importe destinado a cada área de aplicación %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro (2000-2007).

La obra social ha evolucionado en los últimos años como respuesta a las demandas de la sociedad, en aquellas áreas con mayor demanda o que necesitaban de nuevos esfuerzos que se sumasen a los de la acción pública. Las grandes áreas han presentado tendencias diversas y, en algunos casos, incluso opuestas. En el último año el área de Asistencia Social y Sanitaria ha sido el área que mayor asignación de recursos ha recibido, con una tendencia creciente lo que pone de manifiesto la preocupación por actividades socio-asistenciales. En segundo lugar se sitúa Cultura y Tiempo Libre con una tendencia decreciente en el período objeto de estudio por la pérdida de peso de la sub-área Tiempo Libre. Por lo que respecta a Educación e Investigación, en conjunto han disminuido peso relativo, dado que otras instituciones como Universidades y Centros de Investigación han asumido un mayor papel y protagonismo en estas actividades. Por último el área de Patrimonio Histórico Artístico y Natural ha aumentado el esfuerzo económico, en consonancia, como señala Marbella et al. (2008: 74), con la mayor atención y colaboración con el medioambiente de las sociedades actuales si bien, según este

autor, parece que el proceso inversor en Patrimonio Histórico Artístico y Natural ha tocado fin.

Un reciente trabajo de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS) recoge la existencia de un proceso de ajuste, de las prestaciones de la obra social a los deseos de los ciudadanos manifestados a través de encuestas. El cambio parece ir orientado a incrementar la dotación de obra social en Asistencia Social y Sanitaria, y la relativa a la conservación y restauración del Patrimonio Natural, en detrimento de Cultura y Tiempo Libre (Valle, 2007: 97).

Por último hay que señalar que a lo largo del tiempo, se produce un importante cambio en la dotación en las respectivas áreas que puede estar explicado por el gran salto del estado del bienestar, que ha permitido atender necesidades básicas que antes caían bajo el ámbito de las cajas (escuelas, bibliotecas, centros sanitarios, etc.) por las nuevas demandas sociales (medio ambiente).

4. GESTIÓN Y GOBIERNO DE LA OBRA BENÉFICO - SOCIAL

El gasto de las cajas de ahorro en la obra social se puede analizar, de forma complementaria, según su clase. En este sentido dos son los modos de aplicación fundamentales. Por un lado, la obra propia, entendiendo por tal la que es financiada enteramente o principalmente por las cajas y administrada por ellas. Por otra, la obra social en colaboración (subvenciones y ayudas), mediante la cual las cajas de ahorro aportan los bienes, medios e incluso servicios necesarios para la puesta en funcionamiento de una actividad que posteriormente asumirá la entidad ejecutora.

Tabla 3. Evolución de los recursos destinados según gestión

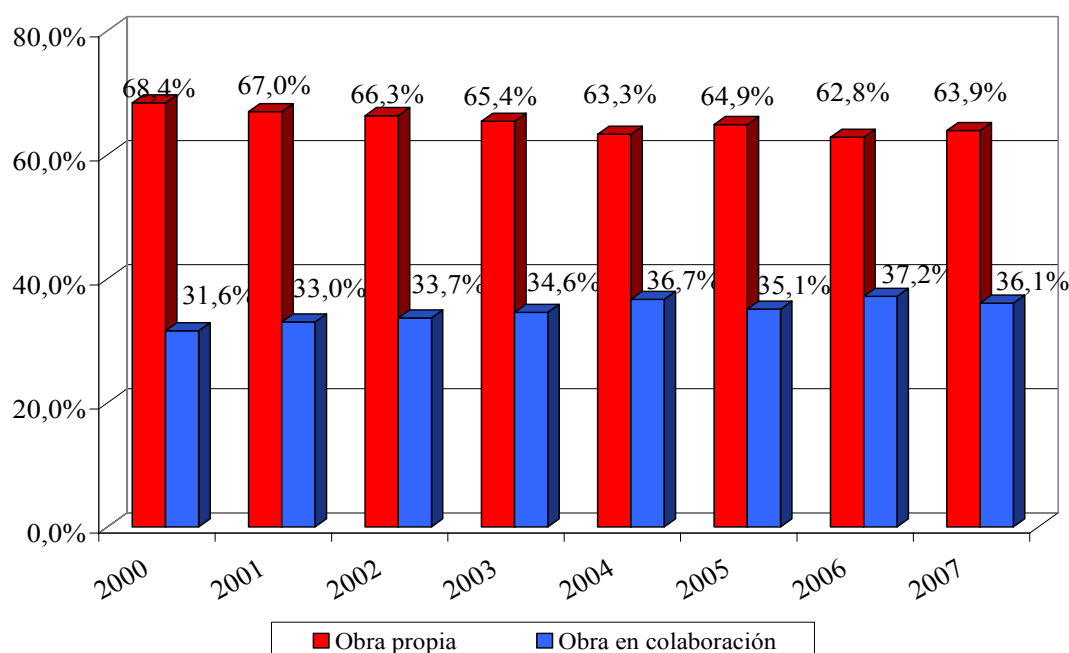
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Obra propia	596.562	648.905	709.424	745.118	736.528	868.215	957.749	1.166.128
Obra en colaboración	275.725	320.217	360.434	394.102	426.970	470.038	566.880	658.167
TOTAL	872.287	969.121	1.069.861	1.139.220	1.163.498	1.338.253	1.524.629	1.824.295

Fuente: Elaboración propia a partir de CECA (varios años).

La Tabla 3 y el Gráfico 4 recogen como se ha distribuido el gasto de la obra social. Como ya se ha señalado anteriormente el gasto es la aplicación concreta de la dotación, que

no coincide cuantitativamente con la dotación que ha sido analizada en la Tabla 1. Se pone de manifiesto la preferencia por la obra social propia, así como la creciente tendencia hacia la obra en colaboración. La obra propia ha reducido su peso relativo respecto del total de la obra social, al pasar de representar el 68,4% en el año 2000, al 63,9% en el año 2007. La obra social en colaboración ha presentado una evolución inversa y ha pasado en este mismo período del 31,6% al 36,1%.

Gráfico 4. Evolución de la inversión de la obra social en obra propia o en colaboración



Fuente: Elaboración propia a partir de CECA (varios años).

Así según los datos, puede señalarse que las relaciones de las cajas con las entidades colaboradoras son cada vez más estables y basadas en una creciente profesionalización del denominado Tercer Sector que lleva a la obra social a confiar cada vez más la gestión de centros a ONG y asociaciones sin ánimo de lucro relacionadas en su mayor parte con la acción social. Por otra parte, la obra social en colaboración, según señala Carbó y Rodríguez (1998: 230), permite a las cajas de ahorro la realización de sus compromisos sociales, el mantenimiento de cierto control económico y un menor volumen de gastos corrientes en un futuro.

Una vez analizado la evolución de los recursos destinados a la obra social y la dedicación a las distintas áreas, a continuación se analiza el gobierno de dicha obra social.

Como ya se ha recogido anteriormente, el Real Decreto 2290/1977, encargaba la gestión de la obra social a la comisión de obra social, de este modo, se reconocía la característica básica de las cajas de ahorro y fundamento último de su actuación, con una clara separación de las decisiones de su ámbito estrictamente financiero. Posteriormente la Ley 31/1985, sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros, suprimió la comisión de obras sociales, dejando de existir esa separación entre el ámbito financiero y el de obra social que había reconocido en el anterior Real Decreto. A partir de esa fecha las funciones de dicha comisión corresponden al propio consejo de administración sin perjuicio de que pueda delegar sus funciones en una comisión. La legislación existente en determinadas Comunidades Autónomas (Galicia, Asturias) posibilita la creación de una comisión de obra social, mientras que en otras Comunidades (Canarias) obliga a la creación de dicha comisión delegada del consejo para la gestión de la obra social

En el marco legal anterior a la reforma de la legislación básica de los Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros de 1985, la Orden del Ministerio de Economía de 19 de junio de 1979, ya establecía que la gestión y administración de la obra benéfico social podrá realizarse a través de Fundaciones o Patronatos, creados por las cajas de ahorro, solas o en asociación con entidades colaboradoras. La Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, define las fundaciones como organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.

La normativa autonómica existente en la mayoría de las comunidades autónomas (Andalucía, Asturias, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Cataluña, Extremadura, Galicia, Islas Baleares, La Rioja, Madrid, Navarra, País Vasco, Valencia) permite expresamente la creación de fundaciones para la gestión y administración de la totalidad o parte de la obra social. Cabe señalar que en relación al patronato de las fundaciones tan solo cuatro comunidades establecen un porcentaje mínimo de los miembros de su patronato sean integrantes de los órganos de gobierno de la entidad, respetando los porcentajes de participación establecidos para cada uno de los grupos de representación, en la normativa vigente en materia de Cajas de Ahorros, según se recoge en la Tabla 4.

Tabla 4. Requisitos de los miembros del Patronato de las Fundaciones Obra Social de las Cajas de Ahorro

Castilla y León	
Decreto 39/2004 de Castilla y León, de 22 de abril, por el que se regula la Obra Social de las Cajas de Ahorro de Castilla y León	Que al menos el setenta y cinco por ciento de los miembros de su Patronato sean integrantes de la Asamblea General de la Caja de Ahorros.
Madrid	
Ley 4/2003 de Madrid, de 11 de marzo, de Cajas de Ahorros de la Comunidad de Madrid	Patronato estará formado por los miembros del Consejo de Administración de la Caja de Ahorros.
La Rioja	
Decreto 62/2005, de 21 de octubre, por el que se regula la obra social de las Cajas de Ahorros de La Rioja	Que al menos la mitad más uno de los miembros de su Patronato sean integrantes de la Asamblea General de la Caja de Ahorros.
Asturias	
Ley 2/2000 de Asturias, de 23 de junio, de Cajas de Ahorro	Los patronos de la fundación deben pertenecer mayoritariamente a los órganos de gobierno de la entidad.

El gobierno de la obra social puede llevarse a cabo, por lo tanto, desde el Consejo de Administración, a través de una comisión delegada del Consejo, o bien por el traspaso a una o varias fundaciones que gestionen total o parcialmente el fondo destinado a la obra social.

En la práctica la gestión de la obra social por parte de las fundaciones está adquiriendo un enorme protagonismo. Las primeras fundaciones se concibieron como obras en colaboración para seguir atendiendo actividades que las cajas no alcanzaban a incluir en sus presupuestos pero este supuesto inicial fue ampliamente desbordado, hasta el punto de llevar la fuerza expansiva de la nueva instancia institucional a asumir en un buen número de cajas la práctica totalidad de su obra social. En la actualidad, la mayoría de las cajas han creado fundaciones para gestionar con carácter jurídico propio los presupuestos que les asignen las cajas a través de la obra social, optando así por un consejo independiente. El objeto, según señala Castelló (2005: 151), es el de contribuir a un mayor desarrollo sociocultural de la población, dentro del ámbito geográfico en el que actúan las propias cajas. Hemos de señalar la importancia de las fundaciones de cajas de ahorro, ya que dos de ellas Fundación La Caixa y la Fundación Caja Madrid figuran entre las cincuenta mayores fundaciones europeas a nivel

de gastos, según un estudio realizado recientemente (http://www.philanthropyineurope.com/PiE_25.pdf).

También algunas cajas de ahorro han creado fundaciones, que no se dedican a la gestión de la obra social, es el caso de la Fundación Caja Duero, se trata de una institución privada sin ánimo de lucro promovida por Caja Duero. Los fondos que la caja aporta se detraen del margen de explotación.

En la actualidad existen muy pocas cajas de ahorro, que gestionen la Obra Social únicamente a través de un departamento de obra social, tan sólo once[‡] de las cuarenta y seis cajas de ahorro que existen en la actualidad (a fecha 6 de mayo de 2009). La mayoría de estas cajas tiene el domicilio social en Castilla y León pese a que la normativa autonómica permite expresamente la creación de Fundaciones Obra Social para la gestión y administración de la totalidad o parte de la obra social.

Por otra parte, la creación de fundaciones para la gestión de la obra benéfico social se ha ido generalizando en el conjunto de las cajas de ahorros, existiendo varias modalidades. En unos casos, la gestión de la obra social se encomienda enteramente a una fundación. Como ejemplo, podemos señalar FUNCAS, la Fundación CajaSur. También, la Fundación Caixa Catalunya que gestiona una parte importante del presupuesto de obra social de la entidad. Parece interesante destacar, el proceso de fusión por absorción que recientemente ha llevado a cabo esta entidad, al absorber a las otras tres fundaciones de la entidad (*Fundació Territori i Paisatge*, *Fundació Un Sol Mon* y *Fundación Viure i Conviure*) con el objetivo de que esta fundación se sitúe entre las 50 primeras fundaciones en Europa. Se trata de una fundación que trabaja en cinco áreas de actuación (atención e inclusión social, cultura, mediambiente e investigación, desarrollo e innovación), áreas que ha determinado la entidad a partir de las necesidades detectadas en la sociedad, y que cubren la práctica totalidad de las demandas sociales.

[‡] En concreto: Caja de Ahorros y Monte de Piedad del Círculo Católico de Obreros de Burgos, Caja de Ahorros Provincial de Guadalajara, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent, Caja de Ahorros de Asturias, Caja Insular de Ahorros de Canarias, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Segovia, Caja Provincial de Ahorros de Jaén, Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros de Castilla la Mancha, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ávila y Caja de Ahorros de Salamanca y Soria.

En otros casos, dicho cometido podría quedar repartido entre varias fundaciones. Como ejemplo, podemos señalar la Caja de Ahorros de Vitoria y Álava que lleva a cabo la gestión de las actividades y programas de la obra social desde el área de obra social y a través de sus fundaciones: Fundación Caja Vital Kutxa, Fundación Mejora, Fundación Estadio, Fundación Sancho el Sabio y Fundación Instituto de Idiomas, con una especialización de cada fundación por ámbito de actuación.

Si bien, la práctica totalidad de las cajas de ahorros presenta un esquema híbrido de gestión, por una parte la obra social a cargo del consejo de administración o su comisión delegada, y otra a cargo de una o varias fundaciones. Como ejemplo híbrido de gestión podemos señalar Caja Madrid, en donde la inversión del dividendo social es gestionado a través de la *Unidad de Obra Social y de la Fundación Caja Madrid*.

Por último, también existen fundaciones constituidas en colaboración con organismos o entidades muy diversas (Fundación Patrimonio Histórico de Castilla y León está constituida por las seis cajas de ahorro de la región y por la Junta de Castilla y León). La normativa desarrollada por la mayoría de las Comunidades Autónomas permite la creación de fundaciones para la gestión y administración de la obra social por parte de las cajas de ahorro solas o en colaboración con entidades colaboradoras, excepto en Andalucía donde la Ley 15/1999, de 16 de diciembre, de cajas de ahorro prohíbe la gestión de fondos de obra social por parte de las fundaciones que no hayan sido constituidas exclusivamente por las cajas de ahorro.

El número de fundaciones que han constituido las cajas de ahorro para realizar la gestión y administración de la obra benéfico social no es igual en todas las comunidades autónomas, siendo Cataluña y País Vasco las comunidades donde más fundaciones para gestión de la Obra Social se han constituido. Por el contrario, de las seis cajas de ahorro con domicilio social en Castilla y León, tan sólo una de ellas cuenta, a fecha de mayo de 2009, con una fundación obra social, nos estamos refiriendo a la Fundación Caja Burgos, creada para la gestión de la obra social de la Caja Municipal de Burgos.

A pesar de que las primeras fundaciones se constituyen en la década de los 80, no mereció la atención de los legisladores autonómicos hasta época muy reciente, de las primeras

regulaciones con mención a las fundaciones están la gallega con el Decreto 261/1999, de 17 de septiembre, y la andaluza con la Ley 15/1999, de 16 de diciembre, y ello motivado porque hasta la aprobación de la anterior Ley 30/1994, de fundaciones, no se cuenta en nuestro país con una legislación moderna y adecuada al uso de esta figura fundacional. Como señala Cals (2005: 177) ambos textos autonómicos y los que se han aprobado en otras comunidades en años más próximos[§] establecen que la actividad de las fundaciones constituidas por las cajas que gestionen la obra social se someterá a la normativa de control y fiscalización aplicable a la obra social. Esto significa una doble tutela: por una parte la que ejercen las Consejerías de Economía sobre la actividad de las cajas de ahorro y por otra, la que corresponde al Protectorado u órgano de control de la Administración. En la mayor parte de las fundaciones cuyo objeto es la gestión de la obra social el Protectorado es autonómico.

Por último hay que señalar que en la actualidad existe un debate sobre si las obras sociales y las fundaciones de las cajas de ahorro deben considerarse como una acción social de empresas o como una actividad propia de una organización del Tercer Sector, ya que la obra benéfico social es la inversión social que hace una empresa, en este caso una caja de ahorro, y por ello debe considerarse como mecenazgo de ésta, en lugar de considerarlo como entidad propia del Tercer Sector.

5. CONCLUSIONES

La actividad que desarrollan las cajas de ahorro posee un indudable interés público, que se fundamenta en su labor de promoción de ahorro y, sobre todo, en la realización de obras benéfico-sociales. A través de estas últimas, las cajas que han sido calificadas como entes de carácter social revierten en la comunidad una parte importante de sus excedentes reforzando los vínculos que las unen con el territorio en que radica su sede. Además en el entorno en el que operan estas entidades cada vez más competitivo y de mayor incertidumbre, lo que ha producido un estrechamiento de los márgenes, las actividades destinadas a la obra social se convierten en un instrumento importante de mejora de su imagen corporativa. Los objetivos de nuestro trabajo son realizar un estudio descriptivo de la evolución del gasto en obra social, durante el período 2000-2007, así como analizar el gobierno la obra social.

[§] Decreto 39/2004 de Castilla y León, de 22 de abril, por el que se regula la obra social de las cajas de ahorro de Castilla y León. Decreto 62/2005 de la Rioja, de 21 de octubre, por el que se regula la obra social de la cajas de

La legislación estatal vigente obliga a las cajas de ahorro a dedicar un mínimo del 50% de los beneficios después de impuestos a reforzar sus reservas, lo que conlleva a la existencia de un margen máximo del 50% de los excedentes para la inversión en obra social sin que exista obligación legal de aportación alguna. Los resultados obtenidos muestran que pese a que los recursos destinados a fines sociales han crecido en términos absolutos casi un 70% en el período 200-2007, el porcentaje de los beneficios destinados a obra social se ha visto considerablemente reducido en más de ocho puntos porcentuales. Las cajas de ahorro han apostado más por la consolidación económica y solvencia de la entidad que por la devolución a la sociedad de los beneficios económicos derivados de su actividad.

La obra social de las cajas de ahorro españolas realiza una función de complementariedad de la acción estatal en materia social, por lo que en cada momento trata de centrarse en aquellas necesidades demandadas por la sociedad que no pueden ser abordadas por el sector público o en caso de llevarlas a cabo, lo haría en un nivel básico teniendo en cuenta las restricciones presupuestarias a las que se ve sometido. En los últimos años, en lo que se refiere a la distribución del presupuesto por áreas funcionales, se ha producido un cambio de tendencia siendo el área de Asistencia Social y Sanitaria el área que mayor asignación de recursos ha recibido, seguida de Cultura y Tiempo Libre. Este cambio de tendencia viene explicado por los cambios en las preferencias y necesidades sociales como por la diferente cobertura estatal de éstas. En la actualidad se está produciendo un cambio en las necesidades y preferencias sociales que coincide con el debilitamiento del modelo de Estado de bienestar.

Uno de los problemas es quien gobierna la obra social, existiendo tres posibilidades: el gobierno desde el consejo de administración, la delegación a una comisión del gobierno (normalmente, comisión de obra social) y el traspaso a una o varias fundaciones. En la actualidad la gestión de la obra social por parte de fundaciones está adquiriendo un enorme protagonismo. Con la gestión de la obra social por parte de fundaciones como entes privados que son, destinados al cumplimiento de fines de interés general, se pretende lograr una gestión más operativa y una mayor profesionalización de la misma, así como mejorar la imagen corporativa de la entidad. La mayoría de las cajas de ahorro ha optado por un modelo de

ahorros de la Rioja. Decreto 166/2003 de la Región de Murcia, de 3 de octubre por la que se regula la obra

gestión híbrido, esto es, un departamento de obra social y una o varias fundaciones, pues en algunos casos son reacias a la menor intervención de la caja que supone optar única y exclusivamente por la gestión a través de una fundación. Los miembros del patronato de la fundación no tienen porque ser miembros de los órganos de la entidad (excepto Castilla y León, Asturias, Madrid y La Rioja). También existen fundaciones en colaboración con organismos, excepción hecha de Andalucía donde la normativa autonómica existente prohíbe expresamente la creación de fundaciones en colaboración, aunque si bien, las cajas de ahorro suelen mostrarse reticentes a la participación en fundaciones con otros agentes, por el temor de verse arrastradas a compromisos anuales de financiación normalmente desequilibrados en su contra y el riesgo de actuación contrario a la caja.

BIBLIOGRAFÍA

- BALADO GARCÍA, C. La obra social de las cajas, un paso siempre por delante en RSC. *Papeles de Economía Española*, nº 108, 2006, p. 144-160.
- CALS GÜELL, J. *El éxito de las Cajas de Ahorros: Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*. Barcelona: Ariel, 2005. 231 p. ISBN: 84-344-1449-X.
- CARBÓ VALVERDE, S. La obra social de las cajas de ahorros: liderazgo y adaptación a las necesidades de la sociedad. *Cuadernos de Información Económica*, nº 193, julio / agosto de 2006, p. 79-85.
- CARBÓ VALVERDE Y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. Tendencias recientes en la obra social de las cajas de ahorros españolas. *Papeles de Economía Española*, nº 74-75, 1998, p. 226-233.
- CASTELLÓ MUÑOZ, E. La obra social en la singladura de las cajas de ahorros del siglo XXI. *Economistas*, nº 98, 2003, p. 206-218.
- CASTELLÓ MUÑOZ, E. *El liderazgo social de las Cajas de Ahorros*. Madrid: CECA, 2005, 348 p. ISBN: 84-89116-19-9. Prólogo de Manuel LAGARES CALVO.
- CECA. *Obra Social. Responsabilidad social corporativa de las cajas de ahorros*. Madrid: CECA, 2007 (24 de febrero de 2009). Disponible en Internet: <http://www.cajasdeahorros.es>.
- CECA. *Las Cajas de Ahorros y su impulso a la sociedad civil. La obra social en colaboración*. Madrid: CECA, 2005.

- CECA: *Anuario estadístico de las Cajas de Ahorros Confederadas*. Madrid: CECA (2001 – 2007). Recurso electrónico.
- HERNÁNDEZ PERLINES, F. y PEÑA GARCÍA-PARDO, I. Efectividad de la estrategia de recursos humanos: Modelo integrador de la teoría de recursos y capacidades y la teoría del comportamiento en las entidades financieras de la Economía Social. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 94, 1º Cuatrimestre, 2008, p. 27-58 (24 de febrero de 2009). Disponible en Internet: <http://www.ucm.es/info/revesco>
- LÓPEZ ITURRIAGA, F.; CEPEDA LOSADA, R.; CORNEJO DURÁN, P. Y SALVADOR ANSOLA, E. La obra social de las cajas de ahorros: un análisis exploratorio. *Universia Business Review*, nº 14, 2007, p. 84-95.
- MARBELLA SÁNCHEZ, F.; MARTÍNEZ CAMPILLO, A. y CABEZA GARCÍA, L. ¿Son las cajas de ahorros de Castilla y León socialmente responsables? Influencia de su obra social en el desempeño empresarial. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 14, nº 2, 2008, p. 1.135-2.523.
- MIGUEL BILBAO, M.C. (Coordinadora) y MORALES GUERRERO, A. *Gestión de la Obra Benéfico Social de las Cajas de Ahorro de Castilla y León: Fundaciones*. Proyecto de investigación financiado por la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León. 2008.
- MORALES GUERRERO, A. *La realidad económica de las fundaciones. Información contable y gestión en las entidades no lucrativas*. Valladolid: Secretariado de publicaciones e intercambio editorial de la Universidad de Valladolid, 2002, 378 p. ISBN: 84-8448-165-4.
- QUINTAS, J.R. Las cajas de ahorros en el ámbito de la responsabilidad social corporativa. *Papeles de Economía Española*, nº 108, 2006, p. 128-143.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. (Coordinador) y otros. *Las entidades voluntarias de acción social en España. Informe general*. Madrid: Fundación FOESSA, 2003, 613 p. ISBN: 84-8440-298-3.
- RÚA ALONSO DE CORRALES, E. Análisis de las fundaciones a través de su información económico – financiera. Un estudio empírico. *Contabilidad y Tributación*, nº 278, mayo 2006, p. 149-224.
- VALLE SANCHEZ, V. El “Dividendo Social” de las cajas de ahorro españolas. *Papeles de Economía Española*, nº 100, 2004, p. 281-305.

- VALLE SANCHEZ, V. Las cajas de ahorros y las nuevas demandas sociales. *Cuadernos de Información Económica*, septiembre – octubre 2008, p. 95-102.
- V.V.A.A. La obra social de las cajas de ahorros: elemento clave de su cultura corporativa. *Cuadernos de Información Económica*, nº 175, 2003, p. 131-136.
- WADDOCK, S.A. y GRAVES, S.B. The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, nº 18, 1997, p. 203-319.

ANEXO. NORMATIVA AUTONÓMICA SOBRE OBRA SOCIAL

Comunidad Autónoma	Legislación
Andalucía	Ley 15/1999, de 16 de diciembre, de Cajas de Ahorros de Andalucía. Arts. 88 a 90. Decreto 138/2002, de 30 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 15/1999, de 16 de diciembre, de Cajas de Ahorros de Andalucía. Arts. 26 a 30 y 125 a 139.
Aragón	Ley 1/1991, de 4 de enero, reguladora de las Cajas de Ahorros en Aragón. Arts. 4.3, 28 a 29 bis, 40.2, 60.1 c) y 75.3.
Asturias	Decreto 52/1992, de 4 de junio, sobre actuación e inversiones de las Cajas de Ahorros que operen en el Principado de Asturias. Art. 5. Ley 2/2000, de 23 de junio, de Cajas de Ahorro de Asturias. Arts. 72 a 75.
Baleares	Decreto 42/2003, de 2 de mayo, por el que se modifica el Decreto 92/1989, de 19 de octubre, de regulación de órganos rectores de las Cajas de Ahorros con domicilio social en las Illes Balears, y se regula la obra social de las Cajas de Ahorros que operen en las Illes Balears. Arts. 3 y 4.
Canarias	Ley 13/1990, de 26 de julio, de Cajas de Ahorros de Canarias. Arts. 3.2.4, 23.7, 41.2, 52.1, 56.1.a).h), 61.d), 72.b). Decreto 10/2002, de 13 de febrero, por el que se regula la obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros de Canarias, y se establecen directrices en la materia.
Cantabria	Ley 4/2002, de 24 de julio, de Cajas de Ahorros de Cantabria. Arts. 69 a 71.
Castilla y León	Decreto 39/2004, de 22 de abril, por el que se regula la Obra Social de las Cajas de Ahorro de Castilla y León. Decreto Legislativo 1/2005, de 21 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cajas de Ahorro de Castilla y León. Art. 87.

Comunidad Autónoma	Legislación
Castilla-La Mancha	Ley 4/1997, de 10 de julio, de Cajas de Ahorro de Castilla-La Mancha. Arts. 64 a 66. Orden de 9 de febrero de 2005, de la Consejería de Economía y Hacienda, por la que se regula la Obra Social de las Cajas de Ahorros no domiciliadas en Castilla-La Mancha.
Cataluña	Decreto 560/1983, de 27 de diciembre, sobre Auditorías y Obra Social de las Cajas de Ahorro de Cataluña. Art. 8. Decreto 46/1985, de 18 de febrero, sobre el procedimiento para la aprobación de la distribución de excedentes y de los presupuestos anuales de obra social de las Cajas de Ahorros. Orden de 26 de noviembre de 1987, relativa a la información a remitir sobre distribución de los excedentes y presupuestos de obra social de las Cajas de Ahorros con sede social en Cataluña. Decreto Legislativo 1/2008, de 11 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cajas de Ahorros de Cataluña. Arts. 3.2, 4, 22 h), 34, 35.1 h), 46 d), 50, 51 y 56 b).
Comunidad Valenciana	Decreto 215/1993, de 23 de noviembre, por el que se regula la obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros con domicilio social en la Comunidad Valenciana. Orden de 27 de enero de 1994, de la Conselleria de Economía y Hacienda, sobre obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros de Valencia. Orden de 16 de enero de 1995, de la Conselleria de Economía y Hacienda, por la que se establecen directrices en materia de obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros de Valencia. Decreto Legislativo 1/1997, de 23 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre Cajas de Ahorros (DOGV de 28) Arts. 50 a 52.
Extremadura	Ley 8/1994, de 23 de diciembre, de Cajas de Ahorros, de la Comunidad Autónoma de Extremadura. Arts. 21 a 24 Orden de 30 de diciembre de 2008, por la que se establecen instrumentos para la materialización de la Obra Social de las Cajas de Ahorro Foráneas.

Comunidad Autónoma	Legislación
Galicia	Decreto 261/1999, de 17 de septiembre, por el que se desarrolla la regulación de la obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros gallegas. Decreto legislativo 1/2005, de 10 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de las leyes 7/1985, de 17 de julio, y 4/1996, de 31 de mayo, de Cajas de Ahorros de Galicia. Arts. 74 a 78.
La Rioja	Ley 6/2004, de 18 de octubre, de Cajas de Ahorro de La Rioja. Art. 83. Decreto 62/2005, de 21 de octubre, por el que se regula la obra social de las Cajas de Ahorros, en desarrollo de la ley 6/2004, de 18 de octubre, de Cajas de Ahorros de La Rioja.
Madrid	Decreto 19/1985, de 21 de febrero, sobre régimen de dependencia orgánica y funcional de las Cajas de Ahorros de la Comunidad de Madrid. Art. 6. Ley 4/2003, de 11 de marzo, de Cajas de Ahorros de la Comunidad de Madrid. Art. 74.
Murcia	Ley 3/1998, de 1 de julio, de Cajas de Ahorros de la Región de Murcia. Arts. 27 a 29.
Navarra	Ley Foral 7/1987, de 21 de abril, de Órganos rectores de las Cajas de Ahorro de Navarra. Arts. 4.2, 18 g), 22.1 y 32.1c). Decreto 244/1992, de 29 de junio, por el que se desarrollan determinadas competencias de la comunidad foral de Navarra en materia de Cajas de Ahorros. Art. 10.
País Vasco	Ley 3/1991, de 8 de noviembre, de Cajas de Ahorros de la Comunidad Autónoma de Euskadi. Arts. 2.1.2, 3 c) d), 4.3, 15 a) b), 17 b), 42.2 f), 44.1, 53 f). Decreto 240/2003, de 14 de octubre, de Cajas de Ahorros de la Comunidad Autónoma de Euskadi. Art. 24.

TURISMO COMUNITARIO Y GENERACIÓN DE RIQUEZA EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO. UN ESTUDIO DE CASO EN EL SALVADOR¹

POR

Tomás J. LÓPEZ-GUZMÁN GUZMÁN²

Sandra María SÁNCHEZ CAÑIZARES³

RESUMEN

El turismo comunitario es una tipología de turismo que se está desarrollando en diferentes partes del Mundo como alternativa al turismo tradicional. Esta nueva forma de turismo favorece el contacto entre la comunidad local y los visitantes, los cuáles obtienen nuevas experiencias. En este artículo presentamos los resultados de un estudio realizado en El Salvador donde hemos analizado las percepciones que tienen los residentes respecto a la posibilidad de desarrollo, basado en la articulación de proyectos por parte de la propia comunidad local, como destino turístico de una determinada área geográfica, reforzando los aspectos ecológicos, culturales y de hospitalidad de los residentes. La metodología se ha basado en un estudio empírico realizado en el área objeto de investigación entre septiembre y noviembre de 2008. Entre los resultados obtenidos por esta investigación, destacamos que la comunidad local percibe que el desarrollo del turismo comunitario podría aportar riqueza y generar puestos de trabajo en el área, pero que es necesario contar con una formación previa que debe provenir tanto de la administración pública como de la privada, sobre todo de las Organizaciones no Gubernamentales y de las universidades. Asimismo, también se destaca el importante papel que juega la mujer como elemento vertebrador de los diferentes proyectos turísticos.

Palabras clave: Turismo comunitario, El Salvador, Comunidad Local, Cooperativas, Cultura, Medio ambiente

¹ Este artículo recoge los principales resultados de una investigación financiada por el Área de Cooperación de la Universidad de Córdoba

² Área de Economía Aplicada. Universidad de Córdoba. E-Mail: tomas.lopez@uco.es

³ Área de Organización de Empresas. Universidad de Córdoba. E-Mail: sandra.sanchez@uco.es

Claves Econlit: C100, M540, 0540, R290

COMMUNITY-BASED TOURISM AND WEALTH GENERATION IN DEVELOPING COUNTRIES. A STUDY OF CASE IN EL SALVADOR

ABSTRACT

Community-based Tourism is gaining prestige all over the world as an alternative to traditional tourism. This new type of tourism favours a closer contact with the local community and the experimentation of new sensations. We present in this paper a study carried out in El Salvador about the perceptions that residents have in order to develop, within the own local community, a tourist destination based on the remarkable ecologic resources of the area, and on the hospitality of hosts. The methodology is based on an empirical study realized in the area from September to November 2008. Most outstanding result is the local community perception that tourist development can generate wealth and can create jobs, although it is necessary previous technical training from public and private institutions, especially from NGOs and universities, to fulfill these objectives. Similarly, it also highlights the important role of women in the various tourism projects.

KEY WORDS: Community-based Tourism, El Salvador, Host Communities, Cooperatives, Culture, Environment

TOURISME COMMUNAUTAIRE ET UNE GÉNÉRATION DE RICHESSE DANS DES PAYS DANS DES VOIES DE DÉVELOPPEMENT. UNE ÉTUDE DE CAS AU SALVADOR

RÉSUMÉ:

Le tourisme communautaire est une typologie de tourisme qui se développe dans différentes parties de Monde comme alternative au tourisme traditionnel. Cette nouvelle forme de tourisme favorise le contact entre la communauté locale et les visiteurs, les quels obtiennent de nouvelles expériences. Dans cet article nous présentons les résultats d'une étude réalisée Au Salvador où nous avons analysé les perceptions que les résidants ont au sujet de la

possibilité de développement, basé sur l'articulation de projets de la part de la propre communauté locale, comme destin touristique d'une aire déterminée géographique, en renforçant les aspects écologiques, culturels et d'une hospitalité des résidants. La méthodologie a basé sur une étude empirique réalisée dans l'aire un objet d'investigation entre septembre et novembre 2008. Entre les résultats obtenus par cette investigation, nous soulignons que la communauté locale perçoit que le développement du tourisme communautaire pourrait apporter une richesse et générer des postes dans l'aire, mais qu'il est nécessaire de disposer d'une formation préalable qui doit provenir de l'administration publique et de la privée, surtout des Organisations Pas gouvernementales et des universités. De la même manière, aussi se distingue le papier important que la femme comme élément joue vertebrador de différents projets touristiques.

Des mots clefs : le Tourisme communautaire, Le Salvador, une Communauté Locale, des Coopératives, une culture, un Environnement

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se observa un cambio en los gustos de los viajeros hacia nuevas tipologías de turismo consistente en conocer nuevos destinos, realizar diferentes actividades y buscar propuestas relacionadas, en ciertos casos, con las costumbres locales, con lo étnico y con los orígenes de determinadas culturas. En este sentido, se busca experimental con la diversidad cultural como forma de enriquecer a los propios turistas. Todo ello ha permitido que determinados lugares, hasta entonces fuera de los tradicionales circuitos turísticos, puedan posibilitar la creación de productos turísticos basados en dar respuesta a estas inquietudes y ello ha arbitrado nuevas oportunidades de generación de riqueza en determinadas áreas a través de estrategias de participación de la mayoría de la población local con base, fundamentalmente, en cooperativas y otras formas de asociacionismo. Sin lugar a dudas, ello también es uno de los elementos más recurrentes para potencializar el desarrollo de los recursos naturales y culturales de la propia comunidad partiendo siempre de una premisa básica: la iniciativa de la utilización de los elementos naturales y culturales como recursos turísticos debe provenir de la propia comunidad. Así, la articulación de un tejido social y productivo en los Países en Vías de Desarrollo posibilita la organización empresarial a través de cooperativas y otras formas de asociacionismo que permiten desarrollar

actividades que son intensivas en fuerza de trabajo, como sería el caso del turismo. Y, a través de esta vía, el turismo puede ser considerado como un instrumento (y muy importante) de lucha contra la pobreza, con iniciativas tales como el Programa de la Organización Mundial del Turismo denominado ST-EP (*Sustainable Tourism-Eliminating Poverty*) (OMT, 2002).

La literatura científica (Hiwasaki, 2006) señala que la promoción del desarrollo turístico en zonas rurales (y urbanas) de áreas desfavorecidas de Países en Vías de Desarrollo no es, a priori, ni buena ni mala sino que depende de diferentes factores de carácter social, político, económico y ambiental. Y para ello es necesario tener en cuenta el impacto que la vertebración de la actividad turística va a tener en la propia comunidad, y así, y siguiendo a Nyaupane, Morais y Dowler (2006), es necesario tener en cuenta dos elementos esenciales: primero, el nivel de implicación de la comunidad local y el grado de control de la actividad turística por parte de dicha comunidad; segundo, el número y el perfil de los visitantes que reciba el área geográfica.

En este artículo presentamos un estudio donde analizamos como una nueva forma alternativa de turismo puede originar una importante entrada de recursos económicos en las comunidades locales de Países en Vías de Desarrollo, siendo complementario (y nunca sustitutivo) de otras actividades económicas, en áreas tanto rurales como urbanas, sobre la base de la articulación de diferentes rutas (o destinos) turísticos que pongan en valor los diferentes recursos naturales y elementos históricos, y basado en la organización empresarial de la propia comunidad local organizada a través de cooperativas y asociaciones.

Para conseguir estos objetivos, la estructura de este artículo se basa, y tras esta introducción, en un segundo apartado que recoge una aproximación a qué se entiende por turismo comunitario; en el apartado tercero presentamos una revisión de la literatura científica existente en este campo donde se analiza las implicaciones que supone para la comunidad local el desarrollo turístico y las relaciones que se producen entre los turistas y los residentes del lugar, relaciones mucho más intensas que las que surgen en el turismo tradicional, y donde se muestra cómo el contacto con otras culturas es un elemento clave para el desarrollo de esta clase de turismo; en el apartado cuarto realizamos una breve descripción del área geográfica objeto de estudio, la Ruta de las Flores en El Salvador; y en los apartados quinto y sexto, presentamos la metodología y los principales resultados del trabajo de campo realizado en esta área geográfica y en el cual analizamos la percepción de los ciudadanos residentes en el

área acerca de las posibilidades de desarrollar un turismo basado en la gestión por parte de la propia comunidad local, y donde se presentan sus ventajas e inconvenientes.

2. UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE TURISMO COMUNITARIO

El concepto de turismo comunitario se fundamenta en la creación de productos turísticos bajo el principio básico de la necesaria participación de la comunidad local. Así, esta clase de turismo ha emergido como una posible solución a los efectos negativos, sobre todo culturales y medioambientales, del turismo de masas en Países en Vías de Desarrollo, permitiendo, al mismo tiempo, ser una estrategia para la organización de la propia actividad de la comunidad. Esta tipología de turismo alternativo tiene como eje principal a la propia comunidad local y, a través de la cual, se trata de integrar vivencias, servicios de alojamiento y de restauración, oferta complementaria y gestión turística, pero añadiendo como características fundamentales el ser también un subsistema interconectado con otros subsistemas imprescindibles para la comunidad (como la educación, la salud o el medio ambiente), el presentar un proyecto de desarrollo sostenible creado en la propia comunidad y el de servir de interrelación entre la comunidad local y los visitantes (Cioce Sampaio, Bona Carvalho y Ribeiro de Almeida, 2007). El turismo comunitario está hoy amparado y potenciado por diferentes organizaciones internacionales, entre las que destaca la Organización Mundial del Turismo (2002), y presenta varios objetivos, entre los cuales destacamos los siguientes: el desarrollo socioeconómico de la comunidad local, la conservación de los recursos naturales y culturales y la calidad del servicio que recibe el visitante (Hiwasaki, 2006).

La cadena del turismo comunitario está compuesta por tres bloques diferentes. El primer bloque está integrado por los actores encargados de la planificación turística, como pequeñas oficinas de turismo que, en algunos casos, también funcionan como guías turísticos, y cuyo protagonismo en la cadena aún no es muy importante debido a la falta de una estrategia, en la mayoría de las áreas geográficas, en la llegada de flujos de turistas. Un segundo bloque está formado por las empresas de servicios directos, en el que sobresalen dos grupos, los de alojamiento y los de restauración,. Finalmente, el tercer bloque incluye a las empresas de apoyo a la actividad turística, entre las que sobresalen las empresas de transporte, las

empresas de turismo activo y, asimismo y cada vez con mayor importancia, las tiendas de venta de productos típicos, sobre todo de artesanía.

De acuerdo con la existencia de los bloques anteriormente mencionados, se concluye que la cadena productiva del turismo comunitario incorpora paulatinamente a diferentes actores que, de una u otra manera, se insertan en la oferta turística local, siendo su desarrollo el que se especifica en la figura 1.

Figura 1. Cadena productiva del turismo comunitario



Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la figura 1 los tres eslabones de mayor presencia de la comunidad local en la cadena productiva generadora de la oferta turística son el transporte, el alojamiento y la alimentación. Asimismo, los dos extremos de la cadena son habitualmente los más débiles, por lo que es necesaria la intervención de la administración pública, de las universidades o de las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) para realizar una correcta planificación de la actividad, y por otro lado también es necesario contar con el apoyo de diferentes instituciones (públicas o privadas) para vertebrar un tejido industrial que permita dar respuesta a las inquietudes de los turistas a través de un correcto diseño de la oferta complementaria. Ello implica que los pequeños negocios que se podrían crear en las diferentes áreas geográficas abarcarían diferentes posibilidades, ofreciendo no sólo hostelería y restauración, sino que también podría abordar aspectos tales como el servicio de guías turísticos, actividades complementarias, ventas de productos típicos y, en algunos casos, gestión turística y transporte terrestre.

3. REVISIÓN DE LA LITERATURA

El concepto de turismo comunitario aparece por primera vez en la obra de Murphy (1985) y trata de definir cuestiones relativas al impacto que tiene el turismo en las comunidades locales de zonas en vías de desarrollo, aspecto posteriormente desarrollado por el mismo autor en 2004 (Murphy and Murphy, 2004). Junto con estos dos estudios, son varias las investigaciones que analizan la relación entre turismo y comunidades locales (por todos, Richards y Hall, 2000). Esta nueva línea de investigación aborda el estudio de las nuevas posibilidades de desarrollo turístico basado en el planteamiento de un turismo alternativo, el cual se suma a otros conceptos como el turismo contra la pobreza (*Pro-Poor Tourism*). Pero, en suma, en todas estas iniciativas se concluye que uno de los elementos clave es el papel que debe de adoptar la comunidad local en la planificación y gestión de la actividad turística, y ello básicamente por tres razones: sirve para adaptarse a los cambios, abre su mentalidad y son parte esencial del producto turístico. La literatura científica documenta proyectos basados en turismo comunitario en Asia (Nyaupane *et al.*, 2006; Okazaki, 2008), Oceanía (Dyer, Aberdeen y Suchler, 2003), África (Lepp, 2007; Manyara y Jones, 2007; Kibicho, 2008) y Latinoamérica. Concretamente, en América Latina, existen diferentes proyectos documentados en Brasil (Guerreiro Marcon, 2007), Ecuador (Ruiz, Hernández, Coca, Cantero y Campo, 2008), México (Juárez Sánchez y Ramírez Valverde, 2007) o Perú (Zorn y Farthing, 2007).

El turismo comunitario se basa en la idea de una participación activa de la propia comunidad y, por ello, es fundamental la necesidad de crear una serie de redes comunitarias que permita un fomento de esta clase de turismo y que, al mismo tiempo, sirva para vertebrar la relación entre la comunidad local y los visitantes, para que estos últimos consigan dar respuesta a una de las principales motivaciones de su viaje, que es la búsqueda de nuevas experiencias y el contacto con otras culturas. Ello implica la necesidad de involucrar a diferentes actores, como serían las administraciones públicas existentes en el área geográfica, las ONG, las universidades y la propia comunidad local a través de la vertebración de cooperativas.

Sin embargo, el desarrollo de esta tipología de turismo alternativo se puede encontrar con diferentes limitaciones, debido, sobre todo, a la importancia que se le da a la comunidad local. Así, y siguiendo a Nyaupane, Morais y Dowler (2006), las principales limitaciones

serían las siguientes: la comunidad local puede no disponer de los necesarios recursos financieros, *know-how* o infraestructuras; la comunidad local puede tener limitaciones de carácter cultural; y pueden existir conflictos entre las diferentes administraciones públicas. Por otra parte, entre los principales beneficios del turismo comunitario encontraríamos el impacto económico directo en las familias de la propia comunidad, el desarrollo socioeconómico de la zona geográfica y la diversificación sostenible del estilo de vida (Manyara y Jones, 2007).

Junto con estas ventajas e inconvenientes para el desarrollo turístico de la zona, uno de los elementos más debatidos por parte de la literatura científica consiste en determinar el número de turistas y el perfil de los mismos que visitan al área geográfica. Así, Nyaupane, Morais y Dowler (2006) consideran que es importante que sean pocos turistas, lo cual va a suponer un mayor contacto con la sociedad y con la cultura receptora, evitando, en lo posible, que los turistas invadan zonas privadas de la cultura local, pero al mismo tiempo la existencia de un reducido número de visitantes implica una limitación de los recursos económicos que genera el turismo. Es decir, hay que realizar un correcto estudio para determinar la capacidad de carga turística de la zona. Y por esta razón se concibe como un elemento fundamental la creación de cooperativas que permitan a la comunidad gestionar de forma adecuada sus propios recursos turísticos (Lepp, 2007). No obstante, también es necesario tener en cuenta a la hora de determinar el número y la tipología del visitante determinados aspectos negativos en el desarrollo del producto turístico basado en la posible percepción del exceso de los turistas en aspectos tales como el alcohol o el sexo, así como una posible degradación de recursos naturales y culturales (Teye, Sirakaya y Sommez, 2002). Recordemos que el turismo puede cambiar (e incluso destruir) la cultura local cuando es tratada como un atractivo turístico más (Dyer *et al.*, 2003).

Por último, y como aspecto clave, es necesario diseñar correctamente cómo participa la propia comunidad local en el desarrollo turístico de la zona, y ello por tres razones fundamentales (Briedenhann y Wickens, 2004): primero, la forma de participación de las personas que integran la comunidad local tiene una enorme influencia sobre la experiencia que busca y recibe el turista; segundo, la imagen del turismo, y la satisfacción del propio turista, se basa en la valoración de la actitud de la comunidad local (incluyendo medio ambiente, infraestructuras o actitudes); tercero, los planes turísticos afectan a toda la

comunidad en su conjunto, siendo necesario limitar las externalidades que producirían los flujos de visitantes.

4. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA GEOGRÁFICA

El Salvador es un pequeño país centroamericano con algo menos de 21.000 km² y con una población cercana a los 6 millones de habitantes donde se observa una gran variedad y riqueza de atractivos naturales y culturales. Sin embargo, su imagen como destino turístico no está aún consolidada internacionalmente como consecuencia del conflicto armado que se vivió entre 1980 y 1992 y de los desastres naturales que recientemente le han afectado (como el paso del huracán *Mitch* en 1998 o los terremotos ocurridos en 2001). No obstante, en los últimos años se está realizando una apuesta decidida por parte de las diferentes Administraciones Públicas para situar a El Salvador como destino turístico internacional de calidad.

En la tabla 1 se recoge el número de turistas extranjeros que visitaron El Salvador en el periodo 2004-2007, cifras que muestran un incremento significativo de los mismos en dicho periodo.

Tabla 1. Llegadas de turistas extranjeros a El Salvador. Periodo 2004-2007

Año	2004	2005	2006	2007
Número de turistas	950.475	1.127.141	1.278.924	1.338.543

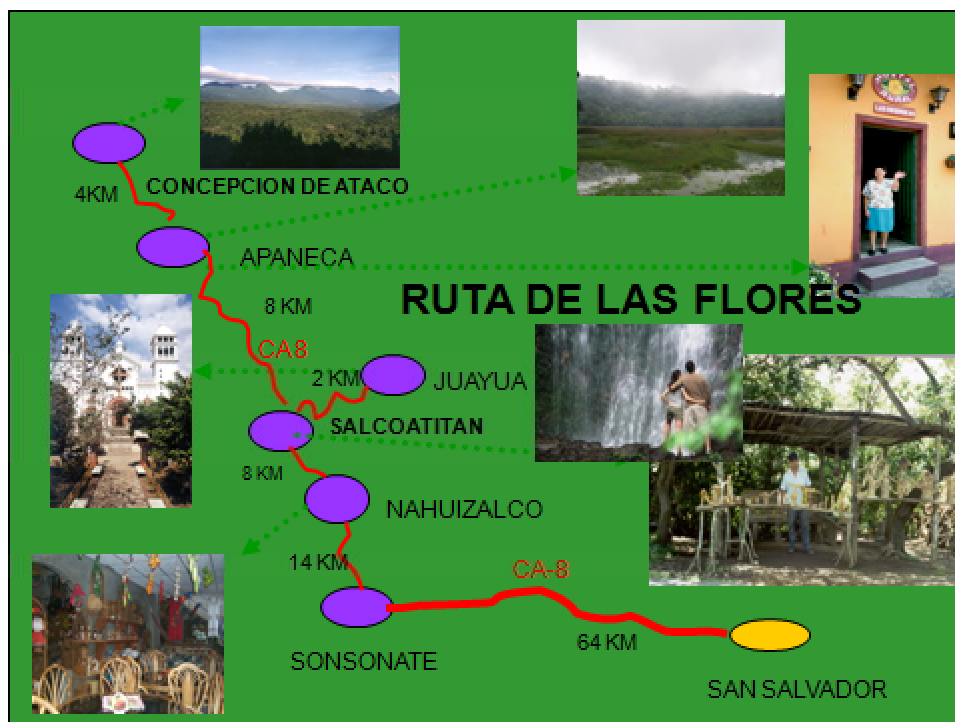
Fuente: Ministerio de Turismo de El Salvador (2008)

En 2007, y de acuerdo con datos estadísticos del Ministerio de Turismo de El Salvador, la mayor cantidad de turistas extranjeros procedió de Centroamérica (63,70%), seguido de Norteamérica (28,88%). Es decir, ambas áreas geográficas suministran el 92,58% de los turistas que recibe el país. A su vez, es muy importante el flujo de salvadoreños residentes en el exterior (fundamentalmente Estados Unidos) que visitan su país (292.371 personas en el año 2007) El gasto medio diario por turista se cifra en 90,1 dólares y el motivo principal del viaje es visitar a familiares y amigos (33,7%), de vacaciones (28,3%) y por motivos de negocios (25,6%). La aportación del turismo a la economía nacional se cifró, en el año 2007, en 940,6 millones de dólares. Ello implica que la actividad turística supone un ingreso de divisas muy superior a las tradicionales exportaciones del país como el café (187 millones de

dólares en 2007), razón por la cual, y como hemos indicado anteriormente, se está reforzando la apuesta por esta actividad económica.

Centrándonos en la “Ruta de las Flores”, área geográfica objeto de esta investigación, esta ruta comprende un recorrido que se inicia en Sonsonate y comprende cinco lugares: Salcoatitán, Nahuizalco, Juayúa, Apaneca y Concepción de Ataco (figura 2). En esta ruta se combina tradición e historia con bellos entornos naturales.

Figura 2. Ruta de las Flores. El Salvador



De acuerdo con una observación directa realizada por nuestro grupo de investigación durante el periodo en el cual se realizó el trabajo de campo, en esta ruta sólo se encuentran algunos pequeños hoteles, con un total de 162 habitaciones y existen, asimismo, 23 restaurantes. Es interesante señalar la importancia que tiene la propia comunidad local en el campo de la restauración ya que la mayoría de los restaurantes son gestionados por las propias comunidades. Algo diferente a lo que ocurre con el alojamiento donde la propiedad de los hoteles corresponde a grupos empresariales nacionales e internacionales. En relación con las infraestructuras del área, hemos de señalar que en las zonas urbanas se dispone de agua potable y de energía eléctrica, mientras que en las rurales no está asegurado completamente su

suministro. Por otro lado es importante señalar que también debe de mejorarse el tratamiento de los residuos y desarrollarse una mayor articulación del sistema bancario en la zona para dar respuesta a las necesidades financieras de las diferentes empresas. Por otro, se están realizando esfuerzos para mejorar tanto la asistencia médica como el transporte público, aspectos que en este momento presentan graves deficiencias.

5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de esta investigación se ha planteado un estudio empírico en el área geográfica que abarca la “Ruta de las Flores” en El Salvador. Dicho trabajo trata de determinar la percepción y la valoración que tiene la propia comunidad local en relación con la actividad turística de la zona y su potencialidad. La población universo se centra en los residentes en dicha zona geográfica y el diseño muestral se ha efectuado mediante un muestreo aleatorio simple teniendo en cuenta la distribución de la población. El trabajo de campo se realizó entre septiembre y noviembre de 2008. La ficha técnica de la investigación se expone en la tabla 2.

Tabla 2. Ficha técnica de la investigación

Zona	Ruta de las Flores
Universo	60.000 personas (aproximadamente)
Tamaño muestral	645 encuestas
Error muestral	3,84%
Procedimiento de muestreo	Muestreo aleatorio simple
Fecha del trabajo de campo	Septiembre-noviembre de 2008

Fuente: Elaboración propia

El instrumento de medida aplicado ha consistido en un cuestionario estructurado y cerrado formado por tres bloques:

- Bloque A. Perfil sociodemográfico del encuestado.
- Bloque B. Análisis de la percepción de la comunidad local en relación con la situación actual de la actividad turística y de su potencial desarrollo.
- Bloque C. Estudio de la valoración de los recursos turísticos de la zona y de las infraestructuras de la misma.

El tratamiento de los datos se ha llevado a cabo utilizando un análisis estadístico descriptivo consistente en un análisis bivariante mediante contrastes de independencia o asociación entre variables a través de tablas de contingencia. En las tablas de contingencia se pretende valorar como elemento diferenciado el sexo debido a la importancia que tiene el papel de la mujer dentro del desarrollo del turismo comunitario (Nyaupane, Morais y Dowler, 2006).

6. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y DISCUSIÓN

Las variables sociodemográficas más relevantes de la muestra utilizada en esta investigación se presentan en la tabla 3.

Tabla 3. Perfil sociodemográfico

VARIABLE	%	VARIABLE	%
Sexo		Lugar de residencia	
Varones	49,1%	Zona rural	63,5%
Mujeres	50,9%	Zona urbana	36,5%
Edad		Nivel académico	
16 a 29 años	24,7%	Primaria o inferior	65,9%
30 a 39 años	25,2%	Secundaria	20,1%
40 a 49 años	28,3%	Universitario	14,0%
50 a 59 años	15,4%		
60 años o más	6,4%		

Fuente: Elaboración propia

El primer aspecto analizado en esta investigación ha sido la valoración, por parte de los propios residentes, de los recursos turísticos de la zona geográfica, así como de las infraestructuras y demás elementos para el desarrollo de la actividad turística. La media de la valoración en la zona (1= mal; 3= bien) se recoge en la tabla 4. Tal y como señala la literatura científica (Briedenhann y Wickens, 2004), es imprescindible que la zona geográfica donde exista un potencial para el desarrollo del turismo comunitario posea unos recursos turísticos

que la haga atractiva para los visitantes. Asimismo, también es necesario que en esa zona existan unas condiciones mínimas en cuanto a infraestructuras y otros elementos básicos. No obstante, y como señala Manyara y Jones (2007), el turismo comunitario también es un elemento vertebrador para el desarrollo socioeconómico general del área geográfica y, por tanto, para la adecuación de las infraestructuras que sean útiles para la propia comunidad local.

Tabla 4. Valoración media de los recursos turísticos

VARIABLE	Media	VARIABLE	Media
Factores clave		Servicios	
Precio del viaje	2,19	Turísticos	
Hospitalidad	2,59	Información	2,33
Conservación entorno	2,27	Alojamiento	2,55
		Restauración	2,25
Servicios generales		Actividades	
Comunicaciones	2,48	Culturales	2,31
Seguridad ciudadana	2,07	Comercio	2,52
Limpieza	2,14	Ecología	2,28
Telecomunicaciones	2,46	Flora y fauna	2,37
Alimentación	2,54	Senderismo	2,21

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la tabla 4, los residentes de la zona establecen una alta valoración en aspectos básicos para la promoción del área como destino turístico. Así, la ecología, la flora y la fauna o el senderismo, recursos básicos para el desarrollo de la “Ruta de las Flores”, alcanzan unos valores muy altos.

Un segundo aspecto analizado en esta investigación consistía, una vez ya valorados los recursos turísticos, en plantear a la comunidad local, destinataria última del desarrollo económico de la zona a través de la actividad turística, cuál consideraba que podía ser la actividad que más se intensificaría como consecuencia del desarrollo turístico. Las principales respuestas se encuentran en el tabla 5. Recordemos que uno de los objetivos del desarrollo de

este tipo de actividad a través del turismo comunitario es la creación de empresas que permitan dar respuesta a las demandas de un determinado perfil de visitante.

Tabla 5. Potencial de desarrollo de actividades turísticas

Actividad	Hombre	Mujer
Alojamiento	27,1%	26,6%
Restauración	11,6%	13,6%
Artesanía	32,3%	39,0%
Actividades relacionadas con el deporte	24,2%	17,6%
Otras actividades	4,8%	3,2%

Fuente: Elaboración propia

Así, y como se señala en el tabla 5, la actividad que se considera que más se podría desarrollar por parte de empresas gestionadas por la propia comunidad local se centra en la venta de artesanía y en la creación de una red de alojamientos para los visitantes. Recordemos que, de acuerdo con los estudios previos realizados en esta área, el alojamiento está gestionado por empresas nacionales e internacionales, con lo cual la potenciación del turismo comunitario podría servir para que los propios residentes, a través de cooperativas y asociaciones, pudieran crear sus propios hoteles para dar una mejor respuesta a la demanda de los viajeros.

El tercer aspecto analizado en esta investigación ha sido conocer la opinión que tenían los residentes acerca de si la creación de una ruta turística en esta zona podría generar riqueza y crear puestos de trabajo. Y, así, en la tabla 6 mostramos únicamente el porcentaje de valoración positiva que señalan los residentes de la comunidad local con respecto a estos dos índices económicos.

Tabla 6. Valoración positiva (en %) de generación de riqueza y creación de puestos de trabajo

	Hombre	Mujer
Generar riqueza	89,6%	91,8%
Crear puestos de trabajo	87,4%	85,8%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 6 se señala, en porcentaje positivo, el número de encuestados que consideran que el desarrollo de la actividad turística podría generar riqueza en la zona y crear puestos de trabajo. Es interesante comprobar como una mayoría muy importante de los encuestados destaca que la vertebración de rutas turísticas sería muy beneficiosa para esta área geográfica.

Un cuarto aspecto analizado en esta investigación, y que se ha planteado a los residentes de la zona, es quién sería, en su opinión, el principal beneficiario si se produjese un desarrollo turístico de la zona. La respuesta se encuentra en la tabla 7. Concretamente, se presentaban tres opciones: la propia comunidad local, el Estado o las empresas privadas. Asimismo, también se planteó una cuarta alternativa que englobaba de forma conjunta a las tres anteriores.

Tabla 7. Beneficiario de la generación de riqueza

	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>
Comunidad local	13%	16%
Estado	10,8%	8,3%
Empresas privadas	22,9%	22,5%
Los tres	53,3%	53,1%

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los datos que se desprenden de la tabla 7, los residentes en la zona de la “Ruta de las Flores” consideran que una vertebración turística de la zona tendría como principal beneficiario a las empresas privadas, aunque también consideran, en línea con lo expresado en cuanto a la generación de puestos de trabajo y a la creación de riqueza, que podría tener un impacto muy positivo sobre la propia comunidad local. Resaltamos, de acuerdo con estos datos, que sería muy importante que la comunidad local percibiese que el desarrollo económico basado en el turismo comunitario genera beneficios especialmente para la propia comunidad tal y como señala la literatura científica (Briedenhann y Wickens, 2004).

El quinto aspecto analizado fue determinar el nivel educativo de los residentes en el área geográfica objeto de estudio en cuestiones relacionadas con la actividad turística. Los principales resultados de este aspecto se recogen en la tabla 8.

Tabla 8. Percepción del nivel de formación en materia turística

	Hombre	Mujer
Nula	7,3%	8,9%
Escasa	51,9%	51,4%
Adecuada	40,8%	39,7%

Fuente: Elaboración propia

De la tabla 8 se desprende que la comunidad percibe que su nivel de formación no es el adecuado para el desarrollo de una actividad turística en la zona estudiada y gestionada por los propios residentes. Asimismo, y de acuerdo con los datos que podemos extraer de esta investigación, en opinión de los encuestados deberían ser la propia Administración Pública (59,4%), la empresa privada (29,1%) y las ONG (11,5%) las entidades que se ocuparán de dotar a los residentes de la formación necesaria para articular un proceso de desarrollo turístico. Por tanto, esta respuesta une la relación que debe de existir entre el desarrollo de la actividad turística basada en la comunidad y el incremento de la calidad de vida de la propia población a través de la educación. Es interesante destacar el papel fundamental que las ONG juegan en la vertebración del desarrollo educativo de la población local a través de la capacitación técnica de los ciudadanos para su desarrollo.

7. CONCLUSIONES

El turismo comunitario se está desarrollando en diferentes zonas geográficas del mundo como consecuencia de la búsqueda que realizan los viajeros para descubrir nuevas alternativas a los viajes tradicionales, lo cual está posibilitando la creación de determinados destinos que permiten a las propias comunidades locales generar riqueza basándose en esta actividad, considerando la misma siempre como complementaria, y nunca como alternativa, a la actividad tradicional basada fundamental en las tareas agrícolas, ganaderas y pesqueras.

En este trabajo hemos presentado un estudio sobre una determinada zona geográfica, la “Ruta de las Flores” en El Salvador, en cuya área geográfica se está vertebrando un proyecto, apoyado desde la propia Administración Pública y en cooperación con diferentes ONG y universidades salvadoreñas, para crear una determinada infraestructura turística en dicha zona. Sin embargo, esta posibilidad se enmarca en un proyecto más ambicioso donde se intenta que sean los propios residentes los que marquen las pautas a seguir en dicho desarrollo turístico.

Los principales resultados del estudio realizado muestran cómo este tipo de turismo es valorado de forma muy positiva por la comunidad local como consecuencia de que podría generar beneficios económicos y, a la vez, crear puestos de trabajo. En este sentido, es importante remarcar el papel de la mujer como elemento vertebrador en el desarrollo de las actividades turísticas y del rol que ocuparía en la gestión de los diferentes negocios que se crearan.

Así mismo, de este estudio se extrae también la conclusión de que la comunidad local es consciente de que, en este momento, no dispone de la adecuada capacitación para enfrentarse al reto de crear un producto turístico de calidad, con lo cual sería fundamental el papel que desempeñarían las ONG y otro tipo de organizaciones, como podrían ser las universidades, como vehículo de formación de los residentes.

8. BIBLIOGRAFÍA

- BRIENHANN, Jenny y Eugenia WICKENS. Tourism routes as a tool for the economic development of rural areas –vibrant hope or imposible dream. *Tourism Management*, vol. 25, 2004, p. 71-79.
- CIOCE SAMPAIO, Carlos Alberto; Moreno BONA CARVALHO y Fernando Henrique RIBEIRO DE ALMEIDA. Community tourism: montnha beija-flor dourado pilot project (microbasin of the sagrado river, Morretes, Paraná). *Turismo-Visao e Acao*, vol. 9 (2), 2007, p. 249-266.
- DYER, Pam; Lucinda ABERDEEN y Sigrid SCHULER. Tourism impacts on an Australian indigenous community: A Djabugay case study. *Tourism Management*, vol. 24, 2003, p. 83-95.
- GUERREIRO MARCON, Elza María. O turismo como agente de desenvolvimento social e a comunidade Guarani nas Ruínas Jesuíticas de Sao Miguel das Missoes. *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, Vol. 5 (3), 2007, p. 343-352.
- HIWASAKI, Lisa. Community-based tourism: A pathway to sustainability for Japan's protected areas. *Society and Natural Resources*, vol. 19 (8), 2006, p. 675-692.
- JUÁREZ SÁNCHEZ, José Pedro y Benito RAMÍREZ VALVERDE. El turismo rural como complemento al desarrollo territorial rural en zonas indígenas de México” *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Universidad de Barcelona. Vol. XI, nº 236, 2007 (17 de noviembre de 2008). Disponible en Internet: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-236.htm>. ISSN: 1138-9788.
- KIBICHO, Wanjohi. Community-base tourism: A factor-cluster segmentation approach. *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 16 (2), 2008, p. 211-231.
- LEPP, Andrew. Residents' attitudes towards tourism in Bigodi village, Uganda. *Tourism Management*, vol. 28, 2007, p. 876-885.
- MANYARA, Geoffrey y Eleri JONES. Community-based tourism enterprises development in Kenya: An exploration of their potential as avenues of poverty reduction. *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 15 (6), 2007, p. 628-644.
- MURPHY, Peter E. *Tourism: A community approach*. Londres: Methuen. 1985. 200 p. ISBN: 0-461-359030-2.

- MURPHY, Peter E. y Ann E. MURPHY. *Strategic management for tourism communities: Bridging the gaps*. Clevedon: Channel View Publications. 2004. 448 p. ISBN: 1873150830.
- NYAUPANE, Gyan P.; Duarte B. MORAIS y Lorraine DOWLER. The role of community involvement and number/type of visitors on tourism impacts: A controlled comparison of Annapurna, Nepal and Northwest Yunnan, China. *Tourism Management*, vol. 27, 2006, p. 1373-1385.
- OKAZAKI, Etsuko. A community-based tourism model: Its conception and use. *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 16 (5), 2008, p. 511-529.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO. *Tourism and Poverty Alleviation*. Madrid: Servicio de Publicaciones de la OMT. 2002. 115 p. ISBN: 978-92-844-0549-7.
- RICHARDS, Greg y Derek HALL. *Tourism and sustainable community development*. Londres: Routledge. 2000. 314 p. ISBN 0415224624.
- RUIZ, Esteban; Macarena HERNÁNDEZ; Agustín COCA; Pedro CANTERO y Alberto del CAMPO. Turismo comunitario en Ecuador. Comprendiendo el community-based tourism desde la comunidad. *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, vol. 6 (3), 2008, p. 399-418.
- TEYE, Víctor; Ercan SIRAKAYA y Sevil F. SÖNMEZ. Residents' attitudes toward tourism development. *Annals of Tourism Research*, vol. 29 (3), 2002, p. 668-688.
- ZORN, Elayne y Linda Clare FARTHING. Communitarian tourism. Hosts and mediators in Peru. *Annals of Tourism Research*, vol 34 (3), 2007, p. 673-689.

***IMPORTANCIA DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS
COMO MEDIO PARA CONTRIBUIR AL DESARROLLO
ECONÓMICO, SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL, DE FORMA
SOSTENIBLE Y RESPONSABLE***

POR

Raquel PUENTES POYATOS^{*}

María del Mar VELASCO GÁMEZ[†]

RESUMEN

En los últimos años hemos asistido a una gran transformación de la sociedad como consecuencia de cambios socio-económicos que han influido, por un lado, en la aparición de nuevas actividades económicas (Nuevos Yacimientos de Empleo) que cubran las nuevas necesidades sociales sin comprometer las de las generaciones futuras y, por otro, en el florecimiento de valores en la sociedad que reclaman un comportamiento socialmente responsable (Responsabilidad Social Corporativa) por parte de las empresas que contribuya a conseguir un desarrollo económico, social y medioambiental, sostenible y responsable.

En este contexto, el objetivo del artículo es poner de relieve la importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo sostenible, en la medida que su actividad se fundamenta en la utilización de recursos endógenos de la zona, por su naturaleza económico-social son apropiadas para el lanzamiento de las actividades de Nuevos Yacimientos de Empleo como generadoras de empleo, y funcionan de forma socialmente responsable, conforme a unos valores y principios cooperativos.

^{*} Doctora en CC. Económicas y Empresariales. Profesora del Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología, Área de Organización de Empresas, de la Universidad de Jaén. Campus de Las Lagunillas s/n, 23.071 Jaén. rpuentes@ujaen.es

[†] Doctora en CC. Económicas y Empresariales. Profesora del Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología, Área de Organización de Empresas, de la Universidad de Jaén. Campus de Las Lagunillas s/n, 23.071 Jaén. mvelasco@ujaen.es

Palabras clave: Sociedades Cooperativas, Nuevos Yacimientos de Empleo, Responsabilidad Social Corporativa y Desarrollo Sostenible.

Claves Econlit: M14, P13, Q01.

**COOPERATIVE SOCIETIES IN THE FACE OF NEW SOURCES OF
EMPLOYMENT AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MEANS OF
SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

ABSTRACT:

In recent years we have witnessed a major transformation of society, as a result of socio-economic changes that have influenced one hand, the emergence of new economic activities (new sources of employment) to cover the new needs of society without compromising those of future generations and, secondly, in the flowering of values in society which calls for a development economically, socially and environmentally sustainable and responsible.

In this context, the objective of the article is to highlight the importance of cooperative societies as a way to contribute to sustainable development, to the extent that its activity is based on the use of endogenous resources of the area, by its nature economic - Social are appropriate for launching the activities of new sources of employment and work in a socially responsible way, according to cooperative principles and values.

Key words: Cooperative Societies, New Sources of Employment, Corporate Social Responsibility and Sustainable Development.

**IMPORTANCE DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES COMME MILIEU POUR
PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET
ENVIRONNEMENTAL, D'UNE FORME SOSTENIBLE ET D'UN RESPONSABLE**

RÈSUMÈ:

Dans les dernières années nous avons assisté à une grande transformation de la société comme la conséquence de changements socio-économiques qui ont influé, d'un côté, sur l'apparition de nouvelles activités économiques (de Nouveaux Gisements d'Emploi) qui couvrent les nouvelles nécessités sociales sans compromettre celles des générations futures et, par l'autre, dans la floraison de valeurs dans la société qui réclament un comportement socialement responsable (une Responsabilité Sociale Corporative) de la part des entreprises que contribue à obtenir un développement économique, social et environnemental, sostenible et responsable.

Dans ce contexte, l'objectif de l'article est de mettre en relief l'importance des sociétés coopératives comme milieu pour participer au développement sostenible, dans la mesure que son activité se fonde dans l'utilisation de recours endogènes de la zone, par sa nature économique - sociale elles sont adaptées pour le lancement des activités de Nouveaux Gisements d'Emploi comme génératrices d'un emploi, et voilà qu'ils fonctionnent d'une forme socialement responsable, conforme à quelques valeurs et à principes coopératifs.

Des mots clefs : les Sociétés Coopératives, de Nouveaux Gisements d'Emploi, de Responsabilité Sociale Corporative et de Développement Sostenible.

1. INTRODUCCIÓN.

Cada día se está dando más importancia a las actuaciones responsables por parte de las empresas y se ha producido un gran interés por los impactos sociales y medioambientales que las mismas tienen en la sociedad. 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, es decir, que contemple el impacto de sus actuaciones en una triple dimensión: económica, social y medioambiental. El modelo de empresa tradicional, modelo económico, donde el objetivo estratégico último era la maximización del beneficio o creación de valor para el accionista[‡], está siendo sustituido por el modelo de tipo socioeconómico que pone de manifiesto la importancia de la Responsabilidad Social Corporativa (en adelante RSC) 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[§]. Hablamos de las empresas socialmente responsables. Los autores que abogan por éste último modelo o corriente de pensamiento argumentan que la preocupación por los intereses de sus grupos de presión permitirá consolidar la posición de la empresa en el mercado, y generar mayores beneficios^{**}. En consecuencia, la filosofía de la RSC tiene una influencia positiva sobre la empresa, generando beneficios para sus accionistas y para la sociedad en general.

Son diversos los motivos que han llevado a un cambio en la percepción de cómo la empresa tiene que actuar en su entorno. Como posibles desencadenantes podemos citar, siguiendo a Nieto y Fernández (2004) y Muñoz (2004), la privatización de las economías, la globalización de los mercados, las nuevas tecnologías de la información, el desarrollo de las estructuras empresariales o los cambios en las regulaciones, aumento de la presión reguladora, modificación de las pautas de la demanda en los mercados de consumo y corrección de los criterios de inversión en los mercados financieros. Junto a estos factores habría que considerar otro de suma importancia como es la afluencia de nuevas actividades económicas con el objetivo de dar cobertura a las nuevas necesidades humanas, individuales o colectivas, surgidas de los cambios acaecidos en la sociedad; son los Nuevos Yacimientos de Empleo (en

[‡] Entre los autores que defienden esta tesis podemos citar: FRIEDMAN, M (1970); JENSEN, M.C (2000); PORTER, M.E Y KRAMER, M.R (2002, 2006).

[§] Autores que argumentan a favor de esta corriente son: FREEMAN, R.E (1984); CARROLL, A.B. (1979); DONALDSON, T. Y LE PRESTON (1995).

^{**} Podemos citar a: DRUCKER (1984); Maignan, I. (2001); SIMPSON, W.G. Y KOHERS. T. (2002); SMITH, N.C. (2003); GARRIGUES, A. Y TRULLEQUE, F. (2008).

adelante NYE). Una buena parte de estas necesidades son necesidades sociales que están sin cubrir o mal cubiertas por los servicios públicos o privados.

En este contexto, se podría decir que en la actualidad el desarrollo se caracteriza por el florecimiento de nuevas necesidades en la sociedad que originan el surgimiento de los NYE y un cambio de valores en la sociedad que demanda actuaciones responsables por parte del tejido empresarial. Es entendido tanto como un proceso de crecimiento económico (desarrollo económico) (Todaro, 2006) como un proceso de expansión de las libertades humanas (desarrollo social), donde las personas deben ser vistas como agentes activamente involucrados en la construcción de su propio destino y no solamente como receptores pasivos del fruto de ingeniosos programas de desarrollo (Sen, 1999).

Este cambio de valores está relacionado con el crecimiento económico, de manera que cuando la renta per cápita de las sociedades aumenta crece el valor de cuestiones relacionadas con el medio ambiente y calidad de vida en contraposición del bienestar material (Inglehart, 2000). Así, el crecimiento económico conduce a un cambio social y esto, a unas nuevas demandas sociales, donde los principios y valores de ética y responsabilidad son clave.

En consecuencia, se ha de ir hacia un desarrollo sostenible, definido en el Informe Brundtland (1987) como: *“Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades”*, el cual se puede alcanzar por medio de la RSC. En este sentido, la RSC es conceptualizada por la World Business Council on Sustainable Development (WBCSD) como *“el compromiso de las empresas de contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar su calidad de vida”*.

El objetivo de este artículo es poner de relieve la importancia de las sociedades cooperativas, como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable, en la medida que su actividad se fundamenta en la utilización de recursos endógenos de la zona, por su naturaleza económico-social son apropiadas para el lanzamiento de las actividades de NYE -como medio de desarrollo- y funcionan de forma socialmente responsable, conforme a unos valores y principios cooperativos vinculados a los de la RSC. El cooperativismo tiene una gran capacidad para

resolver las nuevas necesidades sociales que han aparecido en los últimos decenios, y han originado la revitalización de la importancia de la Economía Social (Chaves y Monzón, 2007).

El artículo se ha dividido en cuatro apartados. En primer lugar, analizaremos las singularidades de las sociedades cooperativas, como entidad de mayor significación histórica y económica dentro de las organizaciones de Economía Social, para poner de manifiesto la relevancia que tienen como agentes de desarrollo económico y social. En segundo lugar, estudiaremos el concepto de NYE y actividades encuadrables dentro del término a fin de poder llegar a entender el peso que tienen para el desarrollo, tanto en materia de crecimiento económico –generadores de empleo– como de bienestar social. Pondremos de relieve la importancia de las sociedades cooperativas para el lanzamiento de estas actividades. En tercer lugar, analizaremos la RSC como medio de desarrollo estudiando la relación que existe entre ésta y las sociedades cooperativas, que hacen de las cooperativas un medio idóneo para el desarrollo sostenible. Por último, finalizaremos con las conclusiones.

2. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS COMO AGENTES DE DESARROLLO.

La incapacidad del mercado y del sector público para satisfacer convenientemente determinadas necesidades colectivas propició la aparición de nuevas formas de organización que se agruparon bajo el término de Economía Social, donde las sociedades cooperativas son la entidad de mayor significación histórica y económica que la integra. Las cooperativas son agentes de desarrollo económico y social presentes en todos los sectores. Su importancia es constatable a nivel europeo, donde según datos de 2005 (Chaves y Monzón, 2007) existen más de 240.000 cooperativas, implantadas en todos los sectores de actividad económica y especialmente en la agricultura, la intermediación financiera, la distribución comercial, la vivienda y el trabajo asociado en la industria, la construcción y los servicios; estas cooperativas proporcionan empleo directo a 3,7 millones de trabajadores y agrupan a 143 millones de socios. Del total de sociedades cooperativas existentes en Europa, el 11% (26.146) aproximadamente están ubicadas en España, las cuales en el año 2005 representaban el 0,85% de las sociedades del tejido empresarial español, con un empleo generado de 313.972 personas (1,63% del total de empleos) (Hernández y Peña, 2008). Por sectores de actividad, el sector servicios representa un 53%, seguido del industrial con un 22% y del agrario y la construcción con un 13% (Hernández y Peña, 2008). De los datos se podría

pensar que la importancia del cooperativismo agrario en términos cuantitativos frente al resto de sectores es menor, sin embargo, en términos de generación de empleo y riqueza el cooperativismo agroalimentario se muestra como uno de los más significativas a nivel cooperativo, proporcionando empleo en 2006 a 107.377 personas (CCAE, 2008), que supone el 34,2% del total de empleo generado por las sociedades cooperativas^{††}.

Como hemos puesto de manifiesto las sociedades cooperativas son importantes para el desarrollo rural ya que contribuyen de forma activa a la viabilidad económica de las zonas rurales, incluidas las regiones menos favorecidas, siendo una importante fuente de trabajo directo e indirecto. En este sentido, para la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (European Standing Conference of Cooperatives, Mutual Societies, Associations and Foundations) (2002), la Economía Social^{‡‡}, y en consecuencia, las sociedades cooperativas, cuentan con una amplia base social caracterizada por:

- Estar fundamentada sobre los principios de solidaridad y en el compromiso de las personas en un proceso de ciudadanía activa.
- Generar empleo de calidad así como una mejor calidad de vida, y propone un marco adaptado a las nuevas formas de empresa y de trabajo.
- Desempeñar un papel importante en el desarrollo local y la cohesión social.
- Ser socialmente responsable.
- Ser un factor de democracia.
- Contribuir a la estabilidad y al pluralismo de los mercados económicos.

La sociedad cooperativa es una organización de carácter empresarial que postula una serie de principios y valores que constituyen su particular cultura. En este sentido, la Declaración de Identidad Cooperativa hecha por la ACI expresa que "Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad". Estos valores éticos han sido y son guías de comportamiento en las sociedades cooperativas bajo los cuales fundamentan su gestión responsable y como indica Vidal (2008) "Estos valores cívicos son la base de cualquier desarrollo sostenible".

^{††} Además, según datos de la CCAE (2008) constituyen una parte muy importante de la actividad económica del sector agroalimentario español, con una facturación en 2006 de casi 17.000 millones de euros.

^{‡‡} La Economía Social en la Unión Europea emplea a más de 11 millones de personas, equivalentes al 6'7% de la población asalariada de la Unión. (Chaves y Monzón, 2007).

Los principios cooperativos están orientados a la consecución de esos valores éticos y rigen la actuación de este tipo de sociedades. Se pueden definir como: “*Unas directrices o bases que guían la vida de la empresa, desde que ésta se constituye hasta su disolución, liquidación y extinción*”. Así, estos principios junto con los valores cooperativos la convierten en un agente social imprescindible para contribuir al desarrollo sostenible. Además, se caracterizan por un espíritu comunitario el cual sienta también las bases del desarrollo local al promover valores como la cooperación, la implicación y la participación de los individuos en un proyecto global (Carrasco, 1999a; Lais, 2009).

De todos los principios cooperativos es de destacar el Principio de educación, formación e información^{§§}, el Principio de cooperación entre cooperativas^{***} y, en especial, el Principio de interés por la comunidad^{†††}, por ser los más ligados al concepto de desarrollo sostenible (Carrasco, 2005), y, en concreto, al de “desarrollo local” entendido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) “*como un proceso por medio del cual un cierto número de instituciones y/o personas locales se movilizan en una localidad determinada con el fin de crear, reforzar y estabilizar actividades utilizando de la mejor manera posible los recursos del territorio*”. Este término en los últimos años, como consecuencia de los nuevos valores socio-culturales, se ha ligado cada vez más al concepto de desarrollo sostenible y responsabilidad social corporativa, los cuales se fundamentan en la idea de la explotación de recursos del territorio de forma sostenible y responsable; de cara a perseguir un desarrollo económico, social y políticamente sostenible (Tomás, 2008).

La contribución de las organizaciones que conformen la Economía Social al desarrollo sostenible es significativa (Mozas y Bernal, 2006; Saz y Carús, 2008), así, la colaboración de las sociedades cooperativas con el desarrollo sostenible se hace expresa en el séptimo principio “interés por la comunidad” (Carrasco, 2005; Mozas y Bernal, 2006). Este principio las configura como sociedades preocupadas por conseguir el desarrollo sostenible de la comunidad en la que están insertas, generando riqueza sobre su entorno local, que a su vez

^{§§} El quinto principio cooperativo indica que “Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación”.

^{***} El sexto principio cooperativo señala que “Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales”.

^{†††} El séptimo principio cooperativo preceptúa que “Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades, según los criterios aprobados por los socios”.

repercutirá sobre el entorno a nivel global, pudiendo hablarse de un efecto a nivel “glocal^{***}”. Este término actualmente se está utilizando en la literatura económica para significar a la persona, grupo, división, unidad, organización o comunidad que está dispuesta y es capaz de “pensar globalmente y actuar localmente” (Robertson, 2003). Así, por ejemplo, en un alto porcentaje de sociedades cooperativas los socios están dispuestos a realizar labores no remuneradas en la empresa, asistir a jornadas, conferencias, ferias, etc, y realizar una producción respetuosas con el medio ambiente (Marín y Vaca, 2003). Estos aspectos “las sitúan como modelos que encajan, se complementan y son necesarios en un entorno global” (Cuñat, 2006).

El seguimiento de los principios cooperativos por parte de las sociedades cooperativas, les lleva a realizar su actividad con el objetivo de cubrir las necesidades e inquietudes de sus socios y demás grupos de interés, entre los que se encuentra su comunidad local, otras cooperativas, desempleados, proveedores, clientes y sociedad en general. Las sociedades cooperativas por naturaleza desarrollan su actividad de forma responsable, contribuyendo al desarrollo de la comunidad o localidad donde están instaladas y todo ello sin renunciar a su viabilidad económica. Así, el compromiso de las sociedades cooperativas con la comunidad, los trabajadores y el medioambiente es claro (Carrasco, 2007).

En este sentido la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa (2004:17) indica que “Al ser organizaciones centradas en sus socios, las cooperativas están enraizadas en las comunidades locales, contribuyen a mantener los puestos de trabajo locales y facilitan servicios locales en un contexto de globalización económica. Los usuarios de los servicios de las cooperativas, sean productores, consumidores o trabajadores, suelen tener una gran estabilidad geográfica. Este enraizamiento local puede combatir de forma eficaz la desertización de zonas rurales y contribuir al desarrollo de las regiones y poblaciones desfavorecidas. Se invita a los Estados miembros a considerar seriamente la función beneficiosa de las cooperativas locales en las regiones, zonas remotas y núcleos urbanos desfavorecidos a la hora de diseñar políticas de apoyo para las áreas económicamente desfavorecidas”.

^{***} Robert Robertson, sociólogo autor de *Globalización* (1992), acuñó el término «glocalización», para referirse a la peculiar relación y correspondencia entre lo global y lo local.

Se argumenta que, desde los años setenta, el interés por promover la creación de cooperativas se debió a la necesidad de impulsar actividades de autoayuda comunitaria a nivel local, lo que dio respuesta a diversos problemas como el creciente desempleo, la baja satisfacción laboral y la falta de capacidad de los trabajadores para tener influencia sobre los procesos de comercialización de sus productos manufacturados (McRobie, 1981). Sin embargo, “la Economía social no sólo ha afirmado su capacidad para contribuir eficazmente en la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado en sectores tradicionales como la agricultura, el trabajo asociado, los servicios, el consumo y las actividades financieras y mutualistas. Es decir, la Economía social también se está proyectando como una institución necesaria para la estabilidad y sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y la profundización de la democracia económica” (Chaves y Monzón, 2007:118).

En consecuencia, partiendo de la premisa de que no existe un único modelo de desarrollo, las sociedades cooperativas son un motor de desarrollo local sostenible fundamentado en la utilización de recursos endógenos, en perseguir objetivos tanto económicos como sociales para sus grupos de interés y en desarrollar su actividad de forma responsable. Colabora así en la construcción de un modelo de desarrollo fundamentado sobre la autoayuda, la movilización de las fuerzas locales y la promoción del potencial endógeno de crecimiento (Carrasco, 1999a).

3. LOS NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO COMO MEDIO DE DESARROLLO.

En los últimos años han aflorado nuevas actividades económicas con el objetivo de dar cobertura a las incipientes necesidades humanas, individuales o colectivas surgidas de los cambios acaecidos en la sociedad. Una buena parte de estas necesidades son necesidades sociales que están sin cubrir o mal cubiertas por los servicios públicos o privados. Algunos de los cambios socioeconómicos más relevantes que han influido en la aparición de nuevas necesidades son la inversión de las pirámides de población, la extensión de los sistemas educativos, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación y los cambios de las pautas de consumo y de uso del tiempo social (Cachón *et al.*, 1998).

Es en este contexto en el que surge el concepto de NYE, con una doble función, “por un lado, para paliar el desempleo en nuestra sociedad, y, por otro lado, para cubrir nuevas necesidades sociales, desatendidas o parcialmente atendidas” (Vilallonga, 2002:1). En consecuencia, se puede decir que son actividades clave para el desarrollo, en la medida que permiten la generación de empleo, y en especial de personas en riesgo de exclusión, contribuyendo al bienestar social. Además, podríamos decir que estas actividades nacientes se han de centrar en la explotación de los recursos del territorio, dentro de lo que sería un desarrollo sostenible.

El término de NYE, aparece por primera vez en el Libro Blanco sobre Las estrategias para el crecimiento, la competitividad y el empleo para entrar en el siglo XXI –Informe de Delors–, que la Comisión Europea presentó en 1993, ante la problemática europea del desempleo, y como una herramienta de lucha contra el paro. Lo que el Libro Blanco califica de “Nuevos Yacimientos de Empleo” son, precisamente, los ámbitos de la actividad económica que vienen a satisfacer carencias sociales de la sociedad europea y que contribuyen a reducir el desempleo a partir de la satisfacción de esas necesidades nuevas de nuestra sociedad.

Son diversas las definiciones de NYE que podemos encontrar en la literatura económica. Entre éstas podemos destacar^{§§§}: Para Cachón *et al.* (1998) los NYE son entendidos como los ámbitos de la actividad económica que vienen a satisfacer las nuevas necesidades, explotando de manera activa y positiva el filón que se esconde en esos cambios sociales, aprovechando las oportunidades de crecimiento y de empleo que puedan venir a satisfacer las necesidades que surgen de esas transformaciones sociales. Según Jiménez *et al.* (1998:18) “los nuevos yacimientos de empleo son aquellas actividades destinadas a satisfacer nuevas necesidades sociales que actualmente se configuren como mercados incompletos, sean intensivas en empleo y tengan un ámbito de producción/prestación definido en el territorio”.

En definitiva, podemos entender por NYE como “aquellas actividades generadoras de nuevos puestos de trabajo que surgen ante la existencia de nuevas necesidades por parte de la sociedad, que se encuentran sin atender o parcialmente atendidas, y que contribuyen al

^{§§§} Otros autores que han analizado y definido los NYE son: BONO, M.J. y JIMÉNEZ, E. (1997); MUIÑOS, B. y CORTEGIANO, G. (1998); ALDAZ ODRIÓZOLA, M. y ALDAZ ODRIÓZOLA, L. (2002); DEMOUSTIER, D. (2005).

desarrollo local”. Somos de la opinión de que con los NYE, “no se trata de inventar nada: no es una propuesta "imaginativa" ni "voluntarista e irreal", éstos ya están funcionando en las sociedades europeas, y están demostrando, sobre el terreno, y a distintos niveles, el interés por este enfoque y sus posibilidades” (Cachón *et al.*, 1998:230).

Las distintas actividades que conforman los NYE fueron delimitadas por primera vez en el informe “Iniciativas locales de desarrollo y empleo” elaborado por la Comisión Europea en 1995, enumerándose hasta 17 ámbitos de empleo vinculados a factores contemporáneos. Estos ámbitos recientemente se han ampliado a 22, no siendo una lista cerrada, sino que se van incorporando nuevas actividades que nacen ante el surgimiento de nuevas necesidades sociales. Indicar que las actividades definidas para la sociedad europea pueden hacerse extensibles a otras economías que necesitan de medios para erradicar el desempleo. En el **cuadro 1** se recogen los 22 ámbitos de actividad que integran los NYE agrupados en cuatro grupos en función del tipo de servicio que ofrecen.

Estas actividades tienen el poder de contribuir al progreso territorial o local, fomentando el lanzamiento de iniciativas empresariales que impliquen la generación de empleo. Los NYE son una apuesta por un desarrollo económico diferente ya que acentúan la calidad de vida y el bienestar de los ciudadanos y pretenden crear tejido económico y social en y desde los ámbitos locales (Fons *et al.*, 2000). En consecuencia, el desarrollo de las mismas repercutirá positivamente en la sociedad, tanto en materia de crecimiento económico –empleo– como de bienestar social –calidad de vida–.

Cuadro 1. Ámbitos de actividad y servicios de los NYE.

A) Los servicios de la vida diaria: 1. Los servicios a domicilio 2. El cuidado de los niños 3. Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación 4. La ayuda a los jóvenes en dificultad y la inserción 5. Prevención en riesgos laborales 6. Mediación y asesoramiento en la resolución de conflictos	B) Los servicios de mejora del marco de vida: 7. La mejora de la vivienda 8. La seguridad 9. Los transportes colectivos locales 10. La revalorización de los espacios públicos urbanos 11. Los comercios de proximidad 12. Gestión de la energía
C) Los servicios culturales y de ocio: 13. El turismo 14. El sector audiovisual 15. La valorización del patrimonio cultural 16. El desarrollo cultural local 17. Deporte	D) Los servicios de medio ambiente: 18. La gestión de los residuos 19. La gestión del agua 20. La protección y mantenimiento de las zonas naturales 21. La normativa, el control de la contaminación y las instalaciones correspondientes 22. El control de la energía.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (1995).

Las actividades de NYE no son susceptibles de desarrollo en todos los territorios, sino que su implantación va a depender, principalmente, de las características de éste así como de sus necesidades no cubiertas. Algunos de los indicadores básicos, para delimitar qué actividades pueden ser encuadrables en un territorio son los recogidos en el **cuadro 2**.

A pesar de que es indudable el potencial de empleo que generan estas actividades, muy a menudo no se reúnen las condiciones necesarias para el desarrollo de las mismas. Su fuerte contenido en mano de obra hace que no sean lo suficientemente rentables desde una perspectiva económica, por lo que se necesitará de políticas públicas que fomenten las mismas, además de contar para su implementación, de formular jurídicas que apoyen su misión, más social que económica. Estas actividades se enfrentan así a obstáculos que condicionan su éxito y supervivencia. Siguiendo a Vilallonga (2002) y Fons *et al.* (2000) los frenos a los que han de hacer frente se pueden agrupar en las siguientes cinco categorías:

- *Obstáculos financieros:* Coste excesivo de la mano de obra poco cualificada; una mala relación calidad-precio de la oferta; coste de la inversión inicial y la dificultad de acceso al capital; baja rentabilidad de algunos servicios que se caracterizan por su alto contenido en empleo y por la personalización del servicio.

Cuadro 2. Indicadores de NYE

<i>Necesidades insatisfechas</i>	Pieza fundamental es analizar el tipo de necesidades insatisfechas – actividades y servicios parcialmente atendidos o sin atender–, las cuales pueden ser muy diversas de un territorio a otro.
<i>Número de habitantes</i>	En función de la población existente en el territorio los servicios tendrán una demanda proporcional a este número, lo que invalidará el desarrollo de determinadas actividades y el auge de otras.
<i>Crecimiento residencial</i>	Cuanto mayor sea éste mayor será la demanda de determinados servicios como: rehabilitación de viviendas, creación y mantenimiento de calles, apertura de guarderías, servicios de ocio, etc.
<i>Movilidad geográfica</i>	Las entradas y/o salidas diariamente de personas a causa del trabajo, implicarán una demanda de servicios más flexibles con los horarios de trabajo.
<i>Tipo de actividades económicas predominantes</i>	En función de la actividad económica principal del lugar -agrícola, industrial y/o de servicios- y de la organización de ésta, las necesidades de la población varían, influyendo en las actividades a implantar.
<i>Peso de la población femenina ocupada</i>	Con la incorporación de la mujer al mundo laboral se eleva la demanda de servicios relacionados con el hogar y la familia.
<i>Tasa de envejecimiento</i>	En aquellos lugares donde la tasa de envejecimiento es o se intuye que será elevada, se demandarán determinados servicios relacionados con los mayores, tales como asistencia, ocio, etc..
<i>Nivel de renta</i>	El nivel de renta de la zona está directamente relacionado con el tipo de actividades que se vayan a desarrollar en un territorio. Aquellas actividades cuya retribución económica sea elevada, requerirán una zona con un nivel de renta elevado aunque no así las de retribución pequeña.

Fuente: Elaboración Propia a partir de AA.VV

- *Obstáculos ligados a la formación y cualificación profesional:* Falta de profesionales cualificados para el desarrollo de las mismas, así como para la contratación de servicios indirectos.
- *Obstáculos culturales:* Las nuevas actividades algunas veces son percibidas como servios o productos de lujo, siendo su demanda baja.
- *Obstáculos jurídicos:* Falta de regulación para determinados acuerdos entre el sector público y privado; rigidez de estatutos, que no autorizan la pluriactividad, ni la mezcla de las fuentes de ingresos, para directores de empresa-agricultores o parados-promotores de empresas sociales
- *Obstáculos ligados a la intervención pública:* Reticencia a financiar determinadas actividades desde la Administración Pública; ayudas financieras muy exiguas, que fragilizan la duración de las iniciativas.

Sin lugar a dudas, muchos de los obstáculos expuestos van a estar íntimamente relacionados con la fórmula jurídica elegida para la implantación e impulso de estas actividades. En ese sentido, y teniendo presente el marco presentado hasta el momento, consideramos que la sociedad cooperativa es la fórmula jurídica con mejor disposición para la

puesta en funcionamiento y desarrollo de las actividades de NYE (Fons et al., 2000, Tomás, 1997). Tienen ventajas respecto a otros actores locales para articular iniciativas de desarrollo y, por tanto, creadoras de empleo (Carrasco, 1999b).

La naturaleza económico-social de estas sociedades está en estrecha relación con el carácter social de la mayoría de las actividades de NYE. Así, el objetivo principal de este tipo social es la realización de la actividad económico-social al servicio del socio y de la comunidad, bajo unas reglas de ética empresarial, los Principios Cooperativos. Al respecto, y como ya indicamos anteriormente, el cooperativismo tiene una gran capacidad para resolver las nuevas necesidades sociales que han aparecido en los últimos decenios.

Queremos subrayar, y de hecho así lo constatan otros autores (Bel, 1997), que las sociedades cooperativas deben ser consideradas como verdaderas instituciones socioeconómicas, es decir, como auténticas empresas que se enfrentan a los retos y problemas que plantea el cambio social. En este sentido, las sociedades cooperativas están desarrollando de forma simultánea los servicios ofrecidos a sus socios, a la vez que diversificando sus actividades con el fin de cubrir oportunidades de negocios que surjan en las zonas rurales, entre las que están los NYE. Así, algunas sociedades cooperativas, como es el caso de la Cooperativa Oleícola El Tejar (Córdoba) están diversificando sus actividades introduciéndose en el ámbito de los NYE “Los servicios de medio ambiente”, con una innovadora fórmula de generación de energía a partir de la gestión de residuos como el alperujo. Este residuo tóxico es un subproducto de la molturación de la aceituna y el centrifugado del aceite, y posee una gran capacidad térmica y, por tanto, es un excelente combustible. Así, desde 1995 esta cooperativa produce electricidad (12,7 megavatios) para el consumo anual de 20.000 habitantes en Palencina (Córdoba)****.

Además, la finalidad de la sociedad cooperativa al contrario que la del resto de sociedades, no es el ánimo de lucro, ni la obtención del máximo beneficio, sino que pretende lograr unos bienes de tipo económico y social para sus socios y sociedad en general. Estos bienes económico-sociales pueden ser muy variados y están en estrecha relación con la actividad de ésta.

**** Noticia obtenida del periódico el país (2000)
http://www.elpais.com/articulo/sociedad/restos/olivo/vid/fuentes/energia/alternativa/elpepiscoc/20000514elpepiscoc_1/Tes/

Como indica Tomás (1997), “... en aquellos ámbitos en que la concienciación, movilización, reconceptualización e integración social son más relevantes (al no perseguirse sólo la producción de bienes, sino también nuevos valores, actitudes y hábitos, como ocurre con los servicios sociales, la sanidad, el desarrollo comunitario y la gestión medioambiental) (actividades enunciadas en nuestra artículo como NYE) la economía social y los engranajes asociativos y comunitarios en que se encuadre, conforman los mecanismos mejor adaptados a su materialización”. Así, el valor añadido de las sociedades cooperativas sólo se aprecia si se aplican criterios diferentes al de eficiencia económica al valorar las repercusiones sociales de las distintas formas de organización empresarial (Carrasco y Pardo, 1999).

En definitiva, somos de la opinión de que la sociedad cooperativa es la fórmula jurídica con mejor disposición para el buen éxito y supervivencia de las actividades de NYE, contribuyendo así al desarrollo económico y social a través de las mismas, en la medida que como indica Carrasco y Pardo (1999) “... son actores con ventajas respecto a otros pues cumplen dos objetivos a la vez” (económicos y sociales)^{††††}. Las actividades de NYE se combinan perfectamente con los diferentes modos en que se organiza la economía social (Fons *et al.*, 2000). Además, las sociedades cooperativas, por su especial naturaleza y singularidades, puede tolerar mejor la mayoría de los obstáculos a los que se enfrentan los NYE, y en especial el coste excesivo de la mano de obra y la baja rentabilidad inicial.

4. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA COMO MEDIO DE DESARROLLO.

Un desarrollo sostenible requiere de la utilización eficaz y eficiente de los recursos económicos, sociales y medioambientales, sin comprometer los recursos futuros. Este desarrollo demanda de la cooperación del tejido empresarial por medio de la RSC.

El concepto de RSC se ha equiparado en numerosas ocasiones a los términos de sostenibilidad, desarrollo sostenible y ética empresarial, y aunque tales conceptos no son sinónimos, todos ellos están interrelacionados. La RSC abarca estos términos y va más allá,

^{††††} Para Tomás (1997) de las tres formas de organización empresarial posibles las sociedades cooperativas son más eficaces que el resto, pues se guían por principios que impulsan los valores de aprendizaje, implicación, flexibilidad y creatividad.

intentado interiorizar tales principios en la planificación estratégica de las empresas y en las operaciones cotidianas de éstas.

A pesar de ser diversos los organismos internacionales, públicos y privados, que han estudiado y estudian la RSC, no existe una definición generalmente aceptada de la misma y muchos de éstos eluden definirla y simplemente analizan los ámbitos de su actuación. Organismos internacionales como la ONU y la OCDE resaltan la importancia de la RSC pero no llegan a conceptualizarla. Se limitan a enunciar una serie de principios o recomendaciones, de carácter voluntario, para que las empresas sean más responsables con la sociedad y contribuyan al desarrollo sostenible. La ONU en 1999 propuso un Pacto Mundial de Naciones Unidas (Global Compact) cuyo objetivo es conseguir un compromiso voluntario de las entidades en responsabilidad social, por medio de la implantación de Diez Principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción. La OCDE por su parte promueve la responsabilidad de las empresas fijando unas Líneas Directrices para empresas multinacionales que contienen recomendaciones sobre aspectos sociales y medioambientales, que persiguen garantizar una coherencia entre los objetivos sociales, económicos y medioambientales.

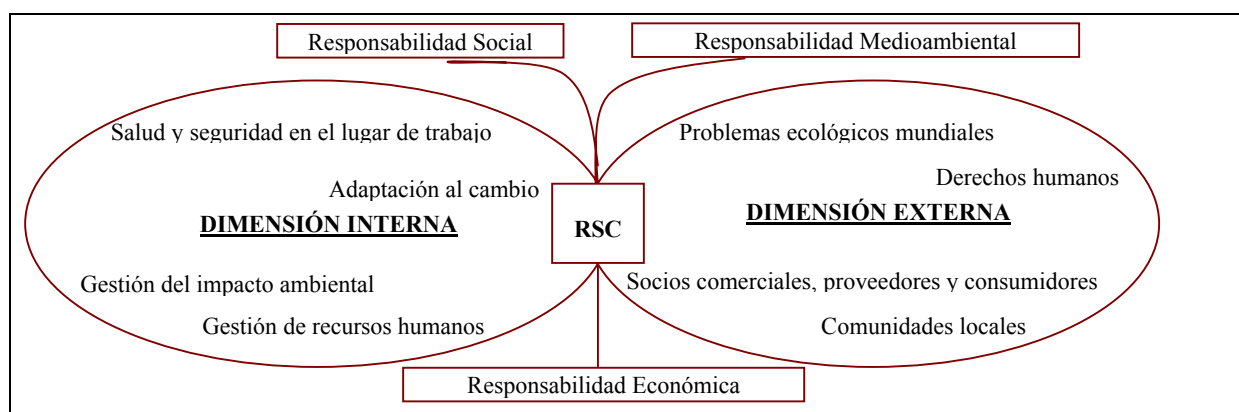
Otros organismos, como el Banco Mundial, el World Business Council on Sustainable Development (WBCSD) y la Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe) la han concretado y la consideran como un elemento clave para el desarrollo sostenible. Así, para el Banco Mundial la RSC es “el compromiso de la empresa a contribuir al desarrollo económico sostenible ... para mejorar la calidad de vida, de manera que ambas sean buenas para el negocio y para el desarrollo”. A pesar de que no existe una definición única existe un acuerdo general de todas las organizaciones de que la RSC es voluntaria, que va más allá del cumplimiento de las obligaciones legales de las empresas y se extiende a todas las operaciones donde quiera que desarrollen su actividad.

A nivel Europeo, la Cumbre de Lisboa de 2000 hizo hincapié en la importancia de la RSC, para la consecución del nuevo objetivo estratégico “...crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social”. Con la publicación del Libro Verde: Fomentar un marco Europeo para la Responsabilidad social de las empresas, la RSC quedó concretada como (2001:7) “la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones

comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”. El Libro Verde distingue dos dimensiones de la RSC: una dimensión interna y otra externa. La dimensión interna hace referencia a las prácticas responsables dentro de la empresa y que afectan especialmente a los empleados y al medio ambiente. Se refieren a cuestiones como la salud, la seguridad, la gestión de recursos humanos y la gestión de los recursos naturales utilizados en la producción. Por su parte, la dimensión externa se refiere a las responsabilidades fuera de la empresa, es decir, a las relaciones con los clientes, los proveedores, la comunidad, de respeto a los derechos humanos, etc..

Sobre la base de las definiciones aquí expuestas, podemos decir que el concepto de RSC abarca una triple dimensión: económica, social y medioambiental, dimensiones que se encuentran entroncadas con el concepto de desarrollo sostenible (Nogales, 2006). Económica, buscando la creación de valor para sus grupos de interés; Social, de respeto con la comunidad en general, con sus costumbres, su cultura e involucrándose en acciones que la beneficien; y Medioambiental, realizando la actividad respetando el medio ambiente y la biodiversidad. En la **figura 1** están representados los ámbitos y dimensiones sobre los que actúa la RSC, según el Libro Verde de la Comisión.

Figura 1. Dimensiones de la RSC.



Fuente: Elaboración propia.

En síntesis, una empresa es socialmente responsable cuando contribuye al desarrollo de forma sostenible, generando de forma equilibrada valor económico, social y medioambiental para todos sus grupos de interés o stakeholders. Éstos son definidos como cualquier persona o grupo de personas que pueda afectar o pueda verse afectada por el logro de los objetivos de la

organización (Freeman, 1984). Aquí estarían incluidos sus accionistas, socios, trabajadores, clientes, proveedores, medioambiente, administraciones públicas y sociedad, en general.

4.1. Relación entre la Responsabilidad Social Corporativa y las Sociedades Cooperativas.

Son algunos los autores (Lizcano, 2002; Rivero, 2003) que hablan de la RSC como un nuevo modelo de empresa o de gestión, donde su objetivo no se simplifica a la búsqueda de valor para el accionista, cómo en el modelo tradicional o enfoque shareholders, sino que se expande a la búsqueda de valor para todos los que participan en ella, tanto de forma directa como indirecta. Según esta postura los objetivos sociales y económicos no son incompatibles, sino que son complementarios. En este sentido, el Foro de Expertos de RSC del Ministerio de Trabajo e Inmigración de España (2007:9) indica que “La RSE implica un nuevo modo de gestión empresarial que tiene en cuenta a las partes interesadas a través de políticas, procedimientos, sistemas e indicadores de medida”.

En nuestra opinión, sí se podría hablar de un nuevo modelo de gestión, pero no para las organizaciones de Economía Social, y en especial para las sociedades cooperativas, donde esta forma de gestión y de comportamiento socialmente responsable existe en la historia desde 1844, año en la que se constituyó la primera sociedad cooperativa la “Rochdale Society of Equitable Pioneers (Sociedad de los Equitables Pioneros de Rochadle)”. Los socios fundadores pusieron en práctica ciertas reglas de organización interna, además de recoger una serie de principios orientados a la consecución de unos valores éticos en la empresa (autoayuda, autoresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad). Estos principios fueron adoptados a nivel internacional y constituyen el origen lo que hoy se conoce como principios cooperativos.

Al respecto, la Comunicación de la Comisión Europea relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible (2002:11) indica que “Las cooperativas y otras empresas de tipo mutualista y asociativo tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad social gracias al diálogo entre las partes interesadas y a la gestión participativa, y pueden servir de referencia a otras organizaciones”. De esta cita podemos deducir que para la Comisión la RSC tampoco es un nuevo modelo de gestión en las sociedades cooperativas, sino que es un modelo intrínseco a la

razón de éstas. Como indica Carrasco, (2007) “La cooperativa y la responsabilidad social de las empresas han bebido de las mismas fuentes y tienen muchos elementos comunes”.

Así, podemos decir que “las cooperativas tienen un camino andado en el ámbito de la responsabilidad social corporativa y las sitúa en una posición estratégica mejor” (Collado, 2006:14). No obstante, en ocasiones las cooperativas no tienen una conciencia clara de que ya están llevando a cabo buenas prácticas en RSC y no comunican esta responsabilidad social (Mozas et al., 2009). En este sentido, en 2004 se puso en marcha el programa RSECoop^{***}, como un programa piloto de implantación de políticas de RSC y elaboración de Memorias de Sostenibilidad en sociedades cooperativas catalanas, donde uno de sus objetivos era favorecer la comunicación de la gestión empresarial responsable de las sociedades cooperativas implicadas en el programa.

En definitiva, existe una relación estrecha entre la RSC y las Sociedades Cooperativas cuyo nexo de unión reside en los principios cooperativas, que la convierte en la fórmula jurídica con mejor disposición para contribuir el desarrollo sostenible.

5. CONCLUSIONES.

Desde finales de los años 90 hemos asistido a una gran transformación de la sociedad, han aflorado nuevas necesidades y hábitos sociales que demandan un desarrollo económico, social y medioambiental, sostenible y responsable. Las nuevas necesidades, individuales o colectivas, han contribuido a la aparición de novedosas actividades económicas sociales (NYE), tales como Prevención en riesgos laborales, Desarrollo cultural local, Gestión de los residuos, etc.. y, a la generación de una demanda social hacia actuaciones responsables por parte de las empresas (RSC). Tanto las actividades de NYE y como la RSC se presentan como una apuesta por un desarrollo sostenible y responsable.

^{***} La Confederació de Cooperatives de Catalunya, junto con el Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives (IPFC) de la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, el Institut Català de la Dona (ICD) de la Generalitat de Catalunya, la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) y las seis Federaciones de Cooperativas de Cataluña pusieron en marcha el programa RSE.COOP cofinanciado por el Fondo Social Europeo, en el marco de la Iniciativa Comunitaria EQUAL II 2004-2007.

En este contexto, las sociedades cooperativas juegan un papel relevante. Como indica Mozas y Bernal (2006) son muchos los trabajos que relacionan a las entidades de Economía social como las fórmulas responsables de generar tejido empresarial, además de identificarse con el desarrollo sostenible. Estas son un motor de desarrollo local sostenible fundamentado en la utilización de recursos endógenos, en perseguir objetivos, económicos y sociales, para sus grupos de interés y en funcionar de forma socialmente responsable, conforme a unos valores y principios cooperativos vinculados a los de la RSC. Además, por su naturaleza económico-social son apropiadas para el lanzamiento de los NYE como actividades generadoras de empleo y medio de desarrollo económico diferente, basado en la calidad de vida y el bienestar de los ciudadanos.

Por lo tanto, podemos concluir diciendo que la sociedad cooperativa se constituye como un instrumento para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable, siendo clave para la implementación de las actividades de NYE y la expansión de la RSC como medios de desarrollo.

6. BIBLIOGRAFÍA

ALDAZ ODRIOSOLA, M. y ALDAZ ODRIOSOLA, L. Problemática en la creación y desarrollo de los nuevos yacimientos de empleo. *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* [en línea], Universidad de Barcelona, v. 6, nº 119, 2002, [15 de octubre de 2008]. Disponible en Internet: www.ub.es/geocrit/sn/sn119116.htm. ISSN: 1138-9788.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. *Declaración de Identidad Cooperativa. Principios Cooperativos*. Manchester: ACI, 1995.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Madrid: AECA, 2003. 84 p. ISBN: 1577-2403.

BEL DURÁN, P. *Las cooperativas agrarias en España. Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial*. Valencia: CIRIEC-España, 1997. 606 p. ISBN: 84-95003-01-5.

BONO I LAHOZ, M.J. y JIMÉNEZ HERNÁNDEZ, E. Los nuevos yacimientos de empleo. *La Factoría* [en línea], Barcelona, nº 2, 1997, [15 de octubre de 2008]. Disponible en Internet: www.lafactoriaweb.com/articulos/bonoher2.htm. ISSN: 1139-5699.

CACHÓN RODRÍGUEZ, L.; COLLADO CURIEL, J.C. y MARTÍNEZ MARTÍN, M.L. *Nuevos yacimientos de empleo en España. Potencial de crecimiento y desarrollo futuro*. Madrid: Ministerio de trabajo y asuntos sociales, 1998. 449 p. ISBN: 84-7434-985-0.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes del desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 68, 1999a, p. 111-118.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. Cooperativas de crédito, desarrollo y creación de empleo. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 32, 1999b, p. 189-207.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. Corporate social responsibility, values and cooperation. *International Advances in Economic Research*, 2007, vol. 13, nº 4, p. 454-460.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, 2005, p. 351-367.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. y PARDO GARCÍA, I. Nuevos instrumentos de política económica en un entorno global: La promoción del cooperativismo como medio para la creación de empleo. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 67, 1999, p. 37-49.

CARROLL, A.B. A three-dimensional conceptual model of corporate social performance. *Academy of Management Review* nº 4, 1979, p. 497-505.

CHAVEZ ÁVILA, R. Y MONZÓN CAMPOS, J.L. *La Economía Social en la Unión Europea*. Bruselas: CIRIEC - Comité Económico y Social Europeo [en línea], 2007. 131 p. [1 de octubre de 2008]. Disponible en Internet:

www.eesc.europa.eu/groups/3/index_en.asp?id=1405GR03EN

COLLADO CONDE, J.L. La responsabilidad social corporativa y las cooperativas: Aspectos y formulaciones comunes. *XI Jornadas de Investigadores de Economía Social y Cooperativa*. Santiago de Compostela: CIRIEC-España y CECOOP, 2006, p. 1-15.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible. Bruselas, 2002.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa. Bruselas, 2004.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Iniciativas locales de desarrollo y de empleo, Encuesta de la Unión Europea. Luxemburgo, 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Libro Blanco. Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Luxemburgo, 1993.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Bruselas, 2001.

COMISIÓN MUNDIAL SOBRE EL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO (COMISIÓN BRUNDTLAND). Nuestro Futuro Común. Oxford: Oxford University Press, 1987.

CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA. Cooperativismo en cifras. CCAE [en línea], 2008. [1 de octubre de 2008]. Disponible en Internet: www.ccae.es/2/2_3_2.asp.

CUÑAT GIMÉNEZ, R.J. El Desarrollo local de las cooperativas de trabajo asociado en un entorno global. *Contribuciones a la Economía* [en línea], septiembre, 2006, [15 de septiembre de 2008]. Disponible en Internet: www.eumed.net/ce/. ISSN: 1696-8360.

DEMOUSTIER, D. Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos?. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 52, 2005, p. 219-236.

DONALDSON, T. y PRESTON, L.E. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications. *Academy of Management Journal*, v. 16, nº 2, 1995, p. 312-322.

DRUKER, P.F The new meaning of corporate social responsibility. *California Management Review*, nº 26, 1984, p. 53-63.

FONS TORRES, J., NAVARRO DOMENICHELLI, R. Y BOIX CUENCA, A. Desarrollo territorial y nuevos yacimientos de empleo en la comunidad valenciana. *Revista de Treball, Economia i Societat*. nº 18, 2000, p. 1-18.

FREEMAN, R.E. *Strategic Management. A stakeholders approach*. Marshfield: Pitman Publishing Ind, 1984.

FRIEDMAN, M. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*, 13 de septiembre, 1970, pp. 32-33.

GARRIGUES WALKER, A. Y TRULLENQUE SANJUAN, F. Responsabilidad social corporativa: ¿papel mojado o necesidad estratégica?. *Harvard Deusto Business Review*, nº 164, enero, 2008, p. 19-36.

GLOBAL COMPACT de Naciones Unidas. Principios del Pacto Mundial. 2001. Disponible en Internet: www.unglobalcompact.org.

HERNÁNDEZ PERLINES, F. Y PEÑA GARCÍA-PARDO, I. La Economía Social en las comunidades autónomas. *Noticias la Economía Pública, Social y Cooperativa* (CIDEA) nº 50, julio, 2008, p. 91-97.

INGLEHART, R. Globalisation and Postmodern values. *Washington Quarterly*, v. 23, nº 1, 2000, p. 215-228.

JENSEN, M.C. Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. En: M. Beer y N. Nohria (ed): *Breaking the code of change*. Harvard Business School Press. Reproduced in *Business Ethics Quarterly*, v. 12 nº 2, 2000, p. 235-256.

JIMÉNEZ HERNÁNDEZ, E., BARREIRO, F. y SÁNCHEZ, J.E. *Los nuevos yacimientos de empleo. Los retos de la creación de empleo desde el territorio*. Barcelona: Fundación Cirem y Editorial Icària, 1998. 169 p. ISBN: 84-923706-0-2.

LAIS PUZINO, S. Deuda, desarrollo local y economía social. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 64, 2009, p. 35-58.

LIZCANO ÁLVAREZ, J.L. Responsabilidad social, un nuevo modelo. *Diario Cinco Días*, Domingo, 27 de noviembre, 2002.

MAIGNAN, I. Consumers perceptions of corporate social responsibilities: A cross-cultural comparison. *Journal of Business Ethics*, v. 30, nº 1, 2001, p. 57-72.

MARÍN MATEOS, P. y VACA ACOSTA, R.M. La excelencia empresarial. Factores que la determinan. *XIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica*, Lugo, 2003.

MCROBIE, G. *Small is possible*. Gran Bretaña: Abacus, 1981, 352 p. ISBN: 9780224018586.

MELIÁN NAVARRO, M^a.D. *La competitividad de las secciones de crédito*. Valencia: Editorial Universidad Politécnica de Valencia, 1998.

MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN. *Informe-Conclusiones del Foro de expertos en responsabilidad social corporativa*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2007, 56 p.

MOZAS MORAL, A., BERNAL JURADO, E. Y PUENTES POYATOS, R. La e-corporate social responsibility en las sociedades cooperativas agrarias andaluzas.

Comunicación presentada En XII Jornadas Nacionales De Investigadores En Economía Social “La crisis como oportunidad para la Economía Social”. 24-26 de junio de 2009. Murcia.

MOZAS, A. y BERNAL, E. Desarrollo territorial y economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, 2006, pp. 125-140.

MUIÑOS JUNCAL, B. y CORTEGIANO JUNIOR, G. Desarrollo a escala local: los nuevos yacimientos de empleo. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* [en línea], nº 113, septiembre, 1998 [16 de septiembre de 2008]. Disponible en Internet: <http://www.ub.es/geocrit/b3w-113.htm>. ISSN: 1138-9796.

MUÑOZ TORRES, M.J. Influencia de la responsabilidad social corporativa en el valor de la empresa. En: De la Cuesta González, M., y Rodríguez Duplá, L. (coords.). *Responsabilidad social corporativa*. Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca. Colección: Bibliotheca Salmanticensis. Estudios, 2004, p. 365-391. ISBN. 84-7299-584-4

NIETO FERNÁNDEZ, M. Y FERNÁNDEZ GAGO, R. Responsabilidad social corporativa: la última innovación en management. *Universia Business Review*, nº 1, 2004, p. 28-39.

NOGALES NAHARRO, M^a.A. Desarrollo rural y desarrollo sostenible. La sostenibilidad ética. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, 2006, p. 7-42.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Ginebra: OIT, 1998.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OECD). *Guidelines for multinational enterprises*. Paris: OECD, 2004.

PORTER, M.E Y KRAMER, M.R. Strategy & Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, v. 84, nº 12, 2006, p. 78-92.

PORTER, M.E Y KRAMER, M.R. The competitive advantage of corporate philanthropy. *Harvard Business Review*, v. 80, nº 12, 2002, p. 56-69.

RIVERO LUENGO, P. Responsabilidad social corporativa. Un nuevo modelo de gestión y medición para la empresa. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)* V. 64, nº 35-36, 2003, p. 35-37.

ROBERTSON, R. *Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidad-heterogeneidad, Cansancio del Leviatán: problemas políticos de la mundialización*. Madrid: Trotta. 2003.

SÁNCHEZ ANDÚJAR, S. Aspectos económicos contables de las sociedades cooperativas: las cooperativas agrarias. Tema oposición Titular Escuela Universitaria. Jaén: Universidad de Jaén, 2001.

SANZ GIL, M^a. I. y CARÚS RIBALAYGUA, L. los procesos participativos en la sostenibilidad medioambiental. El caso del segmento turístico recreativo de Alta Montaña. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, 2008, pp. 127-156.

SEN, A. *Development as freedom*. Gran Bretaña: Oxford University Press, 1999. 366 p. ISBN: 0-19-829758-0.

SIMPSON, W.G. y KOHERS, T. The link between corporate social and financial performance evidence from the banking industry. *Journal of Business Ethics*, v. 35, nº 2, 2002, p. 97-109.

SMITH, N.C. Corporate social responsibility: Whether or How?. *California Management Review*, v. 45, nº 4, 2003, p. 52-76.

TODARO, M. *Economic Development*. Singapur: Longman, 9^a Ed. 2006. 851 p. ISBN: 0-321-27888-7

TOMÁS CARPI, J.A. La Economía Social en un mundo en transformación. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 25, 1997, pp. 83-115

TOMÁS CARPI, J.A. El desarrollo local sostenible en clave estratégica. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, 2008, p. 73-101.

VIDAL MARTÍNEZ, I. ¿Qué es la economía social?. *Revista de cooperativismo sanitario*, nº. 72, 2008, p. 22-25

VILALLONGA, A. Los nuevos yacimientos de empleo: una oportunidad para crear empleo y satisfacer nuevas necesidades sociales. *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* [en línea], Universidad de Barcelona, v. 6, nº 119, 2002 [15 de octubre de 2008]. Disponible en Internet: www.ub.es/geocrit/sn/sn119117.htm. ISSN: 1138-9788

WOOD, D.J. y LODGSON, J.M. Business citizenship: From individuals to organizations. *Business Ethics Quarterly*, Ruffin Series, nº 3, 2002, p. 59-94.

V CONGRESO RULESCOOP Y IV JORNADAS TÉCNICAS

“El emprendimiento colectivo y la cohesión social”

Fechas: 15, 16 y 17 de septiembre de 2010

Lugar: Facultad de Ciencias del Trabajo (Universidad de Granada. España).

El tema del Congreso es “El emprendimiento colectivo y la cohesión social”.

En torno a este tema se articulan 4 sub-ejes o mesas temáticas. Estos son:

- Mesa 1: El rol de la Universidad en la promoción de los emprendimientos colectivos.
- Mesa 2: La importancia de los emprendimientos colectivos en el desarrollo local.
- Mesa 3: Buenas prácticas en emprendimientos colectivos.
- Mesa 4: Modelos de políticas públicas para el desarrollo de emprendimientos colectivos.

El idioma del Congreso será el español, aunque pueden presentarse comunicaciones en cualquiera de los idiomas del Estado español así como en inglés, francés, portugués e italiano. El Congreso no proporcionará servicio de traducción simultánea.

Fechas de envío de comunicaciones

La propuesta de comunicaciones deberán presentarse antes del 15 de marzo de 2010 en el siguiente formato:

- Nombre del autor o autores y su afiliación
- Título
- Texto de 200 palabras
- Cinco palabras clave
- Mesa en la que desea presentarla

Las comunicaciones definitivas deberán ser enviadas antes del 1 de junio de 2010 en el siguiente formato:

- Los artículos han de presentarse en castellano o inglés.
- Mecanografiado a espacio y medio
- Márgenes de 2,5 cms. por cada lado.

- Letra Times New Roman 12 p. para el texto y 10 para las citas a pie de página.
- El número de páginas no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 25.
- Las páginas NO se han de numerar.
- Tanto el título, el resumen y las palabras clave han de ser traducidos a inglés
- Las tablas y los cuadros han de estar numerados consecutivamente. Han de estar encabezados de manera concisa, similar al de los pies de página, que explique los símbolos utilizados y permita las aclaraciones necesarias. Debe hacerse referencia a ellas como Tabla 1, etcétera .
- Las citas deben realizarse en el texto, indicando entre paréntesis el nombre del autor, seguido de una coma, del año de publicación, y en el caso de citas textuales se añadirá dos puntos con el número de la página citada.
- Las referencias bibliográficas se han de incluir ordenadas alfabéticamente al final del trabajo; y, cronológicamente en el caso de varios trabajos del mismo autor.
- En el caso de referencias de tres más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- Las referencias bibliográficas han de referirse de acuerdo con en el siguiente orden y con las siguientes características (Siguiendo las normas ISO 690/1987 e ISO 690-2/1997):

a) Referencias de texto impreso: Normas ISO 690/1987

LIBRO: Responsabilidad principal. *Título de la publicación*. nº edición. Lugar(es) de publicación: Editor, año. Extensión. Número normalizado (ISBN).

ARTICULO: Responsabilidad principal. Título. *Título de la fuente* , localización en el documento fuente: número, año, páginas.

CONTRIBUCION: Responsabilidad principal. Título del capítulo o de la contribución. En: Responsabilidad principal de la fuente (si existe). *Título de la fuente* . Lugar de publicación: Editor, año, situación en la publicación de la fuente.

b) Referencias Electrónicas: ISO 690-2/1997

LIBRO: Responsabilidad principal. *Título de la publicación*. [soporte] nº edición.

Lugar(es) de publicación: Editor, año. Extensión. Número normalizado (ISBN).

ARTICULO: Responsabilidad principal. Título del artículo. *Título de la Fuente* [soporte]. localización del documento fuente: número, año, páginas [fecha de cita].

Disponible en Internet: acceso. Número normalizado (ISSN electrónico).

Publicación de ponencias y comunicaciones

Las ponencias y comunicaciones aceptadas por el Comité Científico se editarían en un CD con ISBN. Se entregará un CD a cada asistente al Congreso.

Las comunicaciones que lo deseen pueden solicitar su publicación en REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, previo proceso de tramitación electrónica en <http://www.ucm.es/info/revesco/tramitacion.php> y revisión ciega por pares.

Se editará un número monográfico sobre las comunicaciones del Congreso seleccionadas.

