

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Milagros Gutiérrez Fernández,
Ricardo Palomo Zurdo y
María Romero Cuadrado**

**La expansión territorial como factor motivador de la
reestructuración del sistema financiero español: el caso de
las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.**

**Antonio Juan Briones Peñalver,
Maria Paula Lopes Castelao y
Fernando Cardoso de Sousa**

**La economía social ibérica: el caso de las santas casas de la
misericordia de Portugal como instituciones particulares de
solidaridad social.**

Gemma Fajardo García

**El fomento de la “economía social” en la legislación
española.**

**Fuensanta Carmen Galindo
Reyes, José María de la Varga
Salto y Antonio Manuel Ciruela
Lorenzo**

**La mujer indígena campesina en Bolivia y su objetivo de
igualdad. Propuesta de aplicación de un mapa estratégico
basado en valores cooperativos.**

**Isabel Olmedo Cifuentes,
Inocencia María Martínez León,
Narciso Arcas Lario y
Joaquín Longinos Marín Rives**

**Relación circular entre ética, responsabilidad social y
reputación de las cooperativas.**

Antonio Seguí Alcaraz

**Cajas de Ahorros: un modelo de compromiso con la
sociedad.**

Carlos Vargas Vasserot

**Las spin-offs académicas y su posible configuración como
empresas de economía social.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 107

Primer Cuatrimestre 2012

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

Edita

Escuela Estudios Cooperativos

Director

Gustavo LEJARRIAGA

AECOOP

Directora

Paloma BEL

Directora REVESCO

D^a. Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO

Coordinadora Editorial

D.* Sonia MARTÍN LÓPEZ

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

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

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

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. Alejandro MARTÍNEZ CHAERTERINA. Universidad de Deusto.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Arturo RODRÍGUEZ CASTELLANOS. Universidad del País Vasco.

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. Alfredo MUÑOZ GARCÍA. Universidad Complutense de Madrid (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. Enrique PASTOR SELLER. Universidad de Murcia. Murcia (España).
- 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. Fernando SACRISTÁN BERGIA. Universidad Rey Juan Carlos (España).
- D. Francisco SALINAS RAMOS. Universidad Pontificia de Salamanca. Madrid (España).
- D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).
- D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).
- D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).
- D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).
- D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).
- D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).
- D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, por <i>Milagros Gutiérrez, Ricardo Palomo y María Romero.....</i>	7
La economía social ibérica: el caso de las santas casas de la misericordia de Portugal como instituciones particulares de solidaridad social, por <i>Antonio Juan Briones, Maria Paula Lopes y Fernando Cardoso.....</i>	35
El fomento de la “economía social” en la legislación española, por <i>Gemma Fajardo García.....</i>	58
La mujer indígena campesina en Bolivia y su objetivo de igualdad. Propuesta de aplicación de un mapa estratégico basado en valores cooperativos, por <i>Fuensanta Carmen Galindo, José María de la Varga y Antonio Manuel Ciruela... ..</i>	98
Relación circular entre ética, responsabilidad social y reputación de las cooperativas, por <i>Isabel Olmedo, Inocencia María Martínez, Narciso Arcas y Joaquín Longinos.....</i>	129
Cajas de Ahorros: un modelo de compromiso con la sociedad, por <i>Antonio Seguí Alcaraz.....</i>	155
Las spin-offs académicas y su posible configuración como empresas de economía social, por <i>Carlos Vargas Vasserot</i>	186

LA EXPANSIÓN TERRITORIAL COMO FACTOR MOTIVADOR DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL: EL CASO DE LAS CAJAS DE AHORROS Y LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

POR

Milagros GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ,¹

Ricardo PALOMO ZURDO² y

María ROMERO CUADRADO³

RESUMEN

La actual crisis financiera internacional está actuando como catalizador de un profundo proceso de cambio en el sector bancario español que está afectando también a las entidades de crédito de la Economía Social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Su modelo de banca “minorista”, centrada en la cercanía al cliente, se ha visto acompañado en los últimos años de un fuerte proceso de expansión geográfica que ha supuesto un sobredimensionamiento de su red de sucursales. Sin embargo, como consecuencia de las actuales circunstancias de la economía española en general, y del sistema bancario en particular, dicha estrategia de desarrollo interno no parece sostenible, siendo necesario que se produzca un redimensionamiento del sector, para ver recuperada la confianza en el sistema y para que éste vuelva a ser considerado como uno de los más solventes del mundo.

Bajo este enfoque, el objetivo de este trabajo es analizar las distintas estrategias de expansión territorial desarrolladas por dichas entidades con el objetivo de plasmar su situación actual y comprender por qué es necesaria la reestructuración del sector.

¹ Universidad Nacional de Educación a Distancia. Dirección de correo electrónico: milagros.gutierrez@cee.uned.es

² Universidad CEU San Pablo. Dirección de correo electrónico: palzur@ceu.es

³ Universidad Nacional de Educación a Distancia. Dirección de correo electrónico: rmromero@cee.uned.es

REVESCO Nº 107 - Primer Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Para ello se ha empleado tanto el análisis descriptivo como el multivariante, utilizando en todo momento los datos que presentan la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) en sus anuarios estadísticos.

Palabras Clave: Desarrollo interno, Índice Herfindahl-Hirschman, Economía Social, Análisis factorial, Oficinas.

Claves ECONLIT: C38, G21, P30, G01, G34

THE TERRITORIAL EXPANSION AS A MOTIVATING FACTOR OF THE RESTRUCTURING OF THE SPANISH FINANCIAL SYSTEM: THE CASE OF SAVING BANKS AND CREDIT COOPERATIVES

ABSTRACT

The current financial international crisis is acting as catalyst of a deep process of change in the Spanish banking sector which is affecting also the credit institutions of the Social Economy: saving banks and credit cooperatives. These entities share a model of "retail" banking, centered on the nearness to the client, that has been accompanied in the last years of a strong process of geographical expansion which has supposed an oversizing of its network of branches. Nevertheless, as a consequence of the current circumstances of the Spanish economy in general, and of the bank system especially, the above mentioned strategy of internal development does not seem to be sustainable, being necessary that a resizing of the sector takes place, to see the confidence recovered in the system and in order to be considered again of the most solvent of the world.

Considering that, the aim of this investigation is to analyze the different strategies of territorial expansion developed by the above mentioned entities with the aim to know its current situation and to understand why the restructuring of the sector is necessary.

For it there has been used both the descriptive and econometric analysis, using the information that present the Spanish Federation of Savings banks (CECA) and the National Union of Credit cooperatives (UNACC) in his statistical yearbooks.

Keywords: Internal Growth, Herfindahl-Hirschman Index, Social Economy, Factorial Analysis, Branches.

1. INTRODUCCIÓN

En un contexto como el actual en el que las entidades bancarias se encuentran ante fuertes dificultades de obtención de recursos y de reducción del crédito, con elevadísimas tasas de morosidad como consecuencia de su exposición al crédito inmobiliario, y con importantes presiones sobre sus cuentas de resultados derivadas de las insolvencias crediticias, parece necesario que se acometan procesos de reestructuración intensos. Para ello, el exceso de capacidad de las mismas puede ser corregido a medio plazo, mediante la modificación de determinadas parcelas de su modelo de negocio y mediante el impulso de procesos de concentración.

En el sistema bancario español operan tres tipos de entidades: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito; sin embargo, la crisis financiera ha impactado sobre ellas con algunas diferencias. La gran banca española, que había visto consolidada su expansión internacional a través de un fuerte proceso inversor, se ha visto poco afectada por la reestructuración actual, que, sin embargo, ha afectado más a las entidades territoriales centradas en el negocio doméstico (cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Éstas muestran un exceso de capacidad instalada como consecuencia del fortísimo incremento en su número de oficinas, que debe ser corregido.

La enorme fragmentación del sector hace que sean necesarios procesos de concentración que reduzcan el número de entidades para lograr aumentar su eficiencia y reforzar su solvencia mediante la introducción de mejoras en sus mecanismos de control y gestión de riesgos; y para garantizar la viabilidad y solidez de las entidades del sistema financiero, incrementando así la confianza de los agentes económicos en el mismo.

En este trabajo se estudia la expansión geográfica como estrategia de desarrollo interno llevada a cabo por cajas de ahorros y cooperativas de crédito con el objetivo de analizar si existen diferencias estratégicas entre ambos sectores. Para ello, se ha estructurado en 4 apartados, además de este primero de introducción. En el segundo apartado se exponen brevemente las principales características de las entidades de la Economía Social, para pasar a analizar, en tercer lugar, la expansión territorial llevada a cabo por dichas entidades entre los años 1999 y 2008. En cuarto lugar se presentan las conclusiones de la investigación.

La metodología utilizada ha consistido en un análisis multivariante y descriptivo de la evolución de estas entidades financieras de economía social, a partir de la información proporcionada por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y por la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

2. LA EXPANSIÓN TERRITORIAL COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO INTERNO

El desarrollo interno, que se manifiesta a través del uso de los recursos y capacidades actuales y potenciales de la empresa, se ha traducido en la formulación e implementación de diversas opciones estratégicas: las estrategias de innovación tecnológicas, con el objetivo de incrementar el uso de las TICs y de la banca virtual; las estrategias de mejora de recursos humanos dirigidas a incrementar la eficiencia mediante el aumento de la productividad y la aplicación de políticas de responsabilidad social y gobierno corporativo (Sanchís, Herrera y Soriano, 2000; Chaves y Soler Tormo, 2004; Carrasco, 2005); y las estrategias de expansión territorial como forma de crecimiento, realizando una creciente apertura de oficinas en nuevas zonas (Palomo y Sanchís, 2008).

Esta investigación se centrará en la última estrategia de desarrollo interno, al considerarse de gran importancia para la comprensión del actual proceso de reestructuración del sistema bancario español.

La expansión territorial ha sido frecuentemente utilizada por las entidades bancarias en España y se ha realizado principalmente a través de la apertura de nuevas oficinas, si bien también se ha producido, a la vez, un aumento en el nivel de diversificación de los productos y servicios financieros (Palomo y Mateu, 1999).

Según Sanchís y Camps (2003), la extensión de la red de oficinas tiene un valor estratégico superlativo por lo que supone de barrera de entrada a nuevos competidores. Sin embargo, una de sus principales limitaciones es que provoca a corto plazo un fuerte incremento de los costes generales y de personal, al tiempo que es necesario esperar aproximadamente tres años para conseguir una adecuada rentabilización de los puntos de venta creados (Castelló, 1996).

En el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, este proceso ha sido muy notorio, como consecuencia del arraigo territorial de las mismas, que ha sido hipotéticamente compatible con un fuerte proceso de expansión geográfica centrado en un modelo de negocio de banca minorista en el que prima la cercanía al cliente.

Cabe destacar, sin embargo, que la expansión ha sido distinta para las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, pues aunque en ambas se ha producido un fuerte incremento en el número de oficinas y empleados, como consecuencia de la desaparición de la limitación legal de actividad financiera para las entidades de ámbito territorial, el distinto carácter jurídico que las define ha provocado diferencias en los procesos de expansión de ambas entidades. Por ejemplo, en el caso de las cooperativas de crédito, dicha expansión, bastante tímida en principio, comenzó por las denominadas “zonas de sombra”, y seguidamente abarcó –en un proceso conocido como expansión en forma de “mancha de aceite”- comarcas supuestamente al alcance de otras cooperativas de crédito que, desde ese momento, parecían competidoras (Palomo y Sanchís, 2008).

En la tabla 1 se puede observar el fuerte proceso de crecimiento de oficinas y empleados de las entidades analizadas en este trabajo. Asimismo se pone de manifiesto la diferencia de magnitud existente entre ambos sectores de entidades, lo cual es obvio si se tiene en cuenta el peso relativo de cada uno de ellos, que a 31 de diciembre de 2009 y según datos del Banco de España es del 3,94% para las cooperativas de crédito y del 41,94% para las cajas de ahorro (medido en porcentaje sobre el Balance).

Tabla 1. Evolución del número de oficinas y empleados de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito (1999-2009)

	CAJAS DE AHORROS			COOP. DE CRÉDITO		
	Oficinas	Empleados	Emp/Oficina	Oficinas	Empleados	Emp/Oficina
1999	18.350	98.372	5,36	3.801	13.848	3,64
2000	19.297	102.989	5,34	3.947	14.466	3,67
2001	19.842	106.684	5,38	4.161	15.565	3,74
2002	20.349	108.490	5,33	4.331	16.402	3,79
2003	20.893	111.105	5,32	4.520	17.058	3,77
2004	21.529	113.363	5,27	4.607	17.634	3,83
2005	22.443	118.072	5,26	4.715	18.335	3,89
2006	23.457	124.139	5,29	4.822	19.334	4,01
2007	24.637	131.933	5,36	5.006	20.368	4,07
2008	25.035	134.866	5,39	5.141	20.940	4,07
2009	24.202	132.340	5,47	5.043	20.757	4,12
Δ 1999-2009	31,89%	34,53%	2,05%	32,68%	49,89%	13,18%

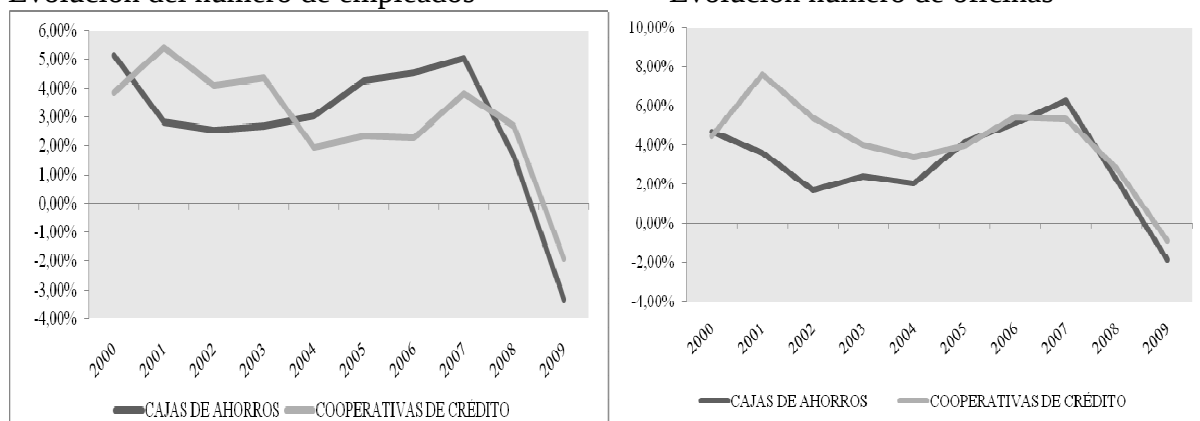
Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, CECA y Banco de España (varios años)

Cabe destacar que la expansión durante el período analizado ha sido proporcionalmente mayor en el sector de las cooperativas de crédito, que ha visto incrementadas sus oficinas en un 32,68% y su plantilla en un 49,89%, frente al 31,89% y al 34,53% experimentado, respectivamente, por las cajas de ahorros. No obstante, y a pesar del mayor incremento registrado en el número de empleados, la ratio empleados por oficina bancaria sigue siendo más reducida en las cooperativas de crédito, con una mediana⁴ registrada en el período de estudio de 3,83 empleados por entidad frente a los 5,34 que mantiene el sector de las cajas de ahorro.

Si se analiza la evolución de oficinas en función de su incremento interanual, es posible observar que ésta ha sido bastante dispar en ambos sectores. No obstante, desde mediados de 2007, ambos han sufrido una progresiva contracción en su incremento, pasando a ser negativo a partir de 2009, lo cual muestra la reacción de las entidades ante la crisis.

⁴ Se ha tomado la mediana por no ser una distribución Normal y por haber gran dispersión que no hacer representativa la media.

Gráfico 1. Variación porcentual de las entidades de carácter social (2000-2009)
Evolución del número de empleados Evolución número de oficinas



Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, CECA y Banco de España (varios años).

La evolución ha sido similar si se analiza la tasa de incremento del número de empleados, lo cual es lógico considerando que se trata de magnitudes relacionadas, pues generalmente, mayor número de oficinas requiere mayor cantidad de empleados.

Por lo analizado hasta el momento parece que la evolución de ambos sectores en cuanto a su estrategia de expansión territorial no ha sido muy distinta, exceptuando las lógicas diferencias derivadas de sus distintos caracteres jurídicos. Sin embargo, si se profundiza más en el análisis y se estudia, no ya la cuantía de dicha expansión, sino la estrategia de expansión seguida por ambos tipos de entidades, se comprobará que dichas estrategias muestran diferencias.

Se parte por tanto de la hipótesis de que la expansión geográfica de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito ha seguido un patrón de comportamiento distinto en el período comprendido entre 1999 y 2009⁵. Para comprobar el cumplimiento de la misma ha sido preciso verificar, caso a caso, y para cada uno de los años objeto de estudio, la presencia de oficinas (y corresponsalías) por provincias de dichas entidades. En total se ha requerido el manejo de los datos correspondientes a la distribución de la totalidad de oficinas de cooperativas de crédito y cajas de ahorros existentes en las 52 provincias españolas y en el

⁵ Cabe destacar que no se han analizado todos los años comprendidos en el período, al no ser el objetivo de este estudio analizar la evolución de la estrategia de expansión de ambas entidades, que desbordaría la dimensión de este trabajo, sino estudiar la situación actual de las mismas a 31 de diciembre de 2009 en relación con la existente en 1999.

extranjero en dos momentos distintos del tiempo (1999 y 2009). Lo anterior ha sido posible gracias a la información que la CECA y la UNACC facilitan en sus anuarios.

Al realizar el análisis se ha distinguido entre las cooperativas de crédito y cajas de ahorros oriundas⁶ de las correspondientes provincias, de las entidades que no son originarias de la provincia y están presentes en la misma como consecuencia de una expansión territorial desde sus provincias de origen, incluyendo los casos de absorciones (Palomo y Sanchís, 2008). De este modo, se distinguirá el número de provincias distintas a las de origen en las que está presente cada entidad; el número de oficinas existentes fuera de la provincia de origen; y las provincias en las que es mayor el número de oficinas pertenecientes a entidades foráneas, que podría indicar la existencia de provincias en las que resulta más fácil introducirse (Palomo y González, 2004). En definitiva, se trata de analizar si coinciden o no los patrones de expansión en ambos sectores.

Tabla 2. Expansión territorial en cajas de ahorros (incluyendo la CECA) y cooperativas de crédito (1999-2009)

	CAJAS DE AHORROS			COOPERATIVAS DE CRÉDITO		
	1999	2009	Variación (%)	1999	2009	Variación (%)
Nº de entidades	51	46	-5 (-9,80%)	92	80	-12 (-13,04%)
Nº de oficinas	18.350	24.252	5.902 (32,16%)	3.801	5.079	1.278 (33,62%)
Nº de entidades con oficinas en el exterior de sus provincias de origen (*)	47	45	-2 (-6,15%)	63	49	-14 (-10,56%)
Nº de oficinas en zonas de expansión territorial	8.926	15.412	6.486 (72,66%)	769	1.975	1.206 (156,83%)

* Debe tenerse en cuenta que los datos de esta fila incluyen la reducción del número de entidades por procesos de fusión-absorción.

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

A pesar de la reducción en el número de entidades, se ha producido un fuerte incremento en el número total de oficinas, rondando en ambos sectores el 33%, siendo superior para las cajas de ahorros. Gran parte de dicho aumento se ha materializado, tanto en el caso de las cajas de ahorros como en el de las cooperativas de crédito, en la apertura de

⁶ El término oriunda se ha utilizado para calificar a aquellas entidades que se encuentren vinculadas a una determinada provincia como consecuencia de la localización de su sede u origen en la misma.

oficinas en provincias distintas a las de origen, con un total de 6.486 y 1.206 oficinas, lo que supone un incremento porcentual del 72,66% y del 156,83% respectivamente.

Si se analiza el porcentaje de las cooperativas de crédito que poseen oficinas en provincias distintas a la de origen, es posible observar que, aunque en el período analizado se ha visto reducido en un 10,56%, pasando del 68,48% al 61,25%, dicho porcentaje es muy elevado, y aunque no llega a alcanzar los niveles del sector de cajas de ahorros, que se sitúan en un 97,83%, con una tendencia ascendente en el período analizado, manifiesta el cada vez mayor incumplimiento del denominado principio de territorialidad⁷ (Melián y Sanchís, 2009).

De modo que aunque en el sector de las cooperativas de crédito sigue siendo relevante el arraigo territorial, cada vez es mayor el número de entidades que están abriendo oficinas fuera de su territorio de origen (Palomo, 1999).

Además de los datos anteriores sería conveniente analizar la evolución de la expansión territorial de las cajas de ahorros y cooperativas de créditos en el período comprendido entre los años 2008 y 2009, con el objetivo de estudiar en qué medida se han visto reflejados los efectos de la actual crisis y el consecuente proceso de reestructuración.

De este modo, si comparamos los datos anteriores relativos al año 2009 con los facilitados por la CECA y la UNACC en su anuario del año 2008 (tabla 3), es posible observar lo siguiente: en el caso de las cajas de ahorros el número de entidades ha permanecido invariable, mientras que el de las cooperativas de créditos se ha visto reducido en una unidad por la fusión de la Caja de los Abogados con la Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos (Multicaja). Asimismo, se aprecia una reducción tanto en el número total de oficinas que mantienen abiertas dichas entidades, como en el de las que se encuentran en zonas de expansión territorial, más notoria en el caso de las cajas de ahorros, en las que se han cerrado 783 oficinas, 465 de las cuales se hallaban en provincias no oriundas. El sector de las cooperativas de crédito ha visto reducidas sus oficinas en 61, estando 34 de ellas fuera de su provincia de origen.

⁷ Según Palomo (2001), el principio de territorialidad de las cooperativas de crédito debe entenderse como la facultad y el derecho que le es propio e inherente a cada entidad para operar, con plena independencia jurídica y económica, en su respectivo espacio territorial o ámbito originario de actividad, respetando, igualmente, el ámbito correspondiente a las restantes entidades de crédito cooperativo.

Tabla 3. Expansión territorial en cajas de ahorros (incluyendo la CECA) y cooperativas de crédito (2008-2009)

	CAJAS DE AHORROS			COOPERATIVAS DE CRÉDITO		
	2008	2009	Variación %	2008	2009	Variación %
Nº de entidades	46	46	0 (0,00%)	81	80	-1 (-1,23%)
Nº de oficinas	25.035	24.252	-783 (-3,13%)	5.140	5.079	-61 (-1,19%)
Nº de entidades con oficinas en el exterior de sus provincias de origen (*)	45	45	0 (0,00%)	50	49	-1 (-0,77%)
Nº de oficinas en zonas de expansión territorial	15.877	15.412	-465 (-2,93%)	2.009	1.975	-34 (-1,69%)

* Debe tenerse en cuenta que los datos de esta fila incluyen la reducción del número de entidades por procesos de fusión-absorción.

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

Una vez estudiada la evolución en cuanto a expansión territorial de modo general es conveniente realizar un análisis más detallado, por provincias, para ver en qué medida las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han desarrollado actuaciones similares en cuanto a su expansión territorial.

En la tabla 4 se muestra la variación del número de oficinas por provincias en el período analizado (1999-2009) para ambos sectores (cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Asimismo, se ha plasmado su evolución para la etapa 2008-2009 con el objetivo de observar cuáles han sido las provincias en las que los efectos de la crisis financiera y de la reestructuración del sistema bancario han sido más notorios.

Tabla 4. Análisis por provincias de la expansión territorial en cajas de ahorros y cooperativas de crédito en los períodos (1999-2009) y (2008-2009)

Nº	VARIACIÓN NÚMERO OFICINAS POR PROVINCIA 1999-2009				VARIACIÓN NÚMERO OFICINAS POR PROVINCIA 2008-2009			
	CAJAS DE AHORROS		COOPERATIVAS DE CRÉDITO		CAJAS DE AHORROS		COOPERATIVAS DE CRÉDITO	
1	MADRID	1222	VALENCIA	162	BARCELONA	-223	MURCIA	-20
2	BARCELONA	662	MÁLAGA	97	MADRID	-78	ZARAGOZA	-20
3	VALENCIA	296	MADRID	83	SEVILLA	-52	SEVILLA	-11
4	MÁLAGA	293	VIZCAYA	67	ALICANTE	-51	MÁLAGA	-10
5	ALICANTE	258	GRANADA	56	VALENCIA	-49	VALLADOLID	-5
6	MURCIA	200	ASTURIAS	55	MURCIA	-41	HUESCA	-5
7	BALEARES	191	MURCIA	55	MÁLAGA	-30	CÁDIZ	-4
8	SEVILLA	190	ALICANTE	50	ALMERÍA	-27	VALENCIA	-3

9	LAS PALMAS	187	ZARAGOZA	50	GERONA	-25	MADRID	-3
10	ASTURIAS	157	BADAJOS	49	LA CORUÑA	-20	LA RIOJA	-3
11	ALMERÍA	147	CASTELLÓN	47	PONTEVEDRA	-18	ALMERÍA	-3
12	ZARAGOZA	135	ÁLAVA	39	HUELVA	-17	ALICANTE	-2
13	CÁDIZ	132	LAS PALMAS	36	TARRAGONA	-14	TERUEL	-2
14	TENERIFE	116	S.C.TENERIFE	34	ZARAGOZA	-12	BARCELONA	-1
15	VIZCAYA	111	LA RIOJA	33	CÁDIZ	-12	ZAMORA	-1
16	LA CORUÑA	93	SEVILLA	29	BALEARES	-10	PALENCIA	-1
17	TOLEDO	93	NAVARRA	28	LÉRIDA	-10	GUADALAJARA	-1
18	TARRAGONA	88	GUIPÚZCOA	27	GRANADA	-9	GRANADA	0
19	VALLADOLID	88	CÁDIZ	26	CÓRDOBA	-9	ÁLAVA	0
20	BADAJOS	87	CÓRDOBA	24	BURGOS	-9	NAVARRA	0
21	GRANADA	84	JAÉN	24	LA RIOJA	-8	CÓRDOBA	0
22	GERONA	82	TARRAGONA	22	VALLADOLID	-7	TARRAGONA	0
23	CASTELLÓN	79	LEÓN	21	CASTELLÓN	-7	SALAMANCA	0
24	LEÓN	71	VALLADOLID	19	LEÓN	-7	CANTABRIA	0
25	GUADALAJARA	67	SALAMANCA	17	VIZCAYA	-6	BALEARES	0
26	CÓRDOBA	65	BARCELONA	16	ÁLAVA	-5	BURGOS	0
27	GUIPÚZCOA	63	ZAMORA	15	LUGO	-5	HUELVA	0
28	JAÉN	61	ALBACETE	14	SALAMANCA	-4	CIUDAD REAL	0
29	LA RIOJA	55	CANTABRIA	13	ORENSE	-4	ORENSE	0
30	CANTABRIA	54	BALEARES	12	ASTURIAS	-3	TOLEDO	0
31	HUELVA	54	BURGOS	11	CÁCERES	-3	GERONA	0
32	PONTEVEDRA	51	CÁCERES	11	LAS PALMAS	-2	PONTEVEDRA	0
33	LÉRIDA	45	CUENCA	10	JAÉN	-2	SEGOVIA	0
34	SALAMANCA	38	HUELVA	10	SEGOVIA	-2	LA CORUÑA	0
35	EXTRANJERO	38	TERUEL	10	ALBACETE	-2	LÉRIDA	0
36	CIUDAD REAL	37	CIUDAD REAL	9	ZAMORA	-2	CEUTA	0
37	BURGOS	35	ÁVILA	7	ÁVILA	-2	LUGO	0
38	ÁLAVA	34	ORENSE	6	HUESCA	-2	MELILLA	0
39	SEGOVIA	33	TOLEDO	6	NAVARRA	-2	EXTRANJERO	0
40	ALBACETE	30	GERONA	4	PALENCIA	-1	SORIA	0
41	ZAMORA	20	PALENCIA	4	SORIA	-1	BADAJOS	1
42	ÁVILA	19	PONTEVEDRA	3	TOLEDO	0	JAÉN	1
43	HUESCA	17	SEGOVIA	3	GUADALAJARA	0	LEÓN	1
44	PALENCIA	11	LA CORUÑA	2	CANTABRIA	0	ÁVILA	1
45	CUENCA	10	LÉRIDA	2	CIUDAD REAL	0	ALBACETE	2
46	ORENSE	7	CEUTA	1	CUENCA	0	CUENCA	2
47	SORIA	7	LUGO	1	TERUEL	0	CASTELLÓN	3
48	TERUEL	7	MELILLA	1	CEUTA	0	LAS PALMAS	3
49	CEUTA	6	EXTRANJERO	0	MELILLA	0	S.C.TENERIFE	3
50	MELILLA	4	GUADALAJARA	-3	S.C.TENERIFE	1	CÁCERES	3
51	LUGO	-2	SORIA	-5	BADAJOS	1	VIZCAYA	4
52	CÁCERES	-10	ALMERÍA	-7	EXTRANJERO	1	GUIPÚZCOA	4
53	NAVARRA	-16	HUESCA	-28	GUIPÚZCOA	7	ASTURIAS	6

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

Si se analiza la tabla anterior, es posible comprobar el fuerte incremento experimentado en general en el número de oficinas por provincias para el período 1999-2009 en las entidades estudiadas. No obstante, la situación en el año 2008 era más boyante, pues si se compara con la de 2009 es posible observar que se ha producido una reducción considerable en el número de oficinas de las entidades objeto de estudio, principalmente de las cajas de ahorros (como se aprecia en la tabla 3). Dicha disminución se ha producido principalmente en grandes capitales (Barcelona, Madrid, Sevilla, Zaragoza, Murcia) al ser las más “sucursalizadas” por parte de cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Asimismo, si se observa el ranking confeccionado para el período 1999-2009 es interesante la distinta expansión provincial llevada a cabo en ambos sectores, pues cajas de ahorros y cooperativas de crédito tienden a abrir nuevas oficinas en provincias que difieren entre sí, al regirse cada una de ellas por principios distintos. No obstante, parece haber una cierta tendencia en cuanto a la estrategia de expansión de ambos sectores, pues las ciudades que ocupan los primeros puestos del ranking son las mismas en algunos casos y coinciden, en gran parte, con grandes ciudades, provincias costeras, etc.

Para comprobar la realidad de dicha tendencia es conveniente analizar cuáles son los factores que determinan la expansión territorial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito en el período analizado.

2.1. Análisis de los factores determinantes de la expansión territorial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito

Como se ha analizado con anterioridad, la expansión territorial alcanzó su apogeo en el año 2008, tanto en el sector de las cajas de ahorros como en el de las cooperativas de crédito, por lo que para estudiar los factores determinantes de dicho proceso de desarrollo interno en ambos sectores, se estima conveniente realizar un análisis del período 1999-2008, con el objetivo de que la inclusión del año 2009, en el que se vio reducido el número de oficinas, no altere los resultados de la investigación. En primer lugar debe seleccionarse la metodología a utilizar en el análisis, que debe ser adecuada y aplicable en función de los datos disponibles. A priori, se considera que la expansión provincial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito depende, en mayor o menor medida, de una serie de factores, que serán explicados con posterioridad, por lo que es factible aplicar la técnica de regresión lineal.

La ecuación de regresión será la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K + \varepsilon \quad (1)$$

Que se aplicará a cada uno de los sectores analizados y deberá cumplir los supuestos de linealidad, no colinealidad, independencia, homocedasticidad y normalidad que garanticen la validez del procedimiento.

Con ello se pretende determinar cuáles son los factores que mayor influencia tienen en el modelo de expansión de los sectores de cajas de ahorros y crédito cooperativo.

La variable dependiente considerada para cada ecuación es pues la variación que ha experimentado la ratio número de oficinas por habitante de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito en la correspondiente provincia en el período 1999-2008.

En cuanto a las variables independientes o regresoras, potencialmente explicativas del comportamiento de la variable dependiente, su selección depende del criterio del investigador y, por tanto, ha obligado a discriminar entre los factores que se consideran pueden influir en dicha expansión territorial de las cooperativas de crédito. De acuerdo con ello, las variables elegidas han sido las siguientes⁸:

- PIB per cápita: PIB provincial entre el número de habitantes.
- Provincia con presencia de gran ciudad: Se han considerado como grandes ciudades aquellas mayores a 350.000 habitantes.
- Provincia costera.
- Densidad de población de la provincia: habitantes por Km² de la misma.
- Renta per cápita: Renta provincial entre número de habitantes.
- Peso del sector agrario en la economía provincial.
- Peso del sector industrial en la economía provincial.
- Peso del sector de la construcción en la economía provincial.
- Bancarización de la provincia: medido por número de oficinas totales de entidades bancarias sobre el número de habitantes.
- Peso de las oficinas de las cajas de ahorros respecto al total de oficinas bancarias, en el análisis de cajas de ahorros.
- Peso de las oficinas de las cooperativas de crédito respecto al total de oficinas bancarias, en el análisis del sector de crédito cooperativo.

⁸ Tomadas todas ellas en variaciones y referidas al período de estudio considerado (1999-2008).

Cabe destacar que existen más factores explicativos de la expansión territorial, como son todos los de índole económico-financiera; no obstante, al no estar disponibles los datos de cada cooperativa de crédito por provincias -por no ser públicos y por razón de confidencialidad del negocio- (es decir el aporte de cada provincia a los resultados de cada entidad), no se han incorporado al análisis.

Por otro lado, a la hora de seleccionar las variables independientes que se van a incorporar al análisis de regresión, se ha optado, a partir del programa SPSS (v.18), por el método de inclusión por pasos, dado que el objetivo es encontrar un modelo de regresión que explique, con el mínimo número posible de variables independientes, la evolución de la variable dependiente⁹.

Una vez iniciado el método se observa que de las diez variables independientes seleccionadas a priori para cada sector, cuatro explican significativamente el incremento experimentado en el número de oficinas por habitante de las cajas de ahorros en el período establecido, como se recoge en la tabla 4, mientras que en el caso de las cooperativas, son sólo tres los factores que explican la expansión territorial, como puede observarse en la tabla 5.

Tabla 5. Variables introducidas/eliminadas (cooperativas de crédito)

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	VARIACIÓN BANCARIZACIÓN	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).
2	Variación cajas/sector	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).
3	VARIACIÓN PESO SECTOR CONSTRUCCIÓN (2007-1999)	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).
4	DENSIDAD (hab/km2)	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).

a. Variable dependiente: VARIACIÓN OFICINAS/HABITANTE CAJAS

Fuente: elaboración propia.

⁹ A lo largo del análisis se expondrán los resultados correspondientes al último de los pasos por cuestiones de espacio.

Tabla 6. Variables introducidas/eliminadas (cooperativas de crédito)

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	VARIACIÓN PESO DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).
2	VARIACIÓN BANCARIZACIÓN	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).
3	VARIACIÓN PESO SECTOR AGRARIO	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar $\leq$,050, Prob. de F para salir $\geq$,100).

a. Variable dependiente: variación oficinas de las cooperativas de crédito/habitante en la provincia.

Fuente: elaboración propia.

Las tablas 6 y 7 muestran los coeficientes de la recta de regresión de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, respectivamente. La columna “coeficientes no estandarizados” contiene los coeficientes de regresión parcial que definen la ecuación de regresión en puntuaciones directas, mientras que la de “coeficientes tipificados” hace referencia a los coeficientes obtenidos tras estandarizar las variables originales, convirtiendo así las puntuaciones directas en típicas, de modo que sean comparables entre sí.

Tabla 7. Coeficientes de la recta de regresión (cajas de ahorros)

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
4 (Constante)	,654	,597		1,095	,279
VARIACIÓN BANCARIZACIÓN	1,164	,017	,647	68,977	,000
VARIACIÓN PESO DE CAJAS DE AHORROS	106,991	1,635	,608	65,428	,000
VARIACIÓN PESO SECTOR CONSTRUCCIÓN	,030	0,10	,027	3,013	,004
DENSIDAD DE POBLACIÓN	,001	,000	,027	2,922	,005

a. Variable dependiente: variación oficinas de las cajas de ahorros/habitante en la provincia.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8. Coeficientes de la recta de regresión (cooperativas de crédito)

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
3 (Constante)	-9,166	3,748		-2,446	,019
VARIACIÓN PESO DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO	,915	,11	1,031	81,082	,000
VARIACIÓN BANCARIZACIÓN	1,333	,110	,146	12,333	,000
VARIACIÓN PESO SECTOR AGRARIO	-,305	,093	-,043	-3,270	,000

a. Variable dependiente: variación oficinas de las cooperativas de crédito/habitante en la provincia.

Fuente: elaboración propia.

Una vez obtenidos los coeficientes de los determinantes de la expansión territorial, es posible formular la ecuación de regresión lineal que corresponde a cada uno de los sectores.

$$\hat{Y} = 0,647X_1 + 0,608X_2 + 0,027X_3 + 0,027X_4 \text{ (Cajas de ahorros)} \quad (2)$$

$$\hat{Y} = 1,031X_1 + 0,146X_2 - 0,043X_3 \text{ (Cooperativas de crédito)} \quad (3)$$

Siendo Y la variación del número de oficinas de las cajas de ahorros por habitante en la provincia; X_1 la variación de la bancarización de la provincia; X_2 la variación del peso de las cajas de ahorros (número de oficinas de cajas de ahorros sobre el total de oficinas del sector bancario en la provincia); X_3 la variación del peso del sector de la construcción en la misma; y X_4 la variación de la densidad de población. Lo anterior hace referencia al caso de las cajas de ahorros, para las cooperativas de crédito, y haría referencia a la variación del número de oficinas de las cooperativas de crédito por habitante en la provincia; X_1 a la variación del peso de las cooperativas de crédito; X_2 a la variación de la bancarización de la provincia; y X_3 a la variación del peso del sector agrario en la misma.

Con anterioridad se expuso la necesidad de que el modelo cumpliera una serie de supuestos, que han sido contrastados empíricamente mediante la utilización de diversos estadísticos, llegando a la conclusión de que el modelo especificado, tanto para el caso de las cajas de ahorros como para las cooperativas de crédito es adecuado para explicar la variable dependiente¹⁰.

Por tanto, los resultados del análisis realizado para el período 1999-2008 relacionando los datos de la red comercial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito con los datos del INE sobre variables socioeconómicas y demográficas, han permitido valorar las razones que pueden pesar más en la expansión realizada.

En definitiva, la variable dependiente considerada ha sido la variación que ha experimentado la ratio número de oficinas por habitante de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito en la correspondiente provincia en el período 1999-2008, y se obtenido que:

¹⁰ Los resultados de dicho análisis no se han plasmado por cuestiones de espacio.

- a) la renta per cápita de la provincia no resulta significativa en ninguno de los casos, lo que muestra que la presencia territorial de estas entidades no se guía por criterios de selección de zonas económicamente más fuertes;
- b) la presencia de grandes ciudades tampoco es significativa ni en el caso de las cajas de ahorros, a pesar de que a priori parecía ser un factor muy relevante en la expansión territorial, ni en el caso de las cooperativas de crédito, lo que muestra su tradicional interés por los ámbitos rurales y la pervivencia, en el período considerado, de esa característica;
- c) tampoco la hipotética atracción de las zonas de costa –habitualmente más dinámicas en crecimiento económico, y en particular, la costa mediterránea- parece influir en la estrategia de estas entidades;
- d) lo mismo ocurre con la densidad de población en el caso de las cooperativas de crédito, al no actuar como factor de atracción o evolución entre las fechas consideradas de su red comercial, sin embargo, en la expansión de las cajas de ahorros sí que ha sido un factor significativo, al existir una relación positiva entre ambas, es decir, a medida que se ve incrementada la densidad de población, mayor es el aumento que experimenta el número de oficinas de las cajas de ahorros;
- e) la renta de sector agrario en la economía provincial, sí es significativa en la presencia comercial de las cooperativas de crédito; y parece que 10 años de intenso crecimiento de la red y de expansión territorial no han modificado este criterio tradicional, lo que permite mantener, a pesar de las lógicas modificaciones, el arraigo y papel originario de estas entidades;
- f) lo mismo ocurre con el sector de la construcción en las cajas de ahorros, lo que manifiesta que si bien las cooperativas de crédito no han regido su expansión geográfica en función del mayor peso del sector de la construcción, sí lo han hecho las cajas de ahorros, que han basado parte de su expansión hacia aquellas provincias más influenciadas por el sector inmobiliario y de la construcción, viéndose más perjudicadas en el momento actual por la crisis financiera que azota, entre otros, al sector financiero, y que ha sido el proceso catalizador de la reestructuración bancaria que se está produciendo en el momento actual;
- g) el peso relativo en la economía provincial del sector industrial no parece incidir en la estrategia de expansión territorial de dichos sectores;
- h) la bancarización de la provincia en cuestión, es decir, el número de oficinas totales del conjunto de las entidades bancarias (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) por número de habitantes sí presenta relación con la variable dependiente en ambos casos, en el

sentido de que tanto las cajas de ahorros como las cooperativas de crédito parecen compartir mayor presencia comercial en las provincias que también cuentan con más presencia de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito (de algún modo, implica que, en general, hay provincias que cuentan con más interés por tener presencia comercial por parte del conjunto del sector bancario).

Se puede comprobar, por tanto, que el hecho de que en algunos casos la expansión territorial de ambos sectores se haya dirigido hacia provincias similares se debe principalmente a que ambos se han decantado por las provincias más bancarizadas y con mayor peso de su sector, primando en todo caso el ámbito rural de las mismas en el caso de las cooperativas de crédito, y el peso de la construcción y la densidad de población para las cajas de ahorros.

2.2. Análisis del grado de extraterritorialización de las entidades de crédito de la Economía Social

Una vez analizada la expansión territorial desde el punto de vista provincial, cabe realizar un último análisis que se centra en el estudio de la evolución de dicha red de oficinas pero en su perspectiva de expansión geográfica o extraterritorialización; es decir, en las aperturas realizadas fuera de sus ámbitos territoriales de origen. Para ello, se ha tomado como referencia de origen el ámbito provincial de cada una de las entidades que conforman los sectores estudiados: cajas de ahorros y cooperativas de crédito, con el objetivo de constatar su interés por extenderse en un mercado cada vez más global.

Con este propósito, el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) puede utilizarse para medir el grado de concentración general de los mercados bancarios pero también puede ser empleado para estudiar el grado de concentración geográfica de las redes de oficinas (Berges, 2003; Palomo y Sanchís, 2008; y Palomo y González, 2004), ya que de esta forma se puede ver el grado de extraterritorialización de cada una de las entidades que conforman el sector bancario, es decir, la dimensión relativa de la red de oficinas que se encuentra fuera del territorio de origen de cada entidad.¹¹

¹¹ Este aspecto es especialmente relevante en las entidades analizadas en esta investigación, ya que, como se expuso anteriormente, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, además de ser consideradas entidades de economía social, son entidades bancarias de “ámbito territorial” dado que su origen está claramente vinculado a

El cálculo del índice HH para cada entidad se realiza mediante el sumatorio de los cuadrados de los cocientes entre las oficinas de cada provincia sobre el total de oficinas de cada entidad. Es decir:

$$HH_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{N_i}{N} \right)^2 \quad (4)$$

Siendo:

N_i : número de oficinas de la entidad en su provincia de origen.

N : número total de oficinas de la entidad “j”.

n : número total de provincias: 52 provincias.

El valor del índice será un número comprendido entre 0 y 1, de modo que cuanto menor sea su valor (más próximo a 0) implicará que mayor es la desterritorialización o extraterritorialización; es decir, que es proporcionalmente mayor el número de oficinas de la entidad fuera de su provincia de origen. Las entidades con índice igual a 1 serán aquellas que sólo tienen oficinas en su provincia de origen, habiendo centrado su actividad en sus territorios originarios¹².

Como se analizó con anterioridad, el número de oficinas en zonas de expansión territorial, es decir en aquellas provincias distintas a las de origen de cada entidad, se vio incrementado en el período analizado (1999-2009)¹³ en un 72,66% en el sector de las cajas de ahorros y en un 156,83% en el de las cooperativas de crédito. No obstante, para profundizar en el análisis de dicha extraterritorialización desde el punto de vista de cada entidad se ha calculado el índice HH correspondiente a cada una de ellas. Las tablas 9 y 10 muestran los resultados obtenidos y confirman una notoria diferencia entre el grado de

una determinada comunidad autónoma, provincia, comarca o localidad. El paulatino proceso de liberalización del sector bancario, iniciado en los años ochenta, permitió la progresiva expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito hacia otras provincias y/o comunidades autónomas. Este proceso ha sido especialmente característico y significativo en estas entidades, alcanzando algunas de ellas presencia en todo el territorio nacional, como se ha analizado con anterioridad.

¹² Una precisión importante a este respecto es que se toma como provincia de origen aquella donde radica la sede social de la entidad, teniendo en cuenta que posibles fusiones o agrupaciones anteriores han podido llevar a radicar algunas sedes sociales en las capitales de cada comunidad autónoma. Este criterio de la provincia de origen es comúnmente referido en por las organizaciones patronales de ambos tipos de entidades: la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

¹³ En el análisis desarrollado en este apartado se ha optado por incluir los datos de 2009, que recogen cierta contracción en la red comercial como consecuencia de la crisis financiera.

extraterritorialización de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, siendo mucho más elevado en las primeras. Este es un primer patrón de diferenciación entre ambos sectores. En el caso de las cajas de ahorros, una única entidad (el 2,2%) de las 45 existentes a 31 de diciembre de 2009 (en el estadio previo a las fusiones y la formación de los SIP¹⁴ acontecidos en el año 2009 y principalmente a mediados de 2010), no había abierto oficinas fuera de su provincia de origen. En cambio, en el caso de las cooperativas de crédito, la situación es bien distinta, pues son 48 las entidades (el 60%), de las 80 existentes a 31 de diciembre de 2009, las que no han llevado a cabo una expansión territorial fuera de sus provincias de origen¹⁵. Más concretamente, dentro del conjunto de las cooperativas de crédito, las cajas profesionales y populares y no las cajas rurales, son las entidades cooperativas que presentan, comparativamente, una mayor dispersión geográfica.

No obstante, aunque dicho grado de dispersión difiere sustancialmente en ambos sectores, si se compara el valor del índice HH correspondiente al cierre del ejercicio 2009 con el correspondiente al ejercicio 1999 para aquellas entidades con presencia comercial en provincias distintas a las de su origen, cabe destacar la progresión generalizada en su estrategia expansiva o de extraterritorialización que había comenzado al inicio de la década de referencia. A este respecto, en los cálculos realizados se ha trabajado con las entidades existentes en 2009 y se han eliminado las que por fusión, absorción o extinción han desaparecido, o las que se han creado con referencia al año 1999¹⁶.

En la población total analizada, sólo cuatro entidades (todas ellas cooperativas de crédito) han experimentado una variación positiva en el índice HH entre 1999 y 2009 (al haberse incrementado su valor en 2009): Caja Campo Caja Rural, Caja Rural de Ciudad Real¹⁷, Caja Rural de Albacete y Caja Rural de Toledo, lo que indica que sólo esas cuatro han reducido su extraterritorialización o grado de expansión fuera de sus provincias de origen.

¹⁴ Sistema Institucional de Protección (SIP), identificado también como modelo de fusión fría o fusión virtual.

¹⁵ En todo caso, es preciso indicar que entre estas 48 cooperativas de crédito hay un considerable número de ellas que, siendo de origen local, sí han ampliado su red comercial en el ámbito de su comarca o provincia; lo que permite hablar de una extraterritorialización de ámbito local que, por su dimensión, no es tan relevante como la de ámbito provincial tratada en este trabajo.

¹⁶ Concretamente, cuando se han producido fusiones o absorciones, se ha calculado el índice HH de 1999 con los datos correspondientes a la entidad originaria que ha actuado como absorbente en el proceso o como la mayor o principal en el caso de una fusión.

¹⁷ En junio de 2010 se hizo efectiva la fusión entre Caja Rural de Toledo y Caja Rural de Ciudad Real.

La tabla 9 muestra la clasificación de las cajas de ahorros en función del incremento porcentual del índice HH de modo que, a mayor variación en términos absolutos, corresponde un incremento del grado de extraterritorialización. El signo negativo en todos los casos muestra un aumento de dicho grado de dispersión geográfica¹⁸.

Tabla 9. Clasificación de las cajas de ahorros según la variación experimentada en el valor del índice de Herfindahl-Hirschman (HH) en el período (1999-2009)

CAJAS DE AHORRO (Clasificación de mayor a menor incremento del grado de extraterritorialización)	VARIACIÓN % (1999-2009)	HH (2009)	HH (1999)
C.A. Y M.P. DE GUIZPUKOA Y SAN SEBASTIÁN	-0,741	0,203	0,783
C.A. Y M.P. DE NAVARRA	-0,612	0,321	0,827
C.A. DE ASTURIAS	-0,546	0,381	0,839
C.A. DE VALENCIA, CASTELLÓN Y ALIC- BANCAJA	-0,543	0,167	0,366
BILBAO BIZKAIA KUTXA	-0,482	0,366	0,706
C.A. DE GALICIA	-0,455	0,111	0,204
C.A. DE SALAMANCA Y SORIA- CAJA DUERO	-0,454	0,086	0,158
C.A. DEL MEDITERRANEO	-0,432	0,141	0,248
C.A. DE VIGO, OURENSE E PONTEV.- CAIXANOVA	-0,424	0,194	0,337
C.E. IPENSIONS DE BARCELONA-LA CAIXA	-0,392	0,082	0,136
C.A. Y M.P. DE VITORIA Y ÁLAVA	-0,354	0,579	0,896
C.A. MUNICIPAL DE BURGOS	-0,353	0,559	0,863
C.A. Y M.P. DE CÓRDOBA- CAJASUR	-0,330	0,205	0,307
C.E. DE GIRONA	-0,321	0,483	0,712
C.A. DE CASTILLA LA MANCHA	-0,318	0,175	0,257
C. PROVINCIAL DE A. DE JAÉN	-0,314	0,686	1,000
C.E. DE CATALUNYA	-0,308	0,281	0,407
C.A. Y M.P. DE AVILA	-0,293	0,535	0,757
CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES, C.A. Y M.P.	-0,290	0,123	0,174
M.P. Y C.GENERAL D A. DE BADAJOZ	-0,288	0,449	0,631
C.E. DE TARRAGONA	-0,281	0,430	0,598
C.A. Y M.P. DEL C.C.O. DE BURGOS	-0,269	0,584	0,800
C.A. DE SANTANDER Y CANTABRIA	-0,249	0,730	0,972
C.E. LAITANA	-0,230	0,592	0,768
C.A. Y M.P. DE ZARAG., ARAGÓN Y RIOJA- IBERCAJA	-0,227	0,114	0,147
C.E. DEL PENEDES	-0,225	0,469	0,605
C.A. Y M.P. DE ONTINYENT	-0,223	0,777	1,000
C. GENERAL DE CANARIAS	-0,221	0,649	0,833
M.P. Y C.A. DE SAN FERN HUELVA, JEREZ Y SEVILLA-CAJASOL	-0,213	0,266	0,337
C.E. DE TERRASSA	-0,210	0,507	0,642
C.A. PROVINCIAL DE GUADALAJARA	-0,204	0,665	0,835

¹⁸ Asimismo, se aprecia cómo algunas de las mayores entidades, consecuencia de procesos de fusión-absorción, son las que han experimentado mayores variaciones -de signo negativo- (lo que indica crecimiento de su grado de extraterritorialización) en este índice, derivados de su actual presencia prácticamente nacional.

C.A. Y M.P. DE LAS BALEARES	-0,193	0,789	0,977
C.A. DE LA INMACULADA DE ARAGÓN	-0,191	0,537	0,664
C.A. Y M.P. DE MADRID	-0,181	0,268	0,328
C.A. Y M.P. DE EXTREMADURA	-0,179	0,498	0,606
C.A. Y M.P. DE SEGOVIA	-0,174	0,547	0,662
C. GENERAL DE A. GRANADA	-0,151	0,370	0,436
C.E. DE SABADELL	-0,135	0,610	0,705
C.E. DE MANRESA	-0,131	0,691	0,795
C.A. DE MURCIA	-0,130	0,403	0,464
C.A. DE LA RIOJA	-0,125	0,794	0,908
C. INSULAR DE A. DE CANARIAS	-0,092	0,788	0,868
UNICAJA	-0,090	0,170	0,187
C.E. COMARCAL DE MANLLEU	-0,071	0,905	0,974
LA ENTIDAD RESTANTE (C.A. Y M.P. DE POLLENÇA) TIENE UN VALOR DEL ÍNDICE HH=1 EN LOS AÑOS OBJETO DE ESTUDIO, HABIENDO EXPERIMENTADO UNA NULA VARIACIÓN DEL MISMO EN EL PERÍODO CONSIDERADO.			

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC y CECA (varios años).

La tabla 10 muestra la clasificación de las cooperativas de crédito en función del incremento porcentual del índice HH. El signo negativo en todos los casos muestra un aumento de dicho grado de dispersión geográfica, si bien, al final de la tabla figuran las cuatro entidades anteriormente indicadas que han reducido su grado de extraterritorialización (variación positiva).

Tabla 10. Clasificación de las cooperativas de crédito según la variación experimentada en el valor del índice de Herfindahl-Hirschman (HH) en el período (1999-2009)

COOPERATIVAS DE CRÉDITO (Clasificación de mayor a menor incremento del grado de extraterritorialización)	VARIACIÓN N % (1999- 2009)	HH (2009)	HH (1999)
CAJAMAR, CAJA RURAL	-0,6477	0,1364	0,3871
CAJA RURAL DEL MEDITERRÁNEO, RURALCAJA	-0,6056	0,3246	0,8231
CAJA RURAL ARAGONESA Y DE LOS PIRINEOS (Multicaja)	-0,5582	0,4054	0,9175
CAJA RURAL DE NAVARRA	-0,5267	0,3849	0,8131
CAJA RURAL DEL SUR	-0,5179	0,3606	0,7480
CAJA RURAL DE SORIA	-0,4719	0,5281	1,0000
CAJA RURAL DE GUISSONA	-0,4444	0,5556	1,0000
CAJA LABORAL POPULAR	-0,4405	0,1328	0,2374
CAIXA RURAL GALEGA	-0,3524	0,6095	0,9412
CAJA RURAL DE GRANADA	-0,3191	0,6709	0,9853
CAJA DE ARQUITECTOS	-0,2350	0,0503	0,0657
CAJA RURAL DE TENERIFE (Cajasiete)	-0,2145	0,7855	1,0000
IPAR KUTXA RURAL	-0,2125	0,6349	0,8062
CAJA RURAL DE ARAGÓN (Cajalón)	-0,1839	0,7020	0,8602
CAJA RURAL DE BURGOS	-0,1378	0,7177	0,8324
CAJA RURAL DE CÓRDOBA	-0,1213	0,8567	0,9750
CAJA DE CRÉDITO DE LOS INGENIEROS	-0,1190	0,3776	0,4286
CAJA RURAL DE ALMENDRALEJO	-0,1107	0,8893	1,0000
CAJA RURAL DE ZAMORA	-0,1082	0,6644	0,7450

CAJA RURAL DE TERUEL	-0,1008	0,8992	1,0000
CAJA RURAL DE CANARIAS	-0,0785	0,6473	0,7025
CAJA RURAL DE SEGOVIA	-0,0689	0,9311	1,0000
CAJA RURAL DE SALAMANCA	-0,0688	0,8740	0,9385
CAJA RURAL DE JAÉN	-0,0632	0,9215	0,9836
CAJA RURAL DE EXTREMADURA	-0,0595	0,6765	0,7193
CAJA RURAL CENTRAL (Orihuela)	-0,0206	0,5556	0,5672
CAJA CAMPO, CAJA RURAL	0,0010	0,6674	0,6668
CAJA RURAL DE CIUDAD REAL	0,0015	0,9818	0,9804
CAJA RURAL DE ALBACETE	0,0127	0,8990	0,8877
CAJA RURAL DE TOLEDO	0,0235	0,6830	0,6673
LAS ENTIDADES RESTANTES TIENEN UN VALOR DEL ÍNDICE HH=1 EN LOS AÑOS OBJETO DE ESTUDIO, HABIENDO EXPERIMENTADO UNA NULA VARIACIÓN DEL MISMO EN EL PERÍODO CONSIDERADO.			

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC y CECA (varios años)

Si se observan los cuadros anteriores queda bastante clara la gran diferencia existente en el grado de extraterritorialización de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, siendo mucho más elevado en las primeras, en las que una única entidad, de las 45 existentes, no ha abierto oficinas fuera de su provincia de origen. En el caso de las cooperativas de crédito la situación es bien distinta, con 48 cooperativas de las 81 existentes que no han llevado a cabo una expansión territorial. Dentro de dicho sector, las cajas profesionales y populares son las entidades cooperativas que presentan una mayor dispersión geográfica.

Asimismo se aprecia cómo las mayores entidades, consecuencia alguna de ellas de procesos de fusión, son las que tienen menores valores en este índice, derivados de su presencia prácticamente nacional.

Obviamente, la reestructuración que se está llevando a cabo en estos últimos días afectará a la diversificación geográfica y a la extensión de las actividades, incrementando la concentración del sector y provocando, por tanto, una reducción en el índice de Herfindahl-Hirschman. No obstante, para comprobar que efectivamente esto se produzca, será necesaria la realización de un futuro análisis cuando finalice la reestructuración bancaria.

3. CONCLUSIONES

Una vez se ha analizado la expansión territorial de cajas de ahorros y cooperativas de crédito en el período comprendido entre 1999 y 2009, pueden obtenerse varias conclusiones:

- 1) Se ha demostrado empíricamente que existen diferencias en los patrones de comportamiento estratégico de dichas entidades desde el punto de vista de su expansión territorial, que ha obedecido a diferentes motivaciones en cada tipo de entidades. Cuestiones como el peso específico de la renta agraria y el grado de bancarización de la provincia pesan más que el posible dinamismo de las grandes ciudades o el efecto costa en el sector de las cooperativas de crédito, mientras que en el caso de las cajas de ahorros ha sido el crecimiento de la construcción y la mayor densidad de población los principales factores condicionantes de la expansión.
- 2) El incremento en el número de oficinas es un hecho que se puede cuantificarse, habiéndose producido la apertura de 5.902 oficinas en el sector de las cajas de ahorros y de 1.278 oficinas en el caso de las cooperativas de crédito, que corresponden a un aumento aproximado del 33% en ambos casos.
- 3) El 72,66% y el 156,83% de las oficinas abiertas entre 1999 y 2009 se encuentran en provincias distintas a la de origen de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, respectivamente, es decir, se deben a procesos de expansión territorial.
- 4) Las cooperativas de crédito han vivido hasta finales de 2009 un fortísimo incremento en su red de oficinas, lo que muestra su interés por desarrollar una banca universal, alejándose de su principio de territorialidad, pero manteniendo su identidad y ámbito rural. Las cajas de ahorros, han compartido esta tendencia de banca universal y han dirigido su crecimiento hacia aquellas provincias que han registrado mayores incrementos en el sector de la construcción, siendo más susceptibles a los efectos derivados de la crisis actual.
- 5) El Índice de Herfindahl-Hirschman (HH) permite medir el grado de expansión territorial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, apreciándose enormes diferencias entre ambos sectores, al ser mucho mayor el grado de extraterritorialización en las cajas de ahorros. Asimismo, cabe destacar la gran heterogeneidad existente dentro de cada sector, existiendo entidades con presencia prácticamente nacional, y otras que o no han abierto oficinas fuera de sus provincias de origen, o apenas lo han hecho. Obviamente, la actual reestructuración del sistema financiero afectará a la diversificación geográfica y a la extensión de las actividades, incrementando la concentración del sector y provocando, por tanto, una reducción en el índice de Herfindahl-Hirschman. No obstante, para comprobar que efectivamente esto se produzca, será necesaria la realización de un futuro análisis cuando finalice la reestructuración bancaria. Además del análisis provincial y por entidades, se ha realizado un estudio general comparativo de ambos sectores entre los años 1999 y 2009, y en el período 2008-2009, gracias a los cuáles puede comprobarse cómo la tendencia actual es de reducción del número

de oficinas y empleados de las entidades territoriales, con el objetivo de hacer frente al excesivo incremento experimentado hasta el año 2008 y como consecuencia de la necesaria reestructuración que afecta al sector bancario derivada de la crisis financiera actual.

Dicha reestructuración no sólo requerirá medidas de reducción de las infraestructuras básicas de las entidades bancarias y el mayor aprovechamiento de las mismas, sino que exigirá también la implementación de determinadas estrategias de desarrollo externo, ya sean éstas de concentración empresarial, de cooperación mediante alianzas estratégicas, o bien se manifiesten a través de la aplicación de la nueva fórmula legal propuesta por la Unión Europea y denominada “Sistema Institucional de Protección” (SIP), que ha sido precisamente la solución adoptada por el sector de las cooperativas de crédito y por gran parte del sector de las cajas de ahorros.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ, J. A.: La banca española ante la crisis financiera, *Estabilidad Financiera*, nº 15, 2008, pp. 21-38.
- AMEL, D.; BARNES, C.; PANETTA, F. y SALLEO, C.: Consolidation and efficiency in the financial sector: a review of the international evidence, *Journal of Banking and Finance*, nº 28 (10), 2004, pp. 2493-2519.
- BANCO DE ESPAÑA: *Boletín Estadístico*, Madrid: Banco de España, (varios años).
- BANCO DE ESPAÑA: *Informe de Estabilidad Financiera*, Madrid: Banco de España, Noviembre 2009.
- BANCO DE ESPAÑA: *Informe de Estabilidad Financiera*, Madrid: Banco de España, Marzo 2010a.
- BANCO DE ESPAÑA: El sector bancario español ante la crisis financiera internacional: diagnóstico y medidas adoptadas, *Discurso del Subgobernador del Banco de España en la Reunión de Presidentes de Comisiones de Economía y Hacienda de Parlamentos Nacionales de la Unión Europea/Congreso de los Diputados*, 13 de Abril, Madrid, 2010b.
- BANCO DE ESPAÑA: Lecciones de la crisis para la reforma del sistema financiero, *Discurso del Subgobernador del Banco de España en el Círculo de Economía*, 17 de Mayo, Barcelona, 2010c.

- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (Dir.): *La Economía Social en España en el año 2000*, Madrid: CIRIEC-España, patrocinio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social) y del Fondo Social Europeo, 2002.
- BERGÉS, A.: Bancos y cajas: estrategias divergentes, *Análisis*, nº 112, 2003, pp. 5-20.
- BERGÉS, A. y GARCÍA MORA, A.: Las entidades de crédito ante la crisis, *Economistas*, nº 119, 2009, pp. 139-150.
- CALS, J.: La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa, *Cuadernos de Información Económica*, nº 154, 2000, pp- 69-73.
- CALVO, A. y MARTÍN DE VIDALES, I.: La expansión de la red de oficinas de cajas de ahorros españolas: un análisis desde la perspectiva provincial, *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2987, 16 al 30 de Abril, 2010, pp. 33-55.
- CALVO, A.; PAREJO, J.A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L. y CUERVO, A.: *Manual de sistema financiero español*. 22ª edición actualizada, Madrid: Editorial Ariel Economía, 2010.
- CALVO, A. y PAUL, J.: Las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito ante la crisis: evolución en su presencia territorial y en su operativa, *REVESCO nº 100-Extraordinario 2010 Monográfico: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global*, 2010, p. 68-100.
- CANALS, J.: *Bancos universales y diversificación empresarial*, Madrid: Alianza Editorial, 1996.
- CARRASCO, I.: La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas, *CIRIEC-España*, nº 53, 2005, pp. 351-367
- CASTELLÓ, E.: *Dirección y organización de entidades financieras*, Madrid: Esic, 1996.
- CEA D'ANCONA, M.A.: *Análisis multivariable. Teoría y práctica en la investigación social*, Madrid: Ed. Síntesis, 2002.
- CHAVES, R. y SOLER, F.: *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*, Valencia: CIRIEC-España, 2004.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS: *Anuario estadístico de las cajas de ahorros*, Madrid: CECA, (varios años).
- FERNÁNDEZ DE LIS, S.; MANZANO, D.; ONTIVEROS, E.; VALERO, F.J.: Rescates y reestructuración bancaria: el caso español, *Fundación Alternativas*, Documento de trabajo 152/2009, 2009.
- FUENTELESAZ, L.; GÓMEZ, J.; PALOMAS, S.: La reestructuración de la red de oficinas en el sector bancario español: 1995-2005, *Papeles de Economía Española*, núm. 114, 2008, pp. 173-189.

- GARCÍA-MONTALVO, J.: *De la quimera inmobiliaria al colapso financiero*. Barcelona: Antoni Bosch Editores, 2008.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, R. y BLACK, W.: *Multivariate data analysis*. Nueva Jersey: Pearson, 2006.
- HERNANDO, I.: Un análisis de los determinantes de las adquisiciones bancarias en la Unión Europea. *Boletín Económico del Banco de España*, Octubre 2008, pp. 103-111.
- MARCO, A., MOYA, I.: Factores que inciden en la eficiencia de las entidades de crédito cooperativo, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 105, 2000, pp. 781-808.
- MELIÁN, A. y SANCHÍS, J. R.: Expansión y crecimiento de las cooperativas de crédito durante el período 1993-2007 en la Comunidad Valenciana, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98, 2009, pp. 97-117.
- MURES, M.J., GARCÍA, A. y VALLEJO, M.E.: Aplicación del Análisis Discriminante y Regresión Logística en el estudio de la morosidad en las entidades financieras. Comparación de resultados, *Revista Pecunia*, nº 1, 2005, pp. 175-199.
- PALOMO, R. J.: Análisis empírico del criterio de territorialidad en la actividad de las cajas rurales españolas, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (2), 1999, pp. 41-62.
- PALOMO, R. J.: *Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), 2001.
- PALOMO, R. y GONZÁLEZ, M.: Un contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de economía social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito, *REVESCO Revista de estudios cooperativos*, nº 83, 2004, pp. 85-114.
- PALOMO, R. J. y MATEU, J. L.: “Verificación de la aplicación del criterio de territorialidad en las cajas rurales españolas”, *CIRIEC-España*, nº 32, 1999, pp. 157-188.
- PALOMO, R. y SANCHÍS, J.R.: Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica. *Estudios de Economía Aplicada*, nº 26 (1), 2008, pp. 89-132.
- PASIOURAS, F., GAGANIS, C. y ZOPOUNIDIS, C.: Multicriteria classification models for the identification of targets and acquirers in the Asian banking sector. *European Journal of Operational Research*, nº 204, 2010, pp. 328.
- PÉREZ LÓPEZ, C.: *Técnicas de análisis multivariante de datos: aplicaciones con SPSS*, Madrid: Ed. Pearson Prentice Hall, 2004.

- RUIZ-PORRAS, A.: Financial Systems and Banking Crises: an assessment, *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, nº 5(1), 2006, pp. 13-27.
- RUIZ-PORRAS, A.: Banking competition and financial fragility, *Estudios Económicos*, nº 23 (1), 2008, pp. 49-87.
- SANCHÍS, J. R.: Análisis estratégico de las cooperativas de crédito. Estudio empírico aplicado a las cajas rurales de la Comunidad Valenciana, *Información Comercial Española*, nº 805, 2003, pp. 145-169.
- SANCHÍS, J. R. y CAMPS, J.: *Dirección Estratégica Bancaria*, Madrid: Ed. Díaz de Santos, 2003.
- SANCHÍS, J.R., HERRERA, J. y SORIANO, J.F.: Un estudio sobre la estructura organizativa y de RR.HH. de las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana, *Revista CIRIEC-España*, nº 36, 2000, pp. 147-178.
- TORRERO, A.: *La crisis financiera internacional y económica española*, Madrid: Ediciones Encuentro, 2008.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO, UNACC: *Anuario de las cajas rurales y cooperativas de crédito en España*, Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, (varios años).
- VISAUTA VINACUA, B.: *Análisis estadístico con SPSS 14: estadística básica*, Madrid: McGraw-Hill, 2007.

LA ECONOMÍA SOCIAL IBÉRICA: EL CASO DE LAS SANTAS CASAS DE LA MISERICORDIA DE PORTUGAL COMO INSTITUCIONES PARTICULARES DE SOLIDARIDAD SOCIAL¹

POR

Antonio Juan BRIONES PEÑALVER,

Maria Paula LOPES CASTELAO² y

Fernando CARDOSO DE SOUSA³

RESUMEN

Las organizaciones que conforman la Economía Social favorecen el desarrollo económico y colectivo, lo cual les facilita un gran reconocimiento institucional, tanto por la función que desempeñan como por su valorización por la actividad económica realizada, a favor del servicio de las necesidades sociales, la distribución equitativa de la renta, la creación de empleo y la corrección de los desequilibrios sociales. Esta economía todavía no ha sido concretizada por aquellas instituciones que son representativas del poder gubernativo y del rigor académico. No obstante, previo al establecimiento en común de un marco jurídico y económico, estas entidades de participación comunitarias, por su cercanía, inclusive regional, tienen tanto operaciones comerciales como otras actividades del ámbito público y privado. Por este motivo, es necesario establecer un cauce de comunicación y discusión de cuáles son las entidades que favorecen el desarrollo colectivo entre España y Portugal. En este trabajo, hacemos una exposición del marco conceptual de las entidades de la economía social ibérica (principalmente en España y Portugal), para centrarnos en conocer con más detalle la economía social portuguesa, a través del estudio de las Santas Casas de la Misericordia como

¹ Este trabajo está realizado en base a los resultados del proyecto de investigación de la Fundación SENECA, Agencia Regional de Ciencia y Tecnología, Murcia (2007-2010), a través de una ayuda a la consolidación de Grupos de Investigación (grupos precompetitivos); Referencia: 08606/PP/08.

² Antonio Juan Briones Peñalver, Maria Paula Lopes Castelao: Universidad Politécnica de Cartagena, Facultad de Ciencias de la Empresa. Región de Murcia-Cartagena (España). Direcciones de correo electrónico: aj.briones@upct.es, mpcastela@gmail.com

³ Instituto D. Alfonso III - El Algarve- Loulé (Portugal). Dirección de correo electrónico: cardoso_sousa@hotmail.com

Instituciones Particulares de Solidaridad Social. Mostramos su evolución histórica, el papel de las Santas Casas de la Misericordias, así como ciertas perspectivas y capacidades de respuesta en el futuro inmediato de estas entidades de la economía social portuguesa.

Palabras clave: Crecimiento, empleo, cooperativas, asociación, institución, Unión Europea (UE)

Claves ECONLIT: M100, M160, M290, L840.

IBERIA SOCIAL ECONOMY: “SANTAS CASA DA MISERICÓRDIA” - PARTICULAR INSTITUTIONS OF SOCIAL SOLIDARITY (IPSS) CASE STUDY

ABSTRACT:

Organizations operating within Social Economy environment, are contributing to accelerate collective and economic development which give them high levels of Institutional recognition. This recognition acknowledges the important role these institutions are playing in understanding social needs, solving social problems and ensuring increased levels of social equity and employability. Government organizations were not able to provide the activities/solutions offered by social economy organizations.

These type of organizations roles and responsibilities are including private, public and commercial activities. Thus, it's necessary to define discussion and communication channels about what are the entities that enhance collective development between Portugal and Spain. On this paper we have first presented the conceptual framework regarding Iberia social economy (especially Spain and Portugal) and then focus on Portuguese social economy knowledge: we will base our analysis on “Santas Casas da Misericordia”, a particular institution of social solidarity with strong heritage within the Portuguese society.

Keywords: Development, employment, cooperative, associations, institutions, European Union (EU)

1. MARCO CONCEPTUAL DE LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La Economía Social (en adelante ES) la conocemos como la realidad social situada entre la economía pública y la economía capitalista, situándose como alternativa en favor de un desarrollo social, económico y colectivo. En este camino, existe cada vez más un gran reconocimiento institucional de la ES, así como de la articulación de políticas europeas específicas. Comenzó en los años ochenta, más concretamente en 1989 a través de la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre “Las empresas de ES y la creación de un mercado sin fronteras”. Otras dos instituciones comunitarias, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) a través de Dictámenes y el Parlamento Europeo en los años 1990 con la creación de un “Intergrupo Parlamentario de la Economía Social”, fueron algunas de las instituciones comunitarias, las que progresivamente reconocieron el importante papel de la ES en el desarrollo social y económico de Europa, así como el reconocimiento de las Entidades de la Economía Social (en adelante EES) como parte del Modelo Social Europeo.

Chaves (2008) examina las diferentes políticas económicas susceptibles de incidir sobre la ES como sector institucional, realizando un balance global de las políticas implementadas en la Unión Europea. La ES ha consolidado sectores tradicionales como la agricultura, el trabajo asociado, los servicios, el consumo y las actividades financieras y mutualistas. Monzón (2006) afirma que la Economía Social está formada por empresas y organizaciones situadas fuera del sector público y del sector privado capitalista, con profundas raíces históricas. Chaves, Monzon y Sajardo (2003) afirman que las funciones de las EES, son aquellas relativas a: 1) la producción de servicios vinculados con las necesidades de la sociedad; 2) la redistribución y estabilización; 3) la corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo; 4) el pionerismo; 5) la potenciación del desarrollo económico endógeno; 6) el estímulo de la autonomía de los territorios; 7) la contribución al desarrollo sostenible; y, 8) la contribución al fomento de la democracia y el capital social.

La ES es un conjunto vivo, dinámico, muy rico por su diversidad y compuesto tanto por microasociaciones locales y pequeñas cooperativas, como por grandes grupos mutualistas y cooperativos (Saz y Carús, 2008). En definitiva el “movimiento cooperativo” constituye en la actualidad la columna vertebral de la economía social como sector institucional (Chaves, 1999:116). Las diferentes organizaciones que la conforman, en particular las organizaciones del ámbito asociativo, puede intervenir para impulsar la implicación de diversos agentes y

grupos de interés afectados (Sanz y Carús, 2008). Por tanto, la ES se está proyectando como una institución necesaria para la estabilidad y sostenibilidad del crecimiento económico, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta, la creación de empleo y riqueza solidaria y la corrección de los desequilibrios en el mercado de trabajo.

La flexibilidad en el mercado de trabajo ha sido justificada por diversas razones y las EES no están exentas en ese cambio del modelo de estructura del empleo. Bettio *et al.* (2001) afirma que se incrementan los contratos precarios para que se creen más empleos, y además apunta que existe la necesidad de conciliar la vida laboral y familiar. La idea de flexibilidad laboral apareció en los años ochenta como elemento clave de superación de los graves problemas del empleo (Carrasco *et al.*, 2003:75), situación parecida a la que hoy nos encontramos. Las formas de flexibilidad son diversas: ajustes de plantilla y horarios, variaciones salariales, adaptación a los cambios tecno-productivos, procesos de formación y cualificación permanente. En esta dinámica, lo cierto es que los cambios en la estructura de trabajo a favor de la pretendida flexibilidad laboral, ha dado lugar a la proliferación de formas nuevas de contratación que afectan a las EES, a su modelo de ocupación, e incluso a la vida de las personas que las integran.

La ES nace debido al aumento de las necesidades sociales, habiéndose fortalecido en los últimos años y teniendo una función económica importante en el seno de Europa, siendo reconocida, por la Comisión Europea, que sus organizaciones pueden contribuir para el equilibrio de mercado y para disminuir la tasa de desempleo. Asimismo, las EES han demostrado una capacidad para incrementar el nivel de cohesión social. En primer lugar ha contribuido a integrar social y/o laboralmente, tanto a las personas como a los territorios en desventaja; ello ha sido constatable con Asociaciones, Fundaciones, Empresas de inserción y otras Empresas sociales; el hecho del crecimiento del desempleo en Europa, es una de las principales razones de la importancia de la economía social y su contribución para la creación de empleo. En segundo lugar, la sociedad con las EES ha incrementado su nivel de cultura democrática, ha dinamizado su grado de participación social y ha proveído de capacidad de negociación a los grupos sociales excluidos del proceso económico.

Las áreas donde la economía social florece y se desenvuelve con mayor facilidad son en los servicios de proximidad y los servicios a la comunidad. Como servicios de proximidad

se entiende las actividades realizadas anteriormente por la familia en el ámbito doméstico y que ahora son ejecutadas por terceros, pero necesitan de una proximidad y de una relación personal fuerte entre los que las usan y el prestador, tales como: servicios sociales (acogimiento de niños, jóvenes y necesitados de servicios a domicilio, apoyo a los desfavorecidos, tratamiento de ropa); servicios para mejorar la vida de las personas (habitación, seguridad, transportes colectivos, comercio de proximidad, revalorización de los espacios públicos).

La ES está desarrollándose a nivel mundial, creciendo y fortaleciéndose con la crisis del Estado de la Providencia y con el aumento de las necesidades sociales. A su vez, presenta dimensiones e identidades legales y jurídicas muy dispares según los países (no existe una uniformidad en el concepto de empresa de economía social). Así, existen países donde las empresas sociales son de gran importancia y ya están asentadas con identidad suficiente (por ejemplo España y Francia), y otros países como Portugal, donde están en crecimiento en los últimos años, y este sector se ha desarrollado en gran escala. En las empresas españolas (cooperativas y sociedades laborales) que adquieren formas societarias y jurídicas pertenecientes a la ES española, existe un claro dominio del factor trabajo, de las personas y del objeto social sobre el capital.

Gracias a ellas, algunas poblaciones y territorios se mantienen dinámicos, incluso muchas veces deben su sobrevivencia, gracias al desarrollo de estas formas asociativas híbridas, que adoptan fórmulas empresariales avanzadas y un modelo de gestión participativo y democrático. Sin embargo, la economía social portuguesa está legitimándose por las insuficiencias reveladas en la actividad del denominado tercer sector, que puede ser público o privado, debido al volumen de recursos que precisa, normalmente humanos. Para entender su importancia, es fundamental percibir de qué forma sus agentes se caracterizan, se organizan e intervienen en la esfera económica.

Saz y Carús (2008) afirman que las fortalezas de las organizaciones que conforman la ES, siguiendo el informe Sustainability (2005), se encuentran: (1) los valores resultan fundamentales para establecer vínculos y crear redes sustentadas en la credibilidad de la organización y en la confianza, (2) la comunicación y la conexión con el exterior representan una fortaleza significativa, (3) la creación de redes y el establecimiento de

intercomunicaciones con todos los *stakeholders* (grupos de interés) es un activo en una sociedad globalizada e interconectada como la actual.

En los últimos años son muchas las llamadas de los investigadores a las EES como promotoras del cambio productivo y de transformaciones en el entorno, en particular por la existencia de mercados competitivos y globalizados que marcan las actuaciones empresariales en un contexto económico de competencia global, caracterizado por una intensificación de la competencia, por procesos de descentralización y deslocalización productiva, y la existencia de nuevos modos de actuación pública, con una clara tendencia a la desregulación y privatización progresiva de los servicios públicos. Por otro lado, la justificación de la concentración en el ámbito de las EES está relacionada con el logro de sinergias empresariales y el requerimiento al principio cooperativo de la “intercooperación” o cooperación entre firmas, formulado por la Alianza Cooperativa Internacional.

Las EES son capaces de aprovechar las oportunidades del mercado, y a la vez combinan las prioridades y necesidades de los recursos humanos, con sus resultados económicos, conjuntamente con el interés general de sus miembros y el Desarrollo Sostenible (Nogales, 2006). El término de Desarrollo Sostenible, nos lleva como primer referente al Informe Brundtland (1987), que lo define como “el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades (CMMAD, 1988).

La sociedad exige cada vez más a las empresas compromisos sociales y medioambientales que superan el ámbito estrictamente económico (De Nieves y Briones, 2009). Esto está provocando que las empresas asuman este tipo de responsabilidades y adopten prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) dirigidas a satisfacer las expectativas de los diferentes grupos de interés, máxime cuando las mismas pueden explicar, en buena medida, el logro de ventajas competitivas. Puesto que las EES no escapan a esta situación, deben de enfatizar sus comportamientos en actuaciones de RSE. Su contribución al desarrollo sostenible del territorio es muy significativa (Mozas y Bernal, 2006; Nogales, 2006). Por tanto, ese desarrollo sostenible adicionalmente, debe llevar consigo alternativas innovadoras y nuevas formas de pensar en base a la creatividad, que hagan que los avances contribuyan al desarrollo económico y al bienestar social, pero a la vez no supongan amenazas para las relaciones sociales y medioambientales (Arcas y Briones, 2009).

A tal fin de su existencia, las EES en una situación de crisis como la actual, se enfrentan al desafío de integrar en sus actuaciones procesos productivos eficientes y objetivos de bienestar social. Los actores de la EES deben acometer sin demora el desarrollo de estrategias competitivas, acordes a las exigencias del mercado, que les permitan configurarse como instrumentos útiles para el bienestar de sus miembros y el fortalecimiento de la cohesión social.

2. INSTITUCIONES Y AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL

El concepto de ES en Portugal sigue la corriente europea, definiéndose como una vía autónoma, ni pública ni privada, y cuya intervención en el mercado se basa en valores y principios que definen un modelo organizativo específico y vocacional para la supremacía del hombre sobre el beneficio o lucro. La ES portuguesa ha tenido una dinamización evidente en las últimas décadas, siendo notorias las insuficiencias comparándolas con la cobertura del sector público, siendo el sector privado, el que legitima las actividades de la ES. Fuera emplean un número significativo de personas, y comparándolo con países del sur de Europa, como España e Italia, en Portugal el denominado Tercer Sector se encuentra bajo valores de mejora de los países de la Europa Occidental.

Este Tercer Sector en Portugal intensifica su participación para combate de la pobreza y de la exclusión social. Un área particular de actuación en este campo de la ES, pretende el desarrollo de acciones y de proyectos innovadores, tanto a nivel de contenidos y de modelos de trabajo adoptados, a través de colaboraciones y de la explotación de redes colaborativas (Samartinho y Faria, 2009).

En el estudio efectuado por Barros (2003), y cuyo objetivo fue describir la estructura del tercer sector y evaluar la importancia cuantitativa de las organizaciones que operan en el mismo, las organizaciones fueron agrupadas en tres categorías: Cooperativas; Asociaciones no solidarias (organizaciones no gubernamentales / fundaciones y mutualidades no benéficas / organizaciones pastorales eclesiásticas); Instituciones de solidaridad social (misericordias / fundaciones de solidaridad / mutualidades de solidaridad / asociaciones de solidaridad).

2.1. Las cooperativas

Las cooperativas son personas colectivas autónomas que velan, a través de la cooperación y ayuda de sus miembros, sin fines lucrativos, para la satisfacción de las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y/o culturales de sus asociados. Las cooperativas, son organizaciones voluntarias, de libre adhesión y abiertas a todas las personas que pretendan ser miembros y utilizar sus servicios.

Se caracterizan por la participación económica de sus miembros y por la gestión democrática, que deberá ser asegurada en el caso de que se establezcan acuerdos con otras organizaciones públicas o privadas, o recojan capitales externos. Los principios de educación, formación e información son sus valores, bien como la intercooperación y el interés por la comunidad.

Oliveira y Simões (2009) afirman que las cooperativas socialmente emprendedoras serán fundamentales para enfrentarse al desempleo estructural que afectan a las economías locales, particularmente en regiones deprimidas, en la medida que contribuyen a la valorización del territorio, también promoverán la construcción de un medio socialmente innovador.

El sector cooperativo portugués está organizado en doce ramos específicos, con legislación propia y de acuerdo con su objeto principal: agrícola, artesanos, comercialización, consumo, crédito, cultura, enseñanza, edificación y construcción, pesca, producción obrera y de servicios, y solidaridad social. En opinión de Barros (2003), este sector es el de mayor potencial de crecimiento en Portugal y está constituido por 2.740 organizaciones, que recogen a 190.279 socios y que emplean a 35.480 personas. Debemos indicar finalmente, que las cooperativas pueden pedir equiparación a las instituciones de solidaridad social, y en ese caso, esa designación les posibilita favorecer la persecución de sus objetivos.

2.2. Otras asociaciones

Además de las cooperativas, existen otros organismos pertenecientes al tercer sector y que no se encuadran en la categoría de las Instituciones Particulares de Solidaridad Social (IPSS). Esas asociaciones, dado su amplitud y dispersión, han sido menos estudiadas en

Portugal, verificándose una ausencia de datos que las incluya a todas (Ferreira, 2000). Hablamos de las ONG –Organizaciones no gubernamentales. Las áreas fundamentales de intervención son la cooperación y la educación para su desarrollo, bien como la ayuda humanitaria y de urgencia.

Estas organizaciones movilizan, en general, la opinión pública y promueven la participación de la sociedad civil para mejorar determinados aspectos de la sociedad, tendiendo su mayoría, a una actividad solidaria y de cooperación con los países más pobres.

2.3. Las Instituciones Particulares de Solidaridad Social (en adelante IPSS)

La IPSS son empresas sociales, que en general ofrecen servicios de proximidad diversificados y organizados en diferentes unidades de servicios (Lópes y Cardoso, 2009). La función de estas organizaciones es proveer de bienes, servicios y equipamientos sociales, entendiéndose con la propagación de valores de solidaridad. De hecho, estas instituciones tienden a concentrar su actividad en la áreas sociales, culturales, de investigación en el ámbito de la sociedad civil, por eso, vamos a centrar la investigación en las IPSS que persiguen su actividad en el dominio social, una vez que, después de ser las que tienen más representatividad en la Economía Social Portuguesa, y en esa área se encuadran las Santas Casas de la Misericordia (ver la tabla 1).

Tabla 1. Formas jurídicas de las IPSS

Naturaleza	Tipos
Asociativa	▪ Asociaciones de solidaridad social ▪ Asociaciones de voluntarios de acción social ▪ Asociaciones de urgencias mutuas y acciones mutualistas ▪ Hermandades de la Misericordia o Santas Casas de la Misericordia
Fundacional	▪ Fundaciones de solidaridad social ▪ Centros parroquiales ▪ Instituciones creadas con fines religiosos

Las IPSS pueden ser de naturaleza asociativa, asumiendo una forma de asociaciones de solidaridad social, asociaciones de voluntarios de acción social, asociaciones de urgencias mutualistas o asociaciones mutualistas, Hermandades de la Misericordia o las Santas Casas de la Misericordia, de naturaleza fundacional, adoptando jurídicamente la forma de fundaciones de solidaridad social y centros sociales parroquiales, o otras instituciones creadas por

organizaciones religiosas. Son reguladas por ley, y están a cargo de una dirección, independiente del Estado, en conjunto con una asamblea general y un consejo fiscal. Estas organizaciones se integran en el ámbito de las personas colectivas de utilidad pública, persiguen objetivos de interés general, en estrecha colaboración con el Estado, que les reconoce el acceso a diversos beneficios, especialmente de naturaleza tributaria.

Siguiendo la Procuradora General del Distrito de Lisboa (2006), están registradas 4.634 instituciones particulares de solidaridad social a nivel nacional, y las principales respuestas sociales proporcionadas por estas instituciones son dirigidas para personas de avanzada edad, la infancia y juventud, las dificultades familiares, toxicó dependencia, los indigentes y sin hogar y de los cuidados médicos.

Por último, es importante referirse a la Unión de las Misericordias Portuguesas (UMP), creada en 1976, surge debido a la secuencia de las transformaciones sociales que tuvieron origen el 25 de abril de 1974. La Unión de las Misericordias Portuguesas (UMP) tienen como objeto orientar, coordinar, dinamizar y representar a las Santas Casas de la Misericordia, defendiendo sus intereses, organizando servicios de interés común y fomentando entre ellas los principios que fueran en base a la cristiandad de su origen y determinaran el espíritu solidario de su acción, estimulando la fraternidad y del desarrollo y buena relación entre las Casas de la Misericordia. Se rigen por estatutos propios y gozan de personalidad jurídica civil y canónica, y una asociación formada por todas las Santas Casas de la Misericordia que votarán los estatutos.

Actualmente existen cerca de 400 Santas Casas de la Misericordia, en el continente y en las regiones autónomas de Madeira y de las Azores, con el apoyo de la fundación y recuperación de las Misericordias en los países de lengua portuguesa (Angola, Santo Tomé, Mozambique y Timor-Leste), bien las comunidades emigrantes dispersas por la diáspora (Luxemburgo, París y Pretória), estando en perspectiva una fundación de nuevas Misericordias en Berlin, Joanesburgo, Buenos Aires, Caracas, San Francisco y Newark. A nivel europeo, la Unión de las Misericordias Portuguesas (UMP) integra la Unión Europea de las Misericordias, fue promotora y cofundadora, a nivel internacional de la Confederación Internacional de las Misericordias.

3. ANÁLISIS PARTICULAR DE LAS IPSS- LAS SANTAS CASAS DE LA MISERICORDIA

Es nuestro objetivo analizar el papel de las instituciones Particulares de Solidaridad Social (IPSS), aquí ejemplificado por las Santas Casas de la Misericordia. El análisis particular de las IPSS permite hacer una distinción entre estas instituciones y los restantes agentes, que al no funcionar como empresas serán esencialmente financiadas por donativos, cotizaciones y apoyos estatales, sin olvidar que cuentan con el trabajo del voluntariado. Con naturaleza asociativa o fundacional estas instituciones, además de abastecerse de bienes y servicios sociales, tienen también por función propagar valores de solidaridad. Este es el caso de las Santas Casas de la Misericordia que a pesar de tener una tradición multisecular, presentan hoy una reducción de su número, por fuerza de su peso institucional. Sin embargo, han crecido en actividades y en patrimonio, aunque con algunas disparidades entre instituciones.

3.1. Evolución histórica de las Misericordias

La fundación de la primera Misericordia Portuguesa, es atribuida a la reina Dña. Leonor; surge en el contexto de grandes turbulencias económicas y sociales, cuyo principal marco social y económico, fueron los descubrimientos. El principal objetivo fue crear una organización capaz de integrar a las pequeñas organizaciones de solidaridad ya existentes, con una perspectiva más amplia, capaz de alcanzar todo el reino. El modelo seguido, inspirado en la institución Italiana (Misericordia de Florencia, fundada en 1240) acabo por perseguir misiones y objetivos más amplios.

Una de las características fundamentales de las Santas Casas de la Misericordia es su forma asociativa de hermandad que de acuerdo con los compromisos de realización de las obras de misericordia, tienen por objetivo beneficiar a otros y no a los propios hermanos, como sucede en las asociaciones mutualistas.

El compromiso de la Misericordia, fue establecido en su fundación, y está incluido desde el primero hasta los actuales. En este compromiso, están integrados los estatutos que rigen la institución, estando definidos entre otros, su denominación, naturaleza, organización,

finalidad, condiciones de admisión de los hermanos, sus derechos y deberes, además del régimen financiero y el cuerpo gerente.

El modelo organizacional adoptado refleja los mecanismos del poder local y las diferencias sociales existentes, las cuales pueden ser ejemplarizadas a través del análisis de los modelos de reclutamiento y gestión (de sus miembros) adoptados. Son admitidos hermanos de primera categoría (hidalgos o nobles) y hermanos de segunda categoría (artesanos, comerciantes, militares). Este último estaba vedado para los cargos de la jefatura más importantes (como los proveedores, escribanos o tesoreros) y apenas tenían acceso a sentarse en la mesa –órgano colegial de la cofradía- y ejercer alguna mayordomía en colaboración con hermanos nobles.

La Misericordia era administrada por un gerente, nueve consejeros, un escribano y dos mayordomos; los miembros de la mesa, en número de doce, debían ser obligatoriamente maestros artesanos, y miembros del alto clero y de la nobleza. La figura del gerente tiene un papel central en la gestión de la Misericordia, en la distribución de los cargos y en su funcionalidad.

Las Misericordias adoptaron un modo de estar en la Iglesia y en la sociedad civil diferente al tradicional. Estas fueron desde el principio, instituciones regias de índole devocional laica con independencia de las autoridades eclesiásticas. Fue esa independencia la que le concedió a las Misericordias algunas originalidades. La ausencia de tutela eclesiástica, en contraposición con la protección real, que se fue construyendo desde los primeros años, y transformó el caso portugués en un caso único en el panorama europeo.

De las alteraciones estatutarias ocurridas en 1945, las cuales desdoblaron las Santas Casas en dos instituciones- una laica, destinada a ejercer acción social, y otra hermandad, destinada a prestar asistencia religiosa y moral. Con los Estatutos de las IPSS en 1979, se puso término al régimen dualista y se devolvió la unidad a la hermandad. Con base en esta publicación, el secretario nacional de Unión de Misericordias Portuguesas, preparo con el apoyo de técnicos especializados, un compromiso normativo con base al cual, las Santas Casas de la Misericordia se rigen en la actualidad, con las debidas adaptaciones, de acuerdo con las exigencias y las especificaciones de cada institución.

Fue en 1498 cuando se inició en Portugal con la creación de la Misericordia de Lisboa, un movimiento de edificación de estas cofradías por todas las ciudades y villas del reino (Lobo, 2006). A partir de 1562 y hasta mediados del siglo XX, tendrán las misericordias la responsabilidad por la administración de la red hospitalaria, vocación que no constaba en los compromisos iniciales. No obstante, el haber continuado promoviendo la visita a presos, financiar rescates a cautivos, conceder dotes de casamiento y ocuparse de los pobres, su trabajo de mayor envergadura paso a ser el hospital. En las misericordias de cada localidad fueron incluidos los establecimientos locales de asistencia social y hospitalaria, poniendo fin a la pulverización y duplicación de instituciones.

Este proceso de integración fue acompañado por la preocupación de garantizar una mayor eficacia organizacional, a través de escoger con cuidado a los administradores cualificados, atendiendo a su preparación e idoneidad, y no a su clase social. Sin embargo, las Santas Casas de las Misericordias, al igual que el Ayuntamiento y el Ejército se transformaron en entidades de actuación social, que consentían el tráfico de influencias, la formación de redes de poder y la renovación de los gerentes, contando con las familias influyentes de poder concentrado y gran parentesco (Lobo, 2006).

Las misericordias se convirtieron en cofradías burocráticas y de organización administrativa compleja y su proliferación aconteció por todo el territorio nacional, incluidos los archipiélagos de Madeira y de las Azores. En relación a la expansión marítima, las misericordias representan ahora un importante papel en el auxilio a los pueblos subdesarrollados, prestando auxilio a los marineros y soldados portugueses. Estas instituciones, que se caracterizan por una red descentralizada que acompañó la prolongación del imperio, son únicas en la polivalencia de sus actividades. Si bien es cierto que algunas de estas instituciones han desaparecido en la secuencia de varios acontecimientos históricos, la expansión de las misericordias, prueba la eficiencia de una vasta red que rodeaba Portugal y sus imperios. Es de destacar el caso de Brasil, donde surgieron por todo el territorio agregadas a un hospital; y el caso de las Misericordias de Oriente que cuidaban también de los intereses económicos de los herederos de aquellos que fallecían en este territorio, se encargaban de transferir sus herencias a través de las misericordias del continente, por tanto, movían una gran cantidad de dinero.

Ahora, conforme ya referimos, existen Misericordias en otros países, normalmente en Italia, sin embargo ninguna de ellas prevé en sus estatutos la realización de la totalidad de las obras de misericordia: las instituciones italianas prestan esencialmente servicio de emergencia médica, de ambulancia y de donación de sangre, se encargan también de los funerales de los pobres. Las Santas Casas- denominación particular de las misericordias portuguesas- son dotadas de una polivalencia intemporal, que permitió responder a las sucesivas necesidades sociales en la evolución de la historia.

La organización de las prácticas de asistencia a los pobres, ahora local o regional, estuvo encuadrada en un sistema uniforme que unía autonomía local con los intereses del patrimonio del poder central. Esa unión permitió la propagación de estas instituciones por todo el imperio, traspasando un nivel meramente regional, a diferencia de lo que sucedió en muchas zonas de Europa. Por otro lado, el compromiso con el que fueron dotadas en su origen, les concede características únicas, confiriéndole finalidades amplias y diversas que no se encuentran en ninguna otra institución de solidaridad social.

A lo largo de los siglos estas instituciones acumularon importantes riquezas, que contribuyeron en la creación de un valioso patrimonio (las Santas Casas eran poseedoras de una parte considerable del patrimonio cultural portugués, contabilizándose 35 museos, 80 plazas de toros, 9 galerías de arte, además de centenas de iglesias).

Las principales fuentes de financiación referidas a lo largo de la historia, son las donaciones y concesiones reales; anexiones de hospitales y capillas, transportando tierras y otros bienes; asimismo cuentan con sus propios medios de recogida de fondos (siendo las limosnas recogidas por devotos, por donaciones individuales ofrecidas por particulares, y además, por limosnas del Rey). Estas instituciones posibilitaban también un conjunto de operaciones financieras que traspasaban los simples préstamos jurados; servían de fuente de crédito para las grandes casas señoriales, o para la propia corona en situación de emergencia, y operaban trasferencias de capital encontrando los herederos de los portugueses fallecidos en ultramar.

Es de destacar la concesión de la explotación de los juegos sociales (que se remonta 1873) normalmente la lotería clásica, popular, totobola y totoloto, que fue creada en 1961 por el departamento de Apuestas Mutuas Deportivas –Totobola, que ha permitido la construcción,

organización y actualmente manutención del Centro de Medicina de Rehabilitación de Alcoitão, y de la Escuela Superior de Salud de Alcoitão).

En 1867 surge además una ley que permitió a las Santas Casas poseer establecimientos bancarios. A pesar de todo, la ley de Desamortización de los Bienes de Mano-Muerta, publicada en 1866, afectó profundamente a las fuentes de derechos de origen patrimonial de las misericordias (como a otras instituciones de caridad) ya que obligaba a las instituciones a vender en subasta pública la mayor parte de su patrimonio y a convertir el valor en obligaciones del estado que se desvalorizaban rápidamente, lo que afectó a toda la red hospitalaria administrada por las misericordias.

Al final del siglo XIX, marcado por la revolución industrial, la concentración de las poblaciones en las ciudades, la modernización del aparato del Estado y la construcción de una economía capitalista, el Estado comienza en toda Europa, a responsabilizarse, junto con las instituciones de caridad, de los tratamientos de los enfermos. En este momento, se desenvuelve un movimiento de construcción o ampliación de los hospitales, las misericordias que no tenían el apoyo del Estado no estaban en condiciones de proceder a la modernización tecnológica y organizacional de la red hospitalaria que administraban hacia varios siglos.

Fue el período final del Estado Nuevo, ahora descapitalizadas, las misericordias llevaron a cabo gran parte de las construcciones y remodelaciones de los hospitales, por beneficiarse de importantes coparticipaciones del Presupuesto General del Estado, apoyo de la Fundación Gulbenkian y de otros fondos, normalmente recibidos de la Totobola.

Después de Marzo de 1975, acontecen profundas transformaciones en los procesos políticos, con la nacionalización de sectores significativos de la industria, la nacionalización total de los bancos y de las aseguradoras, la expropiación de las tierras en el Alentejo, la creación de comisiones de trabajo, la autogestión de las empresas, la creación de cooperativas y de comisiones de trabajadores.

En este contexto de lucha política (inestabilidad gubernamental), y de grandes conflictos sociales, el Estado fue llamado a crear nuevas instituciones y a producir normas que anunciaran nuevas políticas sociales. Así, en 1974, la Secretaria de Estado de Salud divulgó un plan de reestructuración del sistema hospitalario del país, el cual preveía el

traspaso de los hospitales del concejo a hospitales del distrito y la conversión de los restantes en unidades de internamiento. La puesta en funcionamiento de ese plan, oficializó a nivel total y gratuito los hospitales (no obstante la propiedad de los inmuebles continuó perteneciendo a las misericordias que debían administrar los bienes afectados por legados religiosos debiendo todavía entregar los rendimientos al Estado).

La oficialización se extendió a los hospitales del concejo, incluyendo los que pertenecían a las misericordias, previniéndose todavía la extinción de las Misericordias en el caso, que la sucesión de normalización de sus hospitales, se verificase que ellas no conseguían garantizar la manutención de ningún establecimiento o actividad integrada en la política social aprobada por el Gobierno. Con la “oficialización” de los hospitales distrito y concejos pertenecientes a las misericordias, se refuerza de forma significativa la responsabilidad del Estado hacia los hospitales. El Estado asume así el carácter estratégico de este sector, queriendo que los recursos financieros empleados, puesto que casi todos eran asumidos por el Estado, posibiliten la dinamización de una política pública enfocada hacia las unidades hospitalarias con control estatal.

La Unión de las Misericordias Portuguesas (UMP) es un organismo creado en 1976, como ya referimos anteriormente, siguiendo las transformaciones sociales sucedidas tras la Revolución, normalmente la nacionalización de los hospitales de las misericordias. La UMP, se rige por estatutos propios, es una asociación formada por todas las Santas Casas de la Misericordia que votaron los estatutos (cerca de 400), y tienen por objetivo coordinar y representar las Santas Casas, defendiendo sus intereses.

Esto ha supuesto un esfuerzo colectivo de las Misericordias, que abrazado a su existencia y determinación de supervivencia, se configuran con una estructuración jurídica en el panorama social de la época. En 1980, a través de la Resolución del Consejo de Ministros, fue manifestada la intención de solucionar el contencioso creado con las misericordias y se inicio, después de varios despachos y Decretos-ley, la reparación de los prejuicios causados a las Santas Casas y otras instituciones particulares, cuyos hospitales habían sido nacionalizados.

3.2. El papel de las Misericordias en la actualidad

Actualmente, las Santas Casas de la Misericordias colaboran con los fines del Estado e intervienen en la resolución de problemas concretos, realizando estas actividades cuando es necesario, en cooperación con instituciones públicas. Por otro lado, continúan con acciones religiosas y colaboran en los fines de la iglesia. No obstante, surge de la iniciativa de los particulares y obedece a las leyes generales de la iglesia y del Estado, y la gestión de esas instituciones es de exclusiva responsabilidad de aquellos que la constituyen, siendo la designación de los titulares de los cuerpos sociales responsabilidad de la Asamblea-General de los Hermanos.

Los cuerpos sociales de una Santa Casa de la Misericordia, son voluntarios y se constituyen en una Asamblea-General, una Mesa administrativa y un consejo Fiscal. Jerárquicamente, la Unión de las Misericordias federa todas las Misericordias del país, y es constituida por una Asamblea-General, un consejo Fiscal, un secretariado nacional, un consejo nacional y secretariados regionales distribuidos por 20 concejos, normalmente el de Faro, representado por el proveedor de la santa Casa de la Misericordia de la ciudad.

Para comprender mejor el papel actual desempeñado por estas instituciones en Economía Social Portuguesa, será importante conocer algunos indicadores:

A) Distribución de las Misericordias en el territorio nacional: existían en 1997 en el territorio cerca de 388 unidades (ver tabla 2), estando cuatro de ellas inactivas en el año de referencia, con una mayor incidencia en la zona centro del país.

Tabla 2. Distribución de las Misericordias, según regiones, año 1997

Región	Número	%
Norte	73	18,8%
Centro	136	35,1%
Lisboa e Vale do Tejo	61	15,7%
Alentejo	68	17,5%
Algarve	23	5,9%
Azores	22	5,7%
Madeira	5	1,3%
Total	388	100,0%

Fuente: Eiras (2002)

B) Principales actividades desempeñadas en las comunidades: las actividades de las Santas Casas están muy orientadas hacia la infancia (63%) y tercera edad (85%). Ahora el apoyo a la infancia parece estar fuertemente enraizado en la actividad de estas instituciones por todo el país, es el trabajo con los ancianos el que se rebela, casi unánimemente, como la actividad preferencial.

Tabla 3. Actividades de las Misericordias, año 2000

Área de Actividad	% de Misericordias activas en cada área	Usuarios	Media de Usuarios
Salud	17%	1875	37
Educación	18%	386	20
Infancia	63%	620	65
Juventud	23%	360	22
Familia	17%	1500	23
Tercera Edad	85%	610	120
Invalidez	8%	160	4
Pobreza	22%	180	7
Minorías Étnicas	4%	50	1
Empleo	16%	150	7
Otras	9%	300	8

Fuente: Eiras (2002)

C) Número medio de usuarios por trabajador: este indicador revela grandes diferencias en el modelo organizacional adoptado por cada una de las Misericordias existentes en el país, por ejemplo, se constata que el 50% de las Misericordias tienen, un máximo de seis usuarios por trabajador, y tres tienen más de 150 usuarios por funcionario.

D) Principales fuentes de financiación: el Estado, a través de la elaboración de protocolos, es la principal fuente de financiación de las Misericordias (48%), y la venta de servicios contribuye en media para generar un cuarto de los ingresos. Los donativos y los legados constituyen aproximadamente el 11%, representando el 9% y el 2,5% de los ingresos respectivamente.

E) Evolución de la actividad realizada por estas instituciones: de acuerdo con algunos estudios existentes podemos referir que la mayoría de estas instituciones (91%), parecen haber aumentado su actividad en los últimos cuatro años, y ninguna hace referencia a una disminución de la actividad. Las razones aportadas para esa evolución fueron el aumento de las demandas (77%) y la celebración de acuerdos con el Estado (78%). Los resultados también revelan que las Misericordias establecen parcelas preferentemente con el Estado, las alcaldías, otras misericordias e IPSS.

Dentro del modelo organizacional adoptado por estas instituciones, conviene salvaguardar la especificidad de la *Santa Casa de la Misericordia de Lisboa* que se caracteriza por ser una persona colectiva de utilidad pública administrativa, con una gestión interna distinta de las restantes – normalmente debido al factor de que sus órganos sociales están sobre la tutela de dos ministerios – y cuyas áreas de intervención son, esencialmente, la familia, maternidad y infancia, menores desprotegidos, personas mayores, situaciones de carencias graves, cuidados de salud primarios y diferenciados.

La oferta de servicios y equipamientos de apoyo a los niños y jóvenes en la *Santa Casa de la Misericordia de Lisboa* es muy amplia y abarca una población de cerca de cinco mil niños y jóvenes, como es la oferta de cuidados de salud, de los cuales se destacan los Servicios de salud de San Roque, constituidos por una decena de unidades que prestan cuidados de salud primarios por la diversas áreas socialmente desfavorecidas. Esta institución emplea cerca de dos mil personas y sus principales fuentes de ingresos son las que provienen de la gestión de su patrimonio y las de la parte correspondiente a los resultados líquidos y financieros de la explotación exclusiva de los juegos sociales (lotería, totobola y totoloto, entre otros).

3.3. Conclusiones: perspectivas y capacidades a los desafíos futuros

Las misericordias, representan un modelo organizacional, integrado en el cuadro jurídico de las IPSS, lo cual demuestra una extraordinaria capacidad de adaptación a los diferentes contextos socio económico vividos a lo largo de cinco siglos de historia. Esta institución desempeña un papel social extremadamente importante en el desarrollo de las comunidades en el territorio nacional y en las colonias.

Relativo al modelo de organización interno adoptado por estas instituciones, es de considerar que a pesar de prolongarse las formas de discriminación social, al admitir hermanos de primera categoría (hidalgos y nobles) y hermanos de segunda categoría (artesanos, comerciantes, militares) se atenuaban tales diferencias en función de su objetivo solidario, organizándose en fundación de tres líneas maestras: creatividad organizacional, orientación integradora y coordinada y fuerte preocupación técnica y administrativa.

Esa estructura organizacional se acentuó a partir del siglo XVI hasta el siglo XX, con la responsabilidad de la administración de la red hospitalaria. Las Misericordias se convierten en instituciones burocratizadas y de organización administrativa compleja y su proliferación se acentúa por todo el territorio nacional, acumulando importantes riquezas, que contribuían a la creación de patrimonios valiosos, incluidos establecimientos bancarios.

Mientras tanto, la publicación de la Ley de Desamortización de los bienes de Mano-Muerta, en 1866, afectó profundamente a las fuentes de ingresos de origen patrimonial de las Misericordias, agravándose posteriormente su situación con la revolución del 25 de Abril del 1974, perdiendo los rendimientos de los hospitales. Sólo en 1980, fueron restituidos los bienes expropiados y aceptado el proceso de indemnizaciones.

En 1997, existían cerca de 400 unidades, asociadas en torno a un nuevo modelo organizacional, poseyendo un patrimonio considerable, con una actividad muy orientada hacia la infancia y la tercera edad y con grandes diferencias cuanto al número de trabajadores. En cuanto a su financiación actual, el Estado asume mas de la mitad de los gastos, quedado un cuarto para la venta de servicios y los restantes para donativos y legados a excepción de las Misericordias de Lisboa con estatuto y características especiales.

La presión de las comunidades y la constatación de la insuficiencia de las respuestas originaran un aumento significativo de servicios, tradicionales (como por ejemplo guarderías y hogares para la tercera edad), tanto innovadores (como por ejemplo, unidades de prevención y tratamiento de toxico dependientes). Con todo, en presencia de nuevos desafíos colocados por el medio, algunas unidades pertenecientes a esta institución han demostrado dificultades de respuesta y anticipación.

Manteniendo la importante misión y visión que las guió durante mas de quinientos años, las Santas Casas han demostrado un nivel bajo de liderazgo y dificultades en áreas de tecnología, pareciendo necesitar de un cuerpo de profesionales cualificados y competentes, y de un cuerpo dirigente que, ahora voluntario, perciba que la gestión de estas instituciones implica una variedad de conocimientos técnicos y comportamientos que ellas muchas veces no poseen.

La crisis del Estado-Providencias, el envejecimiento de la población, y el ritmo de crecimiento de la exclusión social de algunos grupos de población, pueden representar un desafío para estas instituciones, si supiesen gestionar sus recursos y adaptarse a las nuevas realidades.

Las Misericordias fueron instituciones con extraordinaria importancia en la lucha contra la pobreza, la orfandad, la enfermedad, la invalidez, la vejez y la muerte desde la época de los descubrimientos. Por ello, manteniendo bien altos los valores y la lógica de constitución que están en el origen de estas instituciones, es bien probable que las Misericordias se puedan constituir como organizaciones con clara vocación competitiva en relación a las restantes IPSS, cuando consigan equilibrar esos valores con las necesidades actuales de gestión, en lo referente a la presentación de resultados, muestra indicadores objetivos y la presentación de servicios sociales con carácter innovador y con progresiva independencia financiera del Estado e ideológica de la Iglesia.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCAS, N., y BRIONES, A.J.: “Responsabilidad Social Empresarial de las Organizaciones de la Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, 2009, pp. 143-161.
- BARROS, C. P.: Cooperativismo e economia social em Portugal: Caracterização e análise. In Barros, C. P. & Santos, J. G. (Eds). *Cooperativismo, emprego e economia Social*. Lisboa: Editora Vvulgata, 1999.
- BARROS, C. P.: Portugal. In Campos, J.M. *et al* (Eds). *El tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo*. Valencia: CIRIEC España, 2003.
- BETTIO, F. *et al.*: Género y flexibilidad en el empleo en la Unión Europea. En Rossilli, M. (coord.): *Políticas de género en la Unión Europea*, Madrid, Narcea, 2001.
- CAPELA, J.V.Eiras: “Vila Nova de Cerveira. Elites, poder e governo municipal”. Braga, Universidade de Minho, 2002, pp. 57-65.
- CARRASCO, C. *et al.*: *Tiempos, trabajos y flexibilidad: una cuestión de género*, Madrid, Instituto de la Mujer, 2003.

- CHAVES, R.: “La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, 1999, pp. 115-140.
- CHAVES, R.: “Public Policies and Social Economy in Spain and Europe”, *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 62, special issue, 2008, pp. 35-60
- CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO, A.: *Elementos de Economía Social. Teoría y Realidad*, Universidad de Valencia, 2003.
- CMMAD (Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo) : *Nuestro Futuro Común* (Informe Brundtland), Alianza Editorial, Madrid, 1988.
- COMISIÓN EUROPEA: Comunicación sobre el Sexto Programa de Acción de la Comunidad Europea en materia de Medio Ambiente, COM (2001) 31 final.
- DE NIEVES, C., y BRIONES, A.J.: “Las empresas de economía social y su relación con las instituciones: colaboración con la universidad en asuntos medioambientales”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, 2009, pp. 85-111.
- FERREIRA, S. D.: *As organizações do terceiro sector na reforma das políticas publicas de protecção social*. Dissertação de mestrado (não publicado). Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2000.
- LOBO, M.M.: “Redes familiares y estrategias de poder en la Misericordia de Monção durante el siglo XVIII”, *Estudios Humanísticos, Historia*, nº 5, 2006, pp. 121-136.
- LÓPEZ, F.P., y CARDOSO, H.: “Gestao das IPSS com Valencias diversificadas: proposta de um modelo de referencia de actuacao estratégica dos dirigentes”, *V Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*, 10-11 de Julho, Santarém, Portugal, 2009.
- MONZÓN, J.L.: Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector, *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, 2006, pp. 9-24.
- 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.
- NOGALES, M.A.: Desarrollo rural y desarrollo sostenible. La sostenibilidad ética, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, 2006, pp. 7-42.
- OLIVEIRA, P., y SIMÕES, J.: As cooperativas como agentes de empreendedorismo social na era da economia do conhecimento”, *V Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*, 10-11 de Julho, Santarém, Portugal, 2009.
- SAMARTINHO, J., y FARIA, J.: “A E-liderança nos projectos em empresas de inserção (EI) de economía social enquanto potenciadora da construção de pontes para a estratégia de

emprego e de inclusao social”, *V Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*, 10-11 de Julho, Santarém, Portugal, 2009.

SAZ GIL, M^a I. y CARÚS, 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.

SUSTAINABILITY: La ONG del siglo XXI. En el mercado por el cambio. Documento realizado por encargo de The Global Compact y de United Nations Environment Programme. Traducido del inglés por Fundación Ecodes con el soporte de Fundación Avina. Original publicado en 2003.

EL FOMENTO DE LA “ECONOMÍA SOCIAL” EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA¹

POR

Gemma FAJARDO GARCÍA²

RESUMEN

La “economía social” como concepto identificativo de una forma de hacer empresa, caracterizada por sus fines y ciertas pautas de comportamiento comunes, ha tenido reconocimiento en la legislación española desde los años 90 y especialmente en el último año con la aprobación de la Ley 5/2011 de Economía Social.

Los objetivos principales de esta Ley son dar reconocimiento legal a la economía social y promover su fomento. Pero la economía social, como identificación de una realidad económica viene siendo objeto de fomento desde mucho antes, desde la creación en 1990 del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social.

Hoy en día, el fomento de la economía social es una competencia asumida por todas las Comunidades Autónomas. Se subvencionan normalmente los gastos derivados de actividades de promoción de la economía social y los gastos generales de funcionamiento de sus entidades representativas. Pero el concepto de economía social utilizado identifica, con alguna excepción (mutualidades y empresas de inserción), exclusivamente a las cooperativas y sociedades laborales. La razón está en que dentro de cada administración pública el fomento de la economía social suele ser competencia de la administración competente en materia de

¹ Este trabajo forma parte del proyecto de investigación financiado por el Ministerio de Ciencia e Investigación que lleva por título: La economía social en las políticas públicas. Perspectiva de política económica (DER2009-14462-C02-02).

² Gemma Fajardo García: Profesora Titular Derecho Mercantil, Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: fajardo@uv.es

REVESCO Nº 107 - Primer Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

empleo. Con la nueva ley, el fomento de la economía social debería alcanzar a todas las demás familias y para ello sería aconsejable que su fomento se atribuyese a un organismo interministerial.

Palabras clave: Subvenciones, Normas, Cooperativas, Tercer Sector, Sociedades Laborales.

Claves ECONLIT: K390, L310, P130

PROMOTING THE “SOCIAL ECONOMY” IN SPANISH LEGISLATION

ABSTRACT

The “social economy” as a concept identify a way of doing business, characterized by its purposes and certain patterns of behavior common, it has been recognized in Spanish legislation since the 90's and especially in the last year with the approval of Law 5 / 2011 Social Economy.

The main objectives of this Act are giving legal recognition to the social economy and promote its development. But the social economy, as identification of an economic reality has been under development long before, since the creation in 1990 of the National Institute for the Promotion of Social Economy.

Nowadays, the promotion of social economy is a responsibility assumed by the Autonomous Communities. It usually subsidize the costs of activities to promote the social economy and general operating expenses of their representative entities. But the concept of social economy used identifies, with some exceptions only to cooperatives and worker-owned companies. The reason is that within each public administration to promote the social economy is generally the responsibility of the competent authority in employment. With the new law, the promotion of social economy should reach all the other families and it would be advisable for their promotion it attributed to an inter-ministerial organism.

Keywords: Subsidies, Standars, Cooperatives, Third Sector, Worker-owed companies.

1. INTRODUCCIÓN

La “economía social” es un concepto presente en la literatura económica desde el primer tercio del siglo XIX³. Con esta expresión se ha querido identificar una forma de hacer empresa diferente, caracterizada por una serie de notas que la distinguen de las empresas públicas y de las empresas mercantiles. Esa forma diferente de hacer empresa es la que caracteriza inicialmente a las cooperativas, mutualidades y ciertas asociaciones.

Estas entidades tienen en común su finalidad, que no es lucrativa sino de servicio a sus socios y a la colectividad, y ciertas pautas de comportamiento como son el libre y voluntario acceso a la condición de socio; la gestión democrática de la empresa; la doble condición en sus socios de consumidores o proveedores y propietarios de los medios de producción; la igualdad de derechos y obligaciones de aquellos; el destino de los excedentes al crecimiento de la empresa o a mejorar los servicios a los socios, y por último, la contribución al desarrollo de las comunidades en las que se asientan. Todas estas notas, destacadas en la Carta de la Economía Social suscrita en 1982 por los representantes de las asociaciones, mutualidades y asociaciones francesas⁴, son comunes a las empresas de economía social y a la vez diferenciales de otras formas jurídicas de organización empresarial.

Con el tiempo, el concepto de economía evolucionó para incorporar también a las fundaciones, de esta forma se refuerza en el concepto de economía social, la finalidad de servicio a la colectividad y el destino desinteresado de los beneficios a un patrimonio común; sin embargo, algunas de las notas comunes ya no son aplicables a las fundaciones, todas las que hacen referencia a los socios (libre acceso, gestión democrática, igualdad de derechos de los socios, doble condición ...) ya que la fundación no tiene una base asociativa sino que constituye un patrimonio dotado de personalidad jurídica.

Actualmente, la organización europea representativa de las entidades de economía social, Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y

³ Entre las primeras obras suele citarse a DUNOYER, Ch. *Nouveau Traité d'économie sociale*, Sautetlet, Paris (1830).

⁴ « Texte de la Charte de l'Economie Sociale » publicado en *Revue des études coopératives* nº 9, 1983 p. 114.

Fundaciones (denominada desde 2008 *Social Economy Europe*), identifica como características comunes de estas empresas las siguientes⁵:

- Prioridad de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (a excepción de las fundaciones)
- Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de la gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de sus excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

La economía social, como realidad económica, tiene una larga tradición en las legislaciones europeas así como en la española, las cooperativas, mutualidades, asociaciones o fundaciones, están reconocidas y reguladas en nuestros ordenamientos desde el siglo XIX. Sin embargo, la economía social, como expresión o denominación de esa realidad económica, es mucho más reciente. Posiblemente, sea en Francia donde por vez primera se recoge en la ley la expresión “economía social”. En concreto, en las leyes de 20 de julio nº 83-657 y 12 julio nº 85-703 relativas al desarrollo de ciertas actividades de economía social, publicadas respectivamente en 1983 y 1985.

En España, es a partir de 1990 cuando el término economía social comienza a tener reconocimiento en la ley.

2. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

El objeto que nos proponemos con este trabajo es analizar la presencia de la economía social en la legislación española, como concepto identificativo de una realidad económica, pero limitando nuestro estudio a las normas que el legislador ha dedicado a su fomento.

Por ello haremos en primer lugar una breve referencia al reconocimiento de la “economía social” en las leyes españolas, y posteriormente, analizaremos las normas que

⁵ Estos son los denominados Principios de la Economía Social aprobados en 2002 por las entidades representativas en el ámbito europeo de las empresas de economía social. Véanse en su web <http://www.socialeconomy.eu.org/>

tienen por objeto fomentar la economía social, ello nos dará cuenta no sólo de qué actuaciones se promueven sino también de qué entiende el legislador por economía social en dichas normas.

Este análisis normativo se ha realizado tomando en consideración la legislación española tanto estatal como autonómica. Debe tenerse en cuenta que en nuestro Estado, las Comunidades Autónomas no sólo tienen competencias de fomento de las entidades de economía social, sino también competencias legislativas en muchos casos.

3. BREVE REFERENCIA AL RECONOCIMIENTO DE LA “ECONOMÍA SOCIAL” EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

La economía social, como concepto identificativo de una realidad económica, comienza a tener reconocimiento en la legislación española con la Ley de Presupuestos Generales del Estado 31/1990, de 27 de diciembre (art. 98), que crea el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), como Organismo Autónomo de carácter administrativo, adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, sustituyendo a la hasta entonces Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales.

Este instituto tenía entre sus objetivos, como su mismo nombre sugiere, el fomento de las empresas de economía social. El Real Decreto 1836/1991 que desarrolló esta norma define estas empresas como *“aquellas que tengan por objeto la prestación de bienes y servicios a sus asociados, participando éstos directa y democráticamente en la toma de decisiones, y aquéllas en las que los trabajadores ostenten la mayoría del capital social. Asimismo se considerarán incluidas las personas físicas o jurídicas que realicen una actividad socio-económica mediante cualquier fórmula de autoempleo”*. *“En concreto, componen el concepto de economía social las Cooperativas de cualquier tipo, las Sociedades Anónimas Laborales y cualesquiera otras entidades que reúnan los requisitos o cumplan las condiciones que se establezcan normativamente”*.

Las funciones y competencias del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social fueron transferidas en 1997 a la Dirección General de Fomento de la Economía Social

y del Fondo Social Europeo⁶. La estructura administrativa cambió pero la economía social se mantuvo como área de interés prioritario para la Administración.

La economía social está presente en las instituciones públicas del Estado y de las Comunidades Autónomas, y ha sido objeto desde hace años de diversas políticas públicas de fomento, pero faltaba en nuestro ordenamiento un claro reconocimiento de lo que debía entenderse por economía social, que complementara las diversas alusiones que las normas vienen realizando a esta realidad económica.

La aprobación en 2009 de la Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social⁷, pone de manifiesto que a pesar de las ventajas que la economía social reporta al desarrollo de la economía europea⁸, no podrá prosperar si no se dan determinadas condiciones. Para ello, el Parlamento establece una serie de recomendaciones que giran en torno al reconocimiento del concepto de economía social; de los estatutos jurídicos europeos de asociaciones, fundaciones y mutualidades⁹; reconocimiento estadístico de las empresas de economía social y reconocimiento como interlocutor social de los representantes de estas entidades. Entre esas recomendaciones merece citarse a los efectos de nuestro estudio las siguientes:

- Recomendación dirigida a la Comisión para que en sus políticas promueva la economía social y defienda el concepto de la economía social como un “enfoque diferente de la empresa” cuyo motor principal no es la rentabilidad financiera sino los beneficios para toda la sociedad, de modo que las particularidades de la economía social se tomen debidamente en cuenta en la elaboración de los marcos jurídicos.
- Recomendación dirigida a la Comisión y a los Estados miembros para que integren la dimensión “economía social” en la elaboración de las políticas comunitarias y

⁶ Por RD. 140/1997, de 31 de enero, se modifica parcialmente la estructura orgánica del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, y se crea la Dirección General de Fomento de la Economía Social, asumiendo las funciones en materia de fomento de la economía social que tenía el extinguido Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social. Por RD 2288/1998, de 23 de octubre, pasa a denominarse Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, denominación que ha ido variando en el tiempo hasta la actual de DG de Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

⁷ Resolución aprobada el 19 de febrero de 2009 (2008/2250/(INI)), DOUE C76E de 25.03.2010.

⁸ Según la resolución que comentamos, la economía social conjuga rentabilidad y solidaridad y desempeña un papel primordial en la economía europea porque permite crear empleos de calidad y refuerza la cohesión social y territorial, la ciudadanía activa, la solidaridad y el desarrollo sostenible.

⁹ El estatuto de la sociedad cooperativa europea fue aprobado por Reglamento CE 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, y completado en lo que respecta a la implicación de los trabajadores en la misma, mediante Directiva 2003/72/CE.

nacionales y en los programas europeos destinados a las empresas en el ámbito de la investigación, la innovación, la financiación, el desarrollo regional y la cooperación al desarrollo, y que apoyen la organización de programas de formación a la economía social para los administradores europeos, nacionales y locales.

Impulsada por esta Resolución del Parlamento Europeo de 2009 y por los trabajos que desde marzo de 2007 venían desarrollándose en torno a la economía social en el seno de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados, se promovió y finalmente se aprobó la Ley de Economía Social de 29 de marzo de 2011.

Dicha ley define la economía social; señala sus principios orientadores; identifica las entidades que forman parte de la economía social y crea un catálogo de las mismas en el Ministerio de Trabajo e Inmigración; describe qué debe entenderse por confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas; reconoce como tarea de interés general la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas, y señala cuales pueden ser objetivos de las políticas de promoción de la economía social por parte de los poderes públicos; y por último, regula el Consejo para el Fomento de la Economía Social.

La ley define la economía social en su art. 2 como conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el art. 4 persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos. La economía social se define por tanto como una forma de hacer empresa que se caracteriza por sus fines y por determinados principios o pautas de actuación.

Los fines son satisfacer bien el interés colectivo de sus integrantes (finalidad mutualista), bien el interés general económico o social (fin solidario), o ambos.

Los principios orientadores son:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios

prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socios y socios y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- d) Independencia respecto a los poderes públicos.

La ley identifica determinadas formas jurídicas como entidades de economía social, pero sin ánimo exhaustivo, ampliando dicha consideración a aquellas otras entidades cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios reflejados en la ley, y sean incluidas en el catálogo de entidades de economía social que elaborará y actualizará el Ministerio de Trabajo e Inmigración.

4. EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA CONSTITUCIÓN Y EN LOS ESTATUTOS DE AUTONOMÍA

La Constitución Española no recoge en su texto ninguna referencia expresa al término “economía social”; no obstante son diversos los preceptos que se señalan para fundamentar su protección. Así, la Ley de Economía Social señala en el apartado II de su exposición de motivos, que resulta de interés destacar el sustrato jurídico en el que se fundamentan las entidades de la economía social que obtiene el más alto rango derivado de los artículos de la Constitución Española. Y señala como principal sustrato jurídico los arts. 1.1, 9.2 y 129.2.

El art. 1.1 describe España como un Estado social y democrático de Derecho, que propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político. El art. 9.2 por su parte, ordena a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas; remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica,

cultural y social. Por último, el art. 129.2 ordena a los poderes públicos promover eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentar mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. Así mismo, también establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción.

Por el contrario, los Estatutos de Autonomía de las Comunidades Autónomas, tras las reformas llevadas a cabo a partir de 2006 han ido incorporando expresas referencias en sus textos a la economía social. En este sentido, las CCAA de Valencia, Aragón o Castilla y León¹⁰ asumen en sus Estatutos competencias en materia de fomento de las entidades de economía social; Cataluña¹¹ asume competencias exclusivas en materia de fomento y ordenación del sector de la economía social; y Andalucía¹² añade a todo ello que, serán objeto de atención preferente en las políticas públicas, las entidades de economía social.

5. LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS Y EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Todas las Administraciones Públicas tanto del Estado como de las Comunidades Autónomas, han asumido competencias de fomento de la economía social y normalmente estas competencias han sido asignadas a la administración competente en materia de trabajo y asuntos sociales.

En el caso de la Administración del Estado, es la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas, del Ministerio de Trabajo e Inmigración, quien asume entre otras funciones, el diseño, gestión y control de las ayudas que se concedan a cooperativas, sociedades laborales y otras entidades de economía social, así como a sus asociaciones; o la formación empresarial específica de las empresas y entidades de la economía social.

¹⁰ LO 1/2006, de 10 de abril de reforma del Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana (art. 80); LO 5/2007, de 20 de abril de reforma del Estatuto de Autonomía de Aragón (art. 71.31) o LO 14/2007, de 30 de noviembre de reforma del Estatuto de Autonomía de Castilla y León (art. 70.1.28°).

¹¹ LO 6/2006, de 19 de julio de reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña (arts. 45.5 y 124). En la misma línea, el art. 134 de la propuesta de reforma del Estatuto de Autonomía de Castilla-La Mancha, reconocía a la Comunidad Autónoma competencia exclusiva en materia de “cooperativas y economía social” (BOCCLM nº 212 de 31/01/2007). La Iniciativa de Reforma fue retirada posteriormente (BOCG 13.05. 2010).

¹² LO 2/2007, de 19 de marzo de reforma del Estatuto de Autonomía de Andalucía (arts. 58.1. 4º y 172.2).

En el ámbito de las Comunidades Autónomas también podemos encontrar Direcciones Generales que tienen por objetivo prioritario el fomento de la economía social. Este es el caso de la DG de Economía Social y Emprendedores, de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa (Andalucía); la DG de Economía Social de la Consejería de Economía y Empleo (Castilla y León); la DG de Economía Social, del Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social (País Vasco); la DG de Trabajo, Cooperativismo y Economía Social, de la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo (Comunidad Valenciana) o la DG de Comercio, Autónomos y Economía Social de la Consejería de Industria y Empleo (Asturias). En otras Comunidades Autónomas los departamentos especializados en el fomento de la economía social tienen rango de subdirección general¹³; de Servicio¹⁴ o de Sección¹⁵.

Al margen de la existencia de departamentos administrativos que se ocupan de elaborar, aplicar y controlar políticas públicas de promoción de la economía social, también podemos encontrar en la Administración española instituciones públicas participadas por agentes de la economía social que tienen funciones relacionadas con el fomento de la economía social.

Algunas de esas instituciones son de ámbito más general, como el Consejo Económico y Social de España en cuya composición se integran cuatro representantes de la economía social¹⁶. Otras instituciones son en cambio específicas de la economía social, como el Consejo para el Fomento de la Economía Social (CFES).

¹³ Subdirección General de Cooperativas y Economía Social, integrada en la Dirección General de Relaciones Laborales de la Consejería de Trabajo y Bienestar (Galicia), o la Subdirección de Promoción de la Economía Social del Servicio Canario de Empleo.

¹⁴ Como el Servicio Regional de Empleo, organismo autónomo adscrito a la Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración (Comunidad de Madrid), que se ocupa del fomento de la economía social y del trabajo autónomo (Decreto 32/2005), o el Servicio de Registro de Entidades de Economía Social de la DG de Trabajo de la misma Consejería.

¹⁵ Como la Sección Economía Social y Desarrollo Local, del Servicio de Promoción de Empleo perteneciente al Instituto Aragonés de Empleo.

¹⁶ El Consejo Económico y Social, que se regula por la Ley 21/1991, de 17 de julio, es un órgano consultivo del Gobierno en materia socioeconómica y laboral, y una plataforma permanente de diálogo entre el Gobierno y las organizaciones socio-profesionales. Todas las Comunidades Autónomas cuentan con Consejos similares, aunque no en todas ellas tiene representación la economía social. Los Consejos de Baleares, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura y Navarra tienen representación de la economía social; Castilla-La Mancha, Castilla y León, Murcia y País Vasco, dan representación a cooperativas y sociedades laborales; en otras Comunidades se prevé su posible presencia como expertos de designación gubernamental (Cantabria y Madrid). Sobre este tema puede verse más ampliamente el Informe para la elaboración de una ley para el fomento de la economía social. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Madrid, 2010 pp. 125 ss.

El Consejo para el Fomento de la Economía Social, fue creado por la ley 27/1999 de Cooperativas (Disposición adicional segunda), como órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social, y como órgano de colaboración y coordinación del movimiento asociativo y la Administración General del Estado. El CFES está integrado en la Administración General del Estado, a través del Ministerio competente en materia de Trabajo, aunque sin participar en la estructura jerárquica de ésta.

Entre las funciones asignadas a este organismo podemos citar su colaboración en la elaboración de proposiciones sobre cualquier disposición legal o reglamentaria que afecte a entidades de la economía social o informar los programas de desarrollo y fomento de la economía social.

La organización y funcionamiento del CFES fue desarrollado por el Real Decreto 219/2001, de 2 de marzo. En su composición están representados bajo la dirección del Secretario General de Empleo, varios vocales con rango de director general en representación de diversos ministerios; un vocal en representación de cada Comunidad Autónoma y de cada una de las Ciudades de Ceuta y Melilla; un vocal en representación de la asociación de entidades locales más representativa; varios vocales en representación del movimiento asociativo de la economía social de ámbito estatal (cooperativas, sociedades laborales, mutualidades de previsión social, asociaciones sectoriales de las anteriores); y otros vocales designados por el Ministerio de Trabajo entre personas de reconocido prestigio en el ámbito de la economía social¹⁷.

Instituciones similares al CFES podemos encontrar en el ámbito de las Comunidades Autónomas. Así podemos señalar el Consejo de Promoción de la Economía Social de la Comunidad de Madrid¹⁸, el Consejo Regional de Economía Social de Castilla-La Mancha¹⁹ o

¹⁷ La ley de economía social da nueva redacción a la regulación del Consejo para el Fomento de la Economía Social aunque respeta en su mayor parte la regulación actual. Merece destacarse no obstante como novedad la incorporación al Consejo de las organizaciones sindicales más representativas, y en sustitución del movimiento asociativo de la economía social: las confederaciones intersectoriales representativas de ámbito estatal y las entidades sectoriales mayoritarias de la economía social que no estén representadas por las citadas confederaciones intersectoriales (art. 9.3).

¹⁸ Regulado por el Decreto 40/2001, de 22 de marzo, y suprimido posteriormente con la Ley 9/2010 de 23 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y de racionalización del sector público.

¹⁹ Regulado por el art. 143 Ley 20/2002, de 14 de noviembre de Cooperativas, y desarrollado por Decreto 193/2005, de 27 de diciembre.

de Castilla y León²⁰, el Consejo de la Economía Social y del Cooperativismo de las Illes Balears²¹, o el Consejo Asturiano de la Economía Social²². En esta Comunidad Autónoma también es reseñable la Fundación para el Fomento de la Economía Social²³, entre cuyas funciones está la promoción, divulgación, investigación y asesoramiento de las empresas de economía social.

Todos ellos se configuran como órganos asesores y consultivos para las actividades relacionadas con la economía social, y órgano de colaboración y coordinación del movimiento asociativo, de la administración autonómica y de otros agentes, y en su composición tienen representación tanto la administración autonómica y local, como el movimiento asociativo de la economía social, además de expertos independientes, y en ocasiones, representantes de otros colectivos como sindicatos u organizaciones empresariales.

6. MEDIDAS DE FOMENTO DE LA “ECONOMÍA SOCIAL” EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

Un análisis exhaustivo de este tema debería partir de una categorización completa de las diversas políticas públicas existentes, como la realizada por Chaves (2010: 6), que diferencia:

- a) Según la distinta atención prestada al sector de la economía social en dichas políticas, entre políticas específicas, políticas generales y políticas excluyentes. Siendo las primeras las dirigidas exclusivamente a este sector social; las segundas se dirigen a cualquier tipo de empresa, y las excluyentes, como su nombre indican son políticas dirigidas al sector privado que excluyen explícita o económicamente a las empresas de la economía social

²⁰ Regulado por Decreto 11/2009, de 29 de enero.

²¹ La Ley 1/2003 de Cooperativas de las Illes Balears preveía la creación de un órgano asesor, de carácter consultivo y de participación, colaboración y coordinación entre el movimiento cooperativo y la Administración Pública de la Comunidad Autónoma, pero fue el Plan Director de la Economía Social de las Illes Balears (2007-2008) el que establecía el compromiso de crear el Consejo de la Economía Social de las Illes Balears. El Consejo se crea y regula por Decreto 52/2009, de 7 de agosto.

²² Regulado en la Ley de Cooperativas del Principado de Asturias 4/2010 de 29 de junio (arts. 201-202) y pendiente de desarrollo.

²³ Esta fundación, constituida en 1989 está integrada por representantes de diversas organizaciones: Principado de Asturias, Unión General de Trabajadores, Comisiones Obreras, Unión de Cooperativas Agrarias Asturianas y Agrupación de Sociedades Asturianas de Trabajo Asociado

- b) Según que las políticas se dirijan a la economía social en su conjunto o a alguna de sus familias, diferencia entre políticas transversales, dirigidas a la globalidad del sector de la economía social, y políticas sectoriales, las dirigidas a subcampos de la economía social (cooperativas, instituciones sin fines lucrativos, etc.).
- c) Según los instrumentos desplegados en las políticas dirigidas a la economía social, distingue entre políticas de oferta, que se dirigen a la estructura de las empresas de la economía social, y políticas de demanda, cuyo objeto es incidir en el volumen de actividad económica de las empresas de economía social, promoviendo su contratación, por ejemplo, a través de cláusulas sociales en la contratación de las administraciones públicas.
- d) Las políticas de oferta pueden a su vez articularse a dos niveles: como políticas institucionales, dirigidas a institucionalizar la economía social, reconociendo su identidad diferenciada, su capacidad para actuar en cualquier sector de actividad económica o su condición de co-protagonista en el proceso de elaboración y aplicación de las diferentes políticas públicas; y como políticas de difusión, formación e investigación.

Esta completa categorización nos da una idea de los diversos enfoques que podemos utilizar al analizar el fomento de la economía social, pero nuestro objetivo no es tan ambicioso, y va a limitarse a analizar aquellas normas que directa y expresamente aluden a la economía social, en el ordenamiento jurídico español, como beneficiaria de ayudas y subvenciones. Para este análisis vamos a diferenciar las medidas de apoyo, en atención al poder público del que emana la norma.

6.1. El fomento de la economía social en la legislación del Estado

El Estado convoca anualmente subvenciones a las actividades de promoción de la economía social, y para sufragar los gastos de funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, de empresas de inserción, de trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social de ámbito estatal. El Ministerio de Trabajo e Inmigración, a través de la Dirección General de Economía social, Trabajo Autónomo y Responsabilidad Social de las Empresas, tiene atribuida la función de impulsar y ejecutar, en el ámbito de la Administración General del Estado, la actuación política en el sector de la economía social (art. 15 Real Decreto 1129/2008 de 4 de julio). Las medidas adoptadas para

el fomento de la economía social, se encuentran reguladas por la Orden TIN/3440/2009 de 16 de diciembre y su convocatoria para 2011 tuvo lugar con la Orden TIN/3297/2010, de 15 de diciembre.

Las subvenciones que se convocan tienen una doble finalidad, por una parte, contribuir a la financiación de los gastos derivados de la realización de actividades de promoción de la economía social; y por otra, contribuir a la financiación parcial de los gastos generales de las asociaciones de entidades de economía social mencionadas.

Las actividades que pueden ser objeto de promoción han de tener ámbito estatal y consistir en: actividades de formación tendentes a iniciar, perfeccionar y cualificar en el conocimiento de la economía social; organización de congresos, seminarios, jornadas, etc.; elaboración de estudios, trabajos de documentación, análisis e investigación; edición de folletos, publicaciones y otras actuaciones análogas, o campañas publicitarias para la promoción de la economía social.

Constituyen prioridades temáticas a la hora de valorar las solicitudes de subvención las siguientes: Legislación sobre economía social, cooperativas y sociedades laborales; Sociedad Cooperativa Europea; empresas de inserción; I+D+i en las empresas de economía social; difusión de las formas empresariales y sociales de la economía social y medidas para su fomento.

Otras medidas que merecen destacarse son las ayudas al fomento del empleo y a la mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales; y las ayudas a la integración cooperativa.

El Estado es competente para regular los programas de fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales, por lo que le corresponde regular el destino, condiciones y tramitación de las subvenciones y ayudas, dejando a salvo la potestad autonómica de auto-organización de los servicios. La Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales.

Las actuaciones subvencionables son: la incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales; la prestación de asistencia técnica; la realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo, y la realización de inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales. Estas últimas medidas, al estar contempladas en el Programa Operativo del FEDER “Mejora de la Competitividad y Desarrollo del Tejido Productivo”, son cofinanciadas por este fondo. Las demás medidas son cofinanciadas con cargo al Fondo Social Europeo, al estar contempladas en los Programas Operativos de este Fondo “Iniciativa Empresarial y Formación Continua”.

Por otra parte, el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marítimo destina ayudas al fomento de la integración de entidades agrarias de la economía social. La Orden APA/180/2008, de 22 de marzo²⁴ establece las bases reguladoras de estas subvenciones que define como destinadas al fomento de la integración cooperativa de ámbito estatal, pero cuyos beneficiarios no son solo cooperativas del sector agrario, sino también sociedades agrarias de transformación y cualquier entidad económica siempre que más del 50% de su capital social pertenezca a alguna de las anteriores entidades.

El objetivo de esta norma es capacitar al sector empresarial agrícola para poder hacer frente al desafío de la competitividad. Para ello se fomenta el asociacionismo agrario creando estructuras empresariales de mayor dimensión que faciliten la cooperación interterritorial y la economía en red. También se pretende con esta orden, consolidar el tejido social del medio rural mediante el relevo generacional y sobre todo, mediante una mayor participación de la mujer en la toma de decisiones de la empresa agraria y en los puestos directivos.

Los gastos subvencionables son los generados por la integración y gastos de gestión anual derivados de inversiones materiales e inmateriales, alquiler de locales, o gastos de personal directamente relacionado con el proyecto, colaboraciones externas (asistencia técnica, consultoría, etc.).

²⁴ Esta Orden fue modificada por Orden ARM/2759/2008 de 19 de septiembre. La Resolución de 2 de abril de 2009, convoca estas ayudas destinadas al fomento de la integración cooperativa para el ejercicio 2009.

6.2. El fomento de la economía social en Andalucía

Al tratar del fomento de la economía social en Andalucía debe hacerse referencia necesariamente, a su previsión en el Estatuto de Autonomía como objeto de atención preferente de las políticas públicas (art. 172.2), y a los Pactos por la Economía Social suscritos hasta el momento: I Pacto Andaluz (2002) y II Pacto (2006).

El II Pacto Andaluz por la Economía Social, vigente en este momento, fue suscrito el 23 de octubre de 2006 entre la Junta de Andalucía, la Confederación de entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES-Andalucía), Comisiones Obreras de Andalucía y la Unión General de Trabajadores de Andalucía.

Con este pacto, los firmantes tienen como objetivo contribuir al desarrollo económico y social de Andalucía mediante el fomento y consolidación de la economía social como sector estratégico creador de empresas y empleo de calidad.

El pacto se concreta en cinco objetivos de fomento y sus respectivas líneas estratégicas de actuación y medidas aplicables: 1. Fomento de la creación de empresas de economía social, así como impulso a la cooperación y asociación de las mismas como fórmula para su mejor dimensionamiento²⁵. 2. Desarrollo y consolidación de los factores intangibles de competitividad de las empresas de economía social²⁶. 3. Fomento del empleo y la formación, así como de las condiciones de trabajo y de las relaciones laborales en las empresas de economía social²⁷. 4. Generación, transferencia y utilización de la innovación y fomento de las Tecnologías de la Información y Comunicación²⁸. 5. Impulso de la presencia de empresas

²⁵ Líneas estratégicas que comprende: Ampliación y consolidación de empresas de economía social; fomento de la cooperación entre las empresas de economía social; fomento del asociacionismo y de la concertación asociativa en el sector agroalimentario; impulso y apoyo a la vertebración y desarrollo del movimiento asociativo de la economía social, y fomento del conocimiento de la relevancia y alcance de la economía social.

²⁶ Líneas estratégicas que comprende: Acciones que potencien la responsabilidad social derivada de la propia naturaleza de las empresas de economía social; promoción de sistemas integrados de calidad y excelencia empresarial, y fomento del diseño industrial.

²⁷ Líneas estratégicas que comprende: Fomento del empleo y singularmente del autoempleo asociado y mejora de la formación de los trabajadores y socios en las empresas y organizaciones de la economía social.

²⁸ Líneas estratégicas que comprende: Promover una cultura de innovación de la tecnología de economía social; apoyo a la modernización y actualización de la tecnología utilizada por las empresas de economía social; fomentar la generación y transferencia de la innovación en las empresas de economía social, y fomento de la utilización de las Tecnologías de la Información y comunicación.

de economía social en los nuevos yacimientos de empleo relacionados con los servicios de proximidad.

En aplicación de este Pacto, de sus objetivos y estrategias, anualmente, la Junta de Andalucía viene convocando medidas de apoyo a la economía social. Así, la Orden de 29 de junio de 2009 establece las bases reguladoras de un programa de apoyo a la innovación y al desarrollo de la economía social, y efectúa su convocatoria para los ejercicios 2009 a 2013. Este programa se estructura en tres líneas estratégicas, a través de las cuales se concretan medidas específicas de fomento: a) Difusión, promoción e innovación de la economía social²⁹; b) Desarrollo profesional³⁰, y c) Desarrollo asociativo³¹.

6.3. El fomento de la economía social en Asturias

El fomento de la economía social en Asturias constituye una de las actuaciones establecidas en el Acuerdo para la Competitividad, el Empleo y el Bienestar en Asturias (ACEBA), firmado por el Gobierno del Principado de Asturias y los agentes sociales; concretamente se incluye en el Programa de Fomento y Consolidación del Autoempleo Colectivo: Economía Social (sub-apartado 5.2.2 del Apartado II Promoción Económica).

Los objetivos de este Programa son: fomentar el empleo a través del autoempleo colectivo; facilitar a las empresas de economía social el acceso al asesoramiento técnico necesario para paliar las carencias técnicas internas que puedan dificultar su desarrollo; fomentar el conocimiento de la economía social y el asociacionismo, favoreciendo la consolidación de las iniciativas económicas procuradas por las empresas de economía social, cooperativas y sociedades laborales así como el acercamiento de las empresas de economía social a las tecnologías de la información y la comunicación (ESTIC).

²⁹ Las acciones que son objeto de fomento son: Jornadas, seminarios y encuentros para difundir y promover la economía social; publicaciones; difusión en medios de comunicación; investigación, estudios, asesoramiento, ejecución y desarrollo de planes de competitividad, o los Premios Arco Iris del Cooperativismo.

³⁰ Se fomenta a través de medidas de formación profesional para la economía social y apoyo a la incorporación de socias y socios en cooperativas y sociedades laborales.

³¹ Se fomentan medidas que impulsen la vertebración de la economía social y consoliden sus estructuras representativas; que fomenten el desarrollo de organizaciones sectoriales de economía social; y acciones de fomento del cooperativismo que acuerde el Consejo Andaluz de Cooperación, especialmente, de difusión, educación y formación sobre los principios del cooperativismo y promoción de programas de desarrollo y fomento de las cooperativas y otras fórmulas de economía social.

Por Resolución de 5 de noviembre de 2009 de la Consejería de Industria y Empleo se aprueban las bases y normas reguladoras para la concesión de subvenciones recogidas en el Programa de Fomento y Consolidación del Autoempleo colectivo: empresas de economía social, previstas en el Acuerdo para la Consolidación, el Empleo y el Bienestar en Asturias; y por Resolución de la misma fecha se aprueba la respectiva convocatoria pública de subvenciones para los ejercicios 2010 y 2011.

Las ayudas que ofrece esta convocatoria son: ayudas a cooperativas y sociedades laborales para la incorporación de desempleados; subvenciones directas a la inversión y la bonificación de intereses de los préstamos destinados a financiar estas inversiones; programa de asesoramiento técnico; programa para fomentar el conocimiento de la economía social y fomentar el asociacionismo; consolidación de iniciativas económicas procuradas por las empresas de economía social; programa ESTIC y programa de ayudas a los perceptores de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único.

6.4. El fomento de la economía social en las Illes Balears

La Comunidad de las Illes Balears disponía hasta hace poco de un Pla Director de Foment de l'Economia Social (2007-2008), que establecía los principales elementos orientadores de la política de fomento de este sector en la Comunidad, y que servía a su vez de guía para establecer las diferentes estrategias y acciones en esta materia. Los objetivos de este Plan eran: fomentar la creación de empleo por medio de la creación de organizaciones de economía social; consolidar las entidades ya existentes, especialmente las cooperativas agrarias, fomentando procesos de fusión y de colaboración entre cooperativas, encaminados hacia el incremento de la dimensión empresarial y social, y fortalecer las estructuras de apoyo sectorial y territorial existentes en esta materia³².

La Dirección General de Responsabilidad Social Corporativa de la Conselleria de Turismo y Trabajo es la competente en materia de fomento, formación y registros públicos de economía social.

³² Tras la constitución del Consejo de la Economía Social y del Cooperativismo en 2009, se está trabajando en la elaboración de un Pla Estratègic per a l'Economia Social de les Illes Balears. Este plan extiende su ámbito a las cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, iniciativas de comercio justo o intercambio solidario y, a cualquier otra empresa, cualquiera que sea su forma jurídica, cuyos estatutos asuman los principios de gestión propios de la economía social.

La Orden de 4 de mayo de 2005, modificada por Orden de 16 de julio de 2008 fija las bases reguladoras de las subvenciones en materia de trabajo, y entre las materias subvencionables señala las actividades de formación, difusión y fomento en el ámbito de la economía social.

El fomento de la economía social en esta Comunidad se dirige fundamentalmente a la formación, al fomento del autoempleo y al apoyo a las entidades asociativas de la economía social³³.

6.5. El fomento de la economía social en Canarias

El Servicio Canario de Empleo convoca subvenciones dirigidas a fomentar la creación y consolidación de empresas calificadas como I+D, empresas de economía social y empresas de inserción; y subvenciones para la realización de actividades de difusión, fomento y formación de la economía social.

En el primer caso son acciones subvencionables³⁴: los gastos para la puesta en marcha de cooperativas con socios trabajadores o de trabajo o de sociedades laborales; las inversiones en activo fijo que resulten necesarias para la creación y consolidación de cooperativas con socios trabajadores o de trabajo y sociedades laborales; y la incorporación de socios trabajadores o de trabajo a cooperativas y sociedades laborales.

También son subvencionables la realización de actividades de difusión y fomento de la economía social, vinculadas directamente al fomento del empleo; y la realización de

³³ Véase al respecto las Resoluciones de 14 de diciembre de 2010 por las que se aprueban: la convocatoria para financiar acciones formativas a realizar por parte de entidades asociativas de la economía social y del trabajo autónomo, para la promoción y fomento de la auto-ocupación de mujeres y hombres; la convocatoria para conceder ayudas públicas a las entidades asociativas de las cooperativas, sociedades laborales y de iniciativa de la inserción social, para la formación, cofinanciada en un 50% por los Fondos Sociales Europeos por medio del Programa Operativo FSE de las Illes Balears 2007-2013; y la Resolución de 13 de diciembre de 2010 por la que se aprueba la convocatoria para conceder ayudas públicas para dar apoyo a las entidades asociativas de cooperativas y sociedades laborales en el periodo comprendido entre el 1 de noviembre de 2009 y 30 de abril de 2010.

³⁴ Véase Resolución de 22 de abril de 2010, por la que se establece la convocatoria para el año 2010 de concesión de subvenciones dirigidas a fomentar la creación y consolidación de empresas calificadas como I+E, de Empresas de Economía Social y de Empresas de Inserción, en el marco del Plan Canarias Emplea, cofinanciadas por el Fondo Social Europeo.

actividades de formación de economía social, siempre que estén vinculadas al fomento del empleo y destinadas a iniciar, perfeccionar y cualificar en el conocimiento del cooperativismo y de la economía social a desempleados, socios de cooperativas y sociedades laborales, y a otras personas interesadas en la creación o mejor funcionamiento de las empresas de economía social, con especial atención a los colectivos con dificultades de acceso al mercado.

6.6. El fomento de la economía social en Cantabria

En Cantabria, la Consejería de Empleo y Bienestar Social concede subvenciones destinadas al fomento del empleo y mejora de la competitividad y consolidación de las cooperativas y sociedades laborales, así como a promover las actividades de formación, fomento y difusión de la economía social y a sufragar los gastos de organización interna y funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social establecidas y que ejerzan su actividad habitualmente en la Comunidad de Cantabria³⁵.

Dicha convocatoria comprende diversos programas de ayudas:

Programa I: Incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales.

Programa II: Inversiones en inmovilizado material o inmaterial que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales, en su doble modalidad de subvenciones directas y bonificaciones de intereses de los préstamos, incluidos los microcréditos, destinados a la realización de aquellas inversiones.

Programa III: Asistencia técnica. Prestación de asistencia técnica a cooperativas y sociedades laborales.

Programa IV: Actividades de formación, difusión y fomento de la economía social, vinculadas directamente al fomento del empleo.

Programa V: Apoyo a entidades representativas de la economía social y el autoempleo. Ayudas destinadas a sufragar los gastos de organización interna y funcionamiento de

³⁵ Véase Orden EMP/38/2010, de 19 de marzo, por la que se establecen las bases reguladoras y se aprueba la convocatoria para el año 2010 de subvenciones destinadas al fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales y a financiar gastos de organización interna y funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social.

asociaciones de cooperativas y de sociedades laborales, de las asociaciones de trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social.

6.7. El fomento de la economía social en Castilla-La Mancha

La Comunidad de Castilla-La Mancha, a través del Decreto 142/2009, de 20 de septiembre, regula subvenciones para promover la creación, el desarrollo y la competitividad de las empresas de economía social.

Dicho Decreto tiene por objeto establecer las bases y convocar subvenciones a cooperativas, sociedades laborales y a las asociaciones y federaciones de estas entidades con el fin de favorecer su creación, desarrollo y competitividad.

Las líneas de subvención que se establecen son:

1. Subvenciones para la promoción y el empleo: subvenciones a la constitución de la entidad; para la generación de puestos de trabajo; para la incorporación de socios y socias trabajadoras en cooperativas y sociedades laborales; a la formación o para la contratación de personal especializado.
2. Subvenciones a la inversión: en su modalidad general o dirigidas al fomento de la creación de cooperativas y sociedades laborales formadas por mujeres.
3. Subvenciones para la mejora de la competitividad: subvenciones a la innovación y el desarrollo tecnológico; promoción de la calidad, del diseño, planes estratégicos de empresa y asistencia técnica.
4. Subvenciones para el fomento de la comercialización e internacionalización: promoción del comercio exterior, asistencia a ferias y convenciones comerciales interiores, y cooperación inter-empresarial.

6.8. El fomento de la economía social en Castilla y León

La Comunidad de Castilla y León convoca subvenciones para la incorporación de socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales, y el fomento y difusión de la economía social, vinculadas directamente al fomento del empleo (Orden EYE/1772/2010, de 22 de diciembre).

Estas medidas son consecuencia del desarrollo de la Orden TAS/3501/2005 de 7 de noviembre que establece las bases reguladoras par la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, adecuada a las peculiaridades organizativas de esta Comunidad, mediante la Orden EYE/404/2009, de 19 de febrero; y del Plan Estratégico de Subvenciones 2009-2011 aprobado por Orden de 26 enero 2009, que incluye entre las líneas de subvención las relativas a la incorporación de socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales, y al fomento y difusión de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo.

La Orden de 22 de diciembre de 2010 tiene por objeto convocar subvenciones dirigidas a fomentar la incorporación de socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales, sean personas desempleadas o trabajadores con contrato de trabajo de carácter temporal en la misma cooperativa o sociedad laboral en la que se integra como socio; y el fomento y difusión de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo.

6.9. El fomento de la economía social en Cataluña

Cataluña asume en su Estatuto de Autonomía la tarea de estimular las iniciativas de la economía social (art. 45.5) y el fomento de este sector (art. 124.3), y su Departamento de Trabajo es el competente en materia de relaciones laborales, ocupación, economía social, cooperativas y auto-empresa, y formación profesional y continua (Decreto 421/2006 de 28 de noviembre). Estas competencias fueron asignadas a la DG de Economía Cooperativa, Social y de Auto-ocupación, que en 2007 cambió su denominación por DG de Economía Cooperativa y Creación de empresas (Decreto 199/2007, de 10 de septiembre).

Estos cambios estructurales en la Administración catalana pueden ser la causa que justifique la generalización en los últimos años de la expresión economía cooperativa, que se identifica con cooperativas y sociedades laborales, en detrimento de economía social.

Entre las principales medidas de fomento de la economía social podemos citar las dirigidas al desarrollo de las empresas de economía cooperativa y al fomento, promoción y divulgación

de las cooperativas y sociedades laborales³⁶; y las dirigidas a financiar planes de formación específicos para la economía social³⁷.

Son líneas subvencionables para la Orden TRE/142/2010: la incorporación de socios o socios trabajadores/as o socios o socias de trabajo en cooperativas y sociedades laborales; los proyectos empresariales de cooperativas y sociedades laborales de nueva creación; los proyectos empresariales de fortalecimiento e intercooperación destinada a cooperativas y sociedades laborales; las entidades representativas de la economía cooperativa y la promoción, difusión e investigación de la economía cooperativa.

6.10. El fomento de la economía social en Extremadura

Extremadura cuenta con un Plan de Fomento y Calidad del Empleo (2008-2011) suscrito por la Junta de Extremadura, la Unión General de Trabajadores, Comisiones Obreras, la Confederación Regional Empresarial Extremeña y la Federación de Municipios y Provincias de Extremadura.

Dicho Plan establece una serie de prioridades, estrategias y medidas dirigidas a favorecer el acceso al empleo y la integración laboral de todas las personas, sobre todo de quienes más dificultades tienen, mujeres, jóvenes, personas en situación de discapacidad y colectivos con especiales dificultades de inserción en el mercado de trabajo.

Una de las prioridades del Plan es el Fomento del Empleo y del Autoempleo, entre cuyos objetivos está: 5.3 Impulsar la economía social, el empleo autónomo y el tercer sector. Son medidas a desarrollar para la consecución de este objetivo, las acciones integradas de empleo en economía social y tercer sector (5.3.3.), y la transformación de las entidades sin ánimo de lucro en entidades de economía social (5.3.4).

³⁶ Orden TRE/142/2010, de 8 de marzo, por la que se establecen las bases reguladoras de las subvenciones para el desarrollo de las empresas de economía cooperativa y para fomentar, promocionar y divulgar las cooperativas y sociedades laborales. Modificada por Orden TRE/364/2010, de 21 de julio.

³⁷ Resolución EMO/1195/2011, de 5 de mayo, por la que se aprueba la convocatoria de 2011 para la concesión de subvenciones públicas para la financiación de planes de formación de oferta de carácter intersectorial, específicos para la economía social, y de carácter sectorial destinados a trabajadores/as prioritariamente empleados/as, que promueve el Consorcio para la Formación Continua de Cataluña.

Como consecuencia del desarrollo de este Plan, la Junta de Extremadura viene convocando ayudas principalmente para el fomento del empleo en el ámbito de la economía social, y para apoyar a las entidades asociativas de la economía social.

El Decreto 126/2008, de 20 de junio regula el programa de ayudas para el fomento del empleo en el ámbito de la economía social. Este programa se desglosa en dos tipos de actuaciones. Por una parte se subvenciona la creación de empleo estable, sea mediante la incorporación de desempleados como socios trabajadores o de trabajo a sociedades cooperativas y sociedades laborales, como la transformación de contratos temporales de sus trabajadores en contratos indefinidos, al tiempo que adquieren la condición de socios trabajadores. Por otra, se da apoyo técnico a sociedades cooperativas, sociedades laborales y sus entidades asociativas, subvencionándoles la contratación de personal técnico y directivo.

El Decreto 199/2009, de 28 de agosto³⁸ aprueba las bases reguladoras de subvenciones destinadas a apoyar a entidades asociativas de la economía social y el autoempleo de la C.A. de Extremadura y aprueba la convocatoria de dichas subvenciones para 2009. Este Decreto concede ayudas a entidades asociativas de sociedades cooperativas, de sociedades laborales, así como de trabajadores autónomos, y ayudas a entidades asociativas de la economía social.

6.11. El fomento de la economía social en Galicia

El fomento de la economía social en Galicia se refleja fundamentalmente en la Orden de 14 de junio de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras de los programas de fomento del empleo en empresas de economía social, y de promoción del cooperativismo, y se procede a su convocatoria para el año 2010.

Esta Orden, como dice en su exposición de motivos, pretende reforzar una visión integral de apoyo a la economía social en la C.A de Galicia, y por ello agrupa los programas de promoción, divulgación y difusión del cooperativismo, y el programa de fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales, que se adecua a la Orden del MTAS 3501/2005, de 7 de noviembre.

³⁸ Modificado por Decreto 151/2010, de 2 de julio.

El objeto de la Orden es fijar las bases reguladoras y la convocatoria de las ayudas y subvenciones con la finalidad de promover la incorporación de personas desempleadas a las entidades de economía social, apoyar el desarrollo de proyectos de creación y modernización de este tipo de empresas, mediante una mejora de su competitividad, así como la promoción de cooperativas a través de los siguientes programas: Fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales; Mejora de la competitividad en cooperativas y sociedades laborales; Impulso de proyectos empresariales cooperativos y asistencia técnica; Fomento del acceso a la condición de socio/a trabajador/a y Actividades de promoción del cooperativismo.

Los programas de promoción del cooperativismo y economía social establecen ayudas para el impulso de proyectos empresariales cooperativos, incluso en la fase previa a su constitución formal, potenciando singularmente los procesos de asesoramiento y acompañamiento de las nuevas iniciativas; fomentan específicamente el acceso a la condición de socios y socias trabajadores/as para incentivar la plena integración en la empresa cooperativa y contemplan ayudas para la realización de actividades de promoción del cooperativismo.

El programa de fomento de empleo en cooperativas y sociedades laborales, por su parte, establece un conjunto de ayudas orientadas a facilitar la incorporación de las personas desempleadas, como socios y socias trabajadores/as o de trabajo en las cooperativas o sociedades laborales gallegas, al considerar las distintas fórmulas de autoempleo colectivo como medidas eficaces para la generación de empleo, movilización de recursos, corrección de desequilibrios comarcales y fijación de mano de obra productiva, estableciendo vínculos de interés mutuo entre la población y su propio territorio. Asimismo, se pretende, mediante incentivos para la financiación de las inversiones en inmovilizado material e inmaterial, aumentar la competitividad de estas empresas con el objeto último de mantener su empleo.

6.12. El fomento de la economía social en La Rioja

La Comunidad de la Rioja mediante la Orden de 22 de marzo de 2005 estableció las bases reguladoras y el procedimiento de concesión de ayudas destinadas al fomento de las cooperativas y sociedades laborales, adaptando con ello la Orden TAS/3501/2005 al ámbito de esta Comunidad.

Aquella Orden fue sustituida por la Orden de 30 de marzo de 2007, de la Consejería de Hacienda y Empleo, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas al programa de fomento de la Economía Social en la Comunidad Autónoma de la Rioja.

Esta Orden (cuya aplicación se extiende a 2009 por Resolución nº 265 de 17 de agosto de 2009), establece tres programas de ayuda:

- a) Apoyo a Cooperativas y Sociedades Laborales. Dentro de este capítulo son subvencionables: la incorporación de socios trabajadores o de trabajo en empresas de economía social; gastos notariales y registrales, asistencia técnica, subvenciones financieras, y por la realización de inversiones en activos fijos que contribuyan a la creación o mantenimiento de puestos de trabajo en este tipo de empresas.
- b) Apoyo a la contratación de gerentes o especialistas en economía social. Se subvenciona la contratación indefinida por parte de cooperativas y sociedades laborales de directores o gerentes, valorándose positivamente el grado de especialización en economía social de dichos profesionales.
- c) Incentivos a la conciliación de la vida familiar y laboral de la mujer que se incorpore como socia trabajadora a Cooperativas y Sociedades Laborales. Se subvenciona la incorporación de mujeres como socias a una empresa de economía social y que tengan a su cargo hijos menores de tres años o familiares dependientes hasta el segundo grado inclusive por consanguinidad o afinidad que necesiten asistencia de terceras personas. También pueden acogerse a estas ayudas las varones que ejerciendo la tutela legal, siempre que se trate de hogares monoparentales, se incorporen como socios a una empresa de economía social.

6.13. El fomento de la economía social en Madrid

La Comunidad de Madrid tiene competencias en el ámbito de la Economía Social y el Trabajo Autónomo desde 1996 y las desarrolla a través del Servicio Regional de Empleo. Las medidas de fomento son principalmente dos. Por una parte, se conceden ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales, y por otra, se conceden ayudas para sufragar los gastos de funcionamiento de las entidades asociativas.

La Orden 3935/2009, de 31 de diciembre por la que se convocan ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales en el ámbito de la Comunidad de Madrid para el año 2010, adapta a esta Comunidad las bases reguladoras establecidas en la Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre.

Las actuaciones subvencionables por esta Orden son: a) Incorporación de desempleados como socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales; b) Realización de inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales; c) Prestación de asistencia técnica, y d) Realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo.

La Orden 3520/2005, de 20 de septiembre establece las bases que regulan la concesión de ayudas y subvenciones públicas para sufragar los gastos de funcionamiento de las entidades asociativas de cooperativas, de sociedades laborales y de trabajadores autónomos en el ámbito de la Comunidad de Madrid.

Según esta Orden, son subvencionables el coste correspondiente a los salarios de los trabajadores de estas entidades asociativas, y determinados gastos de infraestructura y mantenimiento. Los beneficiarios de estas ayudas pueden ser las entidades asociativas de cooperativas y sociedades laborales, las entidades asociativas de trabajadores autónomos de carácter intersectorial y otros entes representativos de la economía social.

La Orden 2049/2010 de 11 de junio, convoca estas ayudas para el año 2010 y modifica la anterior Orden 3520/2005. Una de las novedades introducidas por esta Orden es que extiende la condición de beneficiarios de estas subvenciones a las entidades asociativas de empresas de inserción, y por otra parte, limita las ayudas a los entes representativos de la economía social, al exigir que integren asociaciones de cooperativas y de sociedades laborales.

6.14. El fomento de la economía social en Murcia

Murcia cuenta desde el 24 de marzo de 2009 con un I Plan Regional de Economía Social con vigencia para tres años. Dicho Plan fue suscrito por el Gobierno Regional, la

Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado, la Asociación de Empresas de Economía Social, la Federación de Cooperativas Agrarias, la Unión de Cooperativas de Enseñanza y la Federación de Sociedades Agrarias Cooperativas, de la Región de Murcia.

Los objetivos de este Plan son:

1. Fomentar la creación de Empresas de Economía Social, su crecimiento, así como impulsar la cooperación y asociación de las mismas como fórmula para su expansión.
2. Desarrollar, mejorar y consolidar todos los factores de competitividad de las empresas de economía social.
3. Fomentar el empleo y la formación, así como las condiciones de trabajo y las relaciones laborales en las empresas de economía social.
4. Impulsar la presencia de empresas de economía social en todos los sectores y en especial en los nuevos yacimientos de empleo, especialmente los relacionados con los servicios de proximidad.
5. Impulsar la intercooperación entre las entidades asociadas a cada organización.

Para la realización de los anteriores objetivos, el Plan establece diversas actuaciones a realizar: Acciones de fomento e incentivación; de formación e investigación; divulgativas y de sensibilización y de coordinación institucional y social.

En desarrollo de estos objetivos, la Orden de 24 de febrero de 2010 de la Consejería de Educación, Formación y Empleo, regula las bases y convoca subvenciones para Programas de Fomento de la Economía Social para 2010.

Los programas subvencionables son:

- 1º Empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales. Se subvenciona a las empresas de economía social que incorporen como socios trabajadores a determinadas personas.
- 2º Aportaciones en Economía Social. Se subvencionará a las empresas de economía social por cada socio trabajador que realice aportaciones dinerarias que incrementen el capital social escriturado.
- 3º Reestructuración Financiera. Con este programa se subvencionan préstamos necesarios para llevar a cabo un plan de reestructuración financiera de empresas y organizaciones empresariales de economía social con domicilio social y fiscal en la Región de Murcia.

4º Asistencia Técnica en Economía Social. Permite subvencionar: estudios previos para la obtención de financiación; estudios y análisis sobre áreas de gestión empresarial; auditorías e informes económicos; asistencia en la selección de personal; estudios de viabilidad económico-financiera, organización, comercialización, estudios de mercado, etc.; diseños de catálogos comerciales, páginas web, etc.

5º Difusión y Fomento de la Economía Social: campañas de difusión en medios de comunicación, edición de publicaciones, congresos, jornadas, participación en ferias, certámenes, etc.

6º Organizaciones Empresariales de la Economía Social. Su objetivo es fomentar y consolidar las estructuras representativas o asociativas de la economía social.

7º Inversiones en Economía Social. Se conceden ayudas para realizar inversiones en activos fijos materiales nuevos, o de segunda mano.

8º Orientación Profesional en Economía Social. Se promueven las actividades de orientación profesional que fomenten directamente la colocación en el mercado laboral a los desempleados.

9º Centros de Asesoramiento en Economía Social. Están destinados a la promoción e impulso de iniciativas que generen empleo y riqueza en la Región, y presten asesoramiento a las sociedades cooperativas y a las sociedades laborales.

10º Economía Social en las Universidades Públicas. Este programa tiene por objetivo subvencionar a las universidades públicas de la Región de Murcia para que lleven a cabo actividades de investigación, docencia y difusión sobre temas relacionados con las características propias de la economía social y principalmente con las sociedades cooperativas y sociedades laborales.

6.15. El fomento de la economía social en Navarra

Navarra adaptó la Orden TAS 3501/2005 que establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y la mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, mediante la Resolución 4180/2008 de 18 de diciembre, que aprobaba a su vez la convocatoria de ayudas.

Según esta Resolución, son objeto de subvención: la incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales; la realización de inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de

cooperativas y sociedades laborales; prestación de asistencia técnica; realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo.

Al margen de estos programas de ayuda, el Servicio Navarro de Empleo ha adoptado otras medidas de apoyo a la economía social como son ayudas a la sucesión empresarial en empresas de economía social y ayudas a la conversión de empresas en empresas de economía social.

La Resolución 1739/2007, de 4 de junio, aprueba la convocatoria de ayudas a la sucesión empresarial en empresas de economía social. Se trata de ayudas dirigidas a personas físicas que se incorporen como socios-trabajadores en sociedades laborales y cooperativas de trabajo asociado que lleven al menos, un año en funcionamiento. Su finalidad es favorecer la entrada de nuevos socios para posibilitar la continuidad de las propias empresas.

La Resolución 2069/2008, de 20 de junio, aprueba la convocatoria de ayudas a la conversión de empresas en empresas de economía social. Su objeto es establecer un régimen de concesión de subvenciones para cofinanciar la incorporación de trabajadores como socios trabajadores o de trabajo en empresas de economía social cuando la empresa a la que pertenecen adquiera la forma jurídica de sociedad laboral o cooperativa.

6.16. El fomento de la economía social en País Vasco

La Comunidad Autónoma del País Vasco, a través de la Consejería de Empleo y Asuntos Sociales, emplea diversas medidas de fomento de la economía social, medidas que desglosa en diversas disposiciones, siendo las más relevantes las siguientes.

Orden de 17 de junio de 2009. Esta orden establece ayudas dirigidas a la consolidación de estructuras asociativas de empresas de economía social. Los posibles beneficiarios de estas ayudas son estructuras con personalidad jurídica propia, que asocien, para la representación y defensa de sus intereses, a sociedades laborales y cooperativas de trabajo asociado, o a cooperativas distintas del trabajo asociado y entidades asociativas de carácter confederal. Las ayudas se destinan a financiar gastos de estructura para el mantenimiento y consolidación de las entidades asociativas. Considera gastos de estructura, los gastos de personal al servicio de

la entidad asociativa; los gastos de funcionamiento y los gastos externos relacionados con la actividad ordinaria de la estructura, tales como informes jurídicos, auditorías, defensa, etc.

Orden de 7 de julio de 2010 por la que se establecen ayudas para la formación en Economía Social. Estas ayudas se dirigen a la realización de: actividades formativas, de investigación y divulgación acerca de los aspectos específicos de la economía social.

Son actividades formativas subvencionables las destinadas a la formación específica en economía social societario-empresarial, destinadas a iniciar, perfeccionar y cualificar el conocimiento del cooperativismo o de las sociedades laborales; y las acciones formativas sobre economía social en el ámbito universitario y pre-universitario.

Entre las acciones de investigación subvencionables se cita la elaboración de materiales didácticos destinados a la formación de personas socias y trabajadoras, personal directivo o no; actividades de investigación en economía social; edición de publicaciones, etc.

Por último, son actividades de difusión subvencionables, aquellas cuyo objetivo sea dar a conocer o divulgar entre la población en general o a colectivos específicos la economía social, mediante: la organización de congresos, seminarios, simposios, jornadas, etc.; y la organización de actividades para atender a grupos nacionales o internacionales interesados en conocer la experiencia cooperativa del País Vasco.

Orden de 7 de julio de 2010 por la que se establecen ayudas para la intercooperación empresarial en la economía social. Los gastos subvencionables pueden ser diversos: gastos externos de consultoría derivados de estudios de intercooperación; gastos externos de consultoría necesarios para la elaboración y la formalización de acuerdos y la creación de empresas o estructuras de intercooperación empresarial; gastos por la prestación de asistencia técnica y formativa realizada por las entidades representativas de cooperativas y sociedades laborales de Euskadi; gastos netos externos ocasionados por la fusión en la que participen entidades de economía social; gastos ocasionados por la incorporación de una sociedad de economía social en empresas o estructuras de intercooperación ya constituidas; gastos ocasionados a las entidades representativas de cooperativas y sociedades laborales de Euskadi por su participación en Organizaciones representativas de economía social de carácter internacional, y gastos para la asistencia técnica y la formación necesaria respecto a la

realización de proyectos que tengan como objeto la creación de grupos empresariales de economía social en el ámbito internacional.

Orden de 7 de julio de 2010 por la que se regulan las ayudas para la asistencia técnica en las empresas de economía social. Se consideran acciones de asistencia técnica, la elaboración e implantación del Plan de Gestión Anual y del Plan Estratégico; el asesoramiento externo en la gestión a las personas administradoras de pequeñas empresas de la economía social; el asesoramiento específico en gestión comercial de pequeñas cooperativas y sociedades laborales; la elaboración de valoraciones de los puestos de trabajo en pequeñas empresas de economía social, el diseño e implantación en pequeñas empresas de economía social de sistemas de información y comunicación; etc.

Orden de 7 de julio de 2010 por la que se regulan las ayudas para la incorporación de personas socias a empresas de economía social. Las ayudas tienen por objeto que personas desempleadas se incorporen a empresas con forma jurídica de sociedad cooperativa o laboral, en calidad de personas socias trabajadoras o de trabajo de duración indefinida; y que titulares de explotaciones agrarias, ganaderas, forestales y mixtas, se incorporen como personas socias a cooperativas agrarias.

Orden de 21 de julio de 2010 por la que se articulan las ayudas para emprender en economía social. El objeto de estas ayudas puede ser: la realización de actividades de promoción directamente relacionadas con la constitución de una empresa de economía social; la constitución de empresas de economía social; actividades específicas de información y difusión de la cultura emprendedora, exclusivamente en economía social; la realización del estudio de viabilidad económica y financiera de sociedades anónimas y limitada con un nivel creciente de pérdidas y el proceso de constitución de cooperativas de trabajo asociado o sociedades laborales por parte de las personas trabajadoras de las empresas en las que se ha realizado previamente el estudio de viabilidad citado.

Orden de 1 de septiembre de 2010 por la que se establecen las ayudas para la participación de personas trabajadoras en empresas de economía social. Con esta orden se subvenciona fundamentalmente la incorporación como personas socias trabajadoras o socias de trabajo de las personas trabajadoras no socias con contrato laboral indefinido por cuenta ajena, en activo en la entidad de economía social; pero también, el diseño e implantación en

las empresas de economía social de instrumentos que favorezcan la participación financiera de nuevas personas socias trabajadoras posibilitando el relevo generacional; los gastos externos necesarios de evaluación y consultoría para la elaboración e implantación de herramientas específicas de responsabilidad social empresarial que incluyan los principios de la economía social.

6.17. El fomento de la economía social en Valencia

La Generalitat Valenciana, a través de su Consellería de Economía, Hacienda y Empleo, concede ayudas destinadas a la promoción, fomento y difusión de la economía social. La Orden 24/2010, de 4 de junio aprueba las bases reguladoras de estas ayudas y convoca su concesión para 2010.

Las entidades beneficiarias de estas ayudas pueden ser las entidades asociativas de cooperativas y sociedades laborales, las federaciones de mutualidades de previsión social, fundaciones públicas que tengan entre sus fines el fomento o promoción de las entidades de economía social, y los centros o institutos universitarios especializados en materias propias de la economía social.

Las actividad subvencionables son: los gastos generales y de funcionamiento de las entidades asociativas de las cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social; las actividades de formación, fomento y difusión de la economía social, la inversión en inmuebles o equipamiento, y la implementación o mantenimiento de redes especializadas de información en materias propias o relacionadas con las empresas de economía social.

También merece destacarse la Orden 30/2010, de 27 de julio de la misma Consellería³⁹, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas destinadas al fomento de las cooperativas y sociedades laborales.

Las actuaciones que esta Orden subvenciona son: la incorporación, con carácter indefinido, como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales,

³⁹ Orden que adapta la correlativa Orden TAS/3501/2005 que establece las bases para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad de las cooperativas y sociedades laborales

preexistentes o de nueva constitución, de desempleados y de trabajadores, con contrato de trabajo de carácter temporal, en la misma cooperativa o sociedad laboral en la que se integran como socios; la realización de inversiones en activos fijos e inmovilizado, y la prestación de asistencia técnica.

Por último, merece destacarse la Orden 36/2010 de 3 de septiembre, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones a trabajadores y socios de cooperativas y sociedades laborales, destinadas a facilitar su acceso a la condición de socios trabajadores o de trabajo de las empresas en que presten sus servicios, o a incrementar su participación financiera en ellas, y se convocan las citadas ayudas para 2010. El objeto de estas subvenciones es el gasto necesario hecho por el trabajador para acceder a la condición de socio, y el gasto necesario hecho por el trabajador ya socio, para adquirir una participación análoga a la de los restantes socios.

7. EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA LEY DE ECONOMÍA SOCIAL

El fomento de la economía social como objetivo prioritario de la ley de economía social, sufrió una notable evolución. Desde el Informe de expertos sobre la elaboración de una ley, que denomina, “de fomento de la economía social”, y dedica tres artículos⁴⁰ y numerosas medidas a esta tarea; pasando por el anteproyecto de ley de economía social, aprobado en junio de 2010 por el Consejo de Ministros, donde el fomento quedaba reducido a una declaración genérica de promoción, estímulo y desarrollo de la economía social, hasta la ley finalmente aprobada, que ha venido ampliando a lo largo de su tramitación los objetivos que deben tener las políticas públicas de promoción de la economía social.

Así, la ley de economía social reconoce como tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas; y detalla diversos objetivos que deben integrarse en las políticas de promoción de la economía social de los poderes públicos.

⁴⁰ Art. 10 “Políticas de fomento de la economía social”, art. 11 “Difusión, formación e investigación de la economía social”, y art. 12 “Apoyo financiero y crediticio a las iniciativas de creación y desarrollo de empresas y entidades de la economía social”.

Son objetivos de las políticas de promoción de la economía social para los poderes públicos, según esta ley:

- a) Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de economía social. Para ello se prestará especial atención a la simplificación de trámites administrativos para la creación de entidades de la economía social.
- b) Facilitar las diversas iniciativas de economía social.
- c) Promover los principios y valores de la economía social.
- d) Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social.
- e) Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.
- f) Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.
- g) Involucrar a las entidades de economía social en las políticas activas de empleo, especialmente a favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.
- h) Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.
- i) Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.

La competencia para impulsar la promoción, difusión y formación de la economía social se encomienda al Ministerio de Trabajo, sin perjuicio de las facultades de otros departamentos ministeriales en relación con la actividad económica, empresarial y social que desarrollen las entidades de la economía social. A estos fines, la Ley incorpora un programa a 6 meses de impulso de la economía social con medidas concretas: revisar la normativa para eliminar las trabas injustificadas en su actividad económica; actualizar la ley de sociedades laborales, y revisar la normativa sobre subvenciones para simplificar sus procedimientos en favor de las entidades que realizan acción social (DA 7ª).

Se reconoce también la competencia de las CCAA en el fomento de la economía social, y se ordena a la Administración del Estado que impulse mecanismos de cooperación y

colaboración con ellas, con el fin entre otros de compensar y equilibrar los desajustes territoriales⁴¹.

8. CONCLUSIONES

El fomento de la economía social a través de la integración de esta dimensión en las políticas públicas, debería ser, un objetivo de los Estados que integran la Unión Europea, según la Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social (2009).

España integra la dimensión “economía social” en sus políticas públicas desde la Orden de 21 de febrero de 1986, que estableció determinadas ayudas para la creación y mantenimiento de cooperativas y sociedades laborales, así como para el desarrollo y la difusión del cooperativismo y la economía social; a través del Programa “Apoyo al empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales”⁴². Este programa pasa a denominarse, a partir de la Orden de 29 de diciembre de 1998, “Desarrollo de la Economía Social”.

En desarrollo de este Programa, el Estado articula diversas líneas de fomento, principalmente a través de dos órdenes. La Orden TIN/3440/2009, de 16 de diciembre que establece las bases reguladoras de la concesión de subvenciones a las actividades de promoción de la economía social y para sufragar los gastos de funcionamiento de los entes representativos de la economía social en el ámbito estatal; y la Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre, que establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales.

Para el desarrollo de este Programa, actualmente denominado “Desarrollo de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas” existe una consignación presupuestaria en los Presupuestos Generales del Estado, que es objeto de transferencia

⁴¹ Desajustes que se producen por la diferente atención que las Comunidades Autónomas dan en sus presupuestos al fomento de la economía social, y sobre todo, porque desde 2007 muchas Comunidades Autónomas han dejado de ser Objetivo 1 para la Unión Europea (Véase Recomendación 6º del Informe de la Subcomisión para el fomento de la economía social (BOCG del Congreso de los Diputados de 2 de junio de 2011).

⁴² Este programa tenía como finalidad, según establece su art. 1 “conceder ayudas económicas para la creación o conservación de puestos de trabajo mediante la constitución, ampliación del número de socios, o mantenimiento de cooperativas o sociedades laborales, así como subvencionar la asistencia técnica y formación que mejore la gestión de las mismas y/o la promoción cooperativa y comunitaria que contribuya al desarrollo de la economía social”.

directa del Estado a las Comunidades Autónomas que tienen asumidas competencias en materia de gestión de dichas ayudas (a excepción del País Vasco y Navarra). Estos fondos son generalmente incrementados con nuevos ingresos procedentes de la Unión Europea (FSE y FEDER).

Como consecuencia de esta estructura presupuestaria, las políticas públicas de fomento de las Comunidades Autónomas suelen coincidir, en sus objetivos y medidas adoptadas, con las del Estado.

Las medidas de fomento de la economía social que están presentes en todas las políticas públicas analizadas son: subvenciones a las actividades de promoción, formación, investigación y difusión de la economía social; y subvenciones de los gastos generales de funcionamiento de las asociaciones de entidades de la economía social. Y en relación con las cooperativas y sociedades laborales: ayudas para, la incorporación de socios de trabajo o socios trabajadores; la prestación de asistencia técnica; la realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas al fomento del empleo, o para inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competencia de estas entidades.

No obstante, como hemos visto, en ocasiones las Comunidades Autónomas adoptan medidas particulares (promover el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación entre las entidades de la economía social; la integración e interoperación entre entidades de la economía social; conciliación de la vida familiar y laboral de los socios de estas entidades; transformación en entidades de la economía social, de las empresas en crisis o de las entidades sin ánimo de lucro, etc.)

A la vista de este panorama, puede afirmarse que en España, si bien se ha generalizado el fomento de la economía social, el grado de implicación de las políticas públicas en dicho fomento, es dispar y dependiente de cada Comunidad Autónoma⁴³.

⁴³ Compartimos por tanto la conclusión a la que llega el Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la economía social, 2010 p. 114.

En cuanto al sentido con que se emplea el término “economía social” en las diversas normas analizadas, todas ellas coinciden en identificar como entidades de economía social las cooperativas, sociedades laborales y asociaciones representativas de éstas.

En alguna ocasión, se extiende el concepto de economía social a las mutualidades de previsión social⁴⁴, y otras parece afectar también a las empresas de inserción, o incluso, a las entidades representativas de los trabajadores autónomos⁴⁵. En todo caso, se limita el concepto de economía social a entidades cuya regulación o promoción corresponde a la administración pública competente en materia de empleo.

En la mayor parte de las ocasiones se hace referencia al fomento de la economía social pero no se especifica qué debe entenderse por economía social. Por ello se agradece que el legislador estatal haya asumido la tarea de definir qué debe entenderse por ésta en la reciente ley de economía social.

Por último, y en relación con el tratamiento del fomento de la economía social en la ley que comentamos, celebramos el desarrollo que el mismo experimentó en su tramitación parlamentaria, pero debemos recordar que el catálogo de objetivos y medidas a adoptar que menciona, es meramente enunciativo, y por tanto, los poderes públicos pueden ampliarlos, y en esta tarea debería tenerse en cuenta la relación de medidas de fomento que contemplaba la propuesta de ley de fomento de la economía social elaborada por el grupo de expertos.

También debe subrayarse que con la nueva ley el ámbito de la economía social se amplía más allá de las cooperativas y sociedades laborales, incluyendo entidades cuya regulación y fomento no son competencia del Ministerio de Trabajo (fundaciones, asociaciones, sociedades agrarias de transformación o cofradías de pescadores). Sin embargo, la ley al asignar la competencia en la promoción de la economía social sigue atribuyendo a este Ministerio la tarea de impulsar la economía social “en su ámbito”, sin perjuicio de las facultades de otros departamentos ministeriales en relación con la actividad económica

⁴⁴ Como entidades con representación en el Consejo para el Fomento de la Economía Social, o como beneficiarias de las ayudas a la promoción de la economía social y entidades representativas de la economía social, en la Comunidad Valenciana.

⁴⁵ Este es el caso en la Orden estatal 3440/2009 y en la normativa de las Comunidades de Baleares, Canarias, Cantabria o Madrid.

empresarial y social que desarrollen las entidades de economía social para el cumplimiento de su objeto social.

Si la economía social se concibe como un sector, con fines comunes y merecedora por ello de una política de fomento, su promoción debería comprender a todas las entidades que la integran y no sólo –como hasta ahora- a aquellas cuyo fomento sea competencia del Ministerio de Trabajo o departamentos competentes en materia de trabajo. Quizá la solución debería de pasar por la creación de un organismo interministerial dedicado a la promoción de la economía social como existe en otros países⁴⁶, similar al antiguo Instituto de Fomento de la Economía Social (INFES).

BIBLIOGRAFIA

- AAVV. *Informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social*. Madrid, Ed. Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. “La legislación española sobre cooperativas y sociedades laborales: ¿una respuesta adecuada a las necesidades del sector?” *CIRIEC. Revista Jurídica*, 2009, nº 20, pp. 9 ss.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. “Algunas consideraciones en torno a la propuesta de Ley “marco” de economía social”. *REVESCO*, 2010, nº 102, pp. 7-23
- CHAVES, R. “El análisis de la Economía Social en las Políticas Públicas. Visión de conjunto”. En: *La economía social en las políticas públicas en España*, Chaves (Dir.) Valencia, Ed. CIRIEC, 2010.
- FAJARDO GARCÍA, I.G. “La economía social en las leyes” *Rev. CIRIEC*, 2009, nº 66, pp. 5 y ss.
- MARTÍ-COSTA, M. (Dir.) *Políticas públicas de promoción de cooperativas en España. Una visión comparada entre Comunidades Autónomas*. Ed. Institut de Govern i Politiques Públiques, 2010.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. “La delimitación de las entidades y organizaciones de economía social en la próxima ley reguladora del sector” *Rev. CIRIEC*, 2009, nº 66, pp. 61 y ss.

⁴⁶ Entre otros: Reino Unido (Social Enterprise Unit y Third Charity and Third Sector Finance Unit), Francia (Délégation à l'économie sociale), Bélgica (Secrétariat d'Etat au Développement Durable et à l'Economie Sociale) o Portugal (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social –CASES). Véase: *La economía social en la Unión Europea. Comité Económico y Social Europeo*, 2008 pp. 79 -82.

SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. “El reconocimiento de la economía social y de sus agentes en el proyecto de Ley de Economía social” *Noticias del CIDEA*, 2010, nº 54, pp. 53-58.

VALDÉS DAL-RE, F. “La representación institucional de la economía social: una aproximación desde el derecho vigente y desde el derecho propuesto” *Rev. CIRIEC*, 2009 nº 66, pp. 37 ss.

LA MUJER INDÍGENA CAMPESINA EN BOLIVIA Y SU OBJETIVO DE IGUALDAD. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE UN MAPA ESTRATÉGICO BASADO EN VALORES COOPERATIVOS

POR

Fuensanta Carmen GALINDO REYES¹

José María DE LA VARGA SALTO²

Antonio Manuel CIRUELA LORENZO³

RESUMEN

Los condicionantes económicos y sociales presentes en el entorno rural de Bolivia han relegado a la mujer a un papel secundario y, en muchas ocasiones, injusto. El movimiento cooperativo y, concretamente su filosofía basada en una serie de valores, se presenta como una alternativa muy viable para cambiar la situación anteriormente comentada y conseguir que la mujer campesina indígena sea considerada en términos de igualdad en los contextos familiares y comunales. Sin embargo, necesitamos para ello una herramienta de aplicación, la cual ha consistido en una adaptación personal e innovadora del tradicional mapa estratégico propuesto por Kaplan y Norton (1992), a través del cual, la interrelación entre los objetivos correspondientes a diferentes perspectivas, contribuyen al alcance de la visión planteada.

Palabras clave: Entorno rural, Valores cooperativos, Mujer indígena campesina, Igualdad, Mapa estratégico

¹ Profesora Colaboradora. Departamento Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: fcgr@uma.es

² Profesor Colaborador. Departamento Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: jmdelavarga@uma.es

³ Profesor Contratado Doctor. Departamento Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: acl@uma.es

REVESCO Nº 107 - Primer Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Claves ECONLIT: J540, O180, P320, P490, Z100

THE INDIGENOUS RURAL WOMAN IN BOLIVIA AND THE EQUALITY AIM. A STRATEGIC MAP APPLICATION BASED ON COOPERATIVE VALUES

ABSTRACT

The present economic and social conditions in rural areas of Bolivia have relegated women to a secondary role and, in many cases, unfair. The cooperative movement, and specifically its philosophy based on a set of values, is presented as a very viable alternative to change the situation discussed above and to make indigenous rural women to be considered in terms of equality in family and community contexts. However, we need to apply a tool, which has consisted of a personal and innovative adaptation of the traditional strategy map proposed by Kaplan and Norton (1992), through which the interrelationships between objectives from different perspectives, contribute the achievement of the outlined vision.

Keywords: Rural environment, Cooperative values, Indigenous rural women, Gender, Strategic map

1. INTRODUCCIÓN: CONTEXTUALIZACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

América Latina atraviesa una etapa de gran dinamismo en relación a la consolidación democrática desde propuestas, escenarios y protagonismos marcados por la diversidad. Por primera vez, han accedido a la presidencia de algunos países latinoamericanos mujeres, como un signo inequívoco de cambio en estructuras fuertemente marcadas por la exclusión y la desigualdad.

Concretamente, en la región Andina el proceso de descentralización del estado surge en la década de los 80, con el fin de promover estados más eficientes, otorgando los gobiernos centrales mayores competencias y recursos a los gobiernos locales y comunidades (Mäckelmann, 2007). Aunque no todas las propuestas se materializaron en realidades, el enfoque de descentralización en Bolivia, modificó sustancialmente el marco económico-social dando paso a la presencia de nuevos protagonistas, como son los pueblos indígenas y las mujeres.

En principio, el desarrollo de descentralización ha sido un proceso irregular y de controvertido éxito, siendo difícil encontrar ejemplos en los que el Estado haya delegado poderes a otros niveles sociales. Esta fragilidad hizo que, en sus inicios, este asunto no fuera especialmente atractivo para que las mujeres lo visualizaran como una oportunidad. Tanto en la concepción, como en el diseño de la descentralización, las mujeres y las comunidades indígenas han estado ausentes hasta fechas recientes (Díaz y otros, 2006).

Como resultado, los intereses y las preocupaciones de la mujer no están representados a los niveles de la formulación de políticas y la influencia de dicho colectivo es aún limitada en la toma de decisiones fundamentales en las esferas social, económica y política que afectan a la sociedad en su conjunto.

Precisamente ante esta realidad, Gallardo (2006) considera que uno de los desafíos para lograr la equidad de género consiste en garantizar la participación de las mujeres en estructuras de representación y de toma de decisiones. En este sentido, el ámbito comunal y productivo se presenta como un campo de posibilidades para dicha igualdad, pero también pleno de dificultades. Por eso, fortalecer los liderazgos para la participación de las mujeres en el ámbito de la comunidad y de la actividad productiva, se muestra como una medida improrrogable.

Los procesos de transformación política han dado lugar a la apertura de propuestas y espacios para incorporar e implementar actuaciones con el objetivo de lograr la equidad de género y el equilibrio entre el ámbito rural y el urbano. No obstante, abordar el concepto de género en sus diversas categorías, sociocultural, económica y política, es susceptible de transformación, ya que los roles de género se aprenden y dependen de las relaciones de variada naturaleza que los individuos establecen en una sociedad y en un momento histórico determinados.

América Latina tiene una historia particular y diferente a la de otros continentes. Bolivia en concreto, presenta una realidad característica, acentuada por su eminente heterogeneidad cultural y social y por un marcado proceso histórico y político del que han sido testigos.

Bolivia es un país que cuenta con 9,8 millones de habitantes, 327 municipios, 36 grupos etnolingüísticos, que configuran una nación multilingüe y pluricultural de amplia diversidad de recursos naturales. El 50,1% de su población es femenina, el 44% es menor de 18 años y el 60% se identifica como indígena. Por otra parte, el 40% del total de la población y el 55% de la población infantil viven en zonas rurales (INE de Bolivia, 2002).

En la actualidad, la mujer indígena campesina encara grandes dificultades en su vida cotidiana, en el interior de sus familias y comunidades, que impiden su pleno desarrollo social, obstaculizando el encuentro de la relación complementaria de su labor personal y productiva.

Según Bojanic y Otros (1994), el análisis de género ha mostrado que las mujeres cumplen roles específicos en el proceso de producción, en la gestión de la familia y de la comunidad, si bien, se ha revelado también un desigual acceso de éstas a los recursos productivos, a la información y a la toma de decisiones, especialmente en el ámbito rural.

La desigualdad en la participación de las mujeres en los diferentes aspectos tratados es una expresión, y en algunas circunstancias, efecto de las múltiples formas de inequidad de género que presenta la realidad social. Se trata de escenarios caracterizados por una distribución profundamente desequilibrada del peso de las adversidades entre los hombres y las mujeres (Montenegro, 2008).

El prejuicio de género, la desconsideración del ámbito rural y de la población nativa, provocan desigualdad de oportunidades básicas para la mujer indígena campesina, desde la falta de estímulos para desarrollar talentos personales, las dificultades en el acceso a una educación superior y a una preparación profesional, hasta la participación no equitativa en las funciones sociales de la familia y la comunidad.

Una vez establecido el marco en el que nos situamos, nos planteamos como objetivo del presente artículo, la propuesta de un camino que permita alcanzar un nivel de desarrollo personal, social y profesional de la mujer indígena campesina. En este sentido, consideramos muy adecuado establecer el cooperativismo, y más concretamente los principios y valores en los que éste se inspira, como un elemento fundamental para su consecución (Ciruela, 2008).

Justificamos ahora, esta última afirmación. Las manifestaciones de ayuda mutua, de colaboración y de solidaridad se confunden con el propio desarrollo de la humanidad. La propia naturaleza del ser humano le lleva a no vivir aislado ya que, la asociación con otras personas, le permite hacer frente con mayor éxito a la satisfacción de sus necesidades personales, familiares y comunales.

En este sentido, el cooperativismo se presenta como una medida para hacer frente a situaciones de desigualdad, más si cabe, ante colectivos desfavorecidos, como en nuestro caso, la mujer indígena campesina en Bolivia. De hecho, estos tipos de sistemas de producción surgieron como nuevas fórmulas empresariales formadas por grupos sociales civiles en perjuicio o indefensión y que se basan, entre otros, en los valores de solidaridad y democracia (Barea y Monzón, 1992; Carrasco, 1993).

Estas organizaciones pretenden resolver problemas de grupos sociales en desventaja sin la ayuda directa de factores externos, es decir, son ellos mismos quienes lo consiguen mediante la unión y puesta en común de esfuerzo, sacrificio, trabajo y, en menor medida, capital. El eje básico de este tipo de iniciativas no es ni el dinero, ni los niveles de producción, ni la creación de empresas, sino la solidaridad. Solidaridad que, bien dirigida, permite generar empleo, riqueza colectiva y actividad económica en zonas donde no funcionan otras alternativas.

Para la consecución del objetivo anteriormente planteado, necesitamos establecer unas líneas de actuación, unas vías que en el largo plazo contribuyan al éxito de nuestra empresa, definiendo, en este caso la empresa como “la acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo” (RAE). Debemos definir una estrategia que conjugue los diferentes ámbitos de la situación analizada y que generen sinergias para la creación de valor, entendiendo como valor, la disminución de las desigualdades del colectivo desfavorecido al cual pretendemos ayudar, la mujer indígena campesina.

Para ello, presentamos el mapa estratégico como una herramienta que permite plasmar sintéticamente las vías para la consecución de valor. Dicho mapa es un modelo de sistemas que describe gráficamente la estrategia de una empresa a través de diferentes perspectivas, estableciendo objetivos específicos en cada una de ellas, así como las relaciones causa-efecto

entre los mismos, buscando la complementariedad para el alcance del objetivo principal de este trabajo (Kaplan y Norton, 1996a).

El carácter integral de la herramienta y su simplicidad lo hace especialmente útil como un dispositivo de comunicación entre los diferentes grupos de interés involucrados en esta tarea.

2. MARCO ESTRATÉGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Para establecer las vías que guían esta estrategia, es necesario definir previamente una serie de variables y realizar un diagnóstico para el análisis de la situación en que se encuentra. Debemos establecer, en este sentido, un marco estratégico que nos ayude a fijar los objetivos y nos oriente en las actuaciones a llevar a cabo posteriormente.

Dicho marco está integrado por la misión, la visión y los valores, así como por el análisis del entorno en el que se encuadra (Kaplan y Norton, 1996b), los cuáles se comentan en los siguientes epígrafes.

2.1. Establecimiento de la misión

La *misión* general de la empresa proporciona el punto de partida, definiendo por qué la empresa existe, es una declaración concisa de su razón de ser, el propósito básico hacia el que se dirigen sus actividades y las acciones que guían a sus actores. Atendiendo a esta definición, podemos concretar nuestra misión de la siguiente manera: “lograr la igualdad de la mujer indígena campesina boliviana en los diferentes ámbitos socio-económicos donde se integre”.

2.2. Establecimiento de la visión

La *visión* presenta una imagen del futuro que aclara la dirección de la estrategia y ayuda a los actores implicados a comprender por qué y cómo deben apoyarla. Es una manifestación sucinta de los objetivos a medio y largo plazo. En nuestro caso, podemos establecer la siguiente visión: “que la mujer indígena campesina boliviana sea considerada en términos de igualdad en los contextos familiares y comunales”.

2.3. Los valores cooperativos como alternativa de desarrollo de la mujer indígena campesina

Los *valores* definen la forma en la que dirigimos la estrategia para alcanzar nuestra visión. Establecen el conjunto de principios, creencias y reglas que regulan la gestión de los objetivos. Constituyen el soporte del clima en el que se desarrollan. El establecimiento de valores permite contar con un marco de referencia que inspire y regule la forma de alcanzar nuestro objetivo general.

De forma más concreta, y considerando las características propias de las sociedades cooperativas, se deja entrever una base ideológica amplia y un fuerte arraigo a una serie de valores. Y así es, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) es la encargada de emitir y propugnar estos pilares básicos por los que se deben de guiar estas organizaciones, concretados en los denominados como principios y valores cooperativos (ACI, 1995).

Es justamente por la existencia de estos valores y principios por lo que hemos elegido al movimiento cooperativo como alternativa para el desarrollo y mejora de las condiciones de la mujer indígena campesina en Bolivia. Estos principios representan las guías de comportamiento y los objetivos específicos que establecen el funcionamiento y desarrollo de estas organizaciones. Pretenden conseguir una estructura eficaz y adecuada a los intereses de la sociedad en general y a los de sus socios en particular, permitiendo conjugar objetivos de naturaleza económica y social. Y es que, como se comentaba anteriormente, el cooperativismo se presenta como una medida para hacer frente a situaciones de desigualdad ante colectivos desfavorecidos.

Los principios no representan simples normas o criterios a aplicar, sino que son los fundamentos en los que se apoya la propia filosofía cooperativa (Sanchis, 1995), definiendo e impregnando su carácter. Su aceptación tácita e histórica los ha convertido en verdaderos baluartes del espíritu cooperativo y en el objetivo último y constante que deben mantener a lo largo de su existencia (García, 2000).

En cualquier caso, según la profesora Tous (1999), no es tan importante el cumplimiento exhaustivo de dichos principios, sino que al menos se siga su espíritu, y que la visión que cada principio proporciona esté arraigada en las actividades diarias. Esto permite

que cualquier tipo de organización o grupo de personas, aunque no esté constituida como cooperativa, pueda desarrollar sus actividades basándose en dichos principios. Idea sobre la que gira nuestro trabajo y que da consistencia a la idea principal (incorporación de valores y principios cooperativos en las comunidades indígenas bolivianas).

Como se puede deducir de los párrafos anteriores, los principios cooperativos se inspiran en una serie de valores que son también concretados por la Alianza Cooperativa Internacional en, por un lado, “básicos globales” (autoayuda, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad) y, por otro, “éticos” (honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social) (ACI, 1995).

De una manera resumida, el siguiente cuadro muestra los principios y valores inspiradores del comportamiento cooperativo.

Tabla 1. Principios y Valores Cooperativos

PRINCIPIOS COOPERATIVOS	DEFINICION	VALORES COOPERATIVOS
Adhesión voluntaria y abierta	Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo	Igualdad
Gestión democrática por parte de los socios	Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios	Democracia e igualdad
Participación económica de los socios	Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Al menos una parte de los activos es, por regla general, propiedad común de la cooperativa. Normalmente reciben una	Equidad

	compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes para determinados fines: el desarrollo de la cooperativa; la constitución de reservas, de las cuales, al menos, una parte sería irrepartible; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios	
Autonomía e Independencia	Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa	Autoayuda, democracia
Educación, formación e información	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, en especial a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación	Autorresponsabilidad, honestidad
Cooperación entre cooperativas	Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales	Autoayuda, solidaridad
Interés por la comunidad	Al mismo tiempo que se centran en las necesidades y los deseos de los socios, las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades, según los criterios aprobados por los socios	Solidaridad

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional, 1995

Centrándonos en el ámbito rural, en el cual se asienta el objeto de nuestro estudio (mujer indígena campesina), podemos comentar como, ante unos mercados cada vez más globalizados y competitivos, la cooperación se presenta como una de las fórmulas con las que cuenta el pequeño y mediano empresario agrario para mejorar su actividad y alcanzar ventajas en aspectos económicos, productivos, comerciales y, por supuesto, sociales.

La contribución de las sociedades cooperativas en los procesos de desarrollo territorial ha sido puesta de manifiesto por distintos autores (García-Gutiérrez, 1999; Coque, 1999; Bel, Buendía y Rodrigo, 2000; Mozas y Rodríguez, 2000; Juliá y Marí, 2002; Mozas y Bernal, 2006; Juliá, García y Meliá, 2006), así como por la propia Unión Europea, que destaca las posibilidades, no sólo de mejoras empresariales o económicas (empleo, infraestructuras...), sino también la integración social y humana en estos entornos (DOCE 11/02/94), y siempre desde un punto de vista endógeno que frena la salida de capitales y recursos a otras zonas (DOCE 14/09/1987).

Más concretamente, la Comisión Europea (Conferencia Europea de Salamanca, 2002) reconoció que las formas jurídicas integrantes de la Economía Social son, para determinados sectores, una alternativa muy viable en el sostenimiento del estado de bienestar, ya que permiten la generación de empleo y fomentan la capacidad emprendedora.

En definitiva, para alcanzar dicho desarrollo la empresa se convierte en un eslabón que conecta la sociedad y la economía. Y para trasladar las necesidades y objetivos de la comunidad a la empresa, se propone que la estructura societaria responda al concepto de cooperativa, considerándola como la más adecuada para que los resultados económicos tengan el carácter de endógenos y sostenibles (Cabaleiro y Fernández-Feijóo, 2007).

Y esto es así, en buena parte, porque las metas y objetivos que argumentan y dan consistencia al desarrollo rural coinciden, o son perfectamente compatibles, con las ideas fundamentales del movimiento cooperativo. De esta forma, el concepto de desarrollo rural persigue tres objetivos básicos (Rodríguez, 2002): a) alcanzar y mantener estructuras económicas y empresariales eficientes; b) lograr la equidad social compatible con la eficiencia económica; c) garantizar el desarrollo duradero del territorio.

Objetivos que enlazan con la forma de actuación y postulados del cooperativismo, así como con el objeto establecido en este artículo, esto es, el desarrollo personal y profesional de la mujer indígena campesina mediante la puesta en común de recursos, esfuerzo y conocimientos, así como una participación de los integrantes en la estructura orgánica y operacional de las comunidades y una toma de decisiones con base democrática.

Pero sin duda es uno de los principios cooperativos (ACI, 1995) el que deja una más clara evidencia de la relación tan estrecha existente entre el cooperativismo y el territorio físico y social donde se desarrolla la actividad. Nos referimos al principio de “interés por la comunidad”, el cual establece, como antes se comentaba, que las cooperativas, al mismo tiempo que se centran en las necesidades y deseos de sus integrantes, trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades. En definitiva, coloca a las sociedades cooperativas en el centro de los procesos de desarrollo local (urbano y rural) desde una triple perspectiva: económico, social y ambiental (Buendía, 1999).

Principio que unido a otros como el de “inter-cooperación, autonomía o formación” (ACI, 1995), erigen a las cooperativas como precursoras de un proceso de transformación y generación económica de los espacios rurales, abogando por una actividad socialmente útil, capaz de articular y defender las necesidades de los sectores más débiles, que incorpore valores éticos y sitúe a la persona, y en nuestro caso a la mujer indígena campesina, en el centro del proyecto social y económico (García, 2000).

2.4. Descripción de los grupos de interés

Con el término “grupo de interés”, y siguiendo la metodología del mapa estratégico de Kaplan y Norton (1992), nos referimos a los colectivos, ya sean individuales o grupales, que afectan al objeto de nuestro estudio (mujer indígena campesina) y que, por tanto, experimentarán algún tipo de cambio en el desarrollo de nuestra misión. Dichos grupos de interés pueden ser contextualizados de la siguiente forma, en base al análisis efectuado durante nuestra visita a la zona:

- **Familia:** nos encontramos con una estructura familiar totalmente patriarcal, donde el hombre, en muchas ocasiones, toma las decisiones y la mujer las ejecuta. En este sentido, la mujer se encarga tanto de la parte reproductiva (cuidado y mantenimiento

del hogar y sus integrantes) como de la parte productiva (actividades agrarias y/o agropecuarias), sufriendo, en muchos casos, situaciones de injusticia, incomprensión e incluso malos tratos físicos y psíquicos.

- **Comunidad:** también con estructura patriarcal, las normas y cultura en general de muchas comunidades es contraria totalmente al desarrollo personal y profesional de la mujer. Son hombres los que toman las decisiones y los que poseen la propiedad de las tierras, lo cual dificulta enormemente el debido protagonismo femenino.
- **Nación:** desde la llegada de la nueva mentalidad política a Bolivia, son numerosas las actividades en defensa del hombre y mujer indígenas y, especialmente, los afincados en zonas rurales. Sin embargo, aún no son visibles los verdaderos efectos de dichas medidas, al menos en lo que a gestión política se refiere.
- **Internacional:** son diversos los proyectos de cooperación internacional al desarrollo que se han puesto en marcha en Bolivia para conseguir una verdadera igualdad de género. En el caso concreto de España, la AECID (Agencia Española de Cooperación Internacional para el desarrollo) mantiene una línea abierta sobre dicha temática.

En términos generales, la posible consecución de los objetivos que vamos a establecer en el presente artículo, va a suponer importantes repercusiones para los distintos grupos de interés, especialmente para la familia y la comunidad, donde el hombre, necesariamente, va a tener que concienciarse de dicha igualdad y cambiar, en muchas ocasiones, hábitos sociales y personales muy arraigados en su cultura, pero que van en contra de una filosofía de equidad y progreso de la mujer.

2.5. Análisis del entorno

Además de los aspectos comentados en los epígrafes anteriores, se han realizado análisis PEST y DAFO que permiten una visión real y cercana de las circunstancias y características del colectivo estudiado, desde las perspectivas política, económica y social.

2.5.1. Análisis PEST

La herramienta utilizada en el presente artículo (mapa estratégico) requiere de una previa contextualización sobre el objeto de estudio. Para ello se ha realizado un análisis PEST del entorno general boliviano, donde se ponen de manifiesto algunas de las circunstancias más significativas a nivel Político-Legal, Económico, Socio-Cultural y Tecnológico, y que, de alguna manera influyen en la situación y posibilidades de desarrollo de la mujer indígena campesina boliviana. La tabla 2 muestra dicho análisis, comentando algunos de dichos aspectos posteriormente.

Tabla 2. Análisis PEST

POLITICO-LEGAL	ECONOMICO
• Relativa estabilidad gubernamental en ámbito nacional, regional y municipal • Objetivos programa político partido MAS (favorecedor mujer, campesinado, indígena...) (1) • Programa de apoyo al desarrollo de otros países • Incorporación a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra Tierra (ALBA) • Nueva estrategia de desarrollo rural sostenible (2) • Avances en Política Internacional	• Incremento de la economía informal (del 60 al 70% en relación al PIB) • Alta tasa de desempleo • Población bajo la línea de pobreza (64%), más acrecentada en el ámbito rural (82%) (6) • Pobreza extrema (36% población total y 56% de la rural) • Coeficiente de Gini (0,6). 2º país más desigual, tras Brasil • Propuesta nacionalización de hidrocarburos • Fomento del sector minero • Creación del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) (7) • Mejora situación económica general
SOCIO-CULTURAL	TECNOLÓGICO
• Migración de hombres hacia ciudades • Amplia emigración internacional	• Desigualdad general entre medio rural y urbano

• Papel secundario de la mujer (3) • Reforma educativa (4) • Fragmentación social, regional y étnica • Tradicional descrédito de las instituciones democráticas • Renta Dignidad (5)	• Problema de acceso a agua potable (8) • Problemas de saneamiento básico • Problemas de electrificación • Dificultades sanitarias severas (9) • Fomento de nuevas alternativas de transporte • Acceso a las telecomunicaciones (10)
--	---

Fuente: Elaboración propia a partir de Ciruela y Otros, 2011

(1) El Programa de Gobierno del Movimiento al Socialismo (2010-15) recoge una serie de propuestas y sugerencias hechas por los diversos sectores de la sociedad, las cuales apuntan a un nuevo objetivo común: avanzar en el proceso de cambio para llevar a Bolivia a ser un país líder. Para ello, según establece el mismo partido, se necesita el trabajo de todos, por lo que se lanza una invitación a la ciudadanía para que participe en la construcción de un país con justicia, igualdad y dignidad.

(2) La nueva estrategia de desarrollo rural supone un hito en la historia de Bolivia. Se considera que el sector agropecuario debe seguir consolidando el desarrollo productivo rural, de manera integral y sustentable, fomentando los emprendimientos económicos comunitarios, así como la transformación y comercialización de la producción agropecuaria convencional y ecológica que genere excedentes, ingresos y empleos.

Además, se piensa promover la gestión sostenible de los recursos naturales y de la biodiversidad, la preservación, conservación, defensa y mejora del medio ambiente, garantizando el derecho a la tenencia y acceso a la tierra, eliminando definitivamente el latifundio y consolidando el derecho al uso del agua para riego, así como la revalorización de la hoja de coca con respeto a los saberes locales, usos y costumbres de las naciones y pueblos indígenas originarios.

(3) Una de las principales preocupaciones del Gobierno actual ha sido la erradicación de la pobreza que, en gran medida, afecta a las áreas indígenas rurales y, en especial, a la mujer

campesina. Para ello se ha creado un determinado Bono económico que beneficia a todas las mujeres embarazadas y a los niños menores de 2 años (denominado Juancito Pinto) (Diario el Día)

(4) En 2007, se crean las bases teórico-prácticas y se establecen las normas del nuevo modelo educativo de carácter socio comunitario productivo, y que postula los siguientes principios (Ministerio Educación Bolivia):

- Educación descolonizadora, liberadora, revolucionaria y transformadora.
- Educación comunitaria, democrática, participativa y de consensos.
- Educación intracultural, intercultural y plurilingüe.
- Educación productiva y territorial.
- Educación científica, técnica, tecnológica y artística.

(5) Mediante la Ley 3791 del 28 de noviembre de 2007, se establece el pago de la Renta Universal de Vejez, conocida como Renta Dignidad, que forma parte del Régimen de Seguridad Social no contributivo. La Renta Dignidad es una prestación vitalicia otorgada a todos los bolivianos de 60 años o más que residen en el país.

(6) La incidencia de pobreza extrema o indigencia mide el porcentaje de personas que vive con un ingreso inferior a la canasta básica alimentaria. Del año 1996 al 2008, el porcentaje de personas en dicha situación se ha reducido en 9,4 puntos porcentuales (del 41,2% en 1996 al 31,8% en 2008). Si se analiza este aspecto por ámbitos, se observa que en la actualidad, la pobreza extrema ha disminuido tanto en el urbano como en el rural, siendo especialmente significativa la reducción en éste último (del 62,9% en 2005 al 49,2% en 2008). (UDAPE Bolivia)

(7) En el año 2007 se creó el Banco de Desarrollo Productivo (BDP), a través del cual se canalizan recursos de largo plazo en condiciones ventajosas (interés del 6%, plazos de hasta 12 años y periodos de carencia variables), que tienen como finalidad reestructurar el sistema productivo, dirigiendo principalmente los créditos a emprendedores, micro y pequeñas unidades, así como a asociaciones de productores.

(8) Hasta finales de 2005, aproximadamente 2,3 millones de habitantes no tenían acceso al agua potable, de los cuales un 75% correspondía al área rural. Por otra parte, cerca de cinco millones de personas no tenían acceso a un adecuado servicio de saneamiento; de éstos, un 57% también se asentaba en dicha área (UDAPE Bolivia)

(9) La situación de la salud se puede resumir en la existencia de una marcada concentración y duplicidad de la oferta de servicios en los centros urbanos y, por el contrario, muy poca o ninguna oferta en las áreas rurales. A esto hay que añadir la insuficiencia de atención en los servicios del sistema de salud, la falta de aplicación de criterios de calidad y eficiencia, y por supuesto, la carencia en infraestructura, equipamiento y personal adecuado.

(10) Con la promulgación del Decreto Supremo del 1 de mayo de 2008 para la Nacionalización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) el servicio de telecomunicaciones se convierte en un derecho fundamental para todos los bolivianos, tal y como se establece en la Nueva Constitución Política del Estado.

2.5.2. Análisis DAFO

El análisis DAFO, como síntesis de las características socio-económicas de la mujer indígena campesina boliviana, permite determinar un diagnóstico adecuado de la situación, así como orientar y justificar los objetivos y ámbitos de intervención correspondientes a las diferentes perspectivas estratégicas de nuestro estudio. Buena parte de las mismas van encaminadas a potenciar las fortalezas y reducir las debilidades, y para ello, hay que también aprovechar las oportunidades y superar las amenazas que se presentan en el ámbito de actuación que nos ocupa.

Tabla 3. Análisis DAFO

ASPECTOS A MINORAR (DEBILIDADES Y AMENAZAS)	ASPECTOS A POTENCIAR (FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES)
• Arraigado factor cultural • Escaso nivel de formación • Elevada incidencia del desempleo • Falta de profesionalización • Dificultad de acceso de la mujer a cargos de poder • Desestructuración familiar • No titularidad de la tierra • Asociacionismo débil • Discriminación de género • Falta de acceso a la información • Debilidad en aspectos estructurales • Falta de formación e información en perspectiva de género	• Mayor presencia en juntas vecinales y asociaciones locales • Estructura de población joven y crecimiento vegetativo importante • Diversidad interna, elevada riqueza paisajística e importante significación ambiental • Reformas legales en defensa de los derechos de la mujer • Vocación de servicio y liderazgo del gobierno de las comunidades • Fomento y desarrollo de los microcréditos • Incremento de programas de cooperación internacional

Fuente: Elaboración propia a partir de Ciruela y Otros (2011) y UDAPE Bolivia

El presente análisis DAFO (tabla 3) nos muestra en términos generales, determinados aspectos que reflejan la problemática de la mujer indígena campesina en Bolivia. Circunstancias, como la escasez de formación y profesionalización, la falta de acceso a la información, la discriminación de género, la sobrecarga de trabajo y responsabilidades, la inexistencia de instancias de apoyo y protección a las mujeres o la debilidad en aspectos estructurales, que vislumbran y potencian el papel secundario de la mujer indígena campesina boliviana, y que volverán a ser objeto de análisis en el epígrafe 3.2., con motivo de justificar el establecimiento de los objetivos planteados en cada perspectiva.

3. CONSTRUCCIÓN DEL MAPA ESTRATÉGICO

Durante este epígrafe, siguiendo como comentábamos, la metodología propuesta por Kaplan y Norton (1992, 1993 y 1996), planteamos los principales pasos, que nos han permitido la construcción final del mapa estratégico objeto de nuestra investigación, tal y cómo se recoge en la figura 2 de este trabajo.

En este sentido, consideramos que un elemento fundamental del citado mapa, es la determinación de los procesos por los que se crea valor, en base a una serie de intangibles de la “empresa” que permiten llegar a la visión, en nuestro caso, “que la mujer campesina indígena boliviana sea considerada en términos de igualdad en los contextos familiares y comunales”. Pues bien, nuestra propuesta de valor se basa en la aplicación de los principios y valores cooperativos para la consecución de la visión planteada.

3.1. Perspectivas para la creación de valor

La consecución de valor supone en nuestro caso la concatenación de una serie de perspectivas de actuación, las cuales pueden definirse a priori mediante las siguientes preguntas:

Perspectiva Personal: *¿Cuáles son las expectativas que tiene la mujer campesina indígena para la consecución de nuestra visión?*

Perspectiva Familiar: *Para alcanzar nuestra visión, ¿qué cambios se deberían producir en el ámbito familiar?*

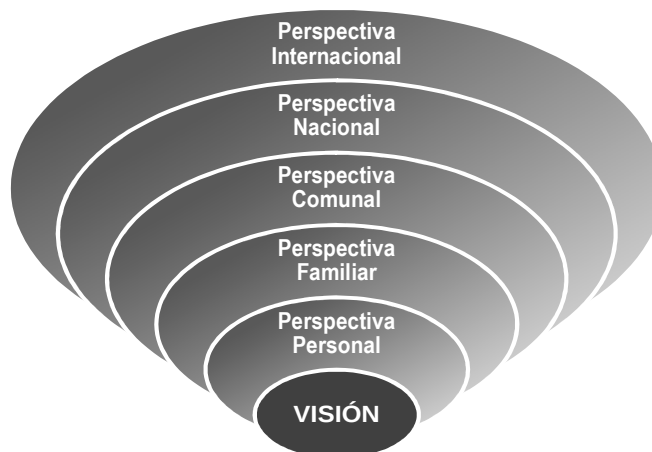
Perspectiva Comunal: *¿Cómo mejorar las relaciones económico-sociales de la comunidad a través de la incorporación de los principios y valores cooperativos?*

Perspectiva Nacional: *¿Qué aspectos se deben fomentar desde el ámbito nacional para apoyar el proceso de igualdad de la mujer campesina indígena?*

Perspectiva Internacional: *¿Cómo puede contribuir el entorno internacional para la consecución de la visión planteada y en el proceso de creación de valor?*

Estas perspectivas, y más concretamente los cambios acontecidos en las mismas permitirán alcanzar la visión establecida (figura 1).

Figura 1. Relación de las perspectivas y la visión planteada



Fuente: Elaboración propia

3.2. Objetivos estratégicos por perspectivas

A continuación se describen los objetivos planteados en cada perspectiva, para cuya concreción han sido tenidos en cuenta las circunstancias y características obtenidas anteriormente en los análisis PEST y DAFO.

a) Perspectiva Personal:

La discriminación de género en la familia, en las comunidades rurales y en la vida diaria lleva a la mujer a estar más expuesta al maltrato físico y psicológico por parte del varón, así como a la sobrecarga de trabajo y de responsabilidades, lo cual está íntimamente relacionado con una falta de motivación, baja autoestima y ausencia de confianza en sí misma. Situación que se ve agravada, en muchas ocasiones, por la inexistencia de instancias de apoyo y protección a las mujeres.

De esta forma, el objetivo planteado en esta perspectiva queda definido como la realización personal y profesional de la mujer indígena campesina. Esto supondrá, entre otras cosas, una mayor motivación, valoración y autoconfianza.

b) Perspectiva Familiar:

Los objetivos planteados en esta perspectiva son los siguientes:

- **Incrementar el bienestar.** Existen una serie de aspectos estructurales y coyunturales, como pueden ser, por ejemplo, déficits en infraestructuras de viviendas o escasez de medios sanitarios, que dificultan el quehacer diario de la mujer en sus ámbitos familiar y productivo. Ante ello, este objetivo plantea el logro de mejoras en el contexto del hogar, como pueden ser higiénico-sanitarias, alimenticias, servicios básicos...

- **Educar en igualdad.** La falta de formación con perspectiva de género desde la infancia, sigue siendo una asignatura pendiente tanto para el colectivo masculino como para el femenino, y está presente tanto en el ámbito escolar como en el familiar. A ello le unimos la escasez de acciones educativas sobre derechos sexuales y reproductivos.

Por tanto, resulta fundamental cambiar, en todos los miembros de la familia (hombres, niños e incluso las propias mujeres), la concepción de los roles tradicionales ejercidos por la mujer.

- **Consolidar el núcleo familiar.** La creciente concentración de la población en áreas urbanas en detrimento del medio rural conlleva a un estancamiento y reducción de la población en los pequeños municipios, lo que ahonda los desequilibrios intraterritoriales. En concreto, la migración del varón por pobreza rural hacia las ciudades unida a la emigración internacional obliga a muchas mujeres a incrementar el número de responsabilidades y, por tanto, a reducir su tiempo disponible para otras actividades personales. En cuanto a la migración de la mujer, también ha causado efectos importantes en el interior de las familias, a causa de la desintegración de las mismas y también en los hijos que han quedado sin el apoyo afectivo, la seguridad y orientación de sus padres.

Ante esta situación se propone el siguiente objetivo: mantener la estructura equilibrada que aportan el hombre y la mujer dentro de la unidad familiar, la cual se está debilitando por aspectos como la emigración, el traslado del hombre a la ciudad...

c) Perspectiva Comunal:

El objetivo principal de esta perspectiva es introducir y fomentar los principios y valores cooperativos, a través de los cuales, pretendemos alcanzar otra serie de objetivos relacionados con la comunidad. La descripción de los mismos y la relación de éstos con los principios cooperativos se establecen a continuación:

- **Incrementar asociacionismo.** En determinadas zonas, no existe un movimiento asociativo suficiente por parte de la mujer a nivel general, por lo cual, le resulta más difícil conocer y defender sus derechos. Por ello establecemos como objetivo que la mujer se involucre más en las asociaciones existentes, así como que se creen nuevas organizaciones. Esto se podría alcanzar con la puesta en práctica de los principios de *adhesión voluntaria y abierta y de cooperación entre cooperativas*, los cuáles permitirían un acceso con menos restricciones de la mujer a dichas asociaciones, así como la creación, a través de redes, de instituciones supracomunitarias con las que se podrían alcanzar sinergias de tipo social y económico.

- **Participación real en la toma de decisiones.** La falta de profesionalización derivada, entre otras causas, por la escasa formación, dificulta el acceso de la mujer a cargos de poder en los ámbitos público y privado y, por tanto, su participación en los momentos de deliberación, formulación de políticas públicas y toma de decisiones, quedando su papel relegado a tareas propias del hogar y del ámbito productivo básico. Por tanto se establece este principio como la necesidad de que la mujer participe de manera activa, sin relegar su papel a una presencia simbólica, teniendo voz y voto en aquellas decisiones relevantes para la comunidad. Esto se podría fomentar mediante la puesta en práctica del principio *gestión democrática por parte de los socios*, el cual establece iguales derechos de voto y toma de decisiones colectivas.

- **Dar valor a la diversidad cultural.** Teniendo en cuenta las diferencias culturales entre las distintas etnias existentes en Bolivia, consideramos que el *principio de autonomía e independencia*, podría contribuir a poner de relevancia los contrastes entre cada comunidad, destacando sus aspectos más interesantes, con objeto de establecer actividades económicas

generadoras de valor añadido en dichas comunidades, basadas, por ejemplo, en el turismo o la comercialización artesanal.

- **Fomentar el grado de implicación.** Nos referimos con este objetivo a cambiar la estructura organizativa basada en el trabajo individual de cada familia por actividades de carácter conjunto y compartido, tanto desde un punto de vista social como económico. Para ello, consideramos conveniente, tal y como establece el principio *participación económica de los socios*, que cada familia se implique, no sólo desde un punto de vista personal sino también laboral y económico (por ejemplo, mediante la aportación de cuotas en función de su capacidad económica o productiva).

- **Mejorar los sistemas de producción y comercialización.** Consideramos muy importante para las mejoras personales y sociales planteadas en la visión, el desarrollo eficaz y eficiente de las actividades agrarias, ganaderas y artesanales, tanto en sus facetas productivas como comercializadoras, las cuáles servirán como motor económico e impulso social y comunitario. Ello se vería facilitado por la implantación del principio *participación económica de los socios*, ya que supondría un esfuerzo e implicación conjunto de parte de la Comunidad.

Además, el entorno rural boliviano presenta una gran diversidad, una elevada riqueza paisajística y una importante significación ambiental, lo cual propicia, como antes comentamos, que el turismo rural se presente como una oportunidad de diversificación de la actividad y de las rentas agrarias.

- **Mejorar las infraestructuras.** La puesta en práctica del principio *de interés por la comunidad*, el cual establece que, al mismo tiempo que se satisfacen las necesidades de los socios, también es necesario velar por los intereses del entorno en el que se ubican las comunidades, conllevaría mejoras significativas y sostenibles en aspectos tales como higiénico-sanitarios, infraestructuras básicas,...

Por poner un ejemplo de dichas necesidades, y aunque la situación ha mejorado en los últimos años, el acceso a electricidad en el ámbito rural es todavía muy limitado; solo un 45% de los hogares situados en el área rural tienen acceso, frente al 90% en el área urbana.

- **Fomentar la capacitación.** En materia de educación, existen en la actualidad en el ámbito rural una serie de circunstancias adversas, como pueden ser los elevados índices de analfabetismo o el abandono precoz del sistema educativo, que afectan especialmente a la mujer (el 40% no ha recibido ningún tipo de instrucción). Esta situación, entre otras causas, provoca una elevada incidencia en el desempleo de dicho colectivo, que es junto a los jóvenes, el que presenta una mayor dificultad para acceder al mercado de trabajo.

Por ello consideramos fundamental la capacitación de las mujeres para alcanzar sus metas personales y profesionales. En este sentido, el principio *de educación, formación e información*, puede suponer un apoyo fundamental hacia la búsqueda de las verdaderas necesidades formativas y la satisfacción de éstas.

Este mismo principio, en términos generales, ayudaría a dar a conocer en la comunidad la naturaleza y beneficios de la cooperación, actividad que consideramos se debería llevar a cabo de manera prioritaria, como forma de concienciación colectiva.

d) Perspectiva Nacional:

- **Fomentar las políticas educativas.** Resulta fundamental el apoyo por parte de las instituciones gubernamentales de iniciativas dirigidas hacia la disminución de diferencias en cuanto a los niveles educativos de la población. Aunque fomentando, al mismo tiempo, la idiosincrasia cultural propia de cada grupo étnico.

- **Fomentar la educación a nivel de género.** Es necesaria la educación en igualdad tanto en el ámbito escolar como familiar, siendo las nuevas generaciones las encargadas de cambiar la concepción actual de la mujer.

- **Fomentar las políticas de conciliación.** Los distintos roles ejercidos por la mujer en su vida cotidiana y la necesidad de su compatibilización real, hacen convenientes la puesta en marcha de mecanismos, a nivel nacional, que permitan conciliar su vida familiar y profesional.

- **Incrementar políticas de financiación.** El desarrollo del componente social y personal de la mujer requiere la concesión de apoyo económico a nivel nacional, el cual se podría complementar con los recursos obtenidos a nivel endógeno por la propia comunidad.

e) Perspectiva Internacional:

- **Mantener e incrementar políticas de ayudas sociales y económicas.** Resulta fundamental seguir contando con el apoyo internacional, tanto en los aspectos sociales como económicos, ya que no podemos olvidar que Bolivia es uno de los países con mayor índice de pobreza en Latinoamérica.

En este sentido comentar que los programas que actualmente se desarrollan giran en torno a las siguientes temáticas: fortalecimiento de la sociedad civil, desarrollo agrario alternativo, mujer y desarrollo o desarrollo rural (AECID).

3.3. Relaciones causa-efecto entre objetivos estratégicos

A continuación se explican las relaciones causa-efecto existentes entre los objetivos estratégicos anteriormente descritos, las cuales van a permitir alcanzar la visión propuesta.

El apoyo internacional constituye el soporte elemental para la consecución de los objetivos formulados en las distintas perspectivas. Como antes apuntábamos, Bolivia es uno de los países más pobres a nivel mundial, y sin este sustento, hubiese sido mucho más difícil alcanzar los niveles de desarrollo social y económico de los últimos años.

Al mismo tiempo, consideramos conveniente establecer políticas y acciones conjuntas por parte del gobierno nacional, de forma que se alcancen sinergias y una mayor eficiencia en el uso y empleo de los fondos nacionales e internacionales. Dichos fondos son destinados, entre otras causas, a la financiación de actividades educativas, la concienciación de género o el establecimiento de actividades empresariales, los cuáles, como antes comentamos, pueden significar un apoyo vital en pro de la visión planteada en este artículo.

La gran diversidad cultural y étnica existente en Bolivia nos plantea la necesidad de focalizar nuestra estrategia en las distintas comunidades que conforman el panorama nacional. Además, dichas comunidades, presentes en el ámbito rural y de origen indígena, son las que cuentan con una mayor problemática económica y social, como ya se ha puesto de referencia en los análisis DAFO y PEST anteriormente realizados. Ello ha obligado al gobierno a impulsar medidas de avance de dichos colectivos, aunque consideramos que en determinadas

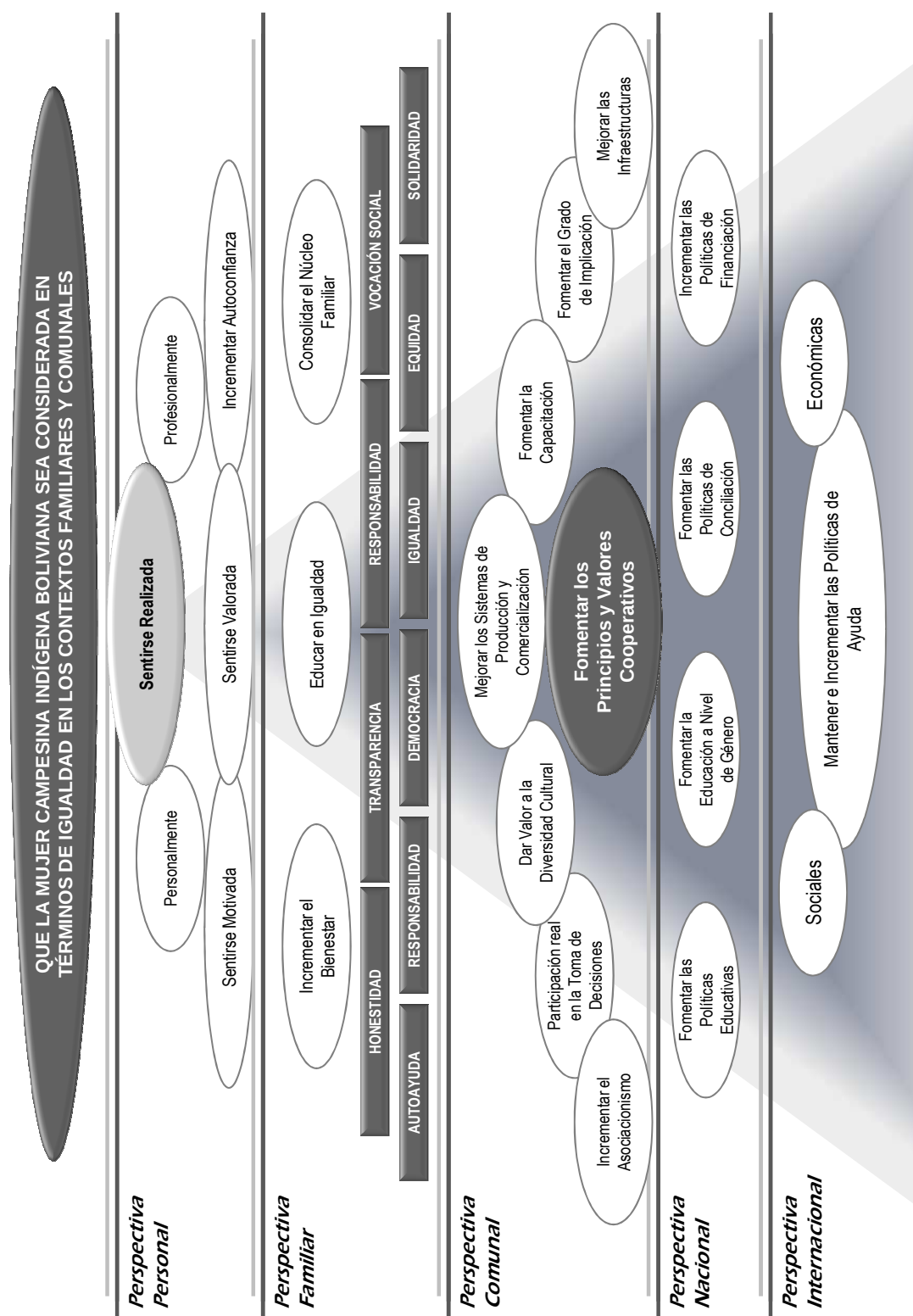
ocasiones no han sido efectivas ni suficientes, por lo que continúan existiendo, fundamentalmente en el ámbito rural, una serie de necesidades insatisfechas. Para ello, es decir, para cubrir tales deficiencias, planteamos la incorporación de la filosofía cooperativa en el seno de las colectividades indígenas campesinas, centrándonos fundamentalmente en la mejora de las condiciones personales y sociales de la mujer, como colectivo especialmente desfavorecido.

Por otra parte, las metas alcanzadas a nivel comunitario van a tener una repercusión enorme y directa en el devenir diario de las familias que las integran, al trasladar los valores y principios cooperativos asumidos a dicho entorno. Esto va a contribuir positivamente al bienestar de sus componentes, su consolidación como núcleo y a un cambio en los roles tradicionalmente asignados a la mujer, dirigidos hacia una mayor igualdad y respeto.

Por último, la consecución de los objetivos planteados en las perspectivas anteriores y las interrelaciones entre los mismos (las cuáles pueden consultarse en la figura nº. 2) posibilitarían la realización personal y profesional de la mujer indígena campesina, mejorando, entre otras cosas, su motivación, valoración y confianza en sí misma.

3.4. Mapa estratégico

Figura 2. Mapa estratégico.



Fuente: Elaboración propia

4. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

A pesar de los esfuerzos conseguidos recientemente en América Latina en materia de diversidad, los intereses y las preocupaciones de determinados grupos, entre ellos, mujeres y comunidades indígenas, no se encuentran, con carácter general, representados a los niveles de formulación de políticas, siendo la influencia de dichos colectivos aún muy limitada en lo que respecta a la toma de decisiones fundamentales en las esferas social, económica y política.

Esta realidad, se traslada al contexto de la mujer indígena campesina en Bolivia, que encara grandes dificultades en su vida cotidiana, en el interior de sus familias y comunidades, impidiendo su pleno desarrollo y obstaculizando la complementariedad de su labor personal y productiva.

Ante un contexto de tales circunstancias, en el que queda patente el papel secundario ejercido por la mujer indígena campesina boliviana, se hace necesaria la definición y puesta en marcha de una estrategia que conjugue los diferentes ámbitos de la situación analizada y que genere sinergias para la creación de valor.

En este sentido, se ha planteado el mapa estratégico como una herramienta, cuya arquitectura de causa y efecto vincula a las cinco perspectivas de actuación propuestas (personal, familiar, comunal, nacional e internacional), y en las que de manera transversal, están presentes los principios y valores cooperativos, contribuyendo a la creación de valor y a la consecución de los objetivos y de la visión planteada: “Que la mujer indígena campesina boliviana sea considerada en términos de igualdad en los contextos familiares y comunales”, en definitiva, una mujer segura de sí misma, respetada por sus semejantes, capacitada, con voz y voto en la toma de decisiones y que consiga compatibilizar realmente su vida profesional y personal.

De esta forma, consideramos la elaboración y concreción del mapa estratégico como una de las principales conclusiones del presente artículo. No obstante, el alcance de los objetivos propuestos, conducentes al logro de la visión planteada, debe llevarse a cabo mediante la implementación de iniciativas concretas. Por ello, proponemos la creación de una asociación que promueva el objetivo de igualdad de las mujeres, gestionando dichas actuaciones e involucrando a los posibles participantes implicados en este reto (universidad,

organismos públicos, comunidades,...). Dicha asociación basaría su funcionamiento en ideas y valores propios del cooperativismo ya que, como se ha argumentado anteriormente, la filosofía cooperativa permite resolver problemas de grupos sociales en desventaja mediante la puesta en común de esfuerzo, sacrificio y de una especial dosis de solidaridad. Solidaridad que, bien dirigida, permitiría el desarrollo y progreso de la sociedad en general y, en este caso, de la mujer indígena campesina en Bolivia.

Para terminar, comentar que, aunque el mapa estratégico supone el punto de arranque esencial para la definición de la estrategia, somos conscientes de que el alcance de su total eficacia implica la elaboración de un cuadro de mando integral, el cual, junto con la aplicación de esta misma metodología a otros ámbitos y colectivos, constituirán nuestras principales líneas de investigación a corto y medio plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI (Alianza Cooperativa Internacional). En: [http:// www.ica.coop.org](http://www.ica.coop.org)
- AECID (Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo). En: www.aecid.es
- BAREA, J y MONZON, J. L. Libro Blanco de la economía social en España. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992
- BEL, P., BUENDIA, I. y RODRIGO, M. Las cooperativas y su relación con los fondos estructurales de la Unión Europea: un estudio de la política de desarrollo rural”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 35, 2000, pp. 103-126
- BOJANIC, A. y OTROS. Demandas campesinas. Manual para el análisis participativo. La Paz: Embajada Real de los Países Bajos, 1994
- BUENDIA, I. (1999): La Integración Comercial de las Sociedades Cooperativas. Madrid: CES (Consejo Económico Social), 1999
- CABALEIRO, M. J. y FERNANDEZ-FEIJÓO, B. Sustentabilidad y cooperativismo: una propuesta metodológica basada en un proyecto real. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 92, 2007, pp. 72-106
- CARRASCO, M. La nueva estructura de Fondos Propios para las cooperativas agroalimentarias. Huelva: Editorial Dirección de Trabajo Asociado y Empleo de Junta Andalucía, 1993

- CIRUELA, A. M. Diversificación de la actividad agraria hacia el turismo rural. Un modelo de decisión basado en sociedades cooperativas oleícolas. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 61, 2008, pp. 205-232
- CIRUELA, A. M. y OTROS. La mujer campesina-indígena. Málaga: Hipocampo Ediciones, 2011
- COMUNIDAD EUROPEA. Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE), n. C 246, 14/09/1987
- COMUNIDA EUROPEA. Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE), n. C 61, 11/02/1994
- CONFERENCIA EUROPEA DE SALAMANCA (2002). En:
<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/conferences/doc/salamanca-declaracion-finale-es.pdf>
- COQUE, J. Industrialización en el entorno local a través de sociedades cooperativas. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 68, 1999, pp. 119-137
- DIARIO EL DIA. Bolivia. En:
http://www.eldia.com.bo/index.php?cat=357&pla=3&id_articulo=55668
- DÍAZ, M. y OTROS. Diagnóstico de la gobernabilidad, género y participación política de las mujeres: Región Andina. Santo Domingo: Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación de las Naciones Unidas para la Promoción de la Mujer, 2006
- GALLARDO, E. Liderazgo político de las mujeres en el ámbito local. Santo Domingo: Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación de las Naciones Unidas para la Promoción de la Mujer, 2006
- GARCÍA, E. Los Principios Cooperativos en el seno de la almazara cooperativa andaluza. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 70, 2000, pp.103-123
- GARCIA-GUTIÉRREZ, C. Cooperativismo y desarrollo local. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 68, 1999, pp. 33-46
- INE. Instituto Nacional de Estadística de Bolivia. En: <http://www.ine.gov.bo>, 2002
- JULIÁ, J.F. y MARÍ, S. Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 41, 2002, pp. 25-52
- JULIA, J.F., GARCIA, G. y MELIÁ, E. Internet, cooperativismo agrario y desarrollo rural. El caso de las cooperativas de la Comunidad Valenciana. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 55, 2006, pp. 221-251

- KAPLAN, R. S. y NORTON, D.P. The balanced scorecard - Measures that drive performance. *Harvard Business Review* 70 (1), 1992 pp. 71-79
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D.P. Putting the balanced scorecard to work. *Harvard Business Review*, 71(5), 1993, pp.134-142
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D.P. Linking the balanced scorecard to strategy. *California Management Review*, 39(1), 1996a, pp. 53-79
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D.P. Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*, 74(1), 1996b, pp. 75-85
- MÄCKELMANN, M. Descentralización y Reforma Constitucional en la Región Andina. Principales conclusiones del Seminario Internacional, Ecuador: FLACSO, 2007
- MARTINSONS, M., DAVISON, R., y TSE, D. The balanced scorecard: A foundation for the strategic management of information systems. *Decision Support Systems*, 25(1), 1999, pp. 71-88
- M.A.S (Movimiento al Socialismo). Programa de Gobierno. En: http://www.archivochile.com/Portada/bol_elecciones05/bolecciones0009.pdf
- MINISTERIO DE EDUCACION BOLIVIA. En: <http://www.minedu.gob.bo/>
- MONTENEGRO, S. El Estado, las mujeres y la lucha para la ciudadanía en América Latina. Notas para entender la exclusión y la desigualdad de género. En: <http://www.movimientoautonomodemujeres.org/downloads/20.pdf>, 2008
- MOZAS, A. y RODRIGUEZ, J.C. La economía social: agente del cambio estructural en el ámbito rural. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, nº 4, 2000, pp. 7-18
- 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
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DE BOLIVIA (INE). En: <http://www.ine.gov.bo/default.aspx>
- REAL ACADEMIA DE LA LENGUA (RAE). Diccionario de la lengua española. Vigésima segunda edición. En: www.rae.es
- RODRIGUEZ, J.C. Desarrollo local por Cooperativas: Diversificación productiva en el ámbito rural andaluz. El caso de Bedmar. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 68, 2002, pp.173-190
- SANCHIS, J.R. Análisis Estratégico de la Empresa Cooperativa. Valencia: Editorial Tirant Lo Blanch, 1995

TOUS, D. La cultura organizacional como factor de éxito en las empresas cooperativas”, Actas 1er Congreso sobre Cooperativismo Español, Edita Fundación Fernando Garrido Tortosa. Osuna, 1999, pp. 571-587

UDAPE (Unidad de análisis de políticas sociales y económicas). Bolivia. En: <http://www.udape.gob.bo/>

RELACIÓN CIRCULAR ENTRE ÉTICA, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y REPUTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS

POR

Isabel OLMEDO CIFUENTES¹

Inocencia María MARTÍNEZ LEÓN²

Narciso ARCAS LARIO³

Joaquín LONGINOS MARÍN RIVES⁴

RESUMEN

De forma progresiva, las empresas implantan programas y actividades sobre la base de la ética empresarial, la responsabilidad social y el buen gobierno, una estrategia justificada tanto por las actuales presiones procedentes de la sociedad como por los beneficios que obtienen en términos de reputación y de gestión de las relaciones con los stakeholders o grupos de interés. La propuesta de esta investigación es aplicar la dinámica en las relaciones de estas variables al caso de las cooperativas. Concretamente, se estudian las consecuencias de la ética empresarial y la responsabilidad social sobre la propensión a implantar códigos de conducta, y sus repercusiones sobre la consecución de un buen gobierno cooperativo y de una mayor reputación. Además, se razona que las cooperativas con mayor nivel de reputación tengan mayor tendencia a adoptar principios basados en la ética y la responsabilidad social. En definitiva, la principal aportación de este artículo se encuentra en la justificación de la relación circular existente entre estas variables para el caso de las cooperativas, en la medida en que son organizaciones con una singularidad propia en términos jurídicos, económicos y sociales.

¹ Universidad Politécnica de Cartagena. Dirección de correo electrónico: isabel.olmedo@upct.es

² Universidad Politécnica de Cartagena. Dirección de correo electrónico: ino.martinez@upct.es

³ Universidad Politécnica de Cartagena. Dirección de correo electrónico: arcas.lario@upct.es

⁴ Universidad de Murcia. Dirección de correo electrónico: longinos@um.es

Palabras Clave: Ética empresarial, responsabilidad social, gobierno corporativo, códigos de conducta, reputación.

Claves ECONLIT: M100, M140, M190, P130.

CIRCULAR RELATIONSHIP AMONG ETHIC, SOCIAL RESPONSIBILITY AND REPUTATION OF COOPERATIVES

ABSTRACT

Progressively, companies implement programs and activities based on business ethics, social responsibility and good governance. It is a justified strategy both in the current pressures from society, as the benefits that the firms obtain in terms of reputation and managing relationships with stakeholders. The proposal of this research is to apply the dynamics in the relationships of these variables to the case of cooperatives. In particular, it is studied the consequences of business ethics and social responsibility on the propensity to implement codes of conduct, and its impact on the achievement of good government in the cooperative and a greater reputation. Besides, it is argued that cooperatives with higher reputation are more likely to adopt principles based on ethics and social responsibility. In short, the main contribution of this paper is the justification for the circular relationship among these variables in the case of cooperatives, as they are organizations with an own singularity in terms of legal, economic and social.

Keywords: Business ethics, social responsibility, corporal citizenship, codes of conduct, reputation.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo empresarial de los últimos años se ha visto empañado por una serie de escándalos económicos y financieros que han provocado que la sociedad exija a las organizaciones una mayor transparencia, ética y buen gobierno. Aunque estos aspectos puedan aparentar ser meros instrumentos de control y mantenimiento de buenas relaciones con los grupos de interés, se ha demostrado que son capaces de contribuir a mejorar la reputación corporativa, un activo intangible de indudable importancia para todo tipo de

entidades empresariales (PriceWaterHouseCoopers, 2003; Carrasco, 2005; Valor, Merino y Palomo, 2005).

En la actualidad se están reclamando modelos de gestión empresarial que tomen en consideración los aspectos éticos, sociales y medioambientales de las actuaciones empresariales, así como los intereses de sus stakeholders. En este sentido, las entidades de economía social presentan una cierta ventaja respecto a las empresas mercantiles debido a que ya cuentan con una ideología propia de tipo participativo y democrático, mantenida y actualizada periódicamente en referencia a los valores y principios de la Alianza Cooperativa Internacional (Coque, 2005). Hay que considerar que las cooperativas tienen una especial singularidad económica, jurídica y social, que es recogida en la amplia normativa nacional, autonómica y sectorial sobre sociedades cooperativas analizada por Puentes, Velasco y Vilar (2009).

Gracias a la presente investigación, se avanza en la utilidad que puede implicar para las cooperativas la aplicación de prácticas relacionadas con la ética, la responsabilidad social, el gobierno corporativo o la reputación, en la medida en que pueden suponer un elemento de diferenciación y obtención de ventajas competitivas, que no sólo les reporten beneficios económicos sino también un equilibrio con el entorno en el que desarrollan su actividad.

Así, en situaciones de crisis como la actual, las cooperativas se presentan como una alternativa que fomenta la creación y mantenimiento del empleo y autoempleo ante un marco de desarrollo local. Por un lado, estas entidades desarrollan iniciativas empresariales únicas que responden a las necesidades de sus socios y a las de su entorno, favoreciendo el autoempleo. Por otro, sirven para ofrecer una relación laboral a sus trabajadores asalariados, generando empleo.

Esta situación actual justifica que el objetivo de esta investigación sea aportar una perspectiva teórica sobre cómo se intensifican las relaciones entre la ética empresarial, la responsabilidad social, el buen gobierno y la reputación en el ámbito de las cooperativas. Para ello, el presente trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se establece un marco general sobre las cooperativas, diferenciando sus características generales, sus principios de funcionamiento y los aspectos que se derivan de los mismos, pues son los elementos básicos sobre los que se realiza esta disertación. En segundo lugar, se estudia de

forma pormenorizada lo que es la ética cooperativa, su relación con la responsabilidad social y cómo se reflejan ambas en los códigos de conducta de la entidad y en su buen gobierno. A continuación, se examina lo que se entiende por reputación, los beneficios organizativos que ésta proporciona y cómo se ha tratado de medir. Cuarto, a través de la revisión bibliográfica de la literatura realizada, se expone el objetivo de este trabajo, que es estudiar cómo se relacionan dichos conceptos en el ámbito de las cooperativas por dos razones iniciales; que todos ellos han sido considerados básicos en la obtención de ventajas competitivas empresariales en las últimas décadas, y que las peculiaridades de las cooperativas conducen a la idea de que estas entidades surgen con una ética y responsabilidad social innata. Dichos vínculos quedan reflejados en las hipótesis de estudio. Finalmente, se establecen las conclusiones del trabajo y las limitaciones del mismo.

2. MARCO GENERAL DE LAS COOPERATIVAS

Una cooperativa es una “sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los propios principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional” (Ley 27/1999: p. 4). Anteriormente, la Alianza Cooperativa Internacional⁵ (1995) había definido la cooperativa como una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

De estas definiciones se desprenden unas características generales de las cooperativas, tales como: a) son *asociaciones de personas* que tratan de responder por sí mismas a sus propias necesidades y/o a las de su entorno; b) sus miembros disfrutan de un régimen de *libre adhesión y baja voluntaria*; c) *actúan en el mercado* con la finalidad de producir, asegurar, financiar o distribuir bienes o servicios (Barea, 1990); d) son *organizaciones democráticas* controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones (Chaves, 1999); y e) *integran la función económica y la función*

⁵ <http://www.ica.coop/es/intro.html>, (30/07/2010).

social, pues crean riqueza con eficiencia económica y la distribuyen equitativamente entre los socios y la sociedad (Monzón, 1992).

Entre los principios de funcionamiento de las cooperativas destacan: a) su *actividad empresarial* se desarrolla como respuesta a ciertos fallos del mercado (precariedad del empleo, ausencia de servicios o necesidades sociales, culturales o económicas), a la necesidad de organizarse para tener un mayor poder de negociación frente a clientes y/o proveedores⁶ o como una forma de desarrollo de las regiones y sectores más desfavorecidos fomentada por el Estado; b) el establecimiento democrático de unos *objetivos comunes* desde sus inicios (Chaves, 1999; Coque, 2008), destinados a satisfacer unas necesidades comunes de unos socios constituidos como un colectivo de emprendedores (Coque, 2008); c) los *procesos de decisión son democráticos*, pues las decisiones no se toman teniendo en cuenta el capital de cada socio, sino que los miembros tienen igual derecho de voto (cada socio tiene un voto), siendo la toma de decisión independiente al capital aportado por cada uno, a diferencia del sector privado capitalista donde impera la regla de un voto, una acción; d) la *autonomía de gestión*, diferenciándose con ello especialmente de las entidades pertenecientes a la esfera pública (Chaves, 1999); y e) la existencia de una *primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas*, de forma que la distribución de beneficios no está directamente vinculada con el capital aportado por cada miembro (Chaves, 1999), como revelan los criterios empleados por estas entidades⁷.

Como consecuencia de sus características y principios de funcionamiento, las cooperativas desarrollan: a) un principio de identidad único, delimitado por el hecho de que los socios son, a la vez, propietarios y usuarios de la cooperativa (Coque, 2008), lo que intensifica su interés en participar en la determinación de los objetivos de forma democrática y equitativa, eliminando intermediarios; b) unos vínculos sociales que refuerzan la dinámica asociativa y mercantil de la empresa dentro y fuera de la misma, otorgándole resistencia y flexibilidad en el mercado (Coque, 2008); c) un empleo más estable y creativo, en lugar de nuevas formas precarias del mercado de trabajo (Monzón, 1992); d) una actividad de innovación social y organizativa, en vez de ser agentes de parálisis (Monzón, 1992); e) unos principios que protegen el pluralismo y las preferencias de las minorías (Monzón, 1992); f)

⁶ Acceso a nuevos canales de distribución, profesionales de alto nivel, economías de escala, nuevas tecnologías, o desarrollos de I+D+i.

⁷ Entre ellos, el principio cooperativo del retorno, la dotación de patrimonios colectivos, remuneración limitada al capital o la regla de no distribución de beneficios.

una finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro, enfatizando que la actividad económica desarrollada por estas entidades tiene vocación de servicio a personas y no de búsqueda del beneficio, aunque este último puede aparecer como un objetivo intermedio, puesto que la meta final de la organización es prestar el servicio; y g) una cultura empresarial propia, al compartirse una ideología sólidamente asentada en unos valores y principios cooperativos recogidos por la Alianza Cooperativa Internacional (Coque, 2008).

Precisamente, la **ética** específica con la que cuentan las cooperativas desde su constitución se fundamenta en una idiosincrasia comúnmente planteada en los principios cooperativos recogidos por la Alianza Cooperativa Internacional⁸ (1995), configuradores de la cultura empresarial de este tipo de entidades y que permiten poner en práctica una serie de valores y códigos de conducta. Estos principios cooperativos hacen referencia a: i) la *adhesión voluntaria y abierta* a todas las personas que quieran utilizar sus servicios y acepten la responsabilidad de ser un miembro de la misma, sin ningún tipo de discriminación; ii) la *administración democrática por parte de los socios* de la cooperativa, marcada por el principio de identidad de las cooperativas previamente mencionado; iii) la *participación económica de los socios*; iv) la *autonomía e independencia de la organización*, al ser controlada por sus propios miembros; v) la *educación y formación* de sus socios, representantes, directivos y empleados para contribuir al avance de la cooperativa, unida a la *información* transmitida sobre la naturaleza y beneficios de la cooperación; vi) la *cooperación entre cooperativas*, respecto al trabajo conjunto en estructuras locales, regionales, nacionales, e internacionales; y vii) la *preocupación e interés por la comunidad*, trabajando para lograr un desarrollo sostenible de las regiones en las que opera.

Estos principios cooperativos son los que definen la naturaleza y los cimientos de las cooperativas, de manera que cada organización los desarrollará de una forma concreta, dando lugar a una serie de códigos de conducta que regirán, entre otros aspectos, la forma de gobierno de la cooperativa, la actuación de la misma, su funcionamiento y su responsabilidad social frente a sus stakeholders (socios-propietarios, empleados, clientes, proveedores, y comunidad local donde desarrolla su actividad) (Belhouari, Buendía, Lapointe y Tremblay, 2005).

⁸ <http://www.ica.coop/es/intro.html>, (30/07/2010).

En este sentido, cabe destacar que las cooperativas contribuyen a alcanzar una serie de beneficios como (Belhouari *et al.*, 2005): a) favorecer un desarrollo sostenible en sus zonas de actuación; b) generar empleo; c) mejorar la integración y cohesión social; d) reforzar el sentimiento de pertenencia al territorio; e) reinvertir los beneficios en actividades primarias y secundarias en los lugares de origen, que evitan el éxodo de la población; y f) crear diversas infraestructuras socioeconómicas. Todo esto les permitirá diferenciarse del resto de organizaciones con el objeto de obtener ventajas competitivas.

3. ÉTICA COOPERATIVA, RESPONSABILIDAD SOCIAL, CÓDIGOS DE CONDUCTA Y BUEN GOBIERNO

3.1. Ética y responsabilidad social en las cooperativas

Para avanzar en el conocimiento de la ética empresarial es preciso analizar los planteamientos de la ética tradicional. Etkin (1993: p.16) afirma que la ética “es el fundamento cuyos valores esenciales deben organizar la vida social, y son tales como la libertad y la dignidad humana, así como también se basa en conceptos morales como el bien común, lo bueno, lo equitativo y lo justo”. De este modo, la ética empresarial “es el descubrimiento y aplicación de los valores y normas compartidos por una sociedad pluralista - valores que componen una ética cívica- al ámbito peculiar de la empresa, lo cual requiere entenderla según un modelo comunitario” (Cortina, 1994).

En consecuencia, la *ética empresarial* es una disciplina que trata de buscar la legitimidad y credibilidad de la labor empresarial (Valor *et al.*, 2005), para crear confianza y cooperación con el entorno y con los grupos de interés (Palomo y Valor, 2001), puesto que no sólo se deben seguir las normas legales y del mercado, sino también las de la conciencia moral (González, 2001). Por ello, se puede definir como el modo en que la presión de la sociedad y, en concreto, de los stakeholders, fuerzan a la empresa a replantearse sus objetivos y medios empleados para alcanzarlos, reflexionando y asumiendo las consecuencias tanto positivas como negativas que surgen en el desarrollo de su actividad (González, 2001). Precisamente, García-Marzá (2007) establecía que la ética consiste en tener en cuenta las decisiones de todos los grupos implicados en la buena marcha de la empresa, para lograr la confianza necesaria y que se mantenga en el largo plazo.

En el caso de las cooperativas, tal y como se ha visto en el segundo epígrafe de este trabajo, varios principios cooperativos determinan su actividad desde su creación, puesto que estas entidades desarrollan su labor al servicio del socio y de la comunidad, bajo una ética determinada por los principios cooperativos (Puentes *et al.*, 2009).

Unido al concepto de ética empresarial, encontramos la *responsabilidad social* entendida como “el compromiso de una empresa de mantener un comportamiento corporativo autoexigente con todos sus stakeholders” (Villafañe, 2004: p. 62) o la integración voluntaria de las preocupaciones económicas, sociales y medioambientales en la dinámica operativa de las empresas sobre el marco de las relaciones con sus interlocutores (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001). Otra definición es la ofrecida por De la Cuesta y Valor (2003: p. 7) que la entienden como “el conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, nacionales e internacionales, con los grupos de interés, que se derivan de los impactos que la actividad y operaciones de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medio ambiental y de derechos humanos”. Así, una conducta socialmente responsable se asocia a la ética (Diller, 1999). Es decir, la ética empresarial recoge y analiza el marco general sobre la obligación moral de las organizaciones respecto a la sociedad; mientras que la responsabilidad social es una parte de la ética (Valor *et al.*, 2005) que incluye el conjunto de acciones, decisiones y políticas que cada organización emplea para dar respuesta a las demandas y exigencias de sus grupos de interés (García-Marzá, 2007); definir hasta dónde llega esa responsabilidad (Cortina, 1994). Por tanto, la ética da sentido a la responsabilidad social (Cortina, 1994).

De acuerdo con lo expuesto, la responsabilidad social también es un aspecto inherente a la dinámica de funcionamiento de las cooperativas (Belhouari *et al.*, 2005), pues las entidades de economía social integran los intereses de sus interlocutores y asumen de forma espontánea las responsabilidades sociales (Belhouari *et al.*, 2005), lo cual se relaciona con un modelo de gobierno socialmente responsable o de stakeholders (Puentes *et al.*, 2009).

Así, al crear una cooperativa, el gobierno de la misma planteará y formalizará una serie de directrices generales de comportamiento con base en la normativa específica⁹ y

⁹ Cabe destacar que en España existe una normativa estatal sobre cooperativas, recogida en la Ley 27/1999, de 16 de junio, y una normativa a nivel autonómico referida ampliamente por los autores Puentes, Velasco y Vilar (2009: p. 131).

general del sector (como las relacionadas con la protección del medio ambiente o calidad, entre otras) de aplicación a las cooperativas, unido a los principios cooperativos. Con posterioridad, y a medida que evolucione la entidad, se determinarán y fomentarán códigos de conducta más específicos sobre el comportamiento y responsabilidad de todos los cooperativistas en relación al resto de integrantes y al entorno en que desarrollan su actividad, promoviendo la toma de decisiones éticas en la organización (Valor *et al.*, 2005). Precisamente, una ética y responsabilidad social integradas en la estrategia empresarial proporciona ventajas competitivas relacionadas con la reputación (Carrasco, 2005).

Antes de concluir este sub-epígrafe, es necesario puntualizar que existen otros factores o colectivos que pueden incidir en la ética y responsabilidad social de las cooperativas. Entre ellos destacan los cooperativistas, porque son quienes determinan en gran medida el grado en que la normativa de cumplimiento obligatorio, y la ética y responsabilidad social voluntarias, son aceptadas y ejercidas por la cooperativa. Sin embargo, este grupo de interés es abordado de forma generalista en este trabajo,

3.2. Códigos de conducta y de buen gobierno. Aplicación a las cooperativas

De forma general, un *código de conducta* es una declaración de principios y valores que una empresa formula por escrito para poner de manifiesto su propósito de atenerse a un comportamiento determinado, por lo que debe hacerse público fuera de ella (Diller, 1999). Los miembros de la dirección y gerencia son los encargados de establecer y difundir la ética y responsabilidad social que pondrá en práctica la empresa entre el resto de stakeholders. Así, la organización se compromete a respetar aspectos laborales (trabajadores, prácticas de proveedores contratados), sociales y medio ambientales, entre otros. Por tanto, tratan de reflejar la identidad y la cultura de la empresa, su ética y su responsabilidad que, en el caso de las cooperativas, ya viene implícita en sus características y principios de funcionamiento, como se ha indicado en epígrafes anteriores.

En consecuencia, los códigos que inciden sobre el gobierno de la cooperativa serán los que determinarán en buena medida su buen funcionamiento ético y responsable (Puentes *et al.*, 2009), al ser este órgano el encargado de promover los valores de la cultura organizativa.

Dentro de los códigos de conducta, es interesante analizar los códigos de buen gobierno. Por *códigos de buen gobierno* se puede entender un conjunto de recomendaciones acerca de la apropiada estructura, composición y funcionamiento de los órganos de gobierno y del adecuado comportamiento de los miembros de esos órganos respecto a los distintos grupos de interés, siendo el objetivo de estos códigos mejorar la transparencia informativa y dictar las directrices para instaurar un determinado modelo de gobierno corporativo (Aguilera y Cuervo, 2004; AECA, 2004). De este modo, los códigos de buen gobierno recogen tres aspectos clave (Valor *et al.*, 2005): a) una guía de actuación honorable y profesional; b) las reglas básicas de organización y funcionamiento de una entidad; y c) las normas de conducta de sus miembros.

Partiendo de los códigos de conducta, hay que tener en cuenta una serie de condiciones en relación a la creación de los códigos de buen gobierno. En primer lugar, es necesaria una supervisión de la aplicación del código, pues a veces los buenos propósitos de los códigos de comportamiento no llegan a trascender de forma suficientemente efectiva, por no detallarse dónde y cómo deben verse reflejados en la gestión del día a día en la entidad. Por ello, un código de comportamiento debe ofrecer objetivos claros para orientar la relación de las entidades con todos sus stakeholders, ofreciendo principios visibles de actuación (Valor *et al.*, 2005).

Por tanto, los códigos de buen gobierno fortalecen los sistemas de gestión, control y administración de las entidades para hacerlas más transparentes, eficientes y democráticas (Puentes *et al.*, 2009). Se consideran un instrumento de gestión de las relaciones entre el principal y el agente (Crespí y Gisbert, 1999), teniendo en cuenta que pueden ser de dos tipos (Coque, 2003): a) entre propietarios y gestores, y b) entre socios directivos y el resto de socios. Además, los códigos de buen gobierno funcionan como mecanismos de autorregulación de las actuaciones de la organización y permiten, por un lado, formalizar la creación de valor para todos sus grupos de interés y, por otro, facilitar la obtención de confianza para el resto de grupos (Valor *et al.*, 2005).

En la actualidad, no existe un código de buenas prácticas ajustado a la naturaleza y características de las sociedades cooperativas, lo que hace necesario elaborarlo o adaptar los ya existentes en otros ámbitos o sectores, tal y como concluían Puentes *et al.* (2009). Para ello, los principios cooperativos deben tomarse como una guía ética general (Valor *et al.*,

2005) y de responsabilidad social, a partir de la cual cada cooperativa debería crear su propio código de conducta y, por ende, de buen gobierno.

3.3. El gobierno corporativo. Aplicación a las cooperativas

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1999) define el término *gobierno corporativo* como el “sistema a través del cual los negocios son dirigidos y controlados; especificando la distribución de derechos y responsabilidades entre los diferentes participantes en la corporación, tal como el consejo, dirección, accionistas y otros grupos de poder; definiendo las reglas y procedimientos para la toma de decisiones en los temas corporativos; y proporcionando la estructura a través de la cual los objetivos de la compañía son fijados, así como los medios para lograr esos objetivos y controlar la rentabilidad”.

La preocupación por el buen gobierno es generalizada en el ámbito empresarial, debido a (Spear, 2004): a) las excesivas competencias ejecutivas que culminan con remuneraciones desorbitadas a los directivos, prácticas de corrupción y una toma de decisiones pasiva¹⁰ por parte de este colectivo; b) el mayor interés por los sistemas a través de los cuales los propietarios ejercen su poder sobre los gerentes; c) los efectos de la globalización de las empresas y la relativa debilidad de los gobiernos nacionales en relación a ellas; y d) el creciente temor por los fracasos del mercado y por el medio ambiente, en relación a la propiedad común.

Desde el punto de vista de las cooperativas, el gobierno corporativo es aquel que se desarrolla a través de un sistema de normas, prácticas y procedimientos determinados de forma democrática¹¹, en base a los cuales se regulan las relaciones que se producen en su interior y que tienen su reflejo en el exterior de la entidad. Por tanto, el gobierno de una cooperativa va a asumir tareas de gestión, organización, dirección y control de la actividad llevada a cabo, tratando de alinear los diferentes intereses de los stakeholders y, sobre todo, los de sus socios.

¹⁰ Tal y como se ha puesto de manifiesto en las grandes corporaciones financieras de EEUU.

¹¹ Fundamentados en los derechos democráticos que se les concede a sus miembros para su gobierno (Spear, 2004).

El objeto social de las cooperativas y su gestión democrática hace que sean más propensas a fijar criterios de buen gobierno, transparencia y responsabilidad social, superando a los criterios y principios existentes en el resto de sociedades (Palomo y Valor, 2004). Por otra parte, el buen gobierno trata de evitar problemas como la degeneración de las cooperativas, la tendencia a la estrechez de miras y las palancas políticas que fomentan el cambio en su estilo de gobierno (Spear, 2004). Por todo esto, estas entidades de economía social están ejerciendo, desde su creación, una filosofía empresarial que se ha anticipado a lo que la sociedad empieza a demandar (Palomo y Valor, 2004).

Además, en el buen gobierno inciden factores como (Chaves y Schediwy, 2004): a) las regulaciones gubernamentales impuestas por las autoridades; b) los conflictos de intereses entre los propietarios (accionistas/socios) y los controladores (directivos/gestores); o c) los códigos de conducta que garanticen: un buen gobierno con un amplio respaldo institucional y social (códigos de buen gobierno), el desarrollo y credibilidad de la actividad, la creación de una cultura organizativa y la adaptación al medio o entorno (Paz-Ares, 2008).

Por tanto, los códigos de buen gobierno son instrumentos que facilitan el gobierno corporativo. Sus características y aspectos clave recogidos en el sub-epígrafe anterior garantizan su influencia determinante en el gobierno cooperativo.

4. LA REPUTACIÓN EMPRESARIAL EN LAS COOPERATIVAS

La reputación corporativa o empresarial es un concepto de difícil definición debido a su formación a través de varias dimensiones (Weigelt y Camerer, 1988; Dollinger, Golden y Saxton, 1997; De Quevedo, 2003), relacionadas pero independientes (López e Iglesias, 2006; Martín y Navas, 2006); y su elevado grado de intangibilidad (Shenkar y Yuchtman-Yaar, 1997). Precisamente esta última característica es una de las causas de que la reputación sea considerada un activo intangible (Fombrun, 1996; Roberts y Dowling, 2002; Villafañe, 2004). Por ello, son numerosos los trabajos que lo clasifican como un recurso estratégico o una capacidad que reporta una serie de ventajas competitivas a las organizaciones (Fombrun y Shanley, 1990), lo que justifica la importancia que ha alcanzado en las últimas décadas, tanto en el ámbito académico como en el empresarial (Martínez y Olmedo, 2010).

Partiendo de una perspectiva relacional¹² (Chun, 2005), la reputación puede definirse como el conjunto de atributos económicos y no económicos vinculados a la empresa, que generan valor (Weigelt y Camerer, 1988) en base a una percepción representativa de la compañía (Fombrun, 1996). Esa apreciación estará influenciada por la actuación pasada de la empresa, las expectativas de futuro y la admiración que despierta entre sus rivales (Fombrun, 1996). Así, autores como Post y Griffin (1997: p. 165) definen el concepto de reputación como “una síntesis de opiniones, percepciones y actitudes de los grupos de interés de una organización, incluyendo empleados, clientes, proveedores, inversores y la comunidad”. Esta definición está en la misma línea que la planteada por Ferguson, Deephouse y Ferguson (2000: p. 1196), quienes la entienden como “el conocimiento de las verdaderas características de una empresa y las emociones que hacia ella sienten los stakeholders o grupos de interés de la misma”. Se trata, por tanto, de una valoración global que los grupos de interés realizan sobre una compañía en un momento determinado (Gotsi y Wilson, 2001).

En función de lo expuesto, la reputación empresarial depende de una serie de grupos de interés o stakeholders¹³, que en el caso las cooperativas serían los gestores, los socios, los empleados, los proveedores y los clientes, entre otros. Además, este activo influye significativamente en otras variables como la creación de valor (De Quevedo, 2003; Borraz y Fuentelsaz, 2005), y la generación de beneficios empresariales (Fombrun, Gardberg y Server, 2000; Wessels, 2003; Villafañe, 2004). Sus beneficios más destacados son (Martínez y Olmedo, 2010): la reducción de los costes de transacción, la contratación de trabajadores mejor preparados y en mejores términos, el acceso favorable al mercado de capitales y a las fuentes de financiación, un incremento de los precios, la reducción de la asimetría de la información, la creación de barreras de entrada a la competencia, la mayor lealtad por parte de los consumidores y usuarios, la posibilidad de diversificarse, y la llegada a clientes potenciales.

Las características de las cooperativas y su actividad empresarial no suponen, en principio, ninguna barrera para la obtención de los beneficios derivados de la reputación expuestos. Es por ello, que este activo permitirá mejorar los resultados empresariales (Teece, Pisana y Shuen, 1997), la solidez en el medio y largo plazo, y la creación de ventajas

¹² Conjunto de apreciaciones o proceso de acumulación de información que los distintos grupos de interés realizan de una empresa.

¹³ Grupos sin cuyo apoyo la organización dejaría de existir, pues influyen o son influenciados por la empresa, sus actividades y sus objetivos marcados.

competitivas sostenibles en el tiempo (Barney, 1991; Grant, 1991; Hall, 1992; Amit y Schoemaker, 1993; Peteraf, 1993; Teece *et al.*, 1997; Martín y Navas, 2006).

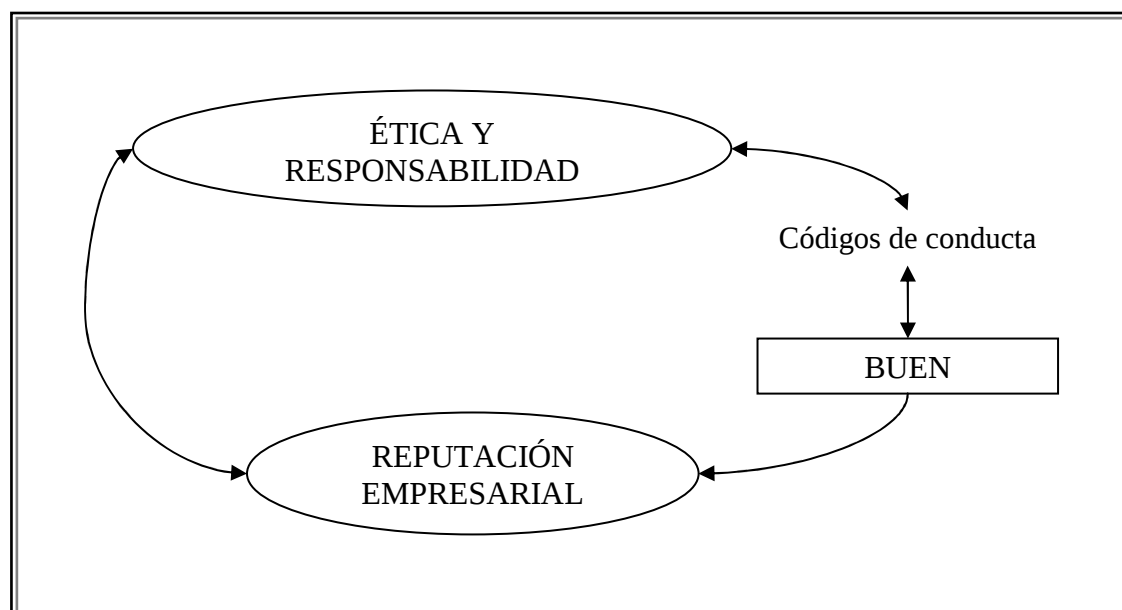
5. RELACIÓN ENTRE ÉTICA, RESPONSABILIDAD SOCIAL, BUEN GOBIERNO Y REPUTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS

En general, la reputación empresarial es un activo intangible, fuente de ventajas competitivas, cuyos antecedentes son la ética, la responsabilidad social corporativa y el buen gobierno. Precisamente, para lograr una mayor transparencia en las actividades de la cooperativa y una mejora en el comportamiento y en la gestión de la misma, existen códigos de conducta que regulan las relaciones entre los agentes que conforman la entidad, destacando aquellos que se dirigen a conseguir un buen gobierno corporativo. Así, una percepción positiva de la ética, responsabilidad social y el gobierno de la cooperativa debe incidir directa y positivamente en su reputación frente a sus stakeholders.

Por otro lado, niveles de reputación aceptables en las organizaciones cooperativas deben influir en el desarrollo e implantación de la ética y la responsabilidad social corporativa, pues para salvaguardar los beneficios que genera la reputación, la entidad tratará de seguir manteniendo y mejorando sus comportamientos y prácticas para continuar siendo merecedora de la reputación lograda.

Por tanto, la relación teórica entre los conceptos destacados a lo largo de los epígrafes anteriores se puede plantear desde dos perspectivas: 1) las implicaciones de la ética cooperativa, responsabilidad social y el gobierno corporativo en la reputación, y 2) las implicaciones de la reputación de la cooperativa en la ética y la responsabilidad social de la entidad. Ambos vínculos permiten plantear la existencia de una relación circular entre la ética y la responsabilidad social respecto a la reputación, tal y como se representa gráficamente en la Figura 1.

Figura 1. Relación circular de la ética, responsabilidad social, buen gobierno y reputación corporativa



Fuente: Elaboración propia

5.1. Implicaciones de la ética cooperativa, responsabilidad social y gobierno corporativo en la reputación

Como ya se ha adelantado, las cooperativas se constituyen con una ética y responsabilidad “innatas”, de acuerdo a los principios cooperativos. Tanto la ética empresarial como la responsabilidad social se reflejan a través de los códigos de conducta en cualquier entidad. Dentro de esos códigos se encuentran los *códigos de buen gobierno*, que repercuten más allá de la propia organización, alcanzando intereses medioambientales y sociales de las comunidades en las que está enmarcada (como ocurre en el caso de las cooperativas). Los efectos de la utilización adecuada de dichos códigos de buen gobierno son dobles, pues por un lado, las entidades que tienen una firme voluntad de comportarse de forma ética al crear códigos, obtienen mejores resultados financieros (Valor *et al.*, 2005); y por otro, los códigos de conducta también se utilizan para cumplir objetivos externos, como mejorar la reputación corporativa (Valor *et al.*, 2005), evitar la regulación (Doig y Wilson, 1998; Kaye, 1996) o atraer inversiones (García de Madariaga y Valor, 2004).

En consecuencia, los códigos de buen gobierno tienen una gran repercusión sobre la reputación (Lizcano, 2002; Valor *et al.*, 2005; Susaeta, Pin y Belizón, 2008), el desempeño de

la entidad (Susaeta et al., 2008) y el éxito a largo plazo de la empresa (Lizcano, 2002); ayudando a las cooperativas a alcanzar ventajas competitivas en el entorno.

De este modo, parece que la *ética* y la *responsabilidad social* inciden positivamente en el *buen gobierno* de una entidad, pues cuando una cooperativa desarrolla códigos de conducta, tiene la intención de mostrar y regular la ética y responsabilidad social que va a guiar sus actuaciones, incluyendo las de su gobierno a través de los códigos creados a tal efecto. Por todo ello, parece razonable plantar la primera hipótesis:

H1. *La ética y la responsabilidad social de las cooperativas están relacionadas de forma positiva con el buen gobierno corporativo, estando esta relación mediada por la influencia de los códigos de conducta.*

Continuando el análisis de las relaciones entre variables, se puede considerar el *gobierno corporativo* un indicador clave de la buena gestión (Puentes et al., 2009), pues son numerosos los artículos e investigaciones que a lo largo de la literatura muestran su incidencia en la trayectoria empresarial y estudian la relación positiva que existe entre éste y los resultados obtenidos por las entidades (Gompers, Ishii y Metrick, 2003; Bauer, Günster y Otten, 2004; Bhagat y Bolton, 2008). En el caso de las cooperativas, los efectos positivos del gobierno corporativo se reflejan en la percepción interna y externa de los stakeholders, repercutiendo en consecuencia en su reputación. Además, no debemos de obviar que los factores básicos de los que depende el buen gobierno organizativo se fundamentan en los principios cooperativos, que se integrarán en la cultura organizativa de la entidad y en el carácter de los socios, debido a su capacidad de influir en el comportamiento ético y de responsabilidad social de la cooperativa a través de su voto, sus ideales y convicciones.

Puesto que la labor desarrollada por el gobierno cooperativo afecta tanto a la actuación pasada de la entidad como a su proyección futura, la percepción que se tenga de la reputación empresarial, de acuerdo a como se ha definido en el apartado cuarto, estará determinada por dicho gobierno. Esto nos lleva plantear la *segunda hipótesis* de este trabajo:

H2: *El buen gobierno corporativo en las cooperativas tiene una influencia directa y positiva sobre la reputación.*

En este sentido, señalar que la apreciación de determinadas cooperativas en su ámbito de influencia (reputación) va a determinar su nivel o volumen de producción, como ocurre con las cooperativas de crédito o en las cooperativas de educación, donde los principios cooperativos que establezcan los socios van a ser fundamentales para el desarrollo de su actividad (Martínez y Olmedo, 2009).

5.2. Implicaciones de la reputación de la cooperativa en la ética, responsabilidad social y buen gobierno cooperativo

La reputación es un activo que genera una serie de beneficios (ya expuestos), cuya importancia relativa depende de cómo es percibida por los stakeholders vinculados a la cooperativa (clientes, empleados, proveedores y contexto social, entre otros), así como por sus competidores.

Por ello, las entidades deben diseñar sus actuaciones de forma que tengan en cuenta los intereses de todos o la mayoría de sus stakeholders, para mejorar su beneficio económico, social y medioambiental, siendo la ética y la responsabilidad social corporativa una de las herramientas de gestión de esas actuaciones (De la Cuesta, 2004; Vargas y Vaca, 2005; Server y Capó, 2009).

En esta línea, si la cooperativa es percibida como reputada por algunas de las características que los stakeholders tienen en cuenta, tales como la oferta de sus bienes y/o servicios, la imagen de marca, su nivel de innovación, o su posición financiera; se entiende que la ética y responsabilidad social de la entidad deben tener un nivel similar al admitido como normal por la sociedad, aunque nadie haya reparado explícitamente en él. Si no es así, la cooperativa puede encontrarse en situaciones tan difíciles como Kraft o Nestlé, cuya reputación se redujo drásticamente al conocerse que utilizaban un número considerable de esclavos infantiles en África occidental para la recolección de los frutos para el chocolate; o Nike, por las imputaciones sobre explotación, trabajo infantil, acoso sexual y otras irregularidades de sus empresas proveedoras; pese a que la valoración de sus productos es superior a la de otros de la competencia.

Ante esta situación, si la cooperativa ha alcanzado una buena reputación por razones ajenas a la ética y la responsabilidad social, no va a dejar que ambas sean razón para perderla;

con lo cual va a trabajar en desarrollar los comportamientos éticos y socialmente responsables que le permitan mantenerse en el estatus reputacional conseguido, e incluso mejorarlo.

En otras situaciones bien diferentes, la ética y la responsabilidad social pueden emplearse como un reclamo en un primer momento (Cortina, 1994) y mejorar la imagen de la empresa. Si esas prácticas o políticas responsables no se afianzan, por ejemplo en una adecuada política de recursos humanos o la dirección y gestión de la cooperativa, esa apariencia de empresa ética y responsable se difuminará, pues la reputación es la imagen de una organización consolidada en el tiempo (Villafañe, 2004).

Así, decir que una empresa es ética y responsable genera buena reputación, pero si se queda sólo en una fachada, no consolida la reputación. Por tanto, una cooperativa con una reputación consolidada requiere el desarrollo y mantenimiento de un mayor compromiso público en cuanto a derechos humanos, laborales, medioambientales y de reducción de prácticas de corrupción, para poder mantener las expectativas creadas entre sus stakeholders.

Es por ello, que un nivel de reputación cooperativa aceptable por los stakeholders implica el desarrollo de una ética y responsabilidad social coherente con los principios cooperativos, en primer lugar, y con los códigos de buen gobierno, que favorecen la valoración positiva de la empresa en su entorno. Esta situación se debe a que los socios crean y mantienen una serie de valores en base a los principios cooperativos, que se integrarán en la cultura organizativa de la cooperativa así como en la percepción interna y externa que los grupos de interés posean de la misma, repercutiendo en consecuencia en su reputación.

Con esto, se justifica que la importancia de la ética y la responsabilidad social en la determinación de la reputación cooperativa será mucho más intensa que en cualquier otro tipo de entidad, como consecuencia de las características y principios de funcionamiento expuestos en el segundo epígrafe. En base a esta afirmación, se plantea que los stakeholders que valoren positivamente la reputación de una cooperativa, observarán posteriormente su ética y responsabilidad social en profundidad, estimando su nivel de implantación y, en su caso, exigiendo mayores niveles de desarrollo si la entidad no quiere perder su estatus reputacional. Esto permite pensar que las cooperativas con un buen nivel de reputación tendrán una ética y responsabilidad social desarrollada, implantada y conocida, fundamentada en los principios cooperativos, que irá evolucionando con la sociedad para mantener la

reputación en el tiempo. Como consecuencia de los razonamientos anteriores se plantea la tercera hipótesis:

H3: La reputación de las cooperativas tiene un efecto directo y positivo sobre sus niveles de ética y responsabilidad social.

No obstante, esta reciprocidad no parece que teóricamente se pueda producir en el caso del buen gobierno, pues una cooperativa que se evalúe como reputada, no se considera que a priori tenga que contar con un buen gobierno.

6. CONCLUSIONES

El estudio del vínculo entre la ética, la responsabilidad social, el buen gobierno y la reputación en el entorno de las cooperativas muestra que son conceptos muy cercanos, tal y como ocurre en las entidades de mercado. El objetivo que se pretende con este trabajo es mostrar la relación teórica circular que existe entre los mismos en el ámbito de las cooperativas.

Desde su constitución, las cooperativas cuentan con una normativa específica en relación al desarrollo de su actividad, de acuerdo a unos principios cooperativos especificados y planteados desde la Alianza Cooperativa Internacional. Todo esto se materializa en una ética y responsabilidad social, desarrollada a través de códigos de conducta que, a su vez, incidirán en el buen gobierno de la entidad y en la reputación empresarial. Por tanto, la ética, la responsabilidad social y el buen gobierno son componentes influyentes en la reputación de las cooperativas, siendo el nexo de unión los códigos de conducta y, en concreto, los códigos de buen gobierno.

Además, se plantea que las cooperativas que tengan una valoración positiva de su reputación querrán mantener esa posición mejorando sus actividades y políticas relacionadas con la ética y responsabilidad social, tal y como se ha expuesto. Como conclusión, se justifica teóricamente la existencia de una relación circular entre la ética y responsabilidad social respecto a la reputación.

Es de interés puntualizar la inexistencia de reciprocidad en la relación entre buen gobierno y reputación empresarial, ya que ésta última depende de las percepciones de los stakeholders (calidad de los productos, innovación e imagen), que no siempre implican la existencia de un buen gobierno. Además, existen otros instrumentos que se utilizan para mantener y comunicar una transparencia informativa con el entorno en base a la ética y responsabilidad planteada por la cooperativa, que mejoran su reputación pero no implican un buen gobierno. Entre ellas destaca la publicación de memorias sociales, balances sociales, informes de sostenibilidad,..., etc. (Valor *et al.*, 2005).

Este trabajo pretende que las cooperativas sean conscientes de la importancia que tienen sus características y principios de funcionamiento a la hora de competir con otras entidades. En concreto, su ética y responsabilidad social son una importante fuente de diferenciación, que por sus implicaciones en el buen gobierno y la reputación de la cooperativa, puede ser una potente ventaja frente a los competidores. Por ello, estas entidades deben considerar el hecho de fomentar el desarrollo de códigos de conducta (de acuerdo a los principios cooperativos), generalizar su uso y controlar el cumplimiento de los mismos para lograr intensificar las relaciones que se han expuesto en este trabajo.

Sin embargo, el presente trabajo adolece de una serie de limitaciones, como la necesidad de un estudio empírico que se plantee para un grupo de cooperativas concreto, como pudieran ser las dedicadas a la educación, por estar su volumen de negocio más ligado a la ética, la responsabilidad social, el gobierno y la reputación percibida por su entorno. Además, se podría plantear un estudio transversal para ver cómo evolucionan el conjunto de variables mencionadas para una serie de cooperativas, de distintos sectores, y ver qué acciones o medidas concretas afectan a todas ellas y a su óptima evolución. Otra limitación es que esta relación circular es muy específica para las cooperativas, por sus especiales condiciones sociales en su constitución y desarrollo. Esto hace que no esté claro que se pueda aplicar este modelo teórico a otras entidades de economía de mercado, puesto que su reputación puede no estar tan influenciada por la ética y responsabilidad social desarrollada, sino estar más afectada por otros aspectos como la calidad del producto o la imagen de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA, Ruth y CUERVO-CAZURRA, Álvaro. Codes of good governance worldwide: what is the trigger?. *Organizations Studies*, Vol. 25, nº 3, 2004, p. 417-446.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa: un informe. Anuario de Estudios Cooperativos*. Universidad de Deusto, 1995, p. 71-97. Versión en español de: INTERNACIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. *The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity*, XXXI Congress International Cooperative Alliance, Manchester, United Kingdom, September, 20-22, 1995.
- AMIT, Raphael y SCHOEMAKER, Paul J. H. Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, Vol. 14, nº 1, 1993, p. 33-46.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA). *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Madrid: Comisión de Responsabilidad Social Corporativa – AECA, 2004, 84 p. ISBN: 978-84-89959-70-5.
- BHAGAT, Sanjai y BOLTON, Brian. Corporate governance and firm performance. *Journal of Corporate Finance*, nº 14, 2008, p. 257-273.
- BAREA TEJEIRO, José. Concepto y agentes de la economía social. *CIRIEC-España: Revista de debate de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 8, octubre, 1990, p. 109-117.
- BARNEY, Jay B. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, nº 1, 1991, p. 99-120.
- BAUER, Rob, GÜNSTER, Nadja y OTTEN, Roger. Empirical evidence on corporate governance in Europe: The effect on stock returns, firm value and performance. *Journal of Asset Management*, Vol. 5, nº 2, 2004, p. 91-104.
- BELHOUARI, Adil; BUENDÍA MARTÍNEZ, Inmaculada; LAPOINTE, Marie José y TREMBLAY, Benoit. La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 191-208.
- BORRAZ MORA, Javier y FUENTELESAZ LAMATA, Lucio. La gestión del ciclo de vida de las capacidades: un análisis para el caso de la reputación. *IV Iberoamerican Academy of Management*, Lisboa, 8 - 11 diciembre, 2005.
- CARRASCO, Inmaculada. La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 351-367.

- CHAVES AVILA, Rafael. La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, diciembre, 1999, p. 115-139.
- CHAVES AVILA, Rafael y SCHEDIWY, Robert. Introducción al monográfico: Gobierno, democracia y directivos en las empresas cooperativas. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 48, abril, 2004, p. 5-10.
- CHUN, Rosa. Corporate reputation: meaning and measurement. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 7, nº 2, 2005, p. 91-109.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. *Libro verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Documento COM (2001) 366 final. Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.
- CORTINA, Adela (coord.). *Ética de la Empresa: claves para una nueva cultura empresarial*. Madrid: Editorial Trotta, S.A., 1994. 150 p. ISBN: 9788481640131.
- COQUE MARTÍNEZ, Jorge. De la eficiencia cooperativa: El gobierno participativo desde una perspectiva sistemática. *Acciones e Investigaciones Sociales*, Vol. 18, 2003, p. 67-87.
- COQUE MARTÍNEZ, Jorge. *Compartir soluciones: las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*. Madrid: Comité Económico y Social (CES), 2005.
- COQUE MARTÍNEZ, Jorge. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 95, 2008, p. 63-93.
- CRESPÍ, Rafel y GISBERT, Carles. Block transfer. Implications for the governance of Spanish companies. *II Foro de Finanzas*, Segovia, 1999.
- DE LA CUESTA GÓNZALEZ, Marta. El por qué de la responsabilidad social corporativa. *Boletín ICE Económico*, nº 2813, 2004, p. 45-58.
- DE LA CUESTA GÓNZALEZ, Marta y VALOR MARTÍNEZ, Carmen. Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España. *Boletín Económico de ICE*, nº 2755, 2003, p. 7-19.
- DE QUEVEDO PUENTE, Esther. *Reputación y Creación de Valor. Una Relación Circular*. 1ª edición. Madrid: Paraninfo, 2003. ISBN: 8497322509.
- DILLER, Janelle. ¿Una conciencia social en el mercado mundial? Dimensiones laborales de los códigos de conducta, el etiquetado social y las iniciativas de los inversores. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118, nº 2, 1999, p. 111-145.
- DOIG, Alan y WILSON, John. The effectiveness of codes of conduct. *Business Ethics: a European Review*, Vol. 7, nº 3, 1998, p. 140-149.

- DOLLINGER, Mark J.; GOLDEN, Peggy A. y SAXTON, Todd. The effect of reputation on the decision to Joint Venture. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, nº 2, 1997, p. 127-140.
- ETKIN, Jorge R. *La Doble Moral de las Organizaciones*. Editorial McGraw-Hill Interamericana, 1993. 328 p. ISBN: 8448101456.
- FERGUSON, Tamela D.; DEEPHOUSE, David L. y FERGUSON, William L. Do strategic groups differ in reputation?. *Strategic Management Journal*, Vol. 21, nº 12, 2000, p. 1193-1214.
- FOMBRUN, Charles J. *Reputation: realising value from the corporate image*. Boston: Harvard Business School Press, 1996, 441 p. ISBN: 0875846335.
- FOMBRUN, Charles J.; GARDBERG, Naomi A. y SERVER, Joy M. The reputation quotient: a multi-stakeholder measure of corporate reputation. *Journal of Brand Management*, Vol. 7, nº 4, 2000, p. 241-255.
- FOMBRUN, Charles J. y SHANLEY, Mark. What's in a name?: reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, Vol. 33, nº 2, 1990, p. 233-258.
- GARCÍA DE MADARIAGA MIRANDA, Jesús y VALOR MARTÍNEZ, Carmen. Analysis of the sustainable Business model among Spanish MNC's. *Conference Proceedings of the Academy of Marketing, Virtual in Marketing*, Cheltenham, 2004.
- GARCÍA-MARZÁ, Domingo. Responsabilidad social de la empresa: una aproximación desde la ética empresarial. *Veritas: Revista de Filosofía y Teología*, nº 17, 2007, p. 183-204.
- GOMPERS, Paul A., ISHII, Joy L. y METRICK, Andrew. Corporate governance and equity prices, *The Quarterly Journal of Economics*, nº 118, 2003, p. 107-155.
- GONZÁLEZ ESTEBAN, Elsa. *La responsabilidad moral de la empresa. Una revisión de la Teoría de Stakeholders desde la ética discursiva*. Tesis Doctoral, Universidad Jaime I de Castellón, 2001.
- GOTSI, Manto y WILSON, Alan M. Corporate reputation: seeking a definition. *Corporate Communications*, Vol. 6, nº 1, 2001, p. 24-30.
- GRANT, Robert M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, Vol. 33, nº 3, 1991, p. 233-258.
- HALL, Richard. The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, Vol. 13, nº 2, 1992, p. 135-144.
- KAYE, Bruce. Compliance and corporate culture: making the most out of codes of ethics. *Australian Journal of Management*, Vol. 21, nº 1, 1996, p. 1-12.

- LEY 27/1999, de 16 de Julio, de Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 170, p. 27027-27062.
- LIZCANO ÁLVAREZ, José Luís. Gobierno de las sociedades. Un enfoque desde la responsabilidad social. X Conferencia Anual de Ética, Economía y Dirección (EBEN-España), Responsabilidad Social de las organizaciones. Madrid 13 y 14 de junio, 2002.
- LÓPEZ LÓPEZ, Vicente A. e IGLESIAS ANTELO, Susana. Percepciones Directivas del Recurso Reputación. Estudio Empírico de sus Relaciones con el Rendimiento Empresarial. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 28, 2006, p. 139-160.
- MARTÍN DE CASTRO, Gregorio y NAVAS LÓPEZ, José Emilio. La importancia de la reputación empresarial en la obtención de ventajas competitivas sostenibles. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 12, nº 3, 2006, p. 29-39.
- MARTÍNEZ LEÓN, Inocencia María y OLMEDO CIFUENTES, Isabel. Reputación y buen gobierno de las cooperativas. *XII Jornadas Nacionales de Investigadores en Economía Social: La crisis como oportunidad para la Economía Social*, Murcia, 24-26 junio, 2009.
- MARTÍNEZ LEÓN, Inocencia María y OLMEDO CIFUENTES, Isabel. Revisión teórica de la reputación en el entorno empresarial. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 44, 2010, p. 59-77.
- MONZÓN CAMPOS, José Luis. La economía social: Tercer sector de un nuevo escenario. En DEFOURNY, Jacques y MONZON, José Luís. *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*. Valencia: CIRIEC-España editorial, 1992, p. 11-16. ISBN: 0213-8093.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE). *Principios de la OCDE para el gobierno de las sociedades*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París, 1999.
- PAZ-ARES RODRÍGUEZ, José Cándido. El buen gobierno de las organizaciones no lucrativas (reflexiones preliminares). En PÉREZ DÍAZ, Víctor Miguel (Director). *La filantropía: tendencias y perspectivas*. Homenaje a Rodrigo Uría Meruéndano. Madrid: Fundación de Estudios Financieros, 2008, p. 147-158. ISBN: 978-84-612-528-2.
- PALOMO ZURDO, Ricardo Javier y VALOR MARTÍNEZ, Carmen. *Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social*. Madrid: UNACC – Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, 2001, p. 328. ISBN: 84-932428-0-2
- PALOMO ZURDO, Ricardo Javier y VALOR MARTÍNEZ, Carmen. El “activismo” de los socios como catalizador de la responsabilidad social de la empresa: aplicación a las

- organizaciones de participación. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 50, noviembre, 2004, p. 167-190.
- PETERAF, Margaret A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, Vol. 14, nº 3, 1993, p. 179-191.
- POST, James E. y GRIFFIN, Jennifer J. Corporate reputation and external affairs management. *Corporate Reputation Review*, Vol. 1, nº ½, 1997, p. 165-171.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS. *Responsabilidad social corporativa. Tendencias empresariales en España*. Barcelona: PriceWaterHouseCoopers, 2003.
- PUNTES POYATOS, Raquel; VELASCO GÁMEZ, María del Mar y VILAR HERNÁNDEZ, Juan. El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98, 2009, p. 118-140.
- ROBERTS, Peter W. y DOWLING, Grahame R. Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, Vol. 23, nº 12, 2002, p. 1077-1093.
- SERVER IZQUIERDO, Ricardo J. y CAPÓ VICEDO, Jordi. La responsabilidad social empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las sociedades cooperativas. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 65, agosto 2009, p. 7-31.
- SHENKAR, Oded y YUCHTMAN-YAAR, Ephraim. Reputation, Image, Prestige, and Goodwill: An Interdisciplinary Approach to Organizational Standing. *Human Relations*, Vol. 50, nº 11, 1997, p. 1361-1381.
- SPEAR, Roger. El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 48, abril, 2004, p. 11-30.
- SUSAETA, Lourdes; PIN, José Ramón y BELIZÓN, María Jesús. Factores determinantes de la reputación del CEO: Un análisis sectorial entre las principales empresas españolas. *IESE Business School – Universidad de Navarra*. Noviembre, 2008. Documento de Investigación DI-772.
- TEECE, David J.; PISANA, Gary y SHUEN, Amy. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, nº 7, 1997, p. 509-533.
- VALOR MARTÍNEZ, Carmen; MERINO DE DIEGO, Amparo y PALOMO ZURDO, Ricardo Javier. Los códigos éticos en las cajas de ahorro y cooperativas de crédito: estado de la cuestión y análisis empírico. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 85, 2005, p. 61-85.

- VARGAS SÁNCHEZ, Alfonso y VACA ACOSTA, Rosa María. Responsabilidad social corporativa y cooperativismo: vínculos y potencialidades. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 241-260.
- VILLAFañE, Justo. *La Buena reputación. Clave del valor intangible de las empresas*. Madrid: Pirámide, 2004. 194 p. ISBN: 9788436818390.
- WEIGELT, Keith y CAMERER, Colin. Reputation and corporate strategy: a review of recent theory and applications. *Strategy Management Journal*, Vol. 9, nº 5, 1988, p. 443-454.
- WESSELS, Catelijne. Reputation defined. *CSR Magazine*, Vol. 2/03, 2003, p. 28-29. http://www.csreurope.org/pages/en/csr_magazine.html (acceso 10 de octubre de 2010).

CAJAS DE AHORROS: UN MODELO DE COMPROMISO CON LA SOCIEDAD

POR

Antoni SEGUÍ ALCARAZ¹

RESUMEN

Las Cajas de Ahorros tienen cada vez mayor interés en las cuestiones sociales, como reflejo de un compromiso empresarial para satisfacer la demanda de la sociedad. Nuestro objetivo es conocer la importancia que tiene la RSE (Responsabilidad Social Empresarial) para las Cajas de Ahorros y las acciones que llevan a cabo para fomentarla. Para ello partimos de la hipótesis de que son estas entidades las que más recursos destinan a la sociedad.

El trabajo de campo se realizó a través de una encuesta contestada por 57 entidades de crédito españolas. Observamos que la RSE es un movimiento en expansión con un enorme potencial, debido al papel de intermediación financiera y de concesión de créditos que desarrollan las Cajas. Finalmente resulta curioso ver cómo se materializan las aportaciones sociales de forma correlacionada.

Palabras clave: sociedad, cajas de ahorro, responsabilidad social empresarial, presupuesto, proyectos.

Claves ECONLIT: G210, G380, M140.

¹ Profesor asociado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de Valencia. Profesor asociado en el Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I de Castellón. Dirección de correo electrónico: antonisegui@coev.com

REVESCO Nº 107 - Primer Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

SAVINGS BANKS AND SOCIETY: A MODEL OF COMMITMENT TO SOCIETY

ABSTRACT

Savings banks are increasingly interested in social issues, reflecting a corporate commitment to meet the demands of society. Our goal is to understand the importance of CSR (Corporate Social Responsibility) for savings banks and the actions carried out to promote it. To do this we assume that these entities are more resources devoted to society.

The field work was conducted through a questionnaire answered by 57 Spanish institutions. We note that CSR is a growing movement with enormous potential, because of the role of financial intermediation and lending banks to develop. Finally, it is curious to see how social contributions materialize so correlated.

Keywords: society, savings banks, corporate social responsibility, budget, projects.

1. INTRODUCCIÓN

Las Cajas de Ahorros españolas son instituciones financieras de carácter social que revierten un porcentaje sustancial de sus beneficios netos a la comunidad donde operan, a través de una amplia y creciente variedad de actividades destinadas a atender las necesidades que recaen en los ámbitos cultural, socio-asistencial, educativo y medioambiental, fundamentalmente.

Han estado sometidas en los últimos años a continuos cambios motivados por factores como la implantación de nuevas tecnologías, la globalización de la economía, la desregulación, la integración económica, etc. Estas variaciones han supuesto una auténtica modificación estructural en las condiciones en las que compiten y también un fuerte proceso de concentración, siendo generalizada, si bien no unánime, la opinión de que se ha producido un crecimiento en los niveles de competencia. Las Cajas españolas han sido verdaderas pioneras de esa concepción, que está inscrita en sus principios fundacionales, y analiza con detenimiento los ámbitos en que la RSE (Responsabilidad Social Empresarial) se concreta:

buen gobierno, dimensión social y medioambiental de las relaciones internas y externas, el enfoque social de la actividad financiera y la obra social característica de estas instituciones. Existen distintos trabajos en los que se sugiere la importancia de la contribución de estas entidades al progreso social y cultural de las comunidades en las que operan (Guijarro, 2003), facilitando el crecimiento y desarrollo económico, así como la cohesión social de tales territorios (Carbo y López, 2004). Asimismo, también se suele destacar el papel de las Cajas en la satisfacción de las necesidades y preferencias financieras de las clases populares (Carbo y Rodríguez, 1998).

En el sector financiero, las Cajas de Ahorros tienen cada vez mayor interés en las cuestiones sociales, como reflejo de un compromiso empresarial para satisfacer la demanda de la sociedad (Dembinski y Perritaz, 2000). En este sentido el objeto del presente trabajo es conocer la importancia que tiene la RSE para las Cajas de Ahorros y las acciones que llevan a cabo para fomentarla, para ello en primer lugar veremos la función económica y social de estas entidades, así como su comportamiento hacia la sociedad desde el punto de vista de la literatura y posteriormente desarrollaremos un análisis empírico.

2. LA FUNCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL EN LAS CAJAS DE AHORROS

La función económica de las Cajas de Ahorros no se limita sólo a intermediar flujos, gestionando adecuadamente riesgos financieros, sino que va más allá tratando de evaluar y gestionar otro tipo de riesgos éticos, sociales y medioambientales, ofreciendo productos y servicios que contribuyan a un desarrollo más humano del planeta (De la Cuesta, 2006). Responden así al reclamo de una ciudadanía cada vez más preocupada por el destino de su ahorro y de unos accionistas/propietarios más interesados por los impactos económicos de determinados comportamientos poco sostenibles.

La principal función de una Caja de Ahorros es la de proporcionar servicios de intermediación que faciliten el flujo del ahorro hacia la inversión (Argandoña, 1995; De la Cuesta-González, 2006; Haig y Hazleton, 2004; Hogan y Sharpe, 1997; Merton y Bodie, 1995; Prior y Argandoña, 2007; Scholtens, 2006). Así por ejemplo ofrece a los ahorradores una amplia gama de activos con diferentes características de liquidez, vencimiento, rentabilidad.

La excesiva preocupación por incrementar el valor y el rendimiento para el accionista (Spear, 2004), unida a procesos de privatización o de concentración, ha originado el desabastecimiento financiero en zonas geográficas y poblaciones de bajo nivel de renta (De la Cuesta, 2006). En el Reino Unido se estima que el nivel de exclusión financiera se encuentra entre el 6 y el 9 por 100 de la población (desempleados, pensionistas sin vivienda en propiedad, dependientes de subsidios...) (Rogaly et al., 1999).

Las Cajas de Ahorros tienen la responsabilidad de proporcionar a la población acceso a los servicios financieros (cuentas corriente o de ahorros, préstamos, formas de transferencia, asesoramiento, etc.), en las mejores condiciones posibles en cuanto a devolución, costo y riesgo. Este acceso está normalmente disponible a las personas que tienen el potencial de ser clientes rentables, normalmente porque tienen altos ingresos o disponen de riqueza (personas que tienen un buen sueldo, que ofrezcan garantías suficientes y una conocida trayectoria financiera que puede ser utilizada para evaluar su solvencia, o por ser miembros de redes de equidad que faciliten el acceso a los servicios financieros), y porque viven en ciudades o poblaciones de bastante población donde las instituciones financieras consideran lugares rentables para abrir sucursales.

Cuando se realiza el diseño de las estrategias de las Cajas de Ahorros, se tienen que considerar no sólo las que producen mayor retorno por mejores prácticas en accesibilidad y crédito de RSE en las Cajas a los accionistas/propietarios, sino también aquellas que le permitan cumplir mejor con su función social y de responsabilidad, convirtiendo a su vez estas estrategias en una oportunidad para el desarrollo económico sin fines de lucro. Esto significa tener que adaptar la estrategia a la cultura, así como las prácticas a las necesidades especiales del mercado financiero (Prior y Argandoña, 2009).

La obra social en el caso de las Cajas de Ahorros, en cuanto instrumento al servicio de la mejora del bienestar social, forma parte de la RSE como una forma peculiar de acercarse directamente a resolver o paliar problemas sociales (Quintas, 2006). Este aspecto convierte a las Cajas de Ahorros en entidades de marcado carácter territorial (Coello y Carbó, 1999), siendo la contribución al desarrollo regional un aspecto crucial de su actividad (Carbó y López, 2001). Este principio de territorialidad se manifiesta en numerosos aspectos tales como, en la configuración de sus órganos de gobierno, en su

implantación territorial, en su papel en el mercado de créditos y de depósitos, en sus participaciones empresariales y en su obra social (Medel y Domínguez, 2004).

3. EL COMPORTAMIENTO DE LAS CAJAS DE AHORROS HACIA LA SOCIEDAD

La realidad pone en evidencia que, en el ámbito internacional, los principales grupos financieros están dando cada vez un mayor protagonismo a las políticas de responsabilidad social y medioambiental y que éstas son también cada vez más apreciadas por empleados, clientes, inversores y la sociedad en general (Lozano et al., 2005). Y detrás de estas políticas, existe una idea general de que las actuaciones socialmente responsables de las Cajas de Ahorros, no sólo son buenas en sí mismas, sino que se trata de una inversión estratégica que beneficia a las instituciones. Así pues una adecuada política social y medioambiental, no sólo tiene efectos positivos en las sociedades en las que están presentes las Cajas de Ahorros, sino también en su imagen y en su evolución económica, por su efecto en tres colectivos fundamentales: empleados, clientes y propietarios/accionistas, además de en la sociedad en general.

Pero a pesar de que cada vez son más las instituciones que integran las preocupaciones sociales en sus dinámicas, la problemática de la exclusión financiera es un aspecto no resuelto, generador de multitud de posturas en torno a las medidas a tomar. En el contexto europeo, una de las líneas de debate se centra en la institucionalización de su responsabilidad social, tomando como base la Ley de Reinversión Comunitaria (CRA en sus siglas en inglés) de Estados Unidos. Esta normativa, adoptada por el Congreso americano en 1977, sugiere a las instituciones financieras que satisfagan las necesidades de crédito de las comunidades locales en las que están establecidas. Aunque la ley no obliga a los bancos a ser responsables socialmente, estipula que los organismos de control financiero los evalúen con relación a los servicios ofrecidos a la población con menos recursos teniendo en consideración la valoración para tomar decisiones posteriores en términos, por ejemplo, de autorizaciones de fusiones, apertura de establecimientos y desarrollo de nuevos productos (Evers, 2000; Evers y Reifner, 1998).

Muchas Cajas de Ahorros han venido destinando tradicionalmente parte de sus beneficios a actividades de carácter social. La filantropía en el ámbito empresarial no es algo

nuevo. Ahora bien, las acciones filantrópicas llevadas a cabo por las Cajas de Ahorros han tenido un enfoque de donativo esporádico, desarrollado de manera institucional y en muchos casos concebido como un gasto al servicio de las relaciones públicas. La RSE bien entendida va mucho más allá de la mera filantropía (Martén, 2005). La actividad de la Caja de Ahorros en este marco se transforma en una labor permanente, que se concibe como una inversión ligada a un programa de acción estructurado. La imbricación de la Caja de Ahorros en la sociedad pasa de una tarea esporádica a una de carácter permanente, y de ser una tarea meramente institucional a otra mucho más participativa, con capacidad de satisfacer las inquietudes sociales de las personas que trabajan en el seno de la entidad de crédito, y de lograr una reputación reconocida por el resto de la sociedad.

De George (1987) sostiene que la sociedad tiene cierta forma de contrato social implícito con las Cajas de Ahorros, a las cuales presenta una serie de demandas a cambio de permitirles operar. Señala la ambigüedad del término responsabilidad social, pues tanto suele ser utilizado para designar a la Caja de Ahorros que cumple con sus obligaciones legales como aquella que toma parte activa en causas y reformas sociales, y también a la que participa en la vida política y cívica de la sociedad. La sociedad presenta a las entidades de crédito una serie de demandas como su contrapartida en el contrato social. Estas demandas se corresponden de algún modo con los componentes de la responsabilidad social y pueden ser vistas como obligaciones por parte de las Cajas de Ahorros. Desde esta óptica la responsabilidad social de las Cajas es una parte importante de este contrato social.

Otros autores han enfatizado el hecho, indudablemente relevante, de los procesos de globalización, que han sido factores importantes para explicar el reciente énfasis en las demandas para una mayor RSE. Los avances en las tecnologías de la comunicación y el surgimiento de una economía basada en el conocimiento (Montuschi, L., 2003), han originado cambios en las formas de hacer negocios y en el gobierno de las Cajas de Ahorros además de crear un fuerte interés en las respuestas de la comunidad y en la sostenibilidad del medioambiente.

En el caso de las Cajas de Ahorros, el punto de partida del marco jurídico estatal es el decreto de 14 de marzo de 1933, sobre el estatuto de las Cajas de ahorro, que supuso el inicio de la regulación del sector y determinó la obligación de dotar fondos a la "obra social, benéfica y cultural" (entre un 25% y un 50% del beneficio líquido después de dotar reservas, con la

excepción de que podría dedicarse a obra social la totalidad del beneficio si las reservas fueran superiores al 10% de los recursos ajenos).

Posteriormente, la obra social fue objeto de una regulación amplia y precisa sobre diversos aspectos. Actualmente, la Ley 44/2002, de Ordenación Económica y Medidas de Reforma del Sistema Financiero, en su artículo 11.4 y en consonancia el Decreto 502/1983 establece: "las Cajas de Ahorros, deberán destinar a reservas o fondos de previsión no imputables a riesgos específicos un 50% como mínimo, de aquella parte de los excedentes de libre disposición que no sea atribuible a los cuota partícipes". Recientemente el Real Decreto ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, por su parte, el artículo 6 se refiere a: "la transformación de las Cajas de Ahorros en fundaciones de carácter especial a través de la segregación de su actividad financiera y benéfico-social, traspasando la primera a otra entidad de crédito a cambio de acciones y manteniendo la segunda como actividad central de la propia fundación". Finalmente el Real Decreto Ley 2/2011, de 18 de febrero sobre el Plan de Reforzamiento del Sector Financiero. Los principales objetivos del real decreto son la mejora de la solvencia de las entidades de crédito y la reactivación del crédito para potenciar el crecimiento económico y el empleo. Con ese objetivo reformista el Gobierno ha optado por fortalecer la capitalización de las Cajas de Ahorros, facilitando su acceso a recursos de máxima categoría en iguales condiciones que otras entidades de crédito; y la profesionalización de sus órganos de gobierno.

Entre los elementos genéricos más importantes que integran la misión de las Cajas de Ahorros, se encuentran la financiación y el sostenimiento de la obra social, el fomento del hábito de ahorro entre toda la población, especialmente en las economías familiares, y la contribución al desarrollo económico de la zona donde están implantadas. Es a partir de estos elementos sobre los que las Cajas de Ahorros deben definir sus objetivos (rentabilidad, eficiencia operativa, crecimiento), bien sea para el segmento de las familias y/o de las empresas, y todo ello en función del énfasis relativo que se quiera dar a cada uno de los elementos de la misión.

Específicamente, dentro de la obra social de las cajas españolas, se pueden distinguir cuatro áreas de aplicación principales:

- cultura y tiempo libre,

- asistencia social y sanitaria,
- educación e investigación y
- patrimonio histórico, artístico y natural.

Con carácter general, en los últimos años cultura y tiempo libre es el área que mayor asignación de recursos ha recibido, con una tendencia ligeramente decreciente por la pérdida de peso del sub-área de tiempo libre. En segundo lugar se ha situado asistencia social y sanitaria, poniendo de manifiesto la preocupación por las actividades socio-asistenciales. En cuanto a Educación e Investigación, en conjunto han disminuido su peso relativo; evolución lógica en las sociedades avanzadas dado que otras instituciones como las Universidades y los Centros de Investigación han asumido progresivamente un mayor papel y protagonismo en estas actividades. No obstante, el sub-área de Investigación y Desarrollo está recibiendo sucesivamente mayores cuantías presupuestarias. En Patrimonio Histórico Artístico y Natural ha aumentado en conjunto el esfuerzo económico, en consonancia con la mayor atención y colaboración con el medioambiente de las sociedades actuales, si bien el proceso inversor sistemático en Patrimonio Histórico Artístico parece haber tocado fin (Cals, 2005).

La asignación por ámbitos funcionales ha cambiado respecto a los planteamientos más tradicionales de la obra social, ya que la Sociedad del Bienestar ha hecho que se reduzcan paulatinamente las prestaciones asistenciales que dominaron la obra social hasta la década de los 70 del siglo XX, con el correlativo incremento del ámbito cultural. Es decir, el cambio en la dotación a lo largo del tiempo en las respectivas áreas 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 de Ahorros (escuelas de enseñanza primaria, bibliotecas, centros sanitarios, etc.), por las nuevas demandas sociales, como es el caso del medioambiente, o por las nuevas y fuertes exigencias en materia de dotación de reservas de cara a mejorar la solvencia de las cajas (Cals, 2005).

Con carácter general, en la literatura existen dos posturas contrapuestas respecto a la relación existente entre la acción social de una Caja de Ahorros y sus resultados económicos (Fernández Gago, 2006). Según la primera de ellas, la utilización de los recursos disponibles en la Caja de Ahorros para fines de interés social, implica una minoración de los fondos

disponibles para actividades esencialmente económicas y palpablemente generadoras de riqueza (Cottrill, 1990). No obstante, la postura contraria considera que las Cajas de Ahorros deben tener un propósito social que sea consistente con sus intereses económicos a largo plazo, puesto que en muchas ocasiones es la única forma de poder satisfacerlos (Burke y Logsdon, 1996). A este respecto, se argumenta que la obra social de las Cajas de Ahorros es una aplicación de resultados y que por ello, a priori, parece no tener potencial para crear rentas directas. Sin embargo, la obra social responde a un principio de reciprocidad basado en la creencia de que "si uno da, termina recibiendo". En este sentido, la obra social incrementa el capital intelectual de una Caja de Ahorros y una buena gestión de la misma, permite lograr resultados positivos y sostenibles en el tiempo.

Los estudios empíricos realizados sobre el impacto a corto plazo de las acciones socialmente responsables o irresponsables de las Cajas de Ahorros, en sus resultados financieros, o acerca de la naturaleza de la relación entre alguna medida del desempeño social y determinados indicadores financieros a más largo plazo, no son claramente concluyentes (Fernández Gago, 2005). Así, en algunos casos se concluye que la relación es positiva (Waddock y Graves, 1997; Margolis y Walsh, 2004), en otros que es negativa (Wright y Ferris, 1997) e, incluso en otros, que tal relación no existe o no es estadísticamente significativa (Teoh et al., 1999). No obstante, aunque no está claro el tipo y la naturaleza de la relación entre las acciones sociales y los resultados económicos, sí parece posible la convergencia entre intereses económicos y sociales, siempre que las acciones emprendidas sean correctas (Porter y Kramer, 2003).

Las diferentes fuerzas no comerciales son las que determinan el grado de contribución a causas sociales de las Cajas de Ahorros, incluido el tamaño de la Caja, las características de la sociedad, así como la importancia de factores regionales y las causas cívicas de la comunidad (Useem, 1988 y 1989). Por otra parte nos encontramos con diferencias en las donaciones culturales (Useem 1987 a) y una tendencia a realizar donaciones para formación (Useem, 1987). Además las Cajas de Ahorros a través de la provisión de financiación contribuyen a la realización de todo tipo de proyectos y actividades (Scholtens, 2009). Se ha comprobado que el sector agrario no es mayoritario en el medio rural, sino que esta sociedad apuesta por otro tipo de actividades alternativas o complementarias a la agricultura (Gomez y Rico, 2005), por ello es interesante conocer si las Cajas de Ahorros invierten en zonas desfavorecidas. No tenemos

que olvidar que hoy en día hay espacios territoriales que necesitan de una oportunidad para desarrollarse económica y demográficamente.

Hay considerables intentos y formas para medir la RSE (Turker, 2009). Adicionalmente existen numerosos trabajos recientes aplicados a la valoración de las preferencias sociales respecto de la provisión de, entre otros, bienes públicos medioambientales (Carson *et al.*, 2003; Boman *et al.*, 2003), culturales y artísticos (Morey y Rossman, 2003; Thompson *et al.*, 2002), o a la educación pública (Duncombe *et al.*, 2003). Bajo las circunstancias comentadas, nos planteamos las siguientes hipótesis:

H. Son las Cajas de Ahorros las que más recursos destinen a la sociedad.

H₁: Las Cajas de Ahorros son las que mayor % de su presupuesto dedican a inversión para la comunidad en equipamiento.

H₂: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor % de su presupuesto destinan a eventos deportivos.

H₃: Las Cajas de Ahorros son las entidades que más porcentaje de su presupuesto destinan a zonas desfavorecidas.

H₄: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos educativos.

H₅: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos culturales.

H₆: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos medioambientales.

Después de haber revisado la base bibliográfica que avala nuestro trabajo de investigación, pasamos a comentar como se realizó el trabajo de campo.

4. METODOLOGÍA EMPLEADA PARA REALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO

Tanto en los estudios realizados en Francia sobre los informes publicados por las empresas del CAC 40 (Igalens *et al.*, 2007), como en los estudios “Cultura, Políticas y Prácticas de Responsabilidad de las Empresas del IBEX 35” realizados en España, la conclusión más general es que el objetivo principal de las empresas no es tanto de transparencia y de rendición de cuentas, sino de realizar una adecuada presentación de las

Cajas de Ahorros. En muchos casos esto resulta insuficiente para poder evaluar sus políticas y prácticas de RSE, ya que existe una estrategia de divulgación parcial de la información (anécdotas, ciertos proyectos y actividades filantrópicas), con objetivos de ocultación de los datos más contradictorios.

Así no permiten la realización de evaluaciones/comparaciones precisas de las políticas y resultados de la gestión, especialmente en los ámbitos más críticos de la RSE, como los valores de justicia y solidaridad que constituyen el verdadero pilar del modelo social europeo y de la estrategia de la Unión Europea de desarrollo sostenible, así como los que afectan a la igualdad de oportunidades o a la equidad.

Además, para que los informes de buen gobierno y las memorias sociales sean instrumentos válidos para la observación y control de los resultados obtenidos por las Cajas de Ahorros, es necesario que las memorias estén verificadas (auditadas).

Por los motivos anteriormente comentados, hemos elegido la encuesta a las entidades de crédito como fuente de obtención de información. De esta forma, el trabajo de campo se ha basado en recabar las opiniones de las diferentes entidades de crédito, a través del envío de un cuestionario por correo electrónico.

La encuesta.

Desarrollamos una encuesta analítica para procurar demostrar hipótesis sobre las relaciones entre las variables, con el objeto de comprender y explicar un fenómeno social concreto.

En este apartado, se exponen no sólo los aspectos técnicos cuyas consultas teóricas guiaron la elaboración del cuestionario y la codificación del mismo, sino también las que hicimos con la colaboración de numerosos especialistas: Asociación Española de Banca (AEB), Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), Bancos, Cajas de Ahorros, sindicatos mayoritarios de banca (CC.OO., U.G.T.) y profesores universitarios, así como dejar pruebas piloto del cuestionario que hicimos antes de empezar la encuesta propiamente dicha.

Para seleccionar el universo de análisis, centrado en las entidades españolas de crédito más grandes, se utilizó el criterio de pasivo, de aquellas entidades que dispongan más de 700 millones de euros de “recursos de clientes”² a 31 de diciembre de 2006. Siendo interesante considerar este criterio al conocer la capacidad de captación, incorporando los recursos obtenidos mediante emisiones de valores negociables y las financiaciones subordinadas.

Se han utilizado los datos procedentes de los balances de la C.E.C.A. (Confederación de Cajas de Ahorro), U.N.A.C.C. (Unión Nacional de las Cooperativas de Crédito) y de la A.E.B. (Asociación Española de Banca), considerando al mismo tiempo la estructura y evolución de las entidades bajo supervisión del Banco de España en 2006.

Al aplicar este criterio, nos encontramos con un universo formado por un total de 107 entidades de crédito españolas. Estas son de 3 tipos:

- 39 bancos.
- 44 cajas de ahorro.
- 24 cooperativas de Crédito.

² Suma de los epíg. 1.3, 1.4, 2.2, 2.3, 3.2, 3.3, 4.4, 4.5, 4.6, 12.1 del Pasivo del Balance Público.

Tabla 1. Ficha técnica de la investigación.

Ámbito geográfico:	España
Universo:	Entidades de crédito que tienen unos recursos de clientes superiores a 700 millones de euros. Son 107 entidades (cajas de ahorro, bancos y cooperativas de crédito).
Diseño de la muestra:	Estratificación por tamaño de la entidad, en función del tipo (caja de ahorros, cooperativa de crédito, banco).
Zona de actuación:	Todo el territorio español.
Grado de confianza deseado:	95%
Cuestionarios enviados:	84 para obtener un error muestral del 5%
Tamaño de la muestra real:	57 cuestionarios recibidos.
Error de muestreo:	8,82 % para un intervalo de confianza de 1,96 (95%) siendo $p=q=0,5$.
Tipo de encuesta:	Encuesta realizada mediante un cuestionario estructurado y codificado.
Trabajo de campo:	El propio investigador
Análisis estadístico:	Descriptivo. Tablas de contingencia. Test de asociación Chi-cuadrado. Correlación.
Fecha de realización:	2 de julio - 27 de septiembre de 2007.

Fuente: elaboración propia

Pruebas piloto.

Para comprobar la aplicabilidad del cuestionario y la pertinencia de las preguntas, se realizaron tres tipos de pretest repartidos de la siguiente manera:

- 1.- Se realizó envío a los 2 grupos (comités) de representantes sindicales (CC.OO., U.G.T), más importantes en el sector bancario a nivel nacional.
- 2.- Se realizó envío a los representantes empresariales, de las asociaciones de entidades de crédito más significativas; A.E.B. (Asociación Española de Banca) y la C.E.C.A. (confederación española de cajas de ahorro).
- 3.- Se realizó envío a directivos, responsables de la materia, de BANCAJA, la CAM y Banesto.

Después de cada una de estas pruebas, se hicieron las modificaciones pertinentes, a fin de conseguir la versión definitiva del cuestionario aplicado. Cabe destacar que el envío se hizo por correo electrónico, ya que este canal nos pareció satisfactorio para alcanzar nuestros objetivos. La contestación de la encuesta, se realizó a través de un cuestionario online.

Elección de la muestra.

Se eligió la técnica de muestreo probabilística, para otorgar una fiabilidad estadística a los resultados del trabajo de campo.

La sustitución en la fórmula por los valores correspondientes, proporcionó el tamaño de 84 cuestionarios, que requería la muestra para ser estadísticamente significativa.

Tras el envío de estos se obtuvo una respuesta de 57 cuestionarios, obteniendo así una tasa de respuesta del 68%, con un error muestral final del 8,82%, para un nivel de confianza del 95%.

Posteriormente el cuestionario fue remitido a los responsables en materia de responsabilidad social empresarial, de las diferentes entidades de crédito.

5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

En el presente apartado pasamos a exponer y comentar los resultados obtenidos en el contraste de la hipótesis expuesta en el punto dos de este artículo.

H. Son las Cajas de Ahorros las que más recursos destinan a la sociedad.

El impacto de las políticas de las Cajas de Ahorros no tiene en cuenta fronteras geográficas ni relaciones legales o contractuales. En este sentido, hay un entorno social amplio, cuyos intereses no es fácil reconocer, pues no se puede señalar a un interlocutor que los represente.

Es importante considerar a las comunidades directamente afectadas por las operaciones de las Cajas de Ahorros, ya que cuando se gestiona adecuadamente, crea un

vínculo de lealtad muy sólido entre la Caja y la comunidad. Para analizar esta situación, vamos a considerar la relación entre el tipo de aportaciones de interés social que se llevan a la práctica, con la forma que se materializan las aportaciones que la entidad de crédito realiza y para ello realizamos un análisis de correlación.

Tabla 2. Correlaciones entre el tipo de aportaciones de interés social y la forma de realizar las aportaciones.

	Inversiones en equipamiento para la comunidad	Eventos deportivos	Financiación a zonas desfavorecidas	Proyectos educativos	Proyectos medio-ambientales	Proyectos culturales	En Metálico	En especie	En horas de trabajo	En gastos de gestión	En donaciones
Inversiones en equipamiento para la comunidad	1	,042	,063	,365 *	,346*	-,110	-,554**	,334*	-,066	-0,02	,468**
Eventos deportivos		1	0,63	-,413**	-0,96	,285	,248	-,084	-,267	-,173	-,191
Financiación a zonas desfavorecidas			1	,079	-,112	-,149	-,138	,645**	,575**	,004	-0,81
Proyectos educativos				1	-,116	-,447**	,120	-,120	,154	-,131	-0,31
Proyectos medio-ambientales					1	,201	-,216	-0,12	-,258	-0,73	,372*
Proyectos culturales						1	,107	,035	-0,42	-,111	-,121
En metálico							1	-,287	-,421**	-,143	-,744**
En especie								1	-,758**	,169	-,086
En horas de trabajo									1	,118	,003
En gastos de gestión										1	-,107
En donaciones											1

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

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

Fuente: elaboración propia.

La responsabilidad básica de las entidades de crédito con la sociedad es canalizar el ahorro y la inversión (préstamo), es decir, asignación de fondos eficientes entre oferentes y demandantes. Un elemento muy importante, es que criterios de selección de inversiones utiliza en la práctica la entidad de crédito, y como pueden afectar a la eficiencia económica.

Como vemos en la tabla anterior, las diferentes fuerzas no comerciales son las que determinan el grado de contribución a causas sociales de las entidades de crédito.

Por lo que se refiere al **tipo de inversión**, se observan correlaciones significativas positivas, entre el porcentaje del presupuesto destinado a inversiones en equipamiento para la

comunidad y en proyectos medioambientales ($r=0,346$; $p\text{-value}=0,05$). Por lo tanto, vemos que cuantas más inversiones se realizan para la comunidad, mayor cantidad se destina a proyectos medioambientales, ello nos indica que se está potenciando este sector emergente de la nueva economía, considerando la variable medioambiental a la hora de invertir en la sociedad donde se actúa. Además cuanto más proyectos educativos se desarrollen más inversiones en equipamiento para la comunidad se llevan a la práctica ($r=0,365$; $p\text{-value}=0,05$), ello nos indica que cuanto más se forma mayor número de instalaciones surgen como consecuencia de ese buen saber hacer.

Por otra parte, se observa que cuanto más se invierte en proyectos educativos ($r=-0,413$; $p\text{-value}=0,01$) menos fondos se destinan a inversiones en eventos deportivos. Asimismo, se encuentra una relación negativa entre la inversión en proyectos culturales y el porcentaje del presupuesto de responsabilidad destinado a proyectos educativos ($r=-0,447$; $p\text{-value}=0,01$). Por lo tanto, se observa la existencia de un trade-off entre estos tipos de inversión.

En cuanto a las **modalidades de realizar las aportaciones**, observamos que cuanto mayor es el porcentaje de las aportaciones que se realizan en metálico, menor es el peso de las contribuciones en horas de trabajo ($r=-0,421$; $p\text{-value}=0,01$) y en donaciones ($r=-0,744$; $p\text{-value}=0,01$) que se llevan a la práctica. Este resultado es lógico, dada la propia definición de la variable como porcentaje sobre el total de las aportaciones. De destacar es el hecho que cuantas más aportaciones en especie se realizan, menor es la cantidad de horas de trabajo que se llevan a la práctica.

Al analizar las **relaciones entre tipo de inversión y modalidad de contribución**, se observan correlaciones significativas positivas entre las inversiones para la comunidad en equipamiento y las contribuciones en especie ($r=0,334$; $p\text{-value}=0,05$) y en donaciones ($r=0,46$; $p\text{-value}=0,01$) , así como entre la financiación a zonas desfavorecidas y las contribuciones en especie ($r=0,645$; $p\text{-value}=0,01$) y en horas de trabajo ($r=0,575$; $p\text{-value}=0,01$). Mientras que cuanto mayor es el porcentaje del presupuesto de responsabilidad social destinado a proyectos medioambientales, mayor es la participación de las donaciones ($r=0,372$; $p\text{-value}=0,05$) .

Por el contrario, se observa una relación negativa entre el porcentaje del presupuesto destinado a inversiones para la comunidad y la materialización de las aportaciones en metálico ($r=-0,554$, $p\text{-value}=0,01$).

Durante los últimos años, aumenta la preocupación por parte de los ciudadanos en aspectos tales como el deterioro del medio ambiente debido a actividades económicas (caso prestige), prácticas laborales abusivas (el caso de la explotación infantil en las fábricas asiáticas de conocidas marcas de ropa), etc. Estas preocupaciones junto con la aparición de numerosos escándalos financieros (Enron, Gescartera, Forum) han provocado un aumento de la desconfianza por parte de los consumidores hacia las empresas, así como una exigencia cada vez mayor de transparencia informativa sobre sus actividades. Esta situación ha llevado a las Cajas de Ahorros a reaccionar desarrollando e incorporando nuevas políticas de RS, que les permitan dar a conocer su “buen” comportamiento empresarial y sus acciones “socialmente responsables” con el fin de tener una buena imagen y una buena reputación ante sus grupos de interés (Server y Capó, 2009).

A partir de la evidencia observada, podemos concluir que existen estrategias diferentes en cuanto a formas de invertir en la sociedad. Así, por una parte nos encontramos con entidades patrocinadoras en el caso de dotación presupuestaria para eventos deportivos y por otra con entidades que invierten realmente en la sociedad como son las entidades que realizan inversiones en equipamiento para la comunidad.

Siguiendo con la hipótesis, vamos a examinar la relación existente entre el tipo de actividad y el de su contribución, mediante el análisis de tablas de contingencias contrastando su significatividad por tipo de contribución.

H₁: Las Cajas de Ahorros son las que mayor % de su presupuesto dedican a inversión para la comunidad en equipamiento.

Tabla 3. Desarrollo de las inversiones para la comunidad por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN INVERSIONES PARA LA COMUNIDAD EN EQUIPAMIENTO									
TIPO ENTIDAD	0 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	TOTAL
CAJAS DE AHORRO	6,5%	13,3%	13,3%	20,1%	20,1%	13,4%	13,3%	0%	100%
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	10%	0%	60%	20%	0%	0%	0%	10%	100%
BANCOS	23,8%	66,6%	0%	9,6%	0%	0%	0%	0%	100%
CHI-CUADRADO DE PEARSON = 62,495 $p=0,01$									

Fuente: elaboración propia.

Existe relación de significatividad entre el tipo de entidad y el % de presupuesto destinado a inversiones para la comunidad. En concreto, son las Cajas de Ahorros las que destinan mayor porcentaje llegando a asignar el 60%, un 30% las cooperativas de crédito, encontrándose la mayoría de ellas en el tramo del 20%, mientras que los bancos son los que menos dedican a este tipo de contribución, no superando en ningún caso el 25% del presupuesto y se sitúan la mayoría en el tramo del 10%. De aquí se desprende que las Cajas de Ahorros, cumplen el objetivo social que figura en sus estatutos y revierten esa inversión a nivel local en el lugar donde son creadas. Se aplican estas inversiones con el fin de invertir de la mejor forma en el crecimiento del bienestar de la comunidad, de este modo generamos un instrumento capaz de promover y ampliar el bienestar de nuestra sociedad.

De aquí se desprende que la obra social de las Cajas de Ahorros ayuda a paliar o resolver problemas en las comunidades donde trabaja, integrando las preocupaciones sociales en sus dinámicas de trabajo. Se tiende a la mejora de zonas con riesgo de despoblación y con dificultades especiales evitando un impacto en el hábitat natural.

H₂: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor % de su presupuesto destinan a eventos deportivos.

Tabla 4. Patrocinio de eventos deportivos por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO PARA EVENTOS DEPORTIVOS													
TIPO ENTIDAD	0%	1%	2%	5%	10%	12%	14%	15%	17%	20%	24%	30%	TOTAL
CAJA DE AHORROS	40%	0%	6,7%	13,3%	20%	0%	0%	0%	6,7%	0%	6,7%	6,6%	100%
COOPERATIVAS CRÉDITO	33,3%	0%	0%	0%	0%	11,1%	0%	11,1%	0%	44,5%	0%	0%	100%
BANCOS	42,9%	38,1%	0%	0%	0%	0%	14,3%	0%	0%	0%	0%	4,7%	100 %
CHI-CUADRADO DE PEARSON 53,286 p= 0,00													

Fuente: elaboración propia.

Más del 40% de las Cooperativas de Crédito dedican el 20% de su partida presupuestaria a eventos deportivos, pocas Cajas de Ahorros junto algún banco llegan a consignar el 30% del presupuesto. Además el 40% de las Cajas de Ahorros no imputan nada a esta partida, frente a un 33,3% de las cooperativas de crédito y un 42,9% de los Bancos. Por otra parte el 40% de los Bancos aporta un 1% a este tipo de eventos, frente a una variedad de aportación entre el 2% y 30% de parte de las Cajas de Ahorros. El hecho de dedicar recursos a este apartado es lógico, ya que se utilizan este tipo de eventos para realizar patrocinios en diferentes tipos de actividades deportivas (fútbol, baloncesto, carreras de coches,...), tratando de obtener un buen nivel de retorno reputacional. Cabe subrayar que fortalecer el desarrollo deportivo a través de programas estructurados, en los aspectos técnicos, físicos y psicológicos,

provoca una extensión de este beneficio a las distintas etapas de la práctica deportiva y como consecuencia un mayor bienestar social.

H₃: Las Cajas de Ahorros son las entidades que más porcentaje de su presupuesto destinan a zonas desfavorecidas.

Tabla 5. Financiación a comunidades o áreas desfavorecidas por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO A ZONAS DESFAVORECIDAS.									
TIPO ENTIDAD	0%	2%	4%	5%	10%	15%	20%	25%	TOTAL
CAJA DE AHORROS	66,7%	6,7%	6,7%	6,7%	6,6%	0%	6,6%	0%	100%
COOPERATIVAS CRÉDITO	20%	10%	0%	40%	10%	10%	10%	0%	100 %
BANCOS	38,1%	0%	0%	19%	38,1%	0%	0%	4,8%	100%

CHI-CUADRADO DE PEARSON 21,985 p= 0,079

Fuente: elaboración propia.

En lo concerniente a financiación a comunidades o regiones desfavorecidas (pobres), son los Bancos los que más destinan a esta partida, llegando a dedicar el 25%, aunque más del 38% de estos sólo dedica un 10% y otro 38% no consigna nada, frente a un 20% las Cajas de Ahorros y las Cooperativas de Crédito, además cerca del 67% de las Cajas no destinan ningún importe a esta partida. Hay que comentar que el nivel de significación estadística es tan solo del 10%. Los requerimientos, a veces contradictorios, entre áreas y o entre zonas de una misma región, exigen un compromiso entre las necesidades de las grandes concentraciones humanas y las zonas con poca densidad, así como entre los territorios desarrollados y aquellos estancados o en regresión. La realidad de la distribución demográfica, de la orografía y de la situación económica debe ser tenida en cuenta, pero con voluntad de modificar el pasado, superando inercias y "espontaneidades", muchas veces sólo aparentes. Observamos que la limitación de recursos y la demanda social de soluciones a corto plazo, imponen también un compromiso de previsiones y prioridades para garantizar eficacia frente a declaraciones sin contrapartida operativa. Por lo que sería deseable que las cajas de ahorros dediquen más parte de su presupuesto a zonas desfavorecidas.

H₄: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos educativos.

Tabla 6. Destino de recursos a proyectos educativos por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO A PROYECTOS EDUCATIVOS.																		
TIPO ENTIDAD	0%	3%	5%	9%	10%	15%	18%	19%	20%	22%	25%	32%	33%	50%	60%	70%	100%	TOTAL
CAJAS DE AHORRO	13,3%	6,7%	6,7%	6,7%	26,7%	13,3%	6,7%	0%	13,3%	0%	6,6%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100 %
COOPERATIVAS CRÉDITO	0 %	0%	11,1%	0%	0%	0%	0%	0%	44,4%	11,1%	11,1%	11,1%	11,2%	0%	0%	0%	0%	100 %
BANCOS	4,8 %	0%	4,8%	0%	0%	0%	0%	14,3%	0%	0%	4,8%	0%	0%	4,8%	38,1%	23,6%	4,8%	100 %

CHI-CUADRADO DE PEARSON 62,381 P=0,01

Fuente: elaboración propia.

A los proyectos educativos son los Bancos los que más recursos destinan, habiendo alguna entidad que consigna el 100% de su presupuesto, encontrándose la mayoría en el tramo del 60-70% de su presupuesto, por otra parte las Cajas de Ahorros destinan de forma mayoritaria entre el 10 y 20%, encontrándonos un máximo del 25%. Adicionalmente observamos que la mayoría de las Cooperativas de Crédito incorporan un 20% de su presupuesto a esta partida, también resulta curioso observar que más del 13% de las Cajas de Ahorros y cerca del 5% de los Bancos no consignan nada.

La literatura y las prácticas políticas destinadas a analizar y a promover la igualdad de oportunidades a través de la educación son muy amplias, variadas y tienen una larga tradición histórica. Hay que decir que los profundos cambios que vive actualmente la sociedad, tanto desde el punto de vista económico como político y cultural, nos obligan a revisar nuestras concepciones sobre el problema y nuestras formas de intervención. Así, las Cajas de Ahorros deberían de aumentar esta parte del presupuesto, en búsqueda de la mejora de la igualdad de oportunidades, ya que una de las tendencias más fuertes de la nueva economía, es el incremento de las desigualdades y ese aumento está acompañado por tendencias igualmente fuertes a la segmentación espacial y a la fragmentación cultural de la población.

H₅: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos culturales.

Tabla 7. Destino de recursos a proyectos culturales por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO A PROYECTOS CULTURALES																				
TIPO ENTIDAD	0%	5%	10%	14%	15%	16%	20%	23%	25%	30%	32%	33%	35%	40%	45%	48%	70%	80%	TOTAL	
CAJA DE AHORROS	13,3%	0%	6,7%	0%	20%	6,7%	6,7%	6,7%	13,3%	6,7%	6,7%	0%	0%	6,6%	0%	6,6%	0%	0%	100	
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	0%	0%	0%	11%	0%	22,2%	0%	0%	22,2%	0%	0%	22,2%	11,1%	0%	0%	0%	11,1%	0%	100	
BANCOS	4,8%	0%	61,8%	0%	0%	0%	0%	0%	4,8%	4,8%	0%	0%	4,8%	0%	14,2%	0%	0%	4,8%	100	
CHI-CUADRADO DE PEARSON 60,339 p= ,004																				

Fuente: elaboración propia.

Algún Banco opta por el 80% de su presupuesto a proyectos culturales, aunque la mayoría se encuentra en el tramo del 10%. Observamos como casi todas las Cajas de Ahorros destinan entre el 15 y el 32% de su presupuesto a proyectos culturales, encontrándonos un máximo en el 48%, mientras que las Cooperativas de Crédito se encuentran básicamente en el tramo del 25 al 35% de su presupuesto.

En la cultura de cada pueblo hay múltiples aspectos, que pueden favorecer a su desarrollo económico y social. Es preciso descubrirlos, potenciarlos, y apoyarse en ellos.

Hacer esto con seriedad significa replantear la agenda del desarrollo de una manera que a la postre resultará más eficaz, porque tomará en cuenta potencialidades de la realidad que son de su esencia y, que hasta ahora, han sido generalmente ignoradas. Resaltar que la cultura engloba valores, percepciones, imágenes, formas de expresión y de comunicación, así como muchísimos otros aspectos que definen la identidad de las personas, y de las regiones.

H₆: Las Cajas de Ahorros son las entidades que mayor porcentaje de su presupuesto destinan a proyectos medioambientales.

Tabla 8. Destino de recursos a proyectos medioambientales por tipología de entidad.

APORTACIONES DE INTERÉS SOCIAL EN % QUE REALIZAN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN PROYECTOS MEDIOAMBIENTALES.									
TIPO ENTIDAD	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	TOTAL
CAJAS DE AHORRO	6,5%	13,3%	13,3%	20,1%	27,1%	12,4%	7,3%	0%	100%
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	10%	12%	58%	10%	0%	0%	0%	10%	100%
BANCOS	23,8%	60,2%	8%	8,%	0%	0%	0%	0%	100%
CHI-CUADRADO DE PEARSON = 24,991 p= 0,202									

Fuente: elaboración propia.

Al realizar las tablas de contingencia para proyectos medioambientales, nos hemos encontrado en que la Chi-cuadrado entre tipo de entidad y proyectos medioambientales, no resulta significativa, por lo que no hay una relación entre el tipo de entidad y los proyectos medioambientales.

6. CONCLUSIONES

El sistema financiero se ha situado, por méritos propios, en el centro del huracán de la crisis, con unas decisiones que, se quiera o no, han mermado la confianza del resto de los agentes económicos. Son muchas las reflexiones y las propuestas que han apuntado el dedo acusador hacia la sofisticación y la “artificialidad” de la actividad financiera, sobre todo tras la irrupción de los escándalos en los sistemas financieros de los países más desarrollados y que han abogado, si no tanto por una vuelta al negocio tradicional, al menos por una mayor claridad y transparencia.

Como consecuencia de la situación anterior, el efecto inmediato fue una pérdida de confianza en los mercados financieros internacionales en los que se negociaban los títulos hipotecarios emitidos para responder a la demanda de crédito. Prácticamente desapareció la fuente de liquidez exterior, que como balón de oxígeno alimentaba las necesidades de

financiación de nuestra economía. Por esta situación las Cajas de Ahorros tuvieron que reducir en más de la mitad las emisiones de cédulas hipotecarias por falta de compradores, pero en cambio duplicaron las titulizaciones de crédito.

De la información analizada por los programas de acciones desarrollados por las Cajas de Ahorros españolas en el marco de la RSE, cabe concluir que la RSE es un movimiento en expansión con un enorme potencial, debido a su papel de intermediación financiera y de concesión de créditos.

Muchas Cajas de Ahorros ya han empezado a comunicar sus políticas, prácticas y resultados relativos a su responsabilidad social a través de sus memorias y a dar algunos pasos en la gestión de riesgos con criterios medioambientales. Como se está demostrando ya en otros países (Inglaterra, Francia) de nuestro entorno, la obligatoriedad de este tipo de memorias o de informar y ser transparentes con los inversores sobre los filtros sociales y medioambientales aplicados en la selección de carteras, préstamos o inversores, favorecerá la aplicación de este tipo de criterios.

Con respecto al contenido de los informes de sostenibilidad, las instituciones financieras responden a la práctica totalidad de los indicadores básicos de la Guía GRI. Aquí, sin embargo, sí se registra una diferencia significativa entre la información que vuelcan las Cajas de Ahorros en sus informes anuales y la elaborada por los Bancos, puesto que las Cajas de Ahorros responden a un mayor número de indicadores en todas las categorías (CECA, 2008).

Se observan correlaciones significativamente positivas entre las inversiones para la comunidad en equipamiento y las contribuciones en especie y en donaciones, así como entre la financiación a zonas desfavorecidas, las contribuciones y en horas de trabajo. Mientras que cuanto mayor es el porcentaje del presupuesto de responsabilidad social destinado a proyectos medioambientales, mayor es la participación de las donaciones, por ello podemos hablar de entidades que invierten realmente en la sociedad. Además cuanto más eventos deportivos se patrocinan menos partidas presupuestarias para educación hay, resulta obvio que se trata de entidades patrocinadoras.

Por el contrario, se observa una relación negativa entre el porcentaje del presupuesto destinado a inversiones para la comunidad y la materialización de las aportaciones en metálico. Por otra parte cuanto más se invierte en proyectos educativos, más fondos se destinan a inversiones en equipamiento para la comunidad y menos en eventos deportivos. Adicionalmente observamos que cuanto mayor es el porcentaje de las aportaciones que se realizan en metálico, menor es el peso de las contribuciones en horas de trabajo y en donaciones que se llevan a la práctica. Observamos como algunas Cajas destinan el 60% de su presupuesto a Inversiones en equipamiento, siendo el tipo de entidad de crédito que más parte de su presupuesto de interés social destina a esta partida, de ahí el buen nivel de colaboración de las Cajas en las comunidades donde desarrollan su actividad.

Además resulta interesante observar que cuanto más inversiones en equipamiento se llevan a la práctica, mayor cantidad de proyectos educativos y medioambientales se desarrollan de forma respectiva. Ello es fruto del interés y la preocupación de las entidades por la sostenibilidad y la responsabilidad social, motivado por los problemas medioambientales en la política socioeconómica de las Cajas de Ahorros, así como en sus sistemas administrativos y productivos. Trabajar desde esa integración es precisamente el objetivo fundamental del desarrollo sostenible. A educación son los Bancos los que más parte de su presupuesto de interés social consignan a este apartado, encontrándose la mayoría en el tramo del 60-70%. Por otra parte vemos que casi todas las Cajas destinan entre el 15 y el 32% de su presupuesto a proyectos culturales.

La obtención de patrones de demanda diferenciados resulta especialmente relevante en tanto en cuanto permite confirmar la robustez y fiabilidad de las respuestas obtenidas en la encuesta. En este sentido, la obtención de resultados coherentes con la literatura permite verificar que el diseño y aplicación de la encuesta ha sido el más adecuado para la obtención de las verdaderas preferencias sociales. Finalmente, la estimación de los patrones de demanda de gasto en obra social permite comprobar la existencia de diferentes necesidades.

La búsqueda de una regulación de capital óptima es otra de las importantes preocupaciones en la actualidad de las Cajas. Esta deberá conseguir un equilibrio entre la reducción de los costes sociales motivada por la crisis financiera, derivada de una mayor capitalización de las Cajas y la pérdida de eficiencia que estos costes de supervisión pueden imponer.

BIBLIOGRAFIA

- ARGANDOÑA, A. (Edit.): "La dimensión ética de las instituciones y los mercados financieros", *Fundación BBV*, Bilbao, 1995.
- BOMAN, M., HUHTALA A., NILSSON C., AHLROTH S., BOSTED T., MATTSON L. Y GONG P.: "Applying the contingent valuation method in resource accounting: A bold proposal", en *The National Institute of Economic Research*, Working paper 85, Stockholm, 2003.
- BURKE, L. y LOGSDON, J. M.: "How corporate social responsibility pays off", *Long Range Planning*, Vol. 29, N°.4, 1996, pp.497-505.
- CALS, J.: *Historia Reciente, Estrategia Competitiva y Gobierno*, Ariel, Barcelona, 2005.
- CARBO, S. Y RODRIGUEZ F.: "Tendencias recientes en la obra social de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, 74-75, 1998, pp. 226-233.
- CARBO, S. Y LOPEZ R.: "El papel de las cajas de ahorros en la cohesión económica y social", *Cuadernos de Información Económica*, 164, 2001, pp. 65-73.
- CARBO, S. Y LOPEZ R.: "La obra benéfico-social: exponente de eficiencia y responsabilidad social empresarial", *Cuadernos de Información Económica*, 182, 2004, pp. 63-70.
- CARSON, R.T., R.C. MITCHELL, M. HANEMANN, R.J. KOPP, S. PRESSER Y P.A. RUUD: "Contingent valuation and lost passive use: damages from the Exxon Valdez oil spill", *Environmental and Resource Economics*, 25, 2003, pp. 257-286.
- CECA (Confederación española de Cajas de Ahorros): *Libro verde sobre la Responsabilidad Social Corporativa en el sector financiero: Una aproximación a la sostenibilidad desde las entidades financieras*, 2008, pp. 41-43.
- COELLO, J., y CARBO, S.: "Un balance económico-social de las cajas de ahorros españolas", *Cuadernos de Información Económica*, 146, 1999, pp. 55-68.
- COTTRILL, M.T.: "Corporate social responsibility and the marketplace", *Journal of Business Ethics*, N° 9, 1990, pp. 723-729.
- DE GEORGE, R. T.: "The status of business, past and future", *Journal of Business Ethics*, 6, 1987, pp. 201-207.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M.: "Responsabilidad Social del Sector Bancario Su contribución a un desarrollo más sostenible", *Papeles de Economía Española*, núm. 108, 2006, pp. 173-190.

- DEMBINSKI, P.H. AND C. PERRITAZ: *Towards the break-up of money: when reality – driven by information technology – overtakes Simmel’s vision*, Foresight, 2 (5), 2000, pp. 453–466.
- DUNCOMBE, W., M. ROBBINS Y J. STONECASH: “Measuring citizen preferences for public services using surveys: Does a “gray peril” threaten funding for public education?”, *Public Budgeting and Finance*, 23, 2003, pp. 45-72.
- EVERS, JAN: “Les précédents en termes de réorientation sociétale du secteur financier: les lois américaines, un exemple a suivre?”. En: Actes du Colloque “ *Éthique des banques ou banque éthique. La responsabilité sociétale des banques face à l’exclusion financière* ”. Réseau Financement Alternatif, Bruxelles, 2000, pp. 10-14.
- EVERS, JAN; REIFNER, UDO: *The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU. Access, Regulation and New Products*. Institut Für Finanzdienstleistungen, Hamburg, 1998.
- FERNÁNDEZ GAGO, R.: *Administración de la Responsabilidad Social Corporativa*, Thomson, Madrid, 2005.
- GÓMEZ GARCÍA J.M^a. RICO GONZÁLEZ M.: “La mujer en el medio rural de Castilla y León: diversificación sectorial y proceso de dinamización económica” *Estudios de Economía Aplicada*, 2005, año/vol. 23, número 002.
- GUIJARRO, M. J.: “La obra social de las cajas de ahorros: elemento clave de su cultura corporativa”, *Cuadernos de Información Económica*, 175, 2003, pp.131-136.
- HAIG, M. Y HAZELTON J.: “Financial markets, a tool for corporate social responsibility”, *Journal of Business Ethics*, 52, 2004, pp. 59-71.
- HOGAN, W. P. E I. G. SHARPE: “Prudential regulation of the financial system: A functional approach”, *Agenda*, 4 (1), 1997, pp. 15-28.
- IGALENS, JACQUES ET AL.: “L’analyse du discours de la responsabilité sociale de l’entreprise à travers les rapports annuels de développement durable d’entreprises francaises du CAC 40”, *Finance Contrôle Stratégie*, Volumen 10, N° 2, juin Toulouse, 2007.
- LOZANO J.M., ALBAREDA LAURA, YSA TAMYKO: “¿Qué pueden hacer los gobiernos para promover la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE)?” *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, 2005, pp. 53-64.
- MARGOLIS, J.D. y WALSH, J.P.: "Misery loves companies: rethinking social initiatives by business", *Administrative Science Quarterly*, N° 48, 2004, pp. 268-305.

- MARTÉN, IVÁN: "Responsabilidad social empresarial: un debate de actualidad", *Economistas*, nº 106, 2005, pp. 22-30.
- MONTUSCHI, L.: *El conocimiento tácito y el conocimiento codificado en la economía basada en el conocimiento*. Anales 2002 de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 2003.
- MEDEL, B. Y DOMINGUEZ, J.M.: "La vinculación territorial de las cajas de ahorros". *Papeles de economía española*, 100, 2004, pp. 306-320.
- MERTON, R. Y Z. BODIE: "A conceptual framework for analyzing the financial environment", en D. Crane, K. Froot, F. Mason, A. Perold, R. Merton, Z. Bodie, E. Sirri y P. Tufano, "The global Financial System: A Functional Perspective", *Harvard Business School Press*, Boston, MA, 1995, pp. 3-31.
- MOREY, E. Y ROSSMANN K.G.: "Using stated-preference questions to investigate variations in Willingness to Pay for preserving marble monuments: Classic heterogeneity, random parameters, and mixture models", *Journal of Cultural Economics*, 27, 2003, pp. 215-229.
- PORTER, M. E y KRAMER, M. R.: "La filantropía empresarial como ventaja competitiva", *Harvard Business Review*, Vol. 68, Nº. 112, 2003, pp.73-93.
- PRIOR, F. AND ARGANDOÑA A.: "Credit Accessibility and Corporate Social Responsibility in Financial Institutions: The Case of Microfinance". *Presented at the EBEN Research Conference 2007*, "Finance and Society in Ethical Perspective", Bergamo, 21-23 June, 2007.
- PRIOR, F. AND ARGANDOÑA A.: "Best Practices in Credit Accesibility and Corporate Social Responsibility in Financial Institutions" *Business Ethics* 18 (4), 2009, pp. 349-363.
- QUINTÁS SEOANE JUAN R.: "Las cajas de ahorros en el ámbito de la responsabilidad social corporativa", *Papeles de economía española*, volumen 108, 2006, pp. 128-143.
- REAL DECRETO-LEY 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros.
- REAL DECRETO LEY 2/2011, de 18 de febrero sobre el Plan de Reforzamiento del Sector Financiero.
- ROGALY, B.; FISHER, T., Y MAYO, E.: *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain*, London, Oxfam, 1999.
- SCHOLTENS, B.: "Finance as a driver of corporate social responsibility", *Journal of Business Ethics*, 68, 2006, pp. 19-33.

- SCHOLTENS, B.: "Corporate Social Responsibility in the International Banking Industry", *Journal of Business Ethics*, 86, 2009, pp. 159-175.
- SERVER IZQUIERDO, R. J.; CAPO VICEDO J.: "La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas". *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 65, 2009, pp. 7-31.
- SPEAR, R.: "El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas", *CIRIEC, Revista de la economía pública, social y cooperativa*, número 48, 2004, pp. 11-30.
- TEOH, S; WELCH, I. y WAZZAN, C.: "The effect of socially activist investment policies on the financial markets: Evidence from the South African Boycott", *Journal of Business*, Nº 72, 1999, pp. 35-89.
- THOMPSON, E., M. BERGER, G. BLOMQUIST Y S. ALLEN: "Valuing the Arts: A contingent valuation approach", *Journal of Cultural Economics*, 26, 2002, pp. 87-113.
- TURKER DUYGU, "Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study", *Journal of Business Ethics* (2009) 85, 2009, pp. 411-427.
- USEEM, M.: "Corporate Philanthropy", in W. Powell (ed.), *The Non-Profit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, New Have, 1987, pp. 340-359.
- USEEM, M.: "Prends and Preferences in Corporate Support for the Arts", in R. Porter (ed.), *Corporate Giving* (4th edition), American Council for the Arts, New York, 1987 , pp. 9-25.
- USEEM, M.: "Market and Institutional Factors in Corporate Contributions". *California Management Review* 30, 1988, pp. 77- 88.
- USEEM, M.: "Corporate Support for Culture and the Arts", in M. Wyszomirski and P. Clubb (eds.), *The Cost of Culture*, American Council for the Arts, New York, 1989.
- WADDOCK, S. Y GRAVES, S.: "Finding the link between stakeholder relations and quality of management", *Business and Society*, Vol. 36, nº3, 1997, pp. 250-279.
- WRIGHT, P. y FERRIS, S.: "Agency conflict and corporate strategy: The effect of divestment on corporate value", *Strategic Management Journal*, Nº 18, 1997, pp. 77-83.

A1. Relación de entidades de crédito españolas ordenadas por sus recursos de clientes a fecha 31 de diciembre de 2006.

			Responden el cuestionario
1	B.B.V.A.	250.170.806	SI
2	Banco Santander	196.139.658	SI
3	La Caixa	182.313.436	SI
4	C.A. y M.P. de Madrid	121.787.320	SI
5	Banesto	81.724.199	SI
6	Bancaja	64.478.391	
7	Banco Sabadell	61.200.450	SI
8	Banco Popular	59.346.744	SI
9	C.A. del Mediterráneo	57.296.012	
10	C.E. de Cataluña	47.771.941	SI
11	Bankinter	41.439.456	SI
12	C.A. de Galicia	35.537.637	SI
13	Ibercaja	33.573.189	SI
14	Unicaja	26.478.146	SI
15	Caja Sol	23.290.937	
16	Banco Pastor	20.698.938	SI
17	Bilbao Bizkaia Kutxa	20.086.249	SI
18	Barclays Bank	19043583	
19	C.A. de Vigo, Ourense e Pontevedra	18.614.251	SI
20	Caja España de Inversiones	18.540.427	
21	C.A. de Castilla la Mancha	18.196.423	SI
22	C.A. de Murcia	17.036.392	
23	C.E. del Penedés	16.626.716	
24	C.A.M.P. de Gipúzkoa y San Sebastián	16.336.178	
25	Caja Mar	15.829.790	
26	Caja Laboral Popular	15.731.685	SI
27	Caja Duero	15.049.803	
28	Banco de Valencia	14.750.606	SI
29	C.A. y M.P. de Córdoba. Cajasur	14.423.335	SI
30	C.A. y M.P. de Navarra	12.280.630	SI
31	C. General de Granada	11.472.330	
32	Banco de Andalucía	10.490.235	SI
33	C.E. de Sabadell	10.207.991	SI
34	C.A. de Asturias	10.078.760	
35	C. General A. de Canarias	9.341.944	SI
36	C.E. de Terrassa	9.197.564	SI
37	Deutsche Bank	9145421	
38	C.A. Municipal de Burgos	8.826.324	SI
39	Banco Guipuzcoano	8.427.158	

40	C.A. y M.P. de Baleares	8.308.262	
41	C.A. de Santander y Cantabria	8.232.018	
42	Banesto banco de emisiones	8.044.479	SI
43	Banco de Crédito Local de España	7.987.651	SI
44	C.A. de la Inmaculada de Aragón	7.951.503	
45	Banca March	7.646.447	SI
46	Santander Consumer Finance	7.303.275	SI
47	C.E. Laietana	7.208.848	
48	C.E. de Tarragona	6.764.911	
49	C. Insular A. de Canarias	6.740.323	
50	C.A. y M.P. de Vitoria y Álava	6.581.885	
51	Santander Investment	6.529.800	SI
52	C.E. de Girona	6.383.291	
53	C.R. del Mediterráneo	6.290.197	
54	C.A. de Extremadura	5.428.061	SI
55	Banco de Bilbao Vizcaya Financiación	5.203.877	SI
56	C.E. de Manresa	4.534.451	
57	C.A. y M.P. de Ávila	4.453.331	
58	C.A. y M.P. de Segovia	4.363.518	
59	C.R. de Navarra	4.289.181	
60	Open Bank Santander Consumer	4.032.519	SI
61	C.R. del Sur	3.932.981	
62	C.A. y M.P. del C.C.O. de Burgos	3.877.204	SI
63	Banco de Castilla	3.706.769	SI
64	Caja Rural de Granada	3.523.539	
65	M.P. y C.A. de Badajoz	3.192.204	
66	Banco Gallego	3.029.873	
67	Banco de Galicia	2.957.259	SI
68	C.A. de la Rioja	2.794.622	
69	Banco Dexia Sabadell	2.726.029	SI
70	Banco Banif	2.523.834	SI
71	General Electric Capital Bank	2.462.425	
72	C.E. Comarcal de Manlleu	2.419.150	
73	Banco de Vasconia	2.401.758	SI
74	C.R. de Toledo	2.315.249	SI
75	RBC Dexia Investor Services España	2.174.292	
76	Banco Cooperativo Español	2.141.826	SI
77	C.R. Aragonesa y Pirineos	1.959.169	
78	Banco Caixa Geral	1.911.090	
79	Ipar Kutxa Rural	1.891.313	SI
80	Caja Rural de Asturias	1.844.379	
81	Banco de Crédito Balear	1.698.022	SI
82	Citibank	1.697.307	SI
83	C.R. de Aragón	1.682.498	
84	Banco Urquijo	1.399.572	SI
85	C. de Ingenieros	1.333.983	

86	Caja Rural de Canarias	1.308.709	SI
87	Uno-e-Bank	1.294.956	SI
88	C.R. de Jaén	1.254.058	SI
89	C.A. Provincial de Guadalajara	1.156.818	
90	C.R. del Duero	1.067.736	
91	Caja Rural de Albacete	989.720	
92	Caja Campo, C.R.	987.975	
93	C.R. de Zamora	932.661	
94	C.R. de Córdoba	932.114	SI
95	Banco Depositario BBVA	904.071	SI
96	C.R. de Tenerife	895.305	
97	Popular Banca Privada	878.847	SI
98	C.R. de Extremadura	870.599	SI
99	C. de Arquitectos	832.595	
100	Banco de Madrid	805.051	
101	Caja Rural Central	801.116	SI
102	C.A. y M.P. de Ontinyent	796.663	SI
103	C. Provincial de A. de Jaén	794.839	SI
104	Banco Popular Hipotecario	787.674	SI
105	Financia, Banco de Crédito (BBVA)	768.967	SI
106	Bankoa	735.443	
107	Caja Rural de Burgos	733.516	

A2. CUESTIONARIO EMPLEADO.

Esta encuesta pretende conocer la opinión de la entidad, sobre las prácticas que realiza en materia R.S.E. (Responsabilidad Social de la Empresa).

1. ¿Qué tipo de aportaciones de interés social realiza? Indique el porcentaje correspondiente, en cada uno de los puntos, con referencia a cien.

Inversiones en equipamiento para la comunidad.	
Eventos deportivos.	
Financiación a comunidades o regiones deprimidas.	
Proyectos educativos.	
Proyectos medioambientales.	
Proyectos culturales.	
Otro; por favor especificar.	

2. ¿Cómo se materializan las aportaciones que la entidad financiera realiza? Indique el porcentaje correspondiente, en cada uno de los puntos, con referencia a cien.

En metálico.	
En especie.	
En horas de trabajo.	
En gastos de gestión.	
En donaciones.	
Otro, por favor especificar.	

LAS SPIN-OFFS ACADÉMICAS Y SU POSIBLE CONFIGURACIÓN COMO EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL¹

POR

Carlos VARGAS VASSEROT²

RESUMEN

El estudio trata de las posibilidades y limitaciones que tienen las empresas de economía social (cooperativas y sociedades laborales fundamentalmente) para ser utilizadas para la creación de Empresas de Base Tecnológica en el ámbito académico. Primero se realiza una aproximación básica al concepto de la economía social, para posteriormente diferenciar las empresas simplemente innovadoras (start-up en terminología anglosajona) de las empresas que explotan una tecnología o conocimiento transferido por una Universidad y en la que parte de los socios son investigadores de dicha institución (spin-offs académicas). Aunque ambas se engloban en un término amplio de Empresas de Base Tecnológica no son lo mismo. Mientras que para desarrollar empresas de alto y rápido desarrollo tecnológico por egresados y estudiantes universitarios no existe problema alguno para constituirse como empresas de economía social, para hacer una Empresa de Base Tecnológica académica existen determinadas barreras legales. Los investigadores y socios de la empresa suelen ser profesores que trabajan a tiempo completo y en exclusiva en la Universidad, lo que impide, en principio, estar realizando de manera continuada una actividad laboral o de prestación de servicios en una entidad privada, que es el núcleo de la actividad mutualista típica de las sociedades cooperativas y sociedades laborales. Además, si la Universidad participa en el capital social

¹ Estudio realizado en el marco del Proyecto de Investigación del MICINN DER2009-08332, sobre “Transferencia de Resultados de Investigación. Identificación de problemas y propuestas de solución”, y del Grupo de Investigación de la Junta de Andalucía SEJ-200 “Derecho Público y Privado de la Agroalimentación y de la Innovación Tecnológica”, adscrito al Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario (ceiA3).

² Profesor Titular de Derecho Mercantil de la Universidad de Almería. Director de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación de la Universidad de Almería. Correo electrónico: cvargas@ual.es

REVESCO Nº 107 - Primer Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

de la spin-off constituida, que es la tendencia, las ventajas de las empresas de economía social no son tan claras para el organismo público que suele preferir ser socio de una sociedad de capital.

Palabras clave: empresas de base tecnológica – cooperativas – Universidad – sociedades laborales – economía social

Claves ECONLIT: P130, I230, I250

THE ACADEMIC SPIN-OFFS AND SET AS SOCIAL ECONOMY ENTERPRISES

ABSTRACT

The study deals with the possibilities and constraints facing social economy enterprises (co-operatives and worker societies mainly) to be used for creating Spin-off an academic field. First is a basic approach to the concept of social economy, to further differentiate the companies simply innovative (star-up in Anglo-Saxo terminology) of companies operating a technology or knowledge transferred by a university and in which the partners are researchers at that institution (academic spin-offs). Although both fall into a broad term for Spin-off are not the same. While for companies that develop high technology and rapid development of graduates and colleges students doesn't exist any problem to establish itself as social economy enterprises, to constitute a formal academic spin-off there are certain legal barriers. Researchers and business associates are often teachers who work full time and exclusively at the university, which prevents, in principle, be continuously performing a work activity or the provision of services in a private entity, which is the core of typical mutual activity of co-operatives and worker societies. Furthermore, if the University participates in the capital of the spin-off constituted, which is the tendency, the benefits of social economy enterprises are not as clear for the public organism which usually prefers to be a partner in a capital company.

Keywords: spin-off – co-operatives –University- worker societies – social economy

1. EL EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Aunque el concepto de economía social es difícil de concretar, ya que constituye una realidad muy diversa, generalmente se entiende por tal, toda actividad económica de carácter privado basada en la asociación de personas en entidades de tipo democrático y participativo, con primacía de las aportaciones personales sobre las de capital y donde la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están directamente ligadas con el capital aportado por cada socio.

En España recientemente se ha promulgado la Ley 5/2011 de Economía Social (LES), que tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios. La LES denomina como economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con una serie de principios extraídos de los cooperativos, persigan bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos³. Por tanto, ya desde la definición legal de Economía Social, se hace mención a los principios orientadores de la economía social lo que hace necesario hacer un breve repaso de cuáles son estos principios, que vienen contenidos en su artículo 4.

- a. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- b. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

³ PANIAGUA ZURERA, M. *Las empresas de la economía social más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*. Madrid: Marcial Pons, 2011, *passim*.

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

Estos principio tienen su origen en la *Carta de Principios de la Economía Social*, aprobada en 2002 por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), plataforma europea representativa de las cuatro familias de entidades de la Economía Social, hoy denominada *Social Economy Europe*. En ella se señala las características comunes de las diversas formas jurídicas de las organizaciones de Economía Social, que tienen su antecedente más remoto en los principios cooperativos. Recordemos que éstos son elementos distintivos de las cooperativas que formula y reformula la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) cada cierto tiempo, en el marco de algunos de los Congresos Mundiales de dicha organización (París 1937; Viena 1966 y Manchester 1995), para adaptarlos a las nuevas circunstancias económicas y sociales, pero sin perder nunca de vista la esencia de los principios formulados por la experiencia de Rochdale.

En el listado de entidades de la economía social que contiene el artículo 5.1 de la LES, se incluyen a las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las Sociedades Agrarias de Transformación. De todas estas entidades de economía social nos centraremos en las cooperativas y sociedades laborales, tipos sociales que parecen adecuarse mejor como vestidura jurídica para constituir una empresa para explotar la tecnología o el conocimiento surgido en el seno de un organismo público de investigación y del que forman parte, como socios, investigadores adscritos a dicho centro y, en ocasiones, la propia entidad.

La constitución o participación en sociedades por parte de las Universidades y otros organismos públicos de investigación alcanza verdadero interés, con peculiaridades jurídicas propias, cuando se utilizan como mecanismo de explotación de los resultados de investigación que se obtengan en su seno. En España, como ocurre en la mayoría de países iberoamericanos es más común el término de empresa de base tecnológica (EBT), con lo que se focaliza en el

carácter tecnológico del proyecto empresarial. Lo que ocurre es que el término de EBT se ha generalizado y a veces con esta acepción se califican a empresas simplemente innovadoras cuyos resultados tecnológicos supongan un avance en la obtención de nuevos productos, procesos o servicios, o la mejora sustancial de otros ya existentes, lo que se asemeja con el término anglosajón de start-up.

Incluso en el ámbito universitario se discute la propiedad del término de EBT, en cuanto que parece excluir a las empresa cuya base sea la explotación científica de un conocimiento científico en otras áreas de investigación distintas a las puramente tecnológicas. Es de destacar que en la reciente tramitación de la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, hasta el último momento (enmienda número 144 retirada el 28 de abril de 2011) se discutió si se aceptaba o no la enmienda. Se debatió si se sustituía la denominación de empresa de base tecnológica por la de empresas basadas en el conocimiento para dar así cabida a iniciativas empresariales surgidas de investigaciones en el campos de las Ciencias Sociales y Humanidades como pueden ser las jurídicas y económicas, que con una interpretación restrictiva del concepto de tecnología quedan fuera del concepto de EBT universitaria.

El otro término comunmente utilizado para referirse a esta realidad empresarial es el de spin-off, que hace referencia al proceso de creación de una sociedad subsidiaria en el seno de una organización matriz. En el ámbito universitario, junto a las spin-offs creadas con la participación activa de profesores e investigadores que trabajan en la institución, tenemos a las empresas constituidas por egresados o estudiantes de la Universidad con apoyo de ésta (graduate spin-off) pero sin ninguna vinculación, ni tecnológica ni laboral con la institución académica distinta a la participación de programas de apoyo a su constitución como empresas y en las que no hay ningún obstaculo jurídico para utilizar empresas de economía social. Es más, considero que es muy recomendable el uso de empresas participativas y en las que rigen un ideal de democracia interna y que están tan ligadas al autoempleo. Y con ese ideario han nacido algunas de las mas importantes empresas tecnológicas del mundo en un momento embrionario formada por estudiantes o egresados universitarios: Hewlett Packard o Apple (aunque Steve Jobs, como reconoció en el famoso discurso en la Universidad de Stanford durante la apertura del curso de 2005, abandonó pronto los estudios universitarios), etc.

Pero las cosas son bien distintas cuando de lo que se trata es de crear una empresa conformada por profesores e investigadores universitarios para explotar los resultados de sus investigaciones y cumplir con la función de transferencia⁴, puesto que existen varios obstáculos legales para la utilización de sociedades cooperativas o laborales. En este caso, el término spin-off refleja mejor que el de EBT el necesario proceso de disgregación de la entidad matriz (léase Universidad) y de transferencia de tecnología o conocimiento a la nueva empresa que se crea, pero también es cierto que el de empresa de base tecnológica hace referencia a una parte fundamental de este emprendimiento universitario, como es la explotación comercial de nuevas líneas de productos o de servicios basados en el desarrollo de tecnologías o conocimientos científicos-tecnológicos.

Pero antes de tratar las limitaciones y obstáculos legales que hemos encontrado para utilizar estos tipos sociales para crear Empresas de Base Tecnológica o spin-offs académicas, vamos a hacer un breve recorrido por el marco legal de esta forma de articular la transferencia de resultados de investigación que nace de organismos públicos de investigación⁵.

2. EL MARCO LEGAL DE LAS SPIN-OFFS ACADÉMICAS EN ESPAÑA

2.1. Las Empresas de Base Tecnológica en la Ley Orgánica de Universidades

Aunque antes ya había habido experiencias de este tipo, se puede señalar la Ley Orgánica 6/2001 de Universidades (LOU) como la primera norma que regula el fenómeno en nuestro país. En dicha norma, se sientan las bases para la creación de EBT como instrumento para difundir y explotar los resultados de investigación generados en la Universidad. En concreto, su artículo 41.2, letra g) *in fine*, después de reconocer la necesaria vinculación entre la investigación universitaria y el sistema productivo como vía para articular la transferencia de los conocimientos generados y la presencia de la Universidad en el proceso de innovación

⁴ Sobre esta tercera función universitaria, VALLE PASCUAL, J.M. y MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, S. La transferencia del conocimiento, ¿una nueva función social universitaria? Medios personales y materiales. En *Bases jurídicas para la gestión universitaria*, t. I. Alicante: Universidad de Alicante, 2008, p. 285-316. De interés, con un interesante estudio del origen histórico de las Universidades, SOSA WAGNER, F. *El mito de la autonomía universitaria*. Madrid, 2007, p. 17-50. Con una visión crítica de los peligros de mercantilización de la ciencia, SLAUGHTER, S. y LESLIE, L.L. *Academic Capitalist. Politics, Policies and the Entrepreneurial University*. Baltimore: The Johns Hopkins, 1997.

⁵ Con mucho más detalle sobre este marco legal, remitimos a VARGAS VASSEROT, C. Las empresas de base tecnológica como instrumento de transferencia de resultados de investigación. En *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al Profesor José María Muñoz Planas*. Madrid: Civitas, 2011, p. 857-876.

del sistema productivo y de las empresas, establecía que “dicha vinculación podrá, en su caso, llevarse a cabo a través de la creación de Empresas de Base Tecnológica a partir de la actividad universitaria, en cuyas actividades podrá participar el personal docente e investigador de las Universidades conforme al régimen previsto en el artículo 83”.

Como se puede observar, la atención que la LOU en su versión original dedicaba a las EBT era muy escasa, y prácticamente se limitaba a reconocer que las Universidades podían crear empresas a partir de la “actividad universitaria” como mecanismo de transferencia, posibilidad que ya estaba implícita en el artículo 84 de la Ley que establecía que las Universidades, para la “promoción y desarrollo de sus fines” [y el artículo 1.2, letra c) incluía a la transferencia de resultados de investigación como función de las mismas] podían crear, por sí solas o en colaboración con otras entidades, empresas, fundaciones u otras personas jurídicas de acuerdo con la legislación general aplicable⁶.

Por ello hay que reconocer a la Ley Orgánica 4/2007 que modifica la LOU (LOMLOU) como la verdadera artífice del impulso dado a la creación de EBT en España en los últimos años, a pesar de contener una regulación sobre este tipo de empresa compleja, dispersa y, sobre todo, inacabada. El artículo central de la LOU dedicado originalmente a las EBT queda prácticamente inalterado [art. 41.2, letra g)], pero se añade un apartado 3 al artículo 83 que contempla la posibilidad de incorporación, mediante una excedencia temporal del profesorado a una Empresa de Base Tecnológica cuando cumpla determinadas condiciones: “creada o desarrollada a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación financiados total o parcialmente con fondos públicos y realizados en Universidades”.

A esto hay que añadir la importante disposición adicional vigésimo cuarta, introducida a última hora en el Senado, que preveía la no aplicación de ciertas limitaciones contenidas en la Ley 53/1984 de incompatibilidades del personal al servicio de las Administraciones públicas [participación en el órgano de administración –art.12.1, letra b) – ; posesión de más de un 10% del capital social –art. 12.1, letra d)] a los profesores funcionarios de los cuerpos

⁶ Como puso de manifiesto la doctrina que analizó el texto de la LOU original en materia de transferencia, seguían existiendo prácticamente las mismas limitaciones legales que había en nuestro ordenamiento antes de la promulgación de la Ley para el desarrollo efectivo de esta tercera misión de la Universidad: por todos, GÓMEZ OTERO, C. y VALLE PASCUAL, J.M. Si el legislador nos echara una mano. En *IV Seminario sobre aspectos jurídicos de la gestión universitaria*. Girona, 2001.

docentes universitarios cuando participen en *empresas de base tecnológica* que cumplan una serie de condiciones: a) sean promovidas por su Universidad y participadas por ésta o por alguno de los entes previstos en el artículo 84 LOU; b) sean creadas a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación realizados en universidades; y c) se cumplan una serie de requisitos procedimentales (acuerdo explícito del Consejo de Gobierno que certifique la naturaleza de base tecnológica de la empresa).

La disposición adicional 24ª terminaba diciendo que “el Gobierno regulará las condiciones para la determinación de la naturaleza de base tecnológica” de estas empresas. Algo que aún, cuatro años después, no se ha hecho. La mayor discusión que se planteó con el contenido de este precepto era si resultaba necesario esperar a la promulgación de la anunciada normativa de desarrollo (hasta seis versiones del Real Decreto regulador circularon por distintos foros) para poder aplicar el régimen de excedencia y la aplicación de las excepciones a la Ley de incompatibilidades que establecía la LOMLOU o si, por el contrario, con lo dispuesto en el texto de Ley y, en concreto en dicha disposición adicional 24ª, era suficiente para su aplicación directa a las EBT creadas por las Universidades.

Lo cierto es que un buen número de Universidades españolas dieron un paso adelante y diseñaron y muchas veces aprobaron a través de sus Consejos de Gobierno Reglamentos para la creación de EBT: Por poner algunos de los muchos ejemplos de estas normativas internas: *Reglamento de Empresas de Base Tecnológica de la Universidad de Almería* (31 de octubre de 2008); *Reglamento de creación de empresas de base tecnológica y spin-offs de la Universidad Autónoma de Barcelona* (7 de octubre de 2009); *Reglamento de constitución, incorporación y funcionamiento de las Empresas de Base Tecnológica de la Universidad de Murcia* (13 de febrero de 2009); *Reglamento de EBT, EBNT y Empresas asociadas de la Universidad de León* (20 de diciembre de 2010).

Al final, estos Reglamentos o normas internas de las Universidades regularon lo que no terminó de decir el legislador: concepto de EBT, procedimiento de constitución, régimen de participación en el capital social por parte de la Universidad, contenido del contrato de transferencia, contenido del acuerdo de socios y un largo etcétera de cuestiones jurídicas que habían quedado en el aire. En este contexto, de gran inseguridad jurídica (cada Universidad ha diseñado su particular modelo), en el que, como tantas veces ocurre, los hechos corrieron más rápido que el legislador, se publicó primero la LES y poco después la LCTI y ambas normas

insisten en la importancia e interés de que las Universidades participen en sociedades mercantiles para transferir y explotar conocimiento de su titularidad.

2.2. Las Empresas Innovadoras de Base Tecnológica de la Ley de Economía Sostenible

La Ley 2/2011 de Economía Sostenible (LES) establece en su artículo 56, titulado *Cooperación de los agentes públicos de ejecución con el sector privado a través de la participación en Empresas Innovadoras de Base Tecnológica*, que los Organismos Públicos de Investigación, incluidas las Universidades, podrán participar en el capital de sociedades mercantiles cuyo objeto social sea la realización de alguna de las siguientes actividades: a) La investigación, el desarrollo o la innovación; b) La realización de pruebas de concepto; c) La explotación de patentes de invención y, en general, la cesión y explotación de los derechos de la propiedad industrial e intelectual; d) El uso y el aprovechamiento, industrial o comercial, de las innovaciones, de los conocimientos científicos y de los resultados obtenidos y desarrollados por dichos agentes; e) La prestación de servicios técnicos relacionados con sus fines propios.

Más adelante, el artículo 64.2 de la LES señala que la colaboración entre las universidades y el sector productivo podrá articularse mediante cualquier instrumento admitido por el ordenamiento jurídico y, en particular, mediante la constitución de *empresas innovadoras de base tecnológica* (letra a)⁷. Y en su número 3, dispone que las universidades podrán promover la creación de empresas innovadoras de base tecnológica, abiertas a la participación en su capital societario de uno o varios de sus investigadores, al objeto de realizar la explotación económica de resultados de investigación y desarrollo obtenidos por éstos.

Pero realmente todo esto ya estaba permitido, al menos para las Universidades, por el contenido del artículo 84 de la LOU en su versión original de 2001, que para la promoción y desarrollo de sus fines, las Universidades, con la aprobación del Consejo Social, pueden crear,

⁷ A la novedad de la terminología utilizada por la LES, que habla de empresas innovadoras de base tecnológica y no simplemente de empresas de base tecnológica, como hacía la LOU y hizo después la LCTI, se refiere PETIT LAVAL, M.^a V. El anteproyecto de Ley de Economía Sostenible y la transferencia de resultados de la actividad investigadora de las Universidades públicas mediante la constitución de Empresas de Base Tecnológica (EBTS). En GÓMEZ-SEGADE y GARCÍA VIDAL. *El Derecho Mercantil en el umbral del siglo XXI. Libro homenaje Fernández-Novo*. Madrid, 2010.

por sí solas o en colaboración con otras entidades públicas o privadas, empresas, léase sociedades, de acuerdo con la legislación general aplicable, por lo que las novedades de la LES en esta materia es más una declaración de intenciones que un cambio normativo.

En lo que resulta muy interesante la LES, es la preocupación que manifiesta por aclarar la titularidad y carácter patrimonial de los resultados de investigación desarrollados por investigadores de los Organismos Públicos de Investigación (art. 54) y por exigir la debida articulación jurídica y el sometimiento a ciertas reglas la transmisión a terceros de estos derechos sobre los resultados de la actividad investigadora (arts. 55). Y no se puede olvidar, y esto me parece fundamental, que el conocimiento que se explota en la EBT, al tener su origen en la Universidad, es de titularidad universitaria y se hace necesaria la suscripción de un contrato de transferencia de tecnología que ceda este conocimiento⁸. Y esto mismo, es aplicable a las invenciones que se desarrollen por los investigadores socios de las EBT ya constituidas. Así, a menos que exista un contrato o proyecto de investigación que acuerde la cesión de los derechos de propiedad industrial, las invenciones cuyos inventores sean profesores universitarios son de titularidad universitaria (cfr. art. 20 Ley de Patentes de Invención), aunque sean socios de las spin-off. Por ello es tan importante articular adecuadamente la transferencia de los resultados de investigación que se pretenden explotar por la EBT.

2.3. El impulso de la participación de los organismos públicos de investigación en sociedades mercantiles en la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación

La Ley 11/2011 de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (LCTI), de 1 de junio de 2011, en su artículo 18 regula el régimen de autorización para prestar servicios en sociedades mercantiles en una actuación relacionada con las prioridades científico técnicas establecidas en la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología o en la Estrategia Española de Innovación y la excepción al régimen de incompatibilidades contenido en los apartados b) y d) del artículo 12.1 de la Ley 53/1984. Después, insiste de nuevo en la necesidad de impulsar la participación de los Organismos Públicos de Investigación en sociedades mercantiles tanto

⁸ Un caso de interés, donde se expone la problemática que genera la falta de transferencia de ese conocimiento, lo podemos ver en VARGAS VASSEROT, C. VARGAS VASSEROT, C. La titularidad de las patentes universitarias: el caso Gatorade. *Uciencia*, nº 5, 2010, p. 14 y s.

como mecanismo para la valorización del conocimiento [art. 33.1, letra c)] como para la transferencia del mismo [art. 33.1, letra d)]⁹.

Por otra parte la LCTI, modifica varios precepto de la LOU, para adaptarla a la nueva normativa (art. 80.5, art. 84, disp. Adicional 10.^a 1 bis), pero en cambio no deroga la disposición adicional 26.^a –como sí estaba inicialmente previsto en el proyecto de Ley–, con lo que queda vigente la obligación del Gobierno de regular las condiciones para la determinación de la naturaleza de base tecnológica.

Por último, cabe indicar que la LCTI ha regulado una nueva figura empresarial, que es la denominada *Joven Empresa Innovadora* (JEI). Pues bien, según dispone la disposición adicional tercera, el Ministerio de Ciencia e Innovación otorgará dicha condición a aquella empresa que: tenga una antigüedad inferior a 6 años; que haya realizado unos gastos en investigación, desarrollo e innovación tecnológica que representen al menos el 15% de los gastos totales de la empresa durante los dos ejercicios anteriores; y que se haya constatado, mediante una evaluación de expertos que la empresa desarrollará productos, servicios o procesos tecnológicamente novedosos o sustancialmente mejorados con respecto al estado tecnológico actual del sector correspondiente y que comporten riesgos tecnológicos o industriales. Dicha disposición establece que el Gobierno, en el plazo de un año tras la entrada en vigor de la LCTI, aprobará su Estatuto Legal, inspirado en experiencias europeas de éxito, como aspecto clave para el apoyo de sociedades de reciente creación que dedican una parte significativa de su facturación a actividades de I+D+i. Muchas EBT, *spin-offs* académicas o de egresados universitarios, seguro que cumplen con los requisitos de estas Jovenes Empresas Innovadoras y podrán acogerse a los programas de incentivos que se supone que se van a desarrollar en breve. Y aquí sí que no hay ningún obstaculo legal para que una empresa de Economía Social, siempre que cumpla los requisitos apuntados, se califique como Joven Empresa Innovadora.

⁹ Una visión conjunta de ambas normas puede verse en COSTAS DEL PORTAL, I. y OURO FUENTE, A. Participación de los investigadores en los resultados de la investigación. El entorno legal: proyectos de Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación y de la Ley de Economía Sostenible. *La Ley*, nº 7615, 2011, p. 1-15.

3. LIMITACIONES LEGALES PARA LA UTILIZACIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL PARA EXPLOTAR CONOCIMIENTO O TECNOLOGÍA DE ORIGEN UNIVERSITARIO

3.1. Interpretación amplia del término de sociedad mercantil utilizada por la normativa científica

A pesar de que la Ley de Economía Sostenible y la Ley de la Ciencia, Tecnología e Innovación hablan en varias ocasiones de la creación de sociedades mercantiles como mecanismo de transferencia de resultados de investigación, considero que esto no es un obstáculo para el uso de cooperativas o sociedades laborales con tal fin. Respecto al carácter mercantil de las sociedades laborales no hay duda alguna, puesto que deriva de su forma, como establece para todas las sociedades de capital (anónimas y de responsabilidad limitada) la Ley de Sociedades de Capital (art. 2). Y para las cooperativas, en mi opinión, tampoco, puesto que el sector cooperativo ha experimentado una galopante evolución en el sentido de progresiva atracción al campo de aplicación del Derecho mercantil, y ya apenas se duda del carácter empresarial, y por tanto mercantil, de las cooperativas. Conviene recordar que no es el lucro el concepto clave para hablar de mercantilidad, sino el de empresa y empresario, y para ambos basta *economicidad de la gestión*, es decir, sobre la base de un cálculo racional de costes e ingresos; y que vaya dirigida al mercado, en cuanto que la actividad de empresa se proyecta como una actividad de oferta de bienes y servicios en el mercado.

En este sentido me parece más acertada la redacción que tenía, y conserva, la LOU que en su artículo 84 dispone que “para la promoción y desarrollo de sus fines, las Universidades, por sí solas o en colaboración con otras entidades públicas o privadas, y con la aprobación del Consejo Social, podrán crear empresas, fundaciones u otras personas jurídicas de acuerdo con la legislación general aplicable”, sin hablar de sociedades mercantiles¹⁰.

¹⁰ Una valoración crítica al contenido de la LOU en esta materia puede verse en Como puso de manifiesto la doctrina que analizó el texto de la LOU original en materia de transferencia, seguían existiendo prácticamente las mismas limitaciones legales que había en nuestro ordenamiento antes de la promulgación de la Ley para el desarrollo efectivo de esta tercera misión de la Universidad: por todos, CAYUELA LÓPEZ, M.J. y PLANAS YANES, G. Comentario art. 41. En *Un paseo por la LOU. Análisis sistemático de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades*. Madrid, 2003, p. 390 y ss.

3.2. La problemática que plantea simultanear la prestación de trabajo en la Universidad y en la spin-off académica

El mayor obstáculo para la utilización de tipos sociales de economía social es la necesidad, o al menos conveniencia, de simultanear una actividad científica en el organismo público de investigación y en la spin-off constituida. Si el profesor o investigador no trabaja en la Universidad con dedicación exclusiva, por ejemplo está a tiempo parcial o simplemente es miembro de un grupo de investigación sin relación contractual con la Universidad, en principio no hay problema para simultanear las dos actividades en el ámbito público y en el privado. Pero digo en principio, independientemente del tipo de relación que tenga con la Universidad, ésta puede imponer determinadas obligaciones de confidencialidad o de uso exclusivo de lo que se investiga y descubre en su seno.

La clave en estos casos está en cómo se puede articular la participación activa del investigador en la empresa. Es decir, como trabaja el investigador en la spin-off constituida para explotar los resultados de sus investigación. Y esto para las empresas de economía social es básico, puesto que la esencia de estas empresas es su carácter participativo, que se traduce en la prestación de trabajo, sea una relación laboral o asimiladas. En las Cooperativas de Trabajo Asociado esa prestación laboral es el fundamento de la actividad cooperativizada y en el resto de clases de cooperativas, lo normal es que la participación del investigador en la EBT sea aportando trabajo en calidad de socio laboral. Por su parte, en las Sociedades Laborales esa aportación de trabajo es el fundamento para formar parte de la clase laboral que debe controlar, políticamente hablando, la empresa. Recordemos que el propio concepto de sociedad laboral contenido en el artículo 1 de la Ley de Sociedades Laborales establece que las “sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido”, pueden obtener dicha calificación sin concurren una serie de requisitos.

Pero, de un lado, nada impide que un profesor que no esté en exclusiva pueda desarrollar una actividad laboral en una spin-off académica. Ejemplo de esto es que el XX Premio Arco Iris del Consejo Andaluz de Cooperación en la modalidad de Mejor Cooperativa Innovadora (2009) fue para una EBT de la Universidad de Sevilla dedicada a la gestión

medioambiental y a la mineralogía aplicada en la que participaban como socios cooperadores profesores a tiempo parcial y egresados de dicha Universidad.

Hasta ahora la principal manera de instrumentar la participación activa de los socios tecnológicos en las spin-offs constituidas era suscribiendo contratos de investigación con la Universidad, también llamados contratos OTRI (art. 83 LOU), para la prestación de servicios, realización de investigaciones o labores de asesoría por parte del profesor, socio a su vez de la empresa. Esta autocontratación, excepto en caso especiales de conflicto de intereses por los miembros del órgano de administración, no está prohibida, con la salvaguarda de que la realización de una asesoría remunerada de carácter permanente puede considerarse un trabajo encubierto, lo que va también en contra de la Ley de Incompatibilidades. De esta manera, cabe la posibilidad de que la relación de trabajo del socio con la cooperativa que, como explica el artículo 80 de la LCOOP y concordantes autonómicos para las cooperativas de trabajo asociado, es una relación societaria, se articule a través contratos de investigación y convenios de colaboración con la Universidad. En tal caso se podría diseñar una cooperativa con socios cooperadores con contratos de trabajo y socios cooperadores sin esa relación laboral de carácter permanente. En cambio, en las Sociedades Laborales, al exigirse que la unión del socio laboral con la sociedad sea a través de servicios retribuidos y por tiempo indefinido, no cabe esta posibilidad para los socios de la clase general (art. 6.1)

Otra opción es pedir una excedencia especial para incorporarse plenamente a la EBT, pero es muy excepcional acudir a esta vía para dejar la Universidad y embarcarse en un proyecto empresarial arriesgado e innovador. A mí no me consta que se haya solicitado ninguna excedencia de este tipo prevista para estos casos en la LOU (art. 83.3 tras la reforma de 2007) ni supongo que se soliciten muchas de las que regula la LCTI (arts. 17.3 y 4), y si se ha hecho seguramente han concurrido determinadas circunstancias personales y profesionales (mejor retribución en la empresa, malestar en la institución, cansancio, ganas de cambiar de trabajo, imposibilidad de compatibilizar horarios, etc.).

En este punto, sí aporta una importante novedad el artículo 18 LCTI, que abre una puerta a una posible participación de los investigadores a tiempo completo en las Universidades españolas como socios trabajadores en spin-off configuradas como empresas de economía social. Este precepto comprende dos medidas diferentes para incentivar la movilidad y la participación de investigadores en proyectos empresariales surgidos en el

entorno de organismos públicos de investigación. Por un lado, la autorización para prestar servicios en determinadas sociedades mercantiles y, por otro, la exención parcial del régimen de incompatibilidades a los investigadores que participen en dichos proyectos empresariales.

Ambas medidas se hace depender de que Universidad sea socia ("*creadas o participadas por la entidad*") de la sociedad mercantil y que la participación del personal investigador sea "una actuación relacionada con las prioridades *científico técnicas establecidas en la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología o en la Estrategia Española de Innovación*".

Aunque aún no se han desarrollado plenamente dichas estrategias y no se sabe con certeza cuáles son esas prioridades, no es difícil imaginar que algunas de éstas coincidirán con la actividad desarrollada por un buen número de spin-offs académicas. De este modo, en caso de que una EBT universitaria sea a su vez una de estas *empresas de carácter estratégico*, debemos integrar el contenido de la LCTI (art. 18) y de la LOMLOU (disp. adic. 24.^a). Y a su vez, si la Universidad participa en una de estas empresas estratégicas pero no cumple los requisitos para ser EBT o no se ha seguido el procedimiento marcado por la LOU y desarrollado por muchos Reglamentos universitarios de EBT (no sean creadas a partir de resultados generados en proyectos de investigación financiados con fondos públicos, no se siga el procedimiento peculiar de constitución o no se certifique por acuerdo de Consejo de Gobierno la naturaleza de base tecnológica, etc.) se aplicará sólo el régimen de la LCTI.

En concreto, el artículo 18, en su apartado 1.º y 2.º establece que las Universidades podrán autorizar (no es un derecho del investigador) al personal investigador de la institución que justifique motivadamente su participación en una actuación relacionada con determinadas prioridades científico técnicas, la compatibilidad laboral para la prestación de servicios en la spin-off y en la institución. Esta prestación de servicios en la empresa debe articularse mediante un contrato laboral de tiempo parcial y de duración determinada y los reconocimientos de compatibilidad no podrán modificar la jornada ni el horario del puesto de trabajo inicial del interesado en la Universidad.

La redacción del artículo plantea muchas dudas. En cuanto a compatibilizar el trabajos público (Universidad) y privado (spin-off), no queda claro si esto exige o no un cambio en la dedicación profesional en el OPI al que pertenece. Me explico. Si este precepto sólo significa que los profesores en exclusiva (catedráticos, titulares, contratados doctores, ayudantes,

contratados laborales, etc.) pueden solicitar una reducción de su dedicación y realizar una actividad laboral en la empresa privadas, no parece cambiar nada de lo que pasaba con anterioridad a su promulgación.

En mi opinión esta medida, como mecanismo efectivo de incentivar la participación de los investigadores en sociedades mercantiles, sólo tiene justificación si al investigador se le da la posibilidad de mantenerla relación laboral y el salario de profesor universitario a tiempo completo y dedicación exclusiva y adicionar al mismo el sueldo que reciba como trabajador de la spin-off. Esta opinión se justifica en determinadas expresiones del propio artículo 18 (no se modifica ni la jornada ni el horario en la institución o la posible exención del límite tributario del artículo 16 LISAP) y en que la Universidad, que es la que autoriza dicha compatibilidad, es social de la empresa y puede estar interesada, económicamente hablando, en el desarrollo de la actividad científica y laboral de su investigador en la spin-off constituida. En tal caso, de tener la autorización de la Universidad, nada impide a que el investigador pueda ser socio trabajador en una sociedad cooperativa o socio laboral en una sociedad laboral.

3.3. La participación de la Universidad como socio de la EBT y limitaciones para hacerlo en empresas de economía social

De la participación de la Universidad en el capital social depende de que los investigadores puedan gozar del estatus especial que el legislador ha articulado para incentivar la constitución de empresas de este tipo y que se pueden concretar en tres medidas, como es la exención del régimen general de incompatibilidades y posibilidad de compatibilizar el trabajo en la Universidad y en las empresa constituida.

a) Exención del régimen de incompatibilidades

La Ley 53/1984 establece una serie de incompatibilidades para la participación del personal al servicio de las Administraciones Públicas en proyectos empresariales directamente relacionados con las actividades que gestione el departamento, organismos o entidad en la que en las que presten sus servicios.

La disposición adicional vigésimo cuarta de la LOMLOU preveía la no aplicación de ciertas limitaciones contenidas en la Ley 53/1984 de incompatibilidades del personal al servicio de las Administraciones públicas [participación en el órgano de administración – art.12.1, letra b) –; posesión de más de un 10% del capital social –art. 12.1, letra d)] a los profesores funcionarios de los cuerpos docentes universitarios cuando participen en *empresas de base tecnológica* promovidas por su Universidad y participadas por ésta o por alguno de los entes previstos en el artículo 84 LOU.

b) Reconocimiento de compatibilidad laboral

Como hemos visto, el artículo 18 LCTI establece que las Universidades públicas podrán autorizar a su personal investigador a la prestación de servicios mediante un contrato laboral a tiempo parcial y de duración en sociedades mercantiles creadas o participadas por la Universidad cuando la actuación del investigador en la empresa esté relacionada con las prioridades científicas técnicas previamente establecidas a nivel nacional. Al personal investigador que preste sus servicios en estas sociedades, también le son de aplicación las excepciones al régimen de incompatibilidad explicadas con anterioridad.

Por otra parte, con la participación en el capital social de las EBT, la Universidad se beneficia de diferentes formas. Una patrimonial, en el sentido de que al ser accionista de varias empresas logra una posible vía de financiación alternativa en caso de éxito empresarial de alguna de ellas, tanto vía reparto de beneficios como por la posible venta de la empresa. Hay ejemplos de venta de spin-off a multinacionales de determinados sectores que han significado cuantiosos ingresos para la Universidad origen de la empresa. Por otra parte, la Universidad consigue facilitar la creación de empresas por parte de sus miembros al levantar alguna de las más importantes limitaciones que pesan sobre ellos en la Ley de incompatibilidades. Por último, cabe indicar que también logra mejorar en su política de transferencia y en un indicador que cada vez se valora más, como es en el de spin-off participadas por la institución. Como hemos visto la importancia de esta participación ha tenido reflejo tanto en la LES como en la LCTI.

Lo que queda claro con la promulgación de la LCTI es que la clara apuesta por incentivar las EBT participadas por el organismo público de investigación, es decir, en las que la Universidad es socia de pleno derecho de la sociedad constituida. En tal caso, junto al

necesario contrato de transferencia de tecnología de la Universidad a la EBT se debe suscribir un contrato de socios, que contengan cláusulas para que la Universidad salvaguarde sus intereses y limite sus riesgos por participar en el proyecto empresarial (derecho de veto para determinados supuestos, derecho de acompañamiento, derecho de mejor fortuna, derecho antidilución, derecho de salida de la EBT en determinados supuestos, derecho de auditoría por parte de la Universidad, etc.). Las actuales reticencias de algunas Universidades españolas a ser socias de las EBT que se constituyen en su entorno (miedo a la responsabilidad por concurso de la sociedad, imagen excesivamente mercantilista de la Universidad, complicaciones organizativas, etc.) deberán, con las debidas cautelas, superarse.

Esta participación en el capital social puede ser *in natura* (patentes, un saber hacer, derecho de uso de instalaciones, arrendamiento, etc.¹¹) o, lo que está mucho más generalizado por su sencillez, dineraria. La aportación al capital social de la Universidad puede realizarse en un momento inicial de constitución de la empresa o en un momento posterior en una ampliación de capital de la sociedad ya constituida (algo que por el tenor literal de la disposición adicional 24.^a parecía no permitirse para levantar las incompatibilidades comentadas). Si la Universidad participa en el capital social de forma mayoritaria, se le aplica el régimen de las empresas públicas y queda sometida a las obligaciones de rendir cuentas propias de la Universidad (art. 84 LOMLOU). No obstante, lo habitual es que la participación de las Universidades no sea superior al 10% del capital social en sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, con lo que las responsabilidades por pérdidas o concurso, quedan limitada a dicha aportación.

Por otra parte, gran parte de las ventajas que pueden tener los investigadores que constituyan una spin-off académica siguiendo el largo proceso de constitución que han articulado las distintas universidades, y no participar sin más en un proyecto empresarial al margen de la Universidad (cosa que pueden hacer siempre que no sobrepasen el 10% del capital social cuando la empresa va a tener un ámbito de actuación similar a la que realiza a la Universidad, y si es de un ámbito distinto no tiene límites), es la posibilidad de regularizar su situación en la empresa, tanto en la articulación de la transferencia de tecnología desde la Universidad a la empresa como en la legalidad de su actuación empresarial, sin contar con el

¹¹ BERCOVITZ ÁLVAREZ, R. *La aportación de Derechos de Propiedad Industrial al capital de las Sociedades Anónimas*. Madrid, 1999, p. 82 y s.

interés curricular cada vez más valorado de ser socio de una EBT como indicador de transferencia. Pero si quiere que le autoricen a trabajar en la empresa, pedir una excedencia o poder tener más de un 10% del capital social y ser miembro del órgano de administración, la Ley exige que la Universidad participe como socio en el proyecto empresarial.

Esta participación de la institución en el capital social se ve más fácil en una sociedad de responsabilidad limitada o en una sociedad anónima que en una sociedad laboral o en una cooperativa. Y aunque es cierto que en ambos casos se permite que la administración pública participe como socio capitalista, colaborador o asociado, son situaciones complejas por su excepcionalidad, las Universidades, preocupadas por no tomar mayores riesgos que los absolutamente necesarios a la hora de convertirse en socios de spin-offs van a preferir simples sociedades de capital y no empresas de economía social. Por ejemplo, pensando ahora en las estipulaciones de salvaguarda que se deben incluir en los acuerdos de socios, para que la institución pueda salirse en cualquier momento del accionariado, están pensadas para sociedades mercantiles típicas (antidilución, mejor fortuna, etc.) en las que la posibilidad de transmisión de la posición de socio está sumamente facilitada.

Eso no quita, que se pueda organizar la spin-off como una empresa de economía social *de hecho* pero no de Derecho, y cumplir voluntariamente con todos o con algunos de los principios de economía social descritos (por ejemplo, con la participación de los socios en el proceso productivo, con políticas de responsabilidad social corporativa, toma de decisiones democráticas, repartos de beneficios en función de la actividad desarrollada por los socios, etc.).

BIBLIOGRAFÍA

BERCOVITZ ÁLVAREZ, R. *La aportación de Derechos de Propiedad Industrial al capital de las Sociedades Anónimas*. Madrid, 1999

CAYUELA LÓPEZ, M.J. y PLANAS YANES, G. Comentario art. 41. En *Un paseo por la LOU. Análisis sistemático de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades*. Madrid, 2003, p. 390 y ss.

COSTAS DEL PORTAL, I. y OURO FUENTE, A. Participación de los investigadores en los resultados de la investigación. El entorno legal: proyectos de Ley de la Ciencia, la

- Tecnología y la Innovación y de la Ley de Economía Sostenible. *La Ley*, nº 7615, 2011, p. 1-15.
- CRUE. Informe Universidad 2000. Madrid: CRUE, 2000.
- GÓMEZ OTERO, C. y VALLE PASCUAL, J.M. Si el legislador nos echara una mano. En *IV Seminario sobre aspectos jurídicos de la gestión universitaria*. Girona, 2001.
- KRIMSKY, S. *Biotechnics and Society: The Rise of Industrial Genetics*. New York: Praege, 1991.
- LEYDESDORFF, H. y ETZKOWITZ, H. Emergence of a Triple Helix of University-Industry-Government Relations. *Science and Public Policy*, 1996, p. 42 y ss.
- MELIÁN NAVARRO, A. y CAMPOS CLIMENT, V. Emprendedurismo y economía social como mecanismo de inserción sociolaboral en tiempos de crisis. *REVESCO*, nº 100, 2010, p. 46-67.
- MONOTTI, A. y RICKETSON, S. *Universities and Intellectual Property. Ownership and Exploitation*. Oxford, 2003.
- PANIAGUA ZURERA, M. *Las empresas de la economía social más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*. Madrid: Marcial Pons, 2011.
- PETIT LAVALL, M.^a V. El anteproyecto de Ley de Economía Sostenible y la transferencia de resultados de la actividad investigadora de las Universidades públicas mediante la constitución de Empresas de Base Tecnológica (EBTS). En GÓMEZ-SEGADE y GARCÍA VIDAL. *El Derecho Mercantil en el umbral del siglo XXI. Libro homenaje Fernández-Novo*. Madrid, 2010.
- SLAUGHTER, S. y LESLIE, L.L. *Academic Capitalist. Politics, Policies and the Entrepreneurial University*. Baltimore: The Johns Hopkins, 1997.
- SOSA WAGNER, F. *El mito de la autonomía universitaria*. Madrid, 2007.
- VALLE PASCUAL, J.M. y MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, S. La transferencia del conocimiento, ¿una nueva función social universitaria? Medios personales y materiales. En *Bases jurídicas para la gestión universitaria*, t. I. Alicante: Universidad de Alicante, 2008, p. 285-316.
- VARGAS VASSEROT, C. La titularidad de las patentes universitarias: el caso Gatorade. *Uciencia*, nº 5, 2010, p. 14 y s.
- VARGAS VASSEROT, C. Las empresas de base tecnológica como instrumento de transferencia de resultados de investigación. En *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al Profesor José María Muñoz Planas*. Madrid: Civitas, 2011, p. 857-876.