

Universidad de Huelva

Departamento de Economía General y Estadística



La calidad macroeconómica de las empresas de Economía Social frente al modelo empresarial tradicional

**Memoria para optar al grado de doctora
presentada por:**

Carmen Guzmán Alfonso

Fecha de lectura: 10 de febrero de 2014

Bajo la dirección de los doctores:

María de la O Barroso González

Francisco Javier Santos Cumplido

Huelva, 2014



Universidad de Huelva

Departamento de Economía



La calidad macroeconómica de las empresas de Economía Social frente al modelo empresarial tradicional

Doctorado en Desarrollo Local y Economía Social

TESIS DOCTORAL

Carmen Guzmán Alfonso

Directores:

Dra. Dña. María de la O Barroso González

Dr. D. Francisco Javier Santos Cumplido

Huelva, Febrero 2014

Universidad de Huelva

Departamento de Economía



**Universidad
de Huelva**

La calidad macroeconómica de las empresas de Economía Social frente al modelo empresarial tradicional

Programa oficial de doctorado
"Desarrollo Local y Economía Social"

TESIS DOCTORAL

Carmen Guzmán Alfonso

Directores:

Dra. Dña. María de la O Barroso González

Dr. D. Francisco Javier Santos Cumplido

Huelva, Febrero 2014

AGRADECIMIENTOS

En las siguientes líneas me gustaría mostrar mi más sincero agradecimiento a las personas que, de una forma u otra, han formado parte de esta aventura que supone el realizar una tesis doctoral, y, sin las cuales, este proyecto no hubiese visto la luz. Según me decían los que habían afrontado un trabajo de este calibre, el período de tiempo dedicado al mismo se caracterizaba por ser una etapa difícil, donde los sentimientos están a flor de piel y donde el apoyo de los más cercanos es fundamental. Mi caso no ha sido una excepción. Quizá más bien todo lo contrario. El aliento que estas personas me han proporcionado en determinados momentos ha tenido un papel imprescindible, esencial y básico en el desarrollo de este trabajo. De ahí el deseo de reconocerles su lugar en el mismo.

En primer lugar, este trabajo no hubiera sido posible sin los codirectores María de la O Barroso González y Francisco Javier Santos Cumplido, codirectores de esta tesis doctoral. María, mil gracias por la confianza que has depositado en mí desde el principio y por darme todas las facilidades del mundo para poder dedicarme a lo que en cada momento ha tenido prioridad en mi vida. Mil gracias también por mantenerme siempre la puerta abierta, por escucharme, por los sabios consejos, y por las inyecciones de ánimo que siempre me has transmitido. Y Javier, mil gracias siempre por haber aparecido en un momento crítico de este trabajo y por haber dedicado tanto interés y esfuerzo para que éste fuese un buen proyecto. Gracias por preocuparte por mí y mi bienestar. Gracias infinitas por tomar el relevo de mi referente académico de la Universidad de Sevilla. Muchísimas gracias a los dos. He aprendido muchísimo de cada uno de vosotros. Sin vuestra ayuda no hubiese sido posible.

Gracias también al Departamento de Economía de la Universidad de Huelva, en particular, a los miembros del grupo de investigación “Técnicas de Investigación y Desarrollo Económico”, especialmente a Manuela de Paz, Irene Correa, María Teresa Aceytuno, David Flores, Nelly Castro, Antonio Moreno, Manuela Fernández, Blanca Miedes, Marisa Vílchez, Celia Sánchez, María José Asensio, Dolores Redondo, Antonio Luis Hidalgo y Lidia Luque. Gracias también a Jesús Iglesias, a Antonio Golpe, y a Emilio Congregado. Gracias a todos por la disposición que habéis mostrado siempre a la hora de ayudarme, por vuestro apoyo y consejos a lo largo de estos cuatro

años. Por supuesto, no me olvido de Montse Pereira, ni de ti tampoco, Laura Limón. Gracias a las dos por resolverme todas las dudas burocráticas del mundo y por los “ratitos” y risas del día a día. A todos, gracias. ¡Sois unos compañeros de primera!

Gracias también al departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de Sevilla, en especial a su actual director, José Camúñez, y a María Dolores Pérez Hidalgo, y, cómo no, a todos los miembros del grupo de investigación “Las PYMEs y el Desarrollo Económico”: María José Rodríguez, Rafael Cáceres, Pilar Moreno, Isidoro Romero, Francisco Liñán, Juan Antonio Martínez, y, muy especialmente, a Pilar Tejada y a José Fernández. Mil gracias a todos por vuestra inestimable ayuda y por el cariño con el que siempre me recibís. Todos habéis sido muy importantes, sobretodo en esta última etapa. Gracias de todo corazón.

Asimismo, muestro mi agradecimiento a los miembros del grupo EMES en Bélgica. Aunque la estancia de investigación fue en un momento complicado, todos ellos se esforzaron por hacerme el día a día más agradable y que me sintiese como en casa. En especial, gracias a Caroline, a Rocío, y por supuesto, a Jacques Defourny, por abrirme las puertas de la Universidad de Lieja y las de EMES. Las conversaciones y las recomendaciones que allí tuvieron lugar me han enseñado muchísimo y han aportado un gran valor añadido a esta investigación. Mille fois merci a tous!!

Por otro lado, mis familiares y amigos también han tenido un papel muy importante a lo largo de estos cuatro años. Gracias a mis tíos y tías, y mis primos y primas, tanto Guzmanes como Alfonso, por su inestimable apoyo y ayuda en los momentos más difíciles, y, en especial, a mi Abuela Amparo, que aunque no pueda disfrutar del final de este proyecto, ha pedido siempre por mí y por mis éxitos profesionales a lo largo de toda su vida. Espero que esta vez también sea así Amparito!!

Gracias también a mis compañeras de piso y ya grandes amigas Alicia e Inma. Ambas conseguisteis que cada día de los tres primeros años de este proyecto esperara con ilusión a que llegara la noche para compartir nuestro ratito juntas. Gracias a las dos por los ratitos de copla y tele en familia que tantas risas me ha hecho pasar. Y también gracias a mis amigas del alma por sus llamadas y mensajes de ánimo y por las quedadas de “caña” y consecuentes carcajadas que tan bien me han venido para desconectar y

reponer fuerzas. Todas vuestras muestras de preocupación y afecto han hecho sentirme querida y me han servido para avanzar un pasito más. Gracias a Eli, Mariluz, Belén, Carmenerre, y, muy especialmente a Blanca, por estar siempre a mi lado, por escucharme y por sus estupendos consejos, por darme la oportunidad de conocer lo profunda que puede llegar a ser una amistad verdadera (y que siga creciendo), y por compartir juntas los retos que la vida nos va poniendo (ya nos queda menos Blan!), y, cómo no, a Rocío, por nuestras conversaciones diarias que me han servido de motivación día a día, por dejar que me impregne de su sensatez y constancia, por sus sabias palabras de consuelo y ánimo, así como por sus abrazos sinceros y por todo lo que nos queda por vivir juntas.

Mil gracias también a mi hermano Kikón, a quien probablemente le pertenezca gran parte de este trabajo, porque a pesar de no ser economista, se ha encargado de que yo lo sea. Gracias por el apoyo y amor fraternal que me has dado en todo este tiempo, gracias por compartir lo más delicado y triste de estos cuatro años, y gracias también por el apoyo logístico, el cual me ha permitido estar centrada en este proyecto. No quiero ni imaginarme cómo hubiese sido esto sin ti... Y gracias a ti también, Angie, por saber qué decir en cada momento y por transmitirme tu alegría en cada instante que compartimos. OQM XO NTE!!

Gracias infinitas a mi madre. Sin ella hubiese sido muy muy complicado. La preocupación y el cariño que ha mostrado en todo momento por mí y por este trabajo también han sido muy importantes para mí. Igualmente, su predisposición para ayudarme y facilitarme el trabajo es absoluta y digna de reconocimiento, y siempre desde el cariño, con palabras amorosas y tiernas. Gracias mil por seguir cuidándome incluso desde la distancia.

Por supuesto, hay una persona que ha sufrido conmigo todos los avatares por los que he tenido que pasar a lo largo de estos cuatro años, Carlos. El amor, la comprensión, la confianza y el apoyo incondicional que me ha mostrado en todo momento me han allanado este largo camino de vicisitudes emocionales y me han permitido compartir mis vivencias y pensamientos con una persona excepcional. Tus palabras y mimos han sido y siguen siendo claves en mi vida. Me siento muy afortunada de tenerte a mi lado.

Por último, y como no podía ser de otra manera, le doy las gracias a mi padre, Joaquín Guzmán, Catedrático de la Universidad de Sevilla, codirector de honor de esta tesis doctoral, y de quién surgió la idea inicial de este proyecto de investigación. A él le debo el haberme inculcado el interés por la Economía y el amor y vocación hacia esta profesión. Al no encontrar las palabras apropiadas que consigan expresar todo lo que siento al referirme a él, me remito a las suyas propias, a aquéllas que dedicó a su madre en una de sus publicaciones, y las que creo reflejan perfectamente todo lo que él significa para mí: Gracias a ti, Papá, “maestro de tantas cosas...”

ÍNDICE

Agradecimientos	3
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	13
1. Justificación	15
2. Objetivos	18
3. Metodología	22
4. Fuentes	23
5. Estructura	26
CAPÍTULO 2: LA ECONOMÍA SOCIAL.....	31
1. Introducción.....	33
2. Concepto y delimitación de la Economía Social	34
3. La economía social como praxis	40
3.1. Orígenes y evolución de la Economía Social	41
3.2 Reconocimiento e institucionalización de la Economía Social en tiempos	46
recientes.....	46
3.2.1 A nivel europeo.....	47
3.2.2 A nivel nacional	51
3.2.3 A nivel autonómico.....	54
3.2.4 A nivel científico	56
4. La Economía Social como disciplina científica	60
4.1 Evolución de la Economía Social como disciplina científica hasta nuestros días ..	60
4.1.1. El siglo XIX: Las cuatro escuelas de Economía Social	61
4.1.2. Desde los años setenta del siglo XX a nuestros días: el carácter complejo de la Economía Social como disciplina científica.....	65
4.2 La Economía Social y Solidaria.....	68
4.3 La ética y la Economía Social	71
5. Enfoques metodológicos de la Economía Social	74
5. 1 El enfoque Non-profit organizations (NPO)	75
5.2 El enfoque de la Economía Social	78

5.3 El enfoque de las empresas sociales y el emprendimiento social.....	81
---	----

CAPÍTULO 3: LAS COOPERATIVAS COMO PRINCIPAL REPRESENTANTE DE LA ECONOMÍA SOCIAL. DE LAS COOPERATIVAS EN GENERAL A LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

.....	85
1. Introducción.....	87
2. Definición, tipología y evolución de las cooperativas	89
2.1 Definiciones de “cooperativa” y principios cooperativos.....	89
2. 2. Tipología de cooperativas	94
2. 3 Surgimiento del movimiento cooperativo.....	98
2.3.1 Antecedentes.....	98
2.3.2 El movimiento cooperativo del siglo XIX, la doctrina socialista y la industrialización.....	100
3. Teoría Económica de las cooperativa: teorías explicativas del surgimiento de las cooperativas	108
3.1 La teoría de la emergencia de Spear.....	108
3.1.1 Factores de demanda.....	109
3.1.2 Factores de oferta e institucionales	111
3.2 La “Teoría de la Propiedad” de Hansmann.....	111
3. 3 Las Condiciones de Emergencia de Defourny	116
4. Cooperativismo y desarrollo económico.....	118
4.1 El rol del cooperativismo en el desarrollo local: principios y valores.....	120
cooperativos y su relación con el desarrollo local y sostenible	120
4.2 El cooperativismo como motor de desarrollo de las zonas rurales	126
4.3 Cooperativismo y ciclo económico	128
5. Un repaso sobre la literatura de las empresas autogestionadas.....	132
5. 1 Empleo y producción.....	134
5.1.1 Cuestionamiento de las teorías a nivel teórico.....	136
5.1.2 Cuestionamiento de las teorías a nivel empírico.....	139
5.2 Desaparición o disolución	140
5.2.1 Inversión y financiación.....	140
5.2.2 Degeneración e Isomorfismo	144

5.2.3 Demostración a nivel empírico de degeneración y desaparición	145
5.3 Literatura empírica sobre las cooperativas: efectos de la participación sobre el desempeño y comparaciones con empresas convencionales	146
5.3.1 Estudios sobre el efecto de la participación en la productividad de las empresas autogestionadas	147
5.3.2 Comparaciones entre empresas autogestionadas y empresas convencionales ..	149
 CAPÍTULO 4: LA CALIDAD DEL FACTOR EMPRESARIAL DESDE UN PUNTO DE VISTA MACROECONÓMICO: UNA APLICACIÓN A LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO	153
1. Introducción.....	155
2. Delimitación del concepto de factor empresarial o <i>entrepreneurship</i>	156
2.1 Las dos dimensiones del factor empresarial.....	156
2.2 La contribución del factor empresarial al desarrollo económico.....	160
2.3 Cantidad versus calidad del factor empresarial	163
3. La calidad macroeconómica del factor empresarial: el comportamiento emprendedor del empresario.	166
3.1 Dimensiones que determinan el comportamiento emprendedor.....	166
3.1.1 La innovación	167
3.1.2 La asunción de riesgos.....	168
3.1.3 La proactividad	169
3.1.4 La ambición	171
3.1.5 La cooperación.....	172
3.2 Factores que influyen en los comportamientos emprendedores.....	174
3.2.1 Las motivaciones del empresario.....	175
3.2.2 Factores del entorno personal y global del empresario.....	177
4. La calidad macroeconómica del factor empresarial: rasgos del tejido empresarial	179
4.1 El tamaño empresarial	179
4.2 Los sectores productivos dominantes	181
4.3 Dependencia o autonomía de la estructura empresarial.....	183
4.3.1 La dependencia o autonomía funcional	183
4.3.2 Dependencia o autonomía productiva.....	186
5. La calidad del factor empresarial en las cooperativas de trabajo asociado: una revisión de la literatura existente	189

5.1 La calidad del comportamiento emprendedor en las cooperativas de.....	189
trabajadores	189
5.2 Los factores que influyen en los comportamientos emprendedores de las	194
cooperativas de trabajadores.....	194
5.3 La calidad del tejido empresarial de las cooperativas de trabajadores.....	199
6. Modelo teórico e hipótesis de la investigación	201
 CAPÍTULO 5. ANÁLISIS EMPÍRICO: METODOLOGÍA Y RESULTADOS DE LA	
INVESTIGACIÓN.....	213
1. Introducción.....	215
2. Población objeto de estudio	216
3. Metodología en la obtención y tratamiento de la información.....	224
3.1 Confección del cuestionario	225
3.2 Selección de la muestra	226
3.2.1 Universo poblacional	226
3.2.2 Determinación del tamaño muestral y distribución por estratos.....	231
3.2.3 Realización de la encuesta y depuración de los datos.....	234
4. Técnica de análisis de datos, etapas del análisis y variables utilizadas	238
4.1 Etapa 1: regresión logística y variables destinadas a contrastar H1 y H2	239
4.1.1 Variables de control.....	239
4.1.2 La medición de la calidad del comportamiento emprendedor	240
4.1.3 La medición de la calidad del tejido empresarial	247
4.2 Etapa 2: regresión logística y variables utilizadas para contrastar H3.....	251
5. Análisis estadístico y resultados	256
5.1 Análisis descriptivo de la muestra.....	257
5.1.1. Características de las CTA frente a las ET	257
5.1.2 Características de las CTA de Andalucía y País Vasco	260
5.1.3 La esencia cooperativa de las CTA de Andalucía y País Vasco	264
5.2 Contrastación de hipótesis	268
5.2.1 Diferencias de calidad empresarial macroeconómica entre las ET y las CTA ..	268
5.2.2 La esencia cooperativa como variable de calidad empresarial macroeconómica	
cooperativa y su influencia en el desarrollo económico	276

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES, IMPLICACIONES PRÁCTICAS, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	283
1. Conclusiones generales	285
2. Conclusiones específicas	287
2.1 A nivel teórico	287
2.2 A nivel empírico.....	292
3. Implicaciones prácticas.....	297
4. Limitaciones y futuras líneas de investigación.....	300
 ANEXO: CUESTIONARIO.....	 303
BIBLIOGRAFÍA.....	307

Capítulo 1. Introducción

1. JUSTIFICACIÓN

A lo largo de los últimos años, se ha producido un considerable aumento del interés por parte de los poderes públicos e investigadores respecto a la *Economía Social*. Este término hace referencia al conjunto de entidades y empresas que son creadas para satisfacer las necesidades de sus socios y que se mueven bajo unos principios diferentes al de maximización de beneficios, tales como la priorización de la persona sobre el capital, la toma de decisiones de forma democrática y la actuación según los valores de solidaridad e igualdad.

Ese interés por la Economía Social es consecuencia de que sus entidades han experimentado una importante expansión a lo largo de las últimas décadas en el sistema económico nacional e internacional, de tal forma que la Economía Social ha creado aproximadamente dos millones de puestos de trabajo en España (Ministerio Empleo y Economía Social, 2013), y más de catorce millones de puestos de trabajo en toda Europa (Monzón y Chaves, 2012). Como consecuencia, la Economía Social ha empezado a considerarse un pilar relevante de la Economía y de la sociedad española y europea (Melián y Campos, 2009; Monzón y Chaves, 2012).

Por otra parte, el interés de los poderes públicos por la Economía Social se debe fundamentalmente a que se cuenta con suficientes evidencias para afirmar que las empresas que forman parte de la Economía Social han demostrado resistir mejor la crisis económica iniciada en 2008 que las empresas típicamente capitalistas. De hecho, la destrucción de empleo en las cooperativas, empresas más representativas de la Economía social, ha sido siete puntos y medio inferior a la del conjunto de las fórmulas empresariales, y otras entidades de Economía Social, tales como los centros especiales de empleo y las empresas de inserción, han seguido creando empleo incluso durante la actual crisis (Ministerio Empleo y Economía Social, 2013). Un buen ejemplo de la mayor consideración de los poderes públicos hacia estas entidades fue la aprobación por el Gobierno de España en la anterior legislatura de una “*Ley de Economía Social*” (Ley 5/2011 de Economía Social), la cual constituye el reconocimiento máximo de esta realidad económica en nuestro país y de sus rasgos diferenciadores.

No obstante, algunas instituciones internacionales de reconocido prestigio ya reconocían la importancia de la Economía Social antes de la crisis financiera iniciada en 2008. Como ejemplo ilustrativo, podemos destacar a la OCDE, que en una de sus publicaciones sobre la Economía Social reconocía que estas entidades eran una pieza clave para afrontar problemas socioeconómicos de pobreza e inclusión social y recomendaba a los poderes públicos que promovieran un ambiente favorable a tales iniciativas, ya que se consideraba que además constituían un sector estratégico para hacer a las sociedades más innovadoras y competitivas (OCDE, 2007).

Por otro lado, en cuanto al aumento del interés por parte de los investigadores sobre la Economía Social, cabe señalar que es consecuencia de que estas entidades también son percibidas por varios académicos como la forma más adecuada para salir de la actual crisis (Melián y Campos, 2009; Monzón y Chaves, 2012). Sus argumentos se basan en que las imperfecciones del sistema económico capitalista, que han conducido a la crisis económica internacional, no existen en la Economía Social, ya que ésta se guía por valores y principios diferentes. No obstante, el estudio de las entidades de Economía Social no es algo nuevo en la literatura económica. Así, entre las formas de Economía Social que más se han estudiado tradicionalmente, se encuentran las cooperativas. A este respecto, son muy habituales los artículos que tienen por objeto definir el papel de las cooperativas dentro de los procesos de desarrollo económico y relacionar el ciclo de vida de las cooperativas con el ciclo económico (Ben-Ner, 1988b; Westlund y Westerdahl, 1996; Perotin, 2013).

Cabe destacar que, dentro de las cooperativas, las cooperativas de trabajo asociado (CTA) son las que más atención han acaparado. Esta forma empresarial fue objeto de interés por parte de los investigadores en la segunda mitad del siglo XX, sobre todo en los años ochenta. Su objetivo era analizar a través de la teoría neoclásica a las empresas cuya propiedad pertenecía a los trabajadores de las mismas, también llamadas empresas autogestionadas. Estos investigadores realizaron varios trabajos empíricos con el fin de comprobar si la participación de los trabajadores en la propiedad de la empresa, en el reparto de beneficios y en la toma de decisiones afectaba de alguna manera al desempeño de estas empresas (Jones y Svenejar, 1982; Blinder, 1990; Kruse y Blasi, 1997). En los resultados de estos estudios nunca se encontró que tales participaciones afectasen negativamente al desempeño. Asimismo, también se realizaron trabajos

destinados a comprobar si existían diferencias de productividad con las empresas tradicionales (ET), no siendo la evidencia empírica concluyente (Lee, 1988; Jones, 2007).

De todo lo señalado, se puede concluir que el estudio de las CTA se ha afrontado tradicionalmente desde la perspectiva de la Economía Social y el cooperativismo, es decir, partiendo de los rasgos específicos de participación y de solidaridad y reciprocidad que caracterizan a las cooperativas y empresas de Economía Social. No obstante, el estudio de las CTA desde otros enfoques o ámbitos de investigación podría ayudar a conocer mejor estas empresas y su contribución al desarrollo económico.

En este sentido, uno de los campos de investigación que ha tenido mejor acogida en la ciencia económica en las tres últimas décadas ha sido el del *entrepreneurship* o factor empresarial. Este campo de investigación considera que la actividad empresarial desempeña un papel fundamental en el proceso de desarrollo económico de los territorios (Hebert y Link 1989; Guzmán, 1994 y 1995; Wennekers y Thurik, 1999; Reynolds et al., 2002; Santos, 2004). Esta relación entre actividad empresarial y desarrollo económico tiene su base en que los empresarios y las empresas son considerados los agentes responsables de crear riqueza y empleo a la vez que asumen los retos que la globalización impone, tales como la fragmentación de mercados o el aumento de la competencia y la incertidumbre (Carlson, 1996; Santos, 2004).

Desde los años setenta, se han llevado a cabo iniciativas destinadas a promover el espíritu emprendedor y a fomentar la creación de empresas como estrategia básica para dinamizar las economías, para flexibilizar el tejido productivo, para acelerar el cambio estructural y, en definitiva, para avanzar hacia el desarrollo económico a largo plazo. Estas iniciativas se han fomentado desde diversos organismos internacionales, tales como la OCDE, la cual ha recomendado la puesta en marcha de políticas de promoción de pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de los territorios (OCDE, 1998, 2003). En España, la iniciativa más reciente y de mayor calado ha sido la aprobación por el Gobierno del país de la conocida como “*Ley de emprendedores*”, en la cual se recogen diversas medidas para facilitar la creación de nuevas empresas (Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización).

En esta línea, teniendo en cuenta la cantidad de iniciativas que se han llevado a cabo al objeto de aumentar los niveles de desarrollo económico de los territorios y la importancia que ha adquirido la perspectiva del *entrepreneurship* dentro de la ciencia económica, no es de extrañar que haya autores que afirmen que actualmente nos encontramos bajo el paradigma de la “*economía del emprendimiento*” en contraposición al tradicional de la “*economía de la gestión*” (Audretsch y Thurik 2000).

Así pues, teniendo en cuenta a) la importancia que tiene la perspectiva del *entrepreneurship* y b) la escasez de estudios sobre el factor empresarial cooperativo de trabajo asociado que parten de un enfoque diferente al de la Economía Social, nuestra investigación va a afrontar el estudio de las CTA desde la perspectiva del *entrepreneurship* con el fin de arrojar nuevas luces a la literatura de la Economía Social en general, y de las CTA en particular. Más concretamente, nos vamos a centrar en la perspectiva de la calidad empresarial macroeconómica, que relaciona el comportamiento emprendedor y los rasgos del tejido empresarial de un territorio con los niveles de desarrollo económico del mismo (Santos et al., 2012; Fernández y Romero, 2013). Por lo tanto, la aplicación de esta visión del *entrepreneurship* a las CTA nos podría permitir conocer nuevos aspectos sobre las mismas y profundizar sobre sus posibilidades de contribución al desarrollo económico de los territorios.

2. OBJETIVOS

En base a la justificación planteada para realizar esta investigación, su *objetivo general* será el estudio de las entidades más representativas de la Economía Social, las CTA, desde la perspectiva del *entrepreneurship*, para lo cual se va a elaborar un marco teórico que recoja los aspectos fundamentales sobre la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo de trabajo asociado y su influencia en el desarrollo económico, y además, con el fin de validar ese marco teórico, se va a realizar un análisis empírico en dos regiones españolas que gozan de una gran tradición del sector de la Economía Social y cuyos niveles de desarrollo económico son distintos: Andalucía y País Vasco.

No obstante, este objetivo general puede concretarse en varios objetivos específicos, tanto desde la perspectiva teórica como desde la perspectiva empírica. A continuación exponemos cada uno de ellos.

a) Objetivos específicos desde la perspectiva teórica:

1. Delimitar el concepto de Economía Social y diferenciarla de otras realidades emergentes con las que se suele asociar.

La Economía Social suele ser identificada con múltiples prácticas, iniciativas, realidades y conceptos. De este modo, la Economía Social suele asemejarse a la Economía Solidaria, al empresario social, al Tercer Sector, al sector Nonprofit, etc. En este sentido, las fronteras que delimitan el concepto de Economía Social se caracterizan por estar algo borrosas. De esta manera, el primer objetivo específico en términos teóricos es aclarar el concepto de Economía Social y delimitar los rasgos específicos que la diferencian de otras realidades emergentes.

2. Profundizar en las características que diferencian a las cooperativas de las ET y en su importancia en los procesos de desarrollo económico.

Cabe mencionar que las cooperativas son la figura jurídica más representativa de la Economía Social, y, dentro de ellas, las CTA. En este sentido, nuestro segundo objetivo específico desde el punto de vista teórico es conocer los rasgos concretos que caracterizan a este tipo de entidades y que las diferencian de las ET, así como conocer la importancia que tienen las CTA en los procesos de desarrollo económico. Todo ello se pretende investigar desde el punto de vista de los valores y principios de funcionamiento en los que se basan estas empresas de Economía Social.

3. Definir y analizar las dimensiones que componen la calidad macroeconómica empresarial.

Al objeto de establecer nuestro marco teórico, se pretende delimitar y estudiar las variables que constituyen la calidad macroeconómica empresarial de cualquier factor empresarial y que influyen en el desarrollo económico de los territorios, distinguiendo entre aquéllas que se refieren al comportamiento emprendedor y aquéllas que se refieren a los rasgos del tejido empresarial.

4. Profundizar en las características de las CTA desde la perspectiva del *entrepreneurship* y de la calidad macroeconómica empresarial.

Además de conocer las características de las CTA y su contribución al desarrollo económico desde el enfoque de la Economía Social (objetivo 2), también nos proponemos hacerlo desde una perspectiva diferente, la del *entrepreneurship*, y, más concretamente, desde el punto de vista de la calidad empresarial macroeconómica. Así, se pretende analizar las contribuciones dedicadas a las distintas variables de la calidad macroeconómica que se han definido anteriormente para extraer las posibles conclusiones al respecto sobre el factor empresarial cooperativo. Dichas conclusiones serán posteriormente contrastadas en la parte empírica.

b) Objetivos específicos desde la perspectiva empírica:

1. Elaborar una serie de indicadores a partir de las dimensiones seleccionadas en el análisis teórico con el fin de posibilitar la medición de la calidad del comportamiento emprendedor y la calidad del tejido empresarial.

Este trabajo de investigación también se propone presentar un conjunto de indicadores que permitan obtener una imagen global y estructurada de los niveles de calidad del sistema empresarial. Ello posibilitará realizar comparaciones entre distintos sistemas empresariales y sacar conclusiones de una forma más fácil y precisa.

2. Analizar las diferencias entre las ET y las CTA en términos de calidad empresarial macroeconómica distinguiendo entre calidad del comportamiento emprendedor y calidad del tejido empresarial.

Una vez creados los indicadores, éstos serán utilizados para alcanzar el segundo objetivo empírico de la presente investigación: conocer si existen diferencias entre el factor empresarial tradicional y el cooperativo de trabajo asociado en términos de calidad macroeconómica. En base a estas diferencias, podremos conocer si la contribución de las CTA al desarrollo económico es igual, inferior, o superior al de las ET.

3. Validar las teorías que relacionan la calidad macroeconómica con el nivel de desarrollo económico de los territorios.

Con el fin de verificar si la teoría de la calidad macroeconómica se cumple, se pretende realizar un análisis de los factores empresariales cooperativos en distintas regiones con niveles económicos diferentes. De este modo, utilizando nuevamente los indicadores creados en el apartado 1 para dichas regiones, se podrá comprobar si los territorios más avanzados cuentan con un factor empresarial cooperativo de trabajo asociado de mayor calidad.

4. Comprobar si las características diferenciadoras de las cooperativas suponen un componente adicional de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y, como tal, contribuye al desarrollo económico del territorio.

En base al análisis teórico realizado sobre el papel de las cooperativas en el desarrollo económico desde el enfoque de la Economía Social, nos proponemos contrastar empíricamente si las particularidades de estas empresas forman parte de la calidad macroeconómica de este factor empresarial específico, lo cual también será posible a través de la creación de un indicador específico para la medición de este aspecto.

3. METODOLOGÍA

En cuanto a la metodología utilizada en este trabajo de investigación, podemos distinguir entre la metodología que se ha seguido en la parte teórica y la metodología que se ha seguido en la parte empírica. A continuación detallamos cada una de ellas.

Respecto a la parte teórica, se ha seguido un *método deductivo*, según el cual se parte de las ideas más generales para terminar con las ideas más particulares. De este modo, para la realización de esta parte teórica se ha realizado una revisión de la literatura en la cual se comienza por delimitar el concepto de Economía Social para contextualizar la presente investigación. Seguidamente, nos centramos en las cooperativas en general y, más adelante, en las CTA, objeto de estudio de este trabajo. Posteriormente, se introduce el campo de estudio desde el que las CTA van a ser estudiadas, el *entrepreneurship*, y, a continuación, nos detenemos en el aspecto del *entrepreneurship* que vamos estudiar: la calidad macroeconómica empresarial. Finalmente se revisa la literatura que analiza la calidad macroeconómica empresarial de las CTA y, en base a dicha revisión, construimos nuestro modelo teórico y enunciamos nuestras hipótesis de investigación.

Por su parte, en cuanto a la metodología empírica que se ha seguido hay que destacar cuatro aspectos:

- En primer lugar, aunque la población objeto de estudio son las CTA, también se han incluido en la investigación las ET como grupo de control, es decir, como grupo de referencia para poder comparar a las CTA y poder extraer las conclusiones oportunas.
- En segundo lugar, para alcanzar los objetivos planteados en la parte empírica, y dado que la información cualitativa necesaria no estaba disponible en la mayor parte de los casos en fuentes de datos oficiales, se ha realizado una encuesta entre las empresas de las dos regiones objeto de estudio.
- En tercer lugar, el cuestionario utilizado destaca por la inclusión de variables cualitativas, en su mayoría variables definidas por intervalos (dicotómicas,

ordinales y multinominales). De este modo, ha sido necesario emplear procedimientos de análisis de regresión logística para la comprobación de nuestras hipótesis de investigación. Asimismo, cabe destacar que también se ha utilizado la técnica de la prueba T para muestras independientes.

- Por último, cabe destacar que también se ha creado un índice al objeto de reducir el número de variables incluidas en las regresiones logísticas. Dicho índice incluye una serie de variables destinadas a medir las particularidades que diferencian a las CTA de las ET.

Teniendo en cuenta estos aspectos, cabe señalar que en la parte empírica el método que se sigue es el *método inductivo*, pues de los resultados que se obtienen del análisis estadístico para las dos regiones de estudio, se pretenden extraer conclusiones generales que sean aplicables a otros territorios.

4. FUENTES

A continuación, señalamos brevemente las principales fuentes bibliográficas y estadísticas que se han empleado para desarrollar la presente investigación.

a) Fuentes bibliográficas:

Las fuentes bibliográficas que han sido utilizadas en este trabajo están disponibles al final del mismo en la sección de referencias. A groso modo, para la realización de la parte teórica, se han utilizado fundamentalmente trabajos publicados en revistas científicas especializadas, así como trabajos monográficos y publicaciones, tanto nacionales como internacionales. El acceso a las publicaciones originales ha sido posible gracias a los fondos bibliográficos tanto de la Universidad de Huelva como de la Universidad de Sevilla. Asimismo, la realización de una estancia de investigación en EMES, red de investigación internacional en Economía Social con sede en la Universidad de Lieja (Bélgica), también ha permitido a la doctoranda el acceso a las publicaciones originales de carácter internacional sobre el ámbito de investigación específico de la Economía Social y las cooperativas. Igualmente, la sede central del CIRIEC Internacional, también red internacional de investigación en Economía Social,

al encontrarse en la misma Universidad de Lieja, ha permitido a la doctoranda acceder al material de dicha organización.

Asimismo, hay que destacar el acceso a las publicaciones científicas informatizadas a través de los recursos electrónicos de la Universidad de Huelva y la Universidad de Lieja. Las plataformas informáticas de estas dos instituciones han facilitado enormemente al acceso a los materiales necesarios para poder desarrollar la presente investigación y han agilizado la fase previa de revisión bibliográfica sobre las distintas temáticas que este estudio incluye.

Las temáticas que se estudian en esta investigación son la Economía Social, las Cooperativas y *entrepreneurship*. Respecto a las dos primeras, las principales fuentes bibliográficas utilizadas provienen, entre otras, de las siguientes revistas: “CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa”, “Revesco”, “Anuario de estudios cooperativos”, “Non Profit and Voluntary Sector Quarterly”, “Annals of Public and Cooperative Economics”, “Social Enterprise Journal”, “Review of Social Economy”, “Journal of Social *Entrepreneurship*”, “Journal of Cooperative Studies” o “Voluntas”. Por su parte, respecto al *entrepreneurship*, las principales fuentes bibliográficas provienen, entre otras, de las siguientes revistas: “Journal of Business Venturing”, “*Entrepreneurship: Theory & Practice*”, “Small Business Economics”, “International Small Business Journal”, “Journal of Small Business Management”, “*Entrepreneurship & Regional Development*”, “Regional Studies”, “Strategic Management Journal” y “The American Economic Review”.

b) Fuentes estadísticas.

En el desarrollo de este trabajo se han utilizado diversas fuentes de carácter estadístico, las cuales se pueden dividir en dos grandes grupos: 1) fuentes estadísticas obtenidas de bases de datos oficiales y 2) datos obtenidos a través de la encuesta diseñada específicamente para esta investigación. A continuación, detallamos cada uno de estos grupos.

1. Respecto a las fuentes de datos oficiales, cabe destacar que se han utilizado principalmente las bases de datos del Ministerios de Empleo y

Seguridad Social (MEy SS) y del Instituto Nacional de Estadística (INE). Gracias a ambas fuentes estadísticas se ha podido justificar la población objetivo: los datos del MEySS nos han permitido analizar la importancia de la Economía Social y el cooperativismo en las dos Comunidades Autónomas objeto de estudio, y los datos del INE (más concretamente los de la Encuesta de Población Activa y de la Contabilidad Regional de España) nos han permitido examinar las diferencias entre dichos territorios en términos de desarrollo económico.

Asimismo, la necesaria determinación del universo poblacional para la realización de la encuesta también ha sido posible gracias a los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE y a los del MEySS. Los primeros se han utilizado para delimitar el número de ET en las dos regiones de estudio, y el segundo para determinar el número de CTA en ambos territorios.

2. Por otro lado, respecto a los datos procedentes de la encuesta realizada, cabe destacar que de ellos se han extraído las principales conclusiones de este trabajo. El cuestionario utilizado es una versión ampliada de uno anterior empleado en otros proyectos de investigación del grupo “Las PYMEs y el Desarrollo Económico” de la Universidad de Sevilla. En este caso se han incluido las variables específicas destinadas a medir la naturaleza cooperativa de las empresas objeto de estudio, las cuales fueron discutidas en el seno de EMES durante la estancia de investigación de la doctoranda en la Universidad de Lieja. Los principios que inspiraron la elaboración de las preguntas fueron la sencillez y la claridad -tanto de las preguntas como de las respuestas-, así como su rapidez de ejecución. Estos principios se alcanzan mediante el uso de preguntas breves y respuestas cerradas. A este respecto, cabe señalar que, aunque pueda parecer que el uso de respuestas cerradas pueda conducir a la pérdida de información, durante la elaboración del cuestionario se tuvo en cuenta en todo momento todas las posibles respuestas que se podían dar y se incluyeron en el cuestionario con el fin de obtener el máximo conocimiento sobre la calidad macroeconómica empresarial de las

empresas encuestadas. La realización de un estudio piloto previo validó este cuestionario y posibilitó la ejecución de la presente investigación. El resto de detalles sobre los datos de la encuesta se explican detenidamente en el capítulo 5.

5. ESTRUCTURA

En base a la información proporcionada en las líneas anteriores, esta tesis doctoral se ha estructurado de la siguiente manera: De los seis capítulos que componen en total el trabajo de investigación, este primero está dedicado a la introducción y el último capítulo está dedicado a las conclusiones. Por su parte, de los cuatro capítulos que componen el análisis central del trabajo, los tres primeros (capítulos 2, 3 y 4) están dedicados a la revisión de la literatura sobre Economía Social, cooperativas y *entrepreneurship* y a establecer además el modelo teórico y las hipótesis de investigación sobre el mismo. Por último, el capítulo 5, el anterior a las conclusiones, se dedica al análisis empírico, en el cual se contrastan las hipótesis enunciadas en el capítulo anterior.

De manera más concreta, en el primer capítulo de carácter teórico, el capítulo 2, se presentan los fundamentos esenciales del concepto de Economía Social. Para ello, en primer lugar se realiza una revisión de la literatura sobre las distintas definiciones que se han ofrecido sobre este término al objeto de delimitar la noción de Economía Social y qué tipo de prácticas se incluyen dentro de este ámbito. En segundo lugar, se analizan las tres acepciones que tiene la Economía Social: la Economía Social como praxis, como disciplina científica, y como enfoque metodológico. Respecto a la Economía Social como praxis, primero se profundiza en el estudio de los orígenes y la evolución que la Economía Social como praxis ha experimentado. Asimismo, también se analizan las iniciativas y actividades que han contribuido a la institucionalización y consolidación de dichas prácticas tanto a nivel europeo, nacional y autonómico, como a nivel científico. Por su parte, en cuanto a la Economía Social como disciplina científica, en un principio nos detenemos en explicar las distintas fases por las que ésta ha pasado, y a continuación, dedicamos un apartado a la Economía Solidaria, la cual surge como consecuencia del proceso evolutivo que ha sufrido la Economía Social. Por último, nos centramos en la Economía Social como enfoque metodológico, lo cual nos

permite establecer los rasgos diferenciadores de la Economía Social con respecto a los enfoques del Nonprofit y del emprendimiento social.

Una vez aclarados el concepto y fundamentos de la Economía Social, nos centramos en la figura más representativa de la misma, las cooperativas (Monzón, 1992). De este modo, el capítulo 3 se dedica a intentar ofrecer una visión general de todos los aspectos que han sido estudiados sobre este tipo de entidades. Para ello, en un primer momento se revisan las distintas definiciones que se han ofrecido a lo largo de la literatura sobre las cooperativas y sobre sus tipologías. Además de ello, se analizan los orígenes del movimiento cooperativo y las etapas por las que éste ha pasado a lo largo de su existencia. En segundo lugar, nos detenemos en exponer los distintos trabajos que han relacionado a las cooperativas con el desarrollo económico. Más concretamente, nos centramos en analizar el papel que las cooperativas desempeñan en los procesos de desarrollo económico local y sostenible, especialmente en las zonas rurales. Asimismo, se explican las distintas relaciones que se han establecido entre el ciclo de vida de las cooperativas y el ciclo económico en general.

Los trabajos dedicados a estudiar estas últimas relaciones suelen centrarse en las cooperativas de trabajadores o de trabajo asociado, lo cual nos introduce directamente al siguiente epígrafe, cuyo fin es analizar y profundizar en las teorías neoclásicas de este tipo de empresas (también conocidas como empresas autogestionadas). A este respecto, se exponen las teorías de la autogestión así como los diferentes debates y controversias a las éstas se han visto expuestas tanto a nivel teórico como empírico. Por último, para finalizar este capítulo se estudian los trabajos empíricos que han tratado de investigar si la particularidad de este tipo de empresas, es decir, la participación de los trabajadores en la empresa, repercute en los resultados de la misma. Además de ello, también se ofrece una perspectiva general sobre los trabajos empíricos que han comparado las cooperativas de trabajadores con las ET en distintos ámbitos.

El capítulo 4 está dedicado a analizar las CTA desde la perspectiva del *entrepreneurship*, y, más concretamente, desde la perspectiva de la calidad macroeconómica empresarial. De este modo, comenzamos por delimitar el concepto de *entrepreneurship* o factor empresarial, distinguiendo y analizando los distintos elementos que este término engloba: la empresa y el empresario. A continuación,

profundizamos en el estudio sobre la contribución del factor empresarial al desarrollo económico, es decir, en el estudio del factor empresarial desde una perspectiva macroeconómica. En este sentido, primero realizamos una revisión de la literatura sobre la importancia que el factor empresarial tiene en los procesos de desarrollo económico, y seguidamente, diferenciamos las dos vertientes desde las que el factor empresarial puede ser estudiado en su contribución al desarrollo económico de los territorios: vertiente cuantitativa y vertiente cualitativa.

A partir de este punto, nos centramos en la vertiente cualitativa, la calidad macroeconómica del factor empresarial, la cual constituye el marco de estudio donde vamos a centrar nuestra investigación. De este modo, a continuación exponemos y analizamos los diferentes comportamientos emprendedores y los distintos rasgos del tejido empresarial que definen la calidad macroeconómica del factor empresarial de un territorio, es decir, que pueden influir en el desarrollo económico del mismo. Entre las dimensiones que definen la calidad del comportamiento emprendedor de un empresario nos centraremos en la innovación, la asunción de riesgos, la proactividad, la ambición y la cooperación. Por su parte, entre las dimensiones que definen la calidad de un tejido empresarial consideraremos el tamaño, el sector de actividad y las dependencias funcionales y productivas.

Posteriormente, se realiza una revisión de la literatura sobre las contribuciones que han investigado las diferentes dimensiones que componen la calidad macroeconómica empresarial en el factor empresarial cooperativo de trabajo asociado. En base a esta revisión de la literatura, expondremos finalmente nuestro modelo de investigación e hipótesis, las cuales serán contrastadas en el capítulo siguiente.

El capítulo 5 constituye la parte empírica de esta investigación. Comenzamos por explicar cuál es la población objetivo y justificamos los motivos que nos han llevado a su elección. A continuación, exponemos la metodología seguida para la obtención y el tratamiento de la información. Es decir, se presentan los aspectos relacionados con la encuesta (recogida de datos, cuestionario, población muestral, metodología, etc.). Seguidamente, explicamos cuál va a ser la técnica de análisis de datos utilizada, las etapas que incluye y las variables que se van a considerar. Posteriormente, se procede a la mostrar los resultados del análisis empírico, el cual se ha

dividido en dos etapas. La primera etapa se dedica a analizar las diferencias que existen entre las CTA y las ET en cuanto a las dimensiones de la calidad empresarial macroeconómica. Y la segunda etapa se dedica a examinar la posibilidad de que las particularidades de las CTA formen parte de la calidad macroeconómica de su factor empresarial.

Finalmente, el capítulo 6 está dedicado a plantear las principales conclusiones de este trabajo de investigación, tanto desde el punto de vista teórico como empírico. Asimismo, se incluye un apartado dedicado a las implicaciones prácticas que entrañan las conclusiones obtenidas. Por último, también se hace una reflexión sobre las limitaciones que este estudio presenta y las futuras líneas de investigación que se pretenden seguir desarrollando.

Capítulo 2: La Economía Social

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social ha sido durante las últimas décadas, y sigue siendo actualmente, objeto de estudio por parte de muchos académicos e investigadores. Sin embargo, al revisar la literatura relacionada, se puede detectar que no existe un significado único de Economía Social. La locución “Economía Social” hace referencia a tres conceptos. El primero de ellos se refiere a una serie de prácticas dentro del ámbito económico. El segundo se corresponde con la disciplina científica que aborda tales prácticas bajo una perspectiva teórica y con unos fundamentos propios. Y el tercero se identifica con una forma de enfocar el estudio del Tercer Sector, el llamado enfoque metodológico de la Economía Social (Chaves, 1999). En el presente capítulo nos disponemos a explicar estas acepciones a través de un repaso de la literatura específica.

Para ello, en primer lugar se analizan las distintas definiciones sobre Economía Social que han proporcionado varias instituciones europeas. Dichas definiciones tienen como objetivo esclarecer qué se entiende por Economía Social y qué tipo de prácticas son consideradas dentro de este ámbito. Se comprueba que, a pesar de que existen muchas definiciones que simultáneamente son aceptadas y asumidas por los investigadores, todas confluyen en torno a una serie de características comunes (Gui, 1991; Defourny, 2003).

En segundo lugar, se explica la Economía Social como praxis. En concreto se desarrollan los orígenes de la Economía Social y se analizan las etapas por las que ha pasado esta praxis hasta la actualidad. Asimismo, se exponen las iniciativas que se han llevado a cabo para su institucionalización a nivel europeo, nacional, autonómico y científico.

En tercer lugar, nos detenemos en la acepción de Economía Social como disciplina científica. En este punto se distinguen primeramente las dos etapas de apogeo por las que ha pasado la Economía Social como disciplina científica: la primera comprende desde principios del siglo XIX hasta inicios del siglo XX, y la segunda alcanza desde los años setenta del siglo XX hasta nuestros días. Posteriormente, se explica cómo dicha evolución ha dado lugar a la aparición de una nueva doctrina conocida como Economía Solidaria. Esta disciplina reclama una vuelta a los orígenes

reformistas de la Economía Social y estudia las nuevas iniciativas relacionadas que han surgido en las últimas décadas (Razeto, 1984; Coraggio, 2011). La Economía Solidaria saca a relucir la importancia de los valores sobre los que se sustenta una doctrina, lo cual abre la puerta al debate sobre la presencia de la ética en la Economía. De esta forma, a continuación se incluye un apartado en el que se analiza el papel de la ética en la Economía Social como disciplina científica y su repercusión en el investigador (Cunha, 1988; Guzmán, 2005).

Por último, explicamos los dos enfoques principales que la literatura ha distinguido tradicionalmente en el estudio del Tercer Sector: el del *Nonprofit* y el de la Economía Social; y además, añadimos un tercer enfoque, el de las empresas sociales y el emprendimiento social. La inclusión de este tercer enfoque en el estudio de la Economía Social se justifica porque permite acercar aun más los otros dos enfoques, de forma que las fronteras entre las tres perspectivas son muy borrosas y los tres enfoques se solapan unos con otros. De esta manera, la consideración del enfoque del *Nonprofit*, así como el de las empresas sociales y emprendimiento social, ayuda a tener una visión más completa de la realidad que comprende la Economía Social y a la que se hace referencia desde el ámbito científico (Weisbrod, 1975, 1977; Hansmann, 1980; Dees, 2001; Defourny 2001, Drayton, 2002; Monzón, 2006; Defourny y Develtere, 2009).

2. CONCEPTO Y DELIMITACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A lo largo de los últimos 40 años se ha intentado explicar el concepto de Economía Social en numerosas ocasiones. Durante los años setenta y ochenta del siglo pasado se empezaron a dar sucesivas definiciones distintas al respecto en diferentes países europeos. El hecho de que existiesen divergencias en las definiciones sugeridas fue consecuencia de que el término “Economía Social” designaba realidades diferentes dependiendo del país y del período temporal al que se refiriese una definición en concreto¹.

¹ Este contexto dio lugar a que en 1988 la Comisión Científica del CIRIEC Internacional realizara un trabajo de investigación cuyo objetivo era identificar los diferentes agentes y actividades que conformaban el sector de Economía Social en los diferentes países que componían esta institución (Ciriec- España, 1992).

No obstante, entre todas las definiciones enunciadas durante esos años destaca la proporcionada por la “Charte de l’Économies Sociale”, firmada en París el 22 de Mayo de 1982 por parte del Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA)². Este documento define a la Economía Social como *“el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y mejora de los servicios a la comunidad”* (CNLAMCA, 1982).

Más adelante, el Consejo Valón de Economía Social (CWES) proporciona en 1990 una nueva definición de Economía Social, la cual iba en la misma línea de la anterior pero delimitaba aún más el tipo de entidades que pertenecían a la Economía Social. De esta forma, el CWES definía a la Economía Social de la siguiente manera: *“La Economía Social se compone de actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades, asociaciones, cuya ética se traduce en los siguientes principios:*

- a) La finalidad de la entidad se encuentra al servicio de los miembros o a la colectividad más que al beneficio.*
- b) La autonomía de gestión* (este principio distingue a las entidades de Economía Social de las empresas públicas, gestionadas por el ejecutivo).
- c) Los procedimientos de decisión democrática* (una voz igual a un voto, independientemente del capital portado).
- d) La supremacía de las personas y del trabajo sobre el capital en la distribución de los beneficios”* (hace referencia a prácticas del tipo de reserva de excedentes para la consecución del objeto social, reinversión inmediata en la entidad para el crecimiento de la misma, etc.; o, tal y como ha sucedido en la

² Organismo que surge del convenio firmado en 1976 entre cooperativas, mutualidades y asociaciones francesas para coordinarse y luchar por un reconocimiento público como sector diferenciado de la Economía

actual crisis económica mundial, reducción de salarios o de jornada laboral en lugar de reducción de plantilla).

Con respecto a esta definición y siguiendo a Defourny (2003), cabe señalar varias ideas. En primer lugar, la definición del Consejo Valón considera dentro del ámbito de la Economía Social a cooperativas, mutualidades y asociaciones, lo cual facilita la identificación de entidades dentro del sector de Economía Social. No obstante, existen multitud de entidades que se constituyen bajo estas formas jurídicas pero en la práctica no cumplen los principios de funcionamiento de la Economía Social. Asimismo, también existe la situación contraria, empresas con formas jurídicas tradicionales que sí cumplen los principios de Economía Social³. Éste último caso se da en Valonia, donde encontramos las “sociedades con fines sociales”, que son sociedades limitadas y anónimas que respetan los principios de Economía Social.

En segundo lugar, el que se contemplen a las asociaciones dentro de la Economía Social responde al hecho de tomar como concepto de “Economía” aquel que ya ofrecían los antiguos economistas clásicos. Así, si la Economía consiste en la producción, distribución y consumo de bienes o servicios (Engels, 1878), un gran número de asociaciones se incluirían dentro de esta definición por las necesidades que cubren y por los servicios que prestan⁴, así como por su participación en la producción de riqueza e incremento de bienestar general.

En tercer lugar, hay que señalar que el hecho de que la palabra “ética” aparezca en los principios de Economía Social, pone de manifiesto que ésta se compone de una ética propia, diferente a la existente en el sistema capitalista actual⁵. Los principios sobre los que se sustenta esta ética propia justifican que la Economía Social cuente con la participación de un gran voluntariado para el desarrollo de sus actividades y consecución de objetivos socialmente comprometidos.

³ En esta línea, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) en el dictamen (01/10/2009) “Diversidad de formas de empresa” también reconoce que las entidades de Economía Social son entidades “sociológicas” más que “jurídicas”.

⁴ Se consideran tanto los servicios mercantiles (por los que se paga un precio que cubra al menos el coste de producción), como no mercantiles (el precio que se paga por el producto no se relaciona con el coste de producción, no lo cubre).

⁵ Para más detalle ver epígrafe 4.3 del presente capítulo.

Posterior a la definición Valona, en 1999, el entonces llamado Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y fundaciones (CMAF), concreta las entidades que componen la Economía Social y distingue los siguientes rasgos comunes que las caracterizan:

- a) Primacía de la persona y del objeto social de la organización sobre el capital: empresas de personas y no de capitales.
- b) Adhesión y baja voluntaria y abierta de sus integrantes.
- c) Control democrático por parte de sus miembros.
- d) Convergen los intereses de los integrantes de la organización, sus usuarios, y/o el interés general.
- e) Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- f) Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- g) Reinversión de beneficios en la organización para la consecución del objeto social de la empresa, o distribución de los mismos (en concepto de recuperación de capital invertido, servicio a los miembros, etc.), según los deseos de sus miembros.

Dichos rasgos característicos se recogieron más tarde en la Carta de Principios de Economía Social de junio de 2002, razón por la cual estas características pasaron a ser conocidas como los “siete principios de la Economía Social”. Dicha Carta fue promovida por la antigua CMAF, la cual pasó a denominarse “Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y fundaciones” (CEP-CMAF) en el año 2000, y en 2008 Asociación Europea de Economía Social (Social Economy Europe - SEE).

Por su parte, en un informe de 2006 promovido por el Comité Económico y Social Europeo (CESE), se propone la siguiente definición de Economía Social, en la cual también se encuentran incluidos estos siete principios de Economía Social:

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución de beneficio excedentes así como la toma de decisiones, no está ligadas directamente con el capital o con las cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión, y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.”

En esta definición se pueden distinguir dos grandes grupos dentro de la Economía Social⁶:

- Subsector de mercado: lo componen aquellos agentes de Economía Social cuyos recursos proceden de las ventas realizadas en el mercado. Las entidades que forman parte de este subsector, además de cumplir los siete principios propios de la Economía Social, cumplen otras tres características: a) venden sus productos a precios competitivos porque han de ser rentables, b) pueden distribuir el beneficio pero siempre de acuerdo con la cantidad de trabajo aportado y no con respecto al capital, y c) en ellas se da la doble condición de usuario y socio.

En la Unión Europea el subsector de mercado lo constituyen fundamentalmente las cooperativas, mutuas y mutualidades, otras empresas similares, grupos empresariales controlados por entidades de la Economía Social, y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la Economía Social. En España, el apartado de empresas similares se identifica con

⁶ Esta diferenciación es propuesta por primera vez por el profesor Barea (1990) a partir de los principios cooperativos y de la metodología de la Contabilidad Nacional.

las sociedades laborales, empresas de inserción, cofradías de pescadores, los centros especiales de empleo, y las sociedades agrarias de transformación⁷.

- Subsector de no mercado: lo constituyen aquellas entidades privadas cuya producción se distribuye de forma gratuita o a precios no significativos, no distribuyen beneficios, y obtienen sus recursos de aportaciones voluntarias de los hogares (donaciones o cuotas de socios), de pagos de las administraciones públicas, y de rentas de la propiedad. Lo componen las Instituciones sin Fines de Lucro al servicio de los Hogares (ISFLSH) según el SEC-95. En este sector se integran principalmente las asociaciones y las fundaciones, aunque existen grandes controversias al respecto sobre si incluirlas o no en su totalidad dentro del ámbito de la Economía Social. No obstante, sí que existe unanimidad en cuanto a la inclusión de las asociaciones y fundaciones de acción social.

Gui (1991) identifica una característica común en todas las formas de manifestación de la Economía Social, ya sean de mercado o de no mercado. En concreto, señala que las personas que se benefician de la actividad que desempeña la entidad no son, en ningún caso, inversores capitalistas. Asimismo, dicho autor también diferencia dentro del ámbito de la Economía Social (o, en los términos del propio autor, Tercer Sector), a las “organizaciones de interés general” de las “organizaciones de interés mutualístico”. En el primer tipo de entidades las personas que se benefician de la actividad no ostentan el control de la misma (“beneficiarios” no coinciden con la “categoría dominante”), mientras que en las segundas sí (“beneficiarios” coinciden con la “categoría dominante”). En este último caso, aunque los usuarios aporten capital, lo hacen con el fin de recibir los servicios de la organización, y no para obtener una rentabilidad de esa contribución.

Posteriormente a la definición promovida por el CESE en 2006, el Parlamento Europeo enunció expresamente en el “Informe sobre Economía Social” (26/01/2009) la

⁷ Siguiendo al CIRIEC, por cuya clasificación con respecto a la Economía Social nos guiaremos en el presente trabajo, las cajas de ahorro no pertenecen al ámbito de la Economía Social debido a la ausencia de toma de decisiones democráticas -control de las mismas por parte del sector público- y a las recientes modificaciones a efectos legales a las que han estado sujetas -desviación hacia banca privada-. No obstante, sus obras sociales y fundaciones sí que se contemplan dentro de la Economía Social de no mercado, dentro del sector de instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (CIRIEC, 2010).

importancia de la Economía Social e incluía en su definición los siete principios de la Economía Social anteriormente señalados. De esta forma, estos principios van consolidándose como rasgos diferenciadores del sector de la Economía Social.

Actualmente y a nivel nacional, en marzo de 2011 se aprobó la Ley de Economía Social en España, donde también se contemplan las características anteriormente señaladas. Así, el artículo 2 denomina a la Economía Social como el “*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 artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos*” (Ley Economía Social, 2011). El artículo 4 vuelve a incluir de nuevo los siete principios de la Carta de Economía Social de 2002. No obstante merece la pena destacar en el apartado c) el compromiso que con el entorno local tiene la Economía Social, ya que conlleva implicaciones muy importantes a nivel de desarrollo y crecimiento económico local que serán explicadas en líneas posteriores.

En definitiva, y a pesar del gran número de definiciones que se han venido dando para la Economía Social, todas confluyen en torno a dos ideas principales. Por un lado, se distingue que las entidades de Economía Social tienen unas finalidades diferentes a las de las empresas tradicionales: estar al servicio de la sociedad en lugar de maximizar beneficios. Por otro lado, se aprecia que el modo de organización y gestión de dichas entidades también es diferente al de las empresas tradicionales (Defourny, 2003).

3. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO PRAXIS

El inicio de las prácticas de Economía Social suele situarse a principios del siglo XIX. Este surgimiento fue fruto de la realidad que estaba viviendo la clase trabajadora por aquel entonces. De esta manera, cuando se habla de la Economía Social como praxis, el contexto histórico al que nos referimos tiene una importancia destacable. De la misma forma que la sociedad ha ido cambiando y evolucionando desde entonces y pasando por distintas etapas, la Economía Social como praxis también ha ido experimentando cambios a lo largo de estos dos últimos siglos. Por lo tanto, lo que conocemos hoy como Economía Social es el resultado de un largo proceso.

En este transcurso del tiempo podemos distinguir dos grandes ámbitos en la Economía Social como praxis. Por un lado, destacan las distintas fases por las que han pasado las diferentes manifestaciones prácticas que se identifican con la Economía Social. Y por otro, las iniciativas que se han llevado a cabo a partir de los años ochenta por parte de los organismos públicos con el fin de reconocer y promover las prácticas de la Economía Social como un sector diferenciado de la Economía. En el presente apartado se analizan los orígenes y evolución de la Economía Social para más adelante centrarnos en el proceso de reconocimiento de la misma por parte de los organismos públicos en los niveles europeo, nacional, autonómico y científico.

3.1. Orígenes y evolución de la Economía Social

La literatura específica suele situar los orígenes de la Economía Social a principios del siglo XIX como consecuencia del coste humano que había originado la Revolución Industrial. Más concretamente, sus comienzos se suelen establecer en el año 1830, cuando Charles Dunoyer publicó en París su nuevo “Tratado de la Economía Social” y en Lovaina se impartió sobre esas fechas un curso sobre dicha materia. En estas iniciativas se defendía la necesidad de que la Economía no estuviera al margen de la moral y que estuviera al servicio de la sociedad, solventando los problemas que la población tenía en aquella época (Virjan, 2012).

Aunque los orígenes de las prácticas de la Economía Social se sitúen a principios del siglo XIX, cabe señalar que a lo largo de la historia han existido muchos antecedentes. Así, ya en la época griega y romana había numerosas agrupaciones de personas, aunque sus pretensiones eran espirituales y no la resolución de los problemas sociales. Asimismo, la Edad Media se caracterizó por el surgimiento de asociaciones de todo tipo en todas las partes del mundo⁸. En Europa y durante estos siglos, estas asociaciones estaban bajo el control de la Iglesia. Más adelante, en el siglo XVIII, es bien conocida la proliferación de las sociedades de socorro en Inglaterra, las cuales daban prestaciones a sus miembros en caso de enfermedad o muerte (Defourny y Develtere, 2009).

⁸ Ejemplo de ello son las sociedades de ayuda mutua en la agricultura china o las asociaciones de comerciantes de comida en Constantinopla (Defourny y Develtere, 2009).

Sin embargo, no es hasta la era de la Revolución Industrial cuando se dan las condiciones negativas que promueven e incentivan la creación de otra forma de hacer Economía. De hecho, los profesores Monzón (1992) y Alonso Rodrigo (2001) sostienen que la Economía Social es un movimiento que nace como reacción a lo preexistente⁹. Precisamente por ello, las notas que lo caracterizan son opuestas a las que caracterizan e inspiran al capitalismo entonces naciente (Carreras, 2008).

Así, frente los avances que trajo consigo la Revolución Industrial, surgieron muchos factores negativos. Entre éstos últimos destacamos un proletariado abandonado totalmente al imperio de la ley de la oferta y la demanda, y una masa de intermediarios superfluos entre productores y consumidores que producían un encarecimiento artificial de los precios, reduciendo aún más el escaso poder adquisitivo de los salarios (Alonso Rodrigo, 2001). Además de ello, los capitalistas o dueños de los medios de producción maximizaban sus beneficios a costa de la explotación laboral de los trabajadores o proletariado, apropiándose de sus plusvalías y haciéndoles trabajar en condiciones inhumanas: existencia de niños trabajando en las minas; mujeres en estado de buena esperanza trabajando en arduas tareas físicas; impago del salario por ausencia por enfermedad; despido de los trabajadores de edad avanzada; etc. (Carreras, 2008). Asimismo y siguiendo al profesor Dívar (1985), cabe señalar que la progresiva “maquinización” agravó la situación, ya que hacía prescindible la mano de obra a medida que aquélla iba avanzando. La inexistencia (por prohibición) de sindicatos y protección gremial hizo que los trabajadores se encontraran desprotegidos.

Fue en 1843 cuando los trabajadores de Rochdale (Inglaterra) del sector textil de la franela decidieron cambiar su situación y solicitar un incremento de salario, lo cual fue rechazado. Ello provocó una huelga general por parte de los trabajadores que agravó su situación económica. Es en este contexto en el que dichos trabajadores asumen que el sistema económico no va a responder a sus necesidades a menos que lleven a cabo una iniciativa propia conjunta. Por ello deciden organizarse y crear una tienda que les

⁹ Es bien conocida en este contexto la alegoría de la catedral de Gide (citada en Gueslin, 1987), en cuya parte superior estaría la Economía Social, a un lado el estado, al otro el mercado, y abajo el infierno social de los miserables.

proporcionase productos de consumo para la vida diaria (comida o vestido) a los que, de otra forma, no tenían acceso¹⁰.

Aunque las tentativas de creación de cooperativas de consumo ya se habían dado con anterioridad en Inglaterra en los años precedentes (por ejemplo, en Brighton en 1827), todas habían fracasado¹¹. Ello motivó que los trabajadores de Rochdale fueran reacios a formalizar una. No obstante, finalmente el Comité de Trabajadores de Franela, formado por veintiocho personas, decidió llevar a cabo el proyecto. Lambert (1975) nos indica que fueron “algunos socialistas”, entre ellos Charles Howarth (uno de los veintiocho pioneros y discípulo de Robert Owen) los que persuadieron al grupo de trabajadores para que éstos crearan la cooperativa. Con una pequeña aportación económica semanal, abrieron una tienda que satisfacía las necesidades de consumo diario e impedía la especulación de intermediarios en condiciones precarias.

En octubre de 1844 se inscribieron en el registro de sociedades con el nombre de Rochdale Society of Equitable Pioneer (Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale) e hicieron algo totalmente novedoso: crear unas normas que regularan el funcionamiento de la agrupación a las que todos deberían someterse. Esas normas constituían lo que hoy conocemos como Estatutos y han pasado a la historia como “los siete principios de Rochdale”¹². Éstos fueron la antesala de lo que hoy conocemos como “los siete principios característicos del cooperativismo”¹³.

Este tipo de iniciativas destinadas a cubrir las necesidades básicas de la población se dieron durante todo el siglo XIX en Europa, pero no sólo en torno al consumo. De esta forma, los orígenes de la Economía Social también se identifican con agrupaciones cooperativas para el crédito, para la agricultura, para el trabajo y para

¹¹ En opinión de Gide (1927), el motivo de estos fracasos fue la falta de clientela, producto de las condiciones excesivamente severas para poder entrar como socios de estas cooperativas.

¹² Los siete famosos principios en torno a los cuales funcionaba la cooperativa eran: 1. Libre ingreso y libre retiro; 2. Control democrático; 3. Neutralidad política, racial y religiosa; 4. Ventas al contado; 5. Devolución de excedentes; 6. Interés limitado sobre el capital; 7. Educación continua.

¹³ Estos principios son, de acuerdo con la Alianza Cooperativa Internacional: 1) adhesión abierta y voluntaria de los/as socios/as, 2) control democrático de sus miembros, 3) participación económica de sus miembros, 4) autonomía e independencia, 5) educación, entrenamiento y formación, 6) cooperación entre cooperativas, y 7) compromiso con la comunidad (ACI, 1995).

varios servicios (tales como la vivienda y la salud) que tuvieron lugar a finales del siglo XIX¹⁴.

No obstante, estas iniciativas asociativas pierden relevancia en el siglo XX por dos motivos. El primero es el triunfo del Estado en el debate entre éste y la sociedad civil como supremacía en las formas de organización de la sociedad. El segundo hace referencia a la fragmentación de los movimientos asociativos (Martínez, 1990; Fernández, 1992; Defourny, 1992b). Sin embargo, estas razones no llevaron a una desaparición de las formas de Economía Social que habían empezado a surgir a inicios del siglo XIX. Más bien, estas nuevas organizaciones quedaron eclipsadas por el modelo socioeconómico dominante y no es hasta el tercer tercio del siglo XX cuando vuelven a estar en pleno auge¹⁵.

De esta forma, siguiendo a Laville (2009), en los años sesenta del siglo XX empezó a existir un sentimiento por parte de los trabajadores de querer participar en la toma de decisiones que les afectaban, pues sólo sus representantes sindicales tenían este poder. En 1968 surgen varias revueltas invocando la participación de los trabajadores en la vida empresarial; es decir, demandaban una “autogestión”. En este contexto se podría afirmar que la Economía Social se inscribe en un movimiento de fondo de una sociedad industrial en la que crecientemente el individuo desea estar más estrechamente vinculado a las decisiones que le conciernen (Rauch y Cedrón, 1991).

De este descontento surgen dos corrientes con fines de transformación de la empresa privada: por un lado, la de los “militantes políticos”, y por otro, la de los alternativos. Los primeros dan prioridad a la acción política y a la conquista del poder del estado para abolir el sistema capitalista y la propiedad privada. Los segundos, por su parte, intentan constituir de forma inmediata espacios de autogestión llevando a cabo

¹⁴ Siguiendo el Anexo "Las empresas de Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras". Documento de trabajo que se acompaña a la Comunicación de la Comisión al Consejo de 18 de diciembre de 1989.

¹⁵ Siguiendo a Chaves y Monzón (2008), estas formas no sólo sobrevivieron, sino que supusieron una pieza clave en ámbitos bastantes significativos dentro del sistema económico-social de la época. Ejemplo de ello es que el sistema de la seguridad social se apoyara en las estructuras mutualistas existentes, y que la financiación de las pequeñas explotaciones agrarias y las familias quedara en manos de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito (Defourny y Monzón, 1992; Tomás-Carpi, 1997).

una economía alternativa. De estos últimos, sólo sobrevivieron aquellos grupos que eran menos radicales y que seguían insertos en la lógica mercantil dominante, es decir, aquellos que se constituyeron como cooperativas. De esta forma, los grupos alternativos terminaron perdiendo la identidad de transformación social que inicialmente les caracterizaba. A pesar de ello, los primeros intentos de economías alternativas influenciaron las iniciativas de Economía Social que aparecerían más tarde, las cuales serían herederas de los principios de autogestión y lucha contra la pobreza.

Por otra parte, la crisis económica de los setenta también influyó en el renacer de la Economía Social. Gran cantidad de empresas se vieron afectadas y a inicio de los años ochenta muchas de ellas fueron tomadas por los trabajadores y se constituyeron en cooperativas. Este tipo de empresas cuya propiedad pasa a manos de los trabajadores son conocidas como “empresas recuperadas”¹⁶. En Europa, por tanto, primero se asentó la autogestión y luego tuvieron lugar las “empresas recuperadas”¹⁷.

También en los setenta y como consecuencia de la crisis y del comienzo del proceso de internacionalización de las economías (con todo lo que ello conlleva: fragmentación de procesos productivos, aceleración del cambio tecnológico, deslocalización de empresas, etc.), además de las cooperativas de trabajadores empiezan a surgir otras entidades (ONGs, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, etc.), las cuales escapaban de la lógica capitalista mercantil y del Estado con el objetivo de dar solución a las imperfecciones de los mismos (Monzón, 1987; 1992; Chaves y Monzón, 2008).

En definitiva, a modo resumen, se puede señalar que el renacer de la Economía Social en Europa tiene lugar por varios motivos, como son: a) el deseo de ruptura con los valores dominantes de las economías industriales con respecto a la centralización del poder, b) el desarrollo de nuevas formas de organización dentro de la empresa ante la

¹⁶ Siguiendo a Díaz-Foncela 2012, algunos ejemplos de empresas recuperadas en España son Cosemap en Castilla La Mancha, Low-Power en Zaragoza, o Mol-Matric en Cataluña. A nivel internacional, destacan las empresas recuperadas de Argentina, en las cuales se basó la recuperación económica de la crisis de 2001 (Vilnitsky et al., 2010).

¹⁷ Sin embargo, en América del Sur estos dos fenómenos se dieron a la vez, y aunque en un principio fueron un éxito, la falta de capitalización y la obsolescencia tecnológica hicieron que se desalentaran los ánimos.

posible desaparición de las mismas -empresas recuperadas-, y c) las carencias del capitalismo y de la gestión pública (Maree y Saive, 1983; Martínez, 1990).

3.2 Reconocimiento e institucionalización de la Economía Social en tiempos recientes.

Ante el auge que las empresas privadas autogestionadas y las organizaciones sin ánimo de lucro tienen durante los años setenta del siglo XX, los organismos institucionales y gubernamentales comienzan a llevar a cabo un proceso de reconocimiento de la Economía Social como sector diferenciado de la Economía.

Prueba de ello es la inclusión de la Economía Social en textos oficiales a diferentes niveles geográficos a finales de los años setenta y los años ochenta. De todos los documentos relacionados, destacan tres: a) la ley francesa de 20 de julio nº 83-657, b) la ley francesa 12 julio nº 85-703, y c) la comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo del 18 de diciembre de 1989. Con respecto a las leyes, son publicadas en 1983 y 1985 respectivamente en Francia, y hacen referencia al desarrollo de ciertas actividades de Economía Social en este territorio. Son conocidas porque en ellas es la primera vez que se usa el término de “Economía Social” en un documento legislativo (Fajardo, 2012). Con respecto al tercer documento, la comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de 1989, ha pasado a la historia por marcar una nueva era de la Economía Social. Este escrito supone el reconocimiento de la realidad de la Economía Social a nivel supranacional, y además de ello, también utiliza la terminología de “Economía Social”¹⁸, haciendo que dicha expresión prevalezca sobre todas las demás expresiones utilizadas en todos los países europeos para designar a este conjunto de iniciativas¹⁹. A partir de entonces, las

¹⁸En opinión de Tomás Carpi, parece que el término de “Economía Social” es redundante en cuanto que la Economía es en sí misma una ciencia social (Tomás Carpi, 1988).

¹⁹ Hasta entonces, se habían utilizado otros vocablos tales como “cooperativismo” en Italia, o “sector voluntario” y “economía del non profit” en Dinamarca y Reino Unido (Barea, 2003). El uso de un término u otro dependía de qué tipo de iniciativa (cooperativismo o actividades son ánimo de lucro) era más predominante en cada país (Sajardo y Chaves, 2006). No obstante, en todos los casos este conjunto de entidades era considerado como un “Tercer Sector” intermedio entre el sector público administrativo y el sector privado capitalista.

iniciativas que han supuesto un reconocimiento del sector por parte de los organismos institucionales a distintos niveles geográficos han sido bastantes numerosas.

3.2.1 A nivel europeo

La primera referencia reseñable con respecto a la institucionalización de la Economía Social a nivel europeo es en 1989, cuando la Comisión dirigió al Consejo la comunicación sobre “Las empresas de la Economía Social y la creación de un mercado europeo sin fronteras” (Comisión de Comunidades Europeas, 1989). En ella se ponía de relieve la importancia de la Economía Social (compuesta específicamente por las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones) en el Mercado Único Europeo (MUE). En dicha comunicación se hace referencia a los principios de solidaridad y participación, y se confirma que la peculiaridad de estas empresas radica en su forma de gestión y en sus fines.

Este reconocimiento de forma legal de la Economía Social por parte de la Comunidad Europea queda patente ese mismo año, cuando la Comisión de las Comunidades Europeas creó una Unidad de Economía Social en el seno de la Comisión de las Comunidades Europeas (CIRIEC, 2007). No obstante, con anterioridad ya se habían adoptado varias resoluciones en el Parlamento Europeo que trataban sobre entidades de este tipo aunque no de forma conjunta. Más concretamente, estas resoluciones trataban sobre asociaciones sin fines de lucro (1987) y sobre la función de las cooperativas en el desarrollo regional (1983 y 1987) y en política de desarrollo (1988) (Comisión de las Comunidades Europeas, 1989).

A partir de este reconocimiento formal del sector, han seguido llevándose a cabo varias iniciativas favorables al respecto. Entre ellas subrayamos cuatro. En primer lugar, destaca la dedicación de un capítulo al sector de la Economía Social en una de las publicaciones más importantes de la Unión Europea: “El Panorama de la Industria Comunitaria” (Comisión de las Comunidades Europeas, 1991). Este documento ofrece un análisis completo de las perspectivas de aquel entonces para la industria manufacturera y el sector terciario en la Unión Europea.

En segundo lugar destacan las políticas que derivan del reglamento de 1992, por el que se establecen iniciativas comunitarias en favor de la Economía Social. Entre tales

iniciativas resaltan las propuestas para estatutos comunitarios para entidades de Economía Social, lo cual será detallado en las siguientes líneas. Más adelante y en tercer lugar, a finales de 1993 se crea el “Perfil estadístico de las organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativas en la Comunidad Europea” por parte de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT, 1993). Y por último y en cuarto lugar, en 1998 la Comisión crea un órgano de representación a nivel europeo, el Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF), el cual firma la Carta de Principios de Economía Social en 2002.

Por otro lado, es oportuno señalar que el Parlamento Europeo también ha mostrado el reconocimiento del sector por medio del Informe sobre Economía Social 2008/2250 (INI) de 26 de enero de 2009. En este documento el Parlamento reconoce el concepto de Economía Social y la asume como un agente clave para el logro de los objetivos de la Estrategia de Lisboa. A su vez, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) también ha contribuido a tal institucionalización a través de distintos dictámenes, como el de “Economía Social y mercado único” en el año 2000, o más recientemente el dictamen de “Distintos tipos de empresas” del año 2009. En este último documento se describen las distintas formas de empresa presentes en la Unión Europea, entre las que se incluyen las cooperativas, asociaciones, mutualidades y fundaciones junto a las empresas públicas, las cotizadas en bolsa, las no cotizadas, las familiares, y las sociedades comanditarias, civiles y colectivas. Por último, el CIRIEC-Internacional ha presentado un informe sobre la Economía Social en la Unión Europea para el Comité Económico y Social Europeo en octubre de 2012, lo que indica que la institucionalización de este sector sigue desarrollándose.

Por su parte, las conferencias europeas celebradas en torno a este sector han reforzado el reconocimiento del mismo. La primera de ellas fue la que organizó el Comité Económico y Social en 1986, cuyas conclusiones siguen siendo hoy en día uno de los trabajos de referencia en cuanto a la Economía Social. Más tarde, a partir de 1989, se organiza la Conferencia Europea de la Economía Social, que tiene lugar por primera vez ese mismo año en París, y, posteriormente, en ciudades como Roma (1990), Lisboa (1992), Bruselas (1993), Sevilla (1995), Birmingham (1998), Suecia (2001) o Toledo (2010).

Por otro lado, debemos destacar también el gran esfuerzo que se ha llevado a cabo hasta conseguir un Estatuto para las entidades de Economía Social con el fin de facilitar la actuación transnacional de las mismas a escala europea. Siguiendo a François Soulage (1991) los estatutos eran necesarios para que las empresas con sistemas jurídico-económico diferentes pudiesen desarrollar su actividad sin perder su esencia o identidad, ya que, en caso de ausencia de una regulación supranacional y ante el contexto de globalización, dichas entidades se verían obligadas a servirse del Derecho General de Sociedades.

Aunque en un principio se habló de la posibilidad de hacer un único estatuto común para todo el conjunto de empresas de Economía Social, finalmente se decidió que era mejor hacer uno para cada tipo de entidad, de forma que cada estatuto estuviese adaptado a las peculiaridades de cada colectivo. En 1992 el Comité Económico y Social Europeo presentó tres Propuestas de Reglamento de Estatutos de la Asociación Europea, de la Cooperativa Europea y de la Mutualidad Europea. De estas tres iniciativas, tras varias vicisitudes, sólo se aprueba en 2003 el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (Reglamento (CE) nº [1435/2003](#); Directiva [2003/72/CE](#)) gracias, entre otros, al empeño del Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas de la UE (CCACC)²⁰.

Con respecto al resto de sociedades de Economía Social, desde 2006 el Parlamento Europeo hace mención en varios documentos a la necesidad de que se aprueben unos Estatutos Europeos para las Asociaciones, Mutuas y Fundaciones, y pide a la Comisión reiteradas veces que incluya en su programa de trabajo la elaboración de propuestas a tales efectos²¹. Como consecuencia de esta insistencia, en febrero de 2012 se aprobó el Estatuto Europeo de Fundaciones (COM(2012) 35 final). Sin embargo, los

²⁰ En 2001 se aprobó el Estatuto de la Sociedad Europea para regular las sociedades anónimas que desarrollaran su actividad más allá de sus fronteras nacionales (Reglamento (CE) nº 2157/2001; Directiva 2001/86/CE). En este sentido, la implantación de una regulación supranacional es prácticamente simultánea en las empresas tradicionales y las de Economía Social, ya que la aprobación del Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea fue sólo dos años más tarde.

²¹ Resolución del Parlamento Europeo, de 6 de abril de 2011, sobre el mercado único para los europeos (2010/2278(INI)); declaración por escrito 84/2010, P7_DCL(2010)0084; resolución del Parlamento Europeo de 19 de febrero de 2009 sobre la Economía Social (2008/2250(INI)); y resolución del Parlamento Europeo de 4 de julio de 2006 sobre la evolución reciente y las perspectivas en materia de Derecho de sociedades (2006/2051(INI)).

Estatutos Europeos de las Asociaciones y las Mutualidades son aún una tarea pendiente²².

Al margen de todo lo anterior, hay que destacar otra iniciativa que también ha contribuido a la institucionalización de la Economía Social, las Cuentas Satélite de la Economía Social. Aunque la comparación en términos contables entre países sobre las entidades de Economía Social es aún una tarea pendiente, se han realizado grandes avances al respecto. De esta manera, los sistemas de contabilidad nacional han considerado tradicionalmente tanto al sector público como privado capitalista, pero no han tenido en cuenta al de la Economía Social. No obstante, el CIRIEC- Internacional realizó para la Comisión Europea el *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas* (CIRIEC, 2006), el cual establecía una metodología común para la contabilidad europea que permitiese una comparación a nivel supranacional sobre dichas entidades de Economía Social. Así, estas cuentas permitirían cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente los principales datos agregados de dos de las entidades del sector²³.

En el caso de España, dichas cuentas satélite han sido realizadas por el INE y el CIRIEC-España para el año 2008, por indicación de la Comisión Europea, y las conclusiones están disponibles en “Las cuentas satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008” (INE y CIRIEC-España, 2011). Además de ello, se ha dado un paso más en este proyecto de homogeneización internacional, pues también se han realizado “Las cuentas satélite de las fundaciones privadas al servicio de los hogares y de las obras sociales de las cajas de ahorros” en el caso de España (Barea y Monzón, 2011). De esta forma, a nivel nacional también se llevan a cabo iniciativas que conllevan el reconocimiento del sector de la Economía Social.

²² No obstante, en marzo de 2013 el Parlamento ha aprobado una resolución en la que ha hecho varias recomendaciones a la Comisión para la elaboración del Estatuto de la Mutualidad Europea ([2012/2039\(INI\)](#)), ya que la Comisión ha admitido la necesidad de elaborar dichos Estatutos.

²³ Esta misma iniciativa se dio en 2003 por parte de las Naciones Unidas para elaborar unas estadísticas homogéneas sobre el sector no lucrativo a niveles internacionales (fundaciones y asociaciones –también pertenecientes al ámbito de Economía Social) (Naciones Unidas, 2003).

3.2.2 A nivel nacional

Ya en 1978 la Constitución Española hace referencia al principal componente de la Economía Social. Así, según dice el artículo 129.2, “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en las empresas y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”. Desde entonces, y junto con las consecuencias de la crisis de los 70, la adhesión a la comunidad Europea, y las políticas de los gobiernos socialistas desde el 82, este sector se vio reforzado (Montolio, 2002).

Como ejemplo de la importancia de la Economía Social en esos años, cabe citar la conocida “Declaración de Sevilla” firmada en 1985 por 15 países latinoamericanos, España y Portugal en el “I Encuentro Iberoamericano sobre Cooperativismo, Empleo y Desarrollo”. En esta declaración se establece la importancia de las cooperativas en los procesos de desarrollo de los países firmantes así como en la creación de empleo.

Asimismo, es destacable que en 1991 la tradicional Dirección General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social pasara a constituirse como un organismo autónomo dedicado expresamente a la “Economía Social” bajo el nombre de “Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social” (INFES). Esta institución supone el lugar de encuentro de la Administración Central y las organizaciones representativas de la Economía Social para diseñar la política de fomento del sector (Grávalos, 2002). El Real Decreto 140/1997 transformó al INFES en la Dirección General de Fomento de la Economía Social. Desde entonces, esta denominación ha ido variando en el tiempo hasta la actual de “Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas” (Fajardo, 2012). Este organismo lleva a cabo labores de promoción y fomento, concretadas en funciones como a) la elaboración de proyectos legislativos relacionados con el sector de la Economía Social, b) diseño, control y gestión de ayudas que se conceden a las entidades de Economía Social, o c) realización de programas de formación empresarial específicos para las personas que trabajan directamente en el sector.

Esta Dirección se sirve del Consejo para el Fomento de la Economía Social (CFES), órgano asesor y consultivo creado por la ley 27/1999 de Cooperativas para coordinar el movimiento asociativo y la Administración General del Estado. Se regula por el Real Decreto 219/2001. Aunque está integrado en la Administración General del Estado, no participa en la estructura jerárquica de ésta. Se trata más bien de un órgano consultivo e independiente.

El CFES se compone de representantes de la Administración General del Estado, de las Administraciones autonómicas, de la asociación de entidades locales más representativas, del movimiento asociativo de la Economía Social de ámbito estatal (confederaciones de cooperativas, sociedades laborales, mutualidades de previsión social, asociaciones sectoriales de las anteriores); y otras personas de reconocido prestigio en el ámbito de la Economía Social designados por el Ministerio de Trabajo. En la reciente Ley de Economía Social, se añaden además representaciones de los sindicatos.

Quizás lo más notorio del CFES es que su configuración permitió el acercamiento de los distintos agentes y formas de la Economía Social. Ello posibilitó dos iniciativas. La primera es la creación de la Confederación Española de la Economía Social -CEPES-²⁴, un organismo independiente constituido para la coordinación, gestión, fomento y defensa de los intereses las entidades de la Economía Social. Y la segunda es el impulso para una futura Ley de Economía Social. Por todo ello, el CFES supone una pieza clave en la institucionalización de la Economía Social en España.

Por otro lado, además de CEPES, también se crearon instituciones para la representación de determinadas formas específicas de la Economía Social a nivel nacional. Las más representativas son la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), fundada en 1986 para velar por los intereses de las cooperativas de trabajo asociado y hacerlas más fuertes a través de la formación y la cooperación, y la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales de España (CONFESAL), creada en 1987 con el propósito de defender a las empresas asociadas a

²⁴ Se puede afirmar, siguiendo a Grávalos (2002), que solo existe una organización similar en Francia, la ya citada Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA).

ella. CONFESAL se compone de las asociaciones autonómicas de sociedades laborales y otros organismos representativos de la Economía Social en su conjunto; mientras que COCETA está compuesto sólo por las asociaciones de cooperativas de trabajo asociado de las diferentes Comunidades Autónomas. Ambas organizaciones contribuyen al desarrollo empresarial y a la creación de empresas y, consecuentemente, de empleo

Por último, fruto del trabajo del esfuerzo de las organizaciones anteriores son las leyes 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales y la de 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Estas regulaciones suponen la institucionalización de las principales formas de Economía Social en España y, a pesar de que han sido objeto de varias modificaciones, están aún vigentes. No obstante, como culmen en el proceso de reconocimiento de la Economía Social en su conjunto a nivel legislativo, destaca la reciente aprobación de la ley de Economía Social de Marzo de 2011, cuyo objetivo es *“establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la Economía Social, con pleno respeto a la norma 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 Ley de Economía Social es fruto de la demanda de CEPES (quien aportó una propuesta de texto articulado), y de los trabajos de la Subcomisión Parlamentaria del Congreso de los Diputados, que estuvo funcionando durante 2007 para estudiar la Economía Social en España y proponer actuaciones para su fomento. Dicha ley incluye como novedad entre las funciones del CFES la elaboración de un informe sobre el cual se basará el Ministerio de Trabajo e Inmigración para ofrecer una información estadística de dicho sector de forma periódica en un Catálogo de Entidades de Economía Social (según establece el artículo 6). La periodicidad de este informe no viene concretada en la ley, pero se entiende que el Consejo lo elaborará cuando el Ministerio de Trabajo e Inmigración así lo demande. Con esta iniciativa se pretende salvar la carencia de datos a nivel nacional de forma actualizada.

3.2.3 A nivel autonómico

El reconocimiento del sector de la Economía Social a nivel autonómico queda patente en los Estatutos de Autonomía a partir de 2006, momento en el que éstos empiezan a ser reformados y a incluir de forma expresa a la Economía Social. De esta forma, los Estatutos de Valencia, Aragón, Catilla y León, Cataluña o Andalucía hacen referencia al fomento de las entidades de la Economía Social ²⁵(Fajardo, 2012).

Además de ello, también existen organismos autonómicos similares a la actual Dirección General de Trabajo Autónomo, la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas. Este es el caso de la Dirección General de Economía Social en Andalucía (organismo perteneciente a la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo), de la Dirección General de Economía Social y Autónomos en Castilla y León (Consejería de Economía y Empleo); de la Dirección General de Trabajo, Cooperativismo y Economía Social en la Comunidad Valenciana (Consejería de Economía, Hacienda y Empleo); de la Dirección General de Economía Social, RSE y Trabajo Autónomo en el País Vasco (Departamento de empleo y Políticas Sociales); o de la Dirección General de Comercio, Autónomos y Economía Social en Asturias (Consejería de Industria y Empleo). En otras Comunidades Autónomas, aunque dichos organismos también existen, tienen un rango inferior al de Dirección General. Podemos citar como ejemplo la Subdirección General de Cooperativas y Economía Social en Galicia, integrada en la Dirección General de Relaciones Laborales de la Consejería de Trabajo y Bienestar; o la Sección Economía Social y Desarrollo Local, del Servicio de Promoción de Empleo perteneciente al Instituto Aragonés de Empleo (Fajardo, 2012).

Asimismo, también existen órganos autonómicos semejantes al CFES, tales como el Consejo Regional de Economía Social de Castilla-La Mancha o Castilla y León o el Consejo Asturiano de la Economía Social. Al igual que a nivel estatal, estos organismos desempeñan funciones de colaboración y asesoramiento y están formados por agentes representativos del sector de la Economía Social, de la administración

²⁵ 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); LO 14/2007, de 30 de noviembre de reforma del Estatuto de Autonomía de Castilla y León (art. 70.1.28º); LO 6/2006, de 19 de julio de reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña (arts. 45.5 y 124); LO 2/2007, de 19 de marzo de reforma del Estatuto de Autonomía de Andalucía (arts. 58.1. 4º y 172.2).

autonómica y local, expertos independientes, y, en ocasiones, representantes de sindicatos y asociaciones empresariales.

Por otro lado, existen leyes autonómicas de cooperativas, las cuales han ido adaptándose a las necesidades de dichas entidades y renovándose continuamente. A modo de ejemplo, podemos citar, entre otras, la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia; la Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra; o la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.

Por otra parte, en las comunidades Autónomas se han ido constituyendo diferentes asociaciones independientes de la Administración con miras a unificar la representación de las entidades de la Economía Social. Este es el caso de Andalucía o Extremadura, donde en 1992 y 2003 se constituye el Comité de entidades para la Economía Social de Andalucía y Extremadura respectivamente (CEPES-Andalucía y CEPES-Extremadura). También podemos citar, entre otros ejemplos, la Asociación de Empresas de Economía Social de la Región de Murcia (AMUSAL), creada en 1987, y la Asociación de Empresas de Economía Social de Canarias (ASESCAN), fundada en 1998. Estas organizaciones engloban las diversas entidades de la Economía Social a nivel autonómico con el fin de representar y defender los intereses del sector a la vez que actúa como instrumento de articulación, coordinación y promoción del mismo.

Por su parte, determinadas entidades específicas del sector de la Economía Social también tienen sus órganos representativos a nivel autonómico. De esta forma, destacan las de las cooperativas de trabajo asociado. Por citar algún ejemplo, señalamos la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), creada en 2003, la Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado Autónomas Manchegas (UCTACAM), la cual se creó en 1994, o la Federación Valenciana de cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA), constituida en 1988. Todas ellas pertenecen a la Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), velan por los intereses de esta categoría de cooperativas y difunden este tipo de emprendimiento.

Asimismo, las sociedades laborales también tienen sus órganos autonómicos de representación, tales como Federación Andaluza de Sociedades Laborales (FEANSAL), creada en 1989, o la Agrupación de Sociedades Laborales de Madrid (ASALMA), fundada en 1986. Sus funciones se asemejan a las de las agrupaciones de cooperativas de trabajo asociado. Dichas entidades, junto a otras asociaciones de otras comunidades representativas de las sociedades laborales y del sector de la Economía Social en general, componen la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales de España (CONFESAL).

Por último, no podemos dejar atrás la firma de Pactos por la Economía Social, suscritos por los gobiernos autonómicos, las entidades representativas de la Economía Social y los sindicatos. Dichos pactos van destinados a profundizar y extender las líneas de acción hacia otros ámbitos de la Economía, conformando la Economía Social como sector estratégico de la comunidad. En Andalucía se firmó a finales de 2011 el III Pacto, teniendo lugar el primero en 2002 y el segundo en 2006; y en Murcia se acaba de firmar el segundo el pasado marzo de 2013.

3.2.4 A nivel científico

El reconocimiento de la Economía Social no sólo ha tenido lugar por parte de los organismos oficiales gubernamentales. Los investigadores y los académicos también han mostrado gran interés por este sector. Este reconocimiento a nivel científico se ha ido materializando a través de varias iniciativas tales como la fundación de organismos internacionales y nacionales de investigación sobre Economía Social, la creación de revistas y congresos específicos, o la inclusión de la Economía Social en diferentes planes de estudio universitarios.

En este sentido, una de las primeras iniciativas que contribuyeron a la institucionalización de la Economía Social a nivel científico es la obra del profesor de Economía Política Edgard Milhaud (1873-1964), de la Universidad de Ginebra. A este miembro del Consejo de la Alianza Cooperativa Internacional se debe la publicación periódica “Anales de Economía Pública” (cuyo primer número vio la luz en 1911), y la constitución en 1947 de la asociación internacional entonces llamada “Centro Internacional de Investigación y de Información sobre la Economía

Colectiva” (CIRIEC)²⁶, actualmente conocida como “Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social, y Cooperativa”²⁷. La intención de Milhaud con estas dos iniciativas era constituir unas fuentes de información y estudios fiables con cobertura internacional que sistematizara informaciones y realizara investigaciones en distintos países (Montolio, 2002).

España se añadió a esta asociación internacional en 1986 con la denominación de CIRIEC- España, que actualmente es miembro junto con los países de Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Francia, Grecia, Italia, Japón, Portugal, Eslovenia, Suecia, Turquía y Venezuela. Los objetivos de CIRIEC-España son a) organizar todos los investigadores universitarios de Economía Social a nivel estatal, b) impulsar equipos de trabajo, c) fomentar la investigación en Economía Social, y d) establecer sólidos vínculos entre las universidades y la Economía Social. En definitiva, el objetivo de CIRIEC-España es promover la investigación de aquellos sectores y actividades que están dedicados al interés general. Además, en 2005 el CIRIEC- España crea el “Observatorio Español de la Economía Social” con un triple objetivo: identificar, cuantificar y evaluar la realidad de la Economía Social.

Por otro lado, en España también existen otros centros de investigación específicos de Economía Social, tales como el de la Universidad de Valencia (IUDESCOOP), el de la Politécnica de Valencia (CEGEA), el del País Vasco (GEZKI) o el de la Universidad de Santiago de Compostela (CECOOP). Además de ello, hay que subrayar la existencia de redes de investigación interuniversitarias. A nivel nacional destaca la RedEunies, compuesta por 14 Universidades españolas, y a nivel internacional podemos citar, entre otros, el *Interuniversity Attraction Poles* (IAP) en Bélgica, liderado por el Centro de Economía Social. Se trata de un proyecto financiado por el gobierno para promover la investigación conjunta sobre la Economía Social entre varias universidades del país. Asimismo, también es muy conocida la red EMES, coordinada desde la Universidad de Lieja por el Centro de Economía Social. EMES

²⁶ Este término se dejó de utilizar por su asimilación a la “economía colectivista” de los movimientos comunistas, razón por la cual también se cambió el nombre al CIRIEC (Gelard, 1997).

²⁷ Para la formación de este organismo, Edgard Milhaud se rodeó de representantes de diversos sindicatos, cooperativas, partidos políticos y Universidades que tuvieran motivaciones sociales y políticas relacionadas con la justicia social y una mejor organización económica (Gelard, 1997).

supone una institución de gran reconocimiento que pone en conexión a investigadores de diferentes organizaciones científicas internacionales de la Economía Social. Esta red está patrocinada por la Unión Europea y, al igual que CIRIEC Internacional, supone un referente para los investigadores de la Economía Social.

Por otra parte, para difundir los frutos de las investigaciones se crearon determinadas revistas científicas sobre Economía Social. El CIRIEC- España publica periódicamente tres revistas llamadas “CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa”, “CIRIEC-España, Revista jurídica de Economía Pública, Social y Cooperativa”, y “Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa”. El CIRIEC-España edita también, monografías y trabajos de investigación que, por su extensión o naturaleza, no tienen cabida en las revistas anteriormente mencionadas. Entre dichas publicaciones encontramos el “Libro Blanco de la Economía Social en España”, y “Grupos Empresariales de la Economía Social en España”.

Otras revistas importantes sobre Economía Social a nivel nacional son “Revesco”, “Anuario de estudios cooperativos”²⁸ y “Revista española del Tercer Sector” entre otras. Y a nivel internacional destacamos “Non Profit and Voluntary Sector Quarterly”, “Annals of Public and Cooperative Economics” (editada por CIRIEC Internacional), “RECMA” (“Revue Internationale de l’Économie Sociale”), “Social Enterprise Journal”, “Nonprofit Management & Leadership”, “Review of Social Economy”, “Journal of Social Entrepreneurship” “Journal of Voluntary Action”, “Journal of Cooperative Studies” o “Voluntas”²⁹.

Asimismo, hay revistas internacionales no especializadas en Economía Social que han editado números especiales sobre esta temática o han publicado artículos sobre Economía Social, tales como las conocidas “Academy of Management Review”, “Academy of Management Journal” “Entrepreneurship: Theory and Practice”, “Organization Studies” o “Journal of Business Ethics”.

²⁸ Esta revista era editada por la Universidad de Deusto, pero según la información disponible en la página web de la revista, la última publicación es del 2001. No obstante, en 2012 la Universidad de Deusto comenzó a publicar otra revista bajo el nombre de “Deusto Estudios Cooperativos”.

²⁹ A fecha de la realización del presente trabajo, según la información disponible en las páginas web de las revistas “Review of Social Economy” y “Journal of Cooperative Studies”, las últimas publicaciones corresponden a los años 2011 y 2009 respectivamente.

Además de los grupos de investigación y las revistas, también ayudan a la institucionalización de la Economía Social los congresos y reuniones específicos sobre la materia. A nivel nacional destacan los organizados por el CIRIEC- España, cuya última edición, la XIV, fue en San Sebastián en el año 2012. Y a nivel internacional es bien conocida la labor del CIRIEC- Internacional, quien organiza los Congresos Internacionales de Investigadores en Economía Social, los cuales son una iniciativa reciente y tienen lugar cada dos años (la IV edición tiene lugar en Amberes en el mes de octubre de 2013), alternándose con los Congresos Internacionales del CIRIEC sobre economía pública, social y cooperativa. Por su parte, la red EMES también organiza congresos internacionales sobre Economía Social de forma bianual (la IV edición tiene lugar en Lieja en Julio de 2013) alternándolos con unos encuentros de doctorandos en la materia. Esta última iniciativa constituye una escuela de verano que sirve como una plataforma para introducir a los investigadores noveles de Economía Social en el mundo científico. Su última edición tuvo lugar en Trento en julio de 2012.

Por otra parte, junto a los grupos de investigación, las revistas científicas, y los congresos específicos, destaca la oferta académica relacionada con la Economía Social. La reciente Ley de Economía Social (Ley 5/2011) establece en su artículo 8 que uno de los objetivos de los poderes públicos es “*introducir referencias a la Economía Social en los planes de estudio en las diferentes etapas educativas*”, lo cual supone un gran avance en el acercamiento transversal que supone la Economía Social como medio económico para las generaciones futuras.

Más concretamente, en lo que a la Universidad se refiere, la oferta académica ha aumentado extraordinariamente en los últimos años. En concreto, en España cabe destacar el doctorado de Economía Social que Ofrece la Universidad de Valencia y el máster de Economía Solidaria de la Universidad de Huelva³⁰. Todo este proceso de institucionalización a nivel científico con respecto a la oferta académica universitaria se puede resumir, en palabras de Grávalos (2002), en las siguientes circunstancias:

³⁰ Chaves, Monzón y Sajardo (2004) ofrecen un recorrido por las diferentes tesis doctorales presentadas en España que están relacionadas con la Economía Social. Además de ello, en la XIV edición de las Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa se incluyó un taller de comunicaciones dedicado a compartir las distintas experiencias docentes sobre el sector de la Economía Social y otro sobre las tesis que se estaban desarrollando en el momento.

- “Impartición, en muchas Universidades Españolas, de cursos, jornadas, cursos de doctorado, realización de tesis doctorales, etc. sobre Economía Social.
- Introducción en los planes de estudios de asignaturas específicas de Economía Social en titulaciones como ciencias Económicas y Empresariales, Antropología, Sociología, etc.
- Petición por parte de profesores e investigadores de un Área de conocimiento de Economía Social.
- Creación de Institutos y Escuelas de Estudios Universitarios.
- Apertura de Mondragón Universidad Cooperativa”.³¹

Por lo tanto, el reconocimiento y la consolidación de la Economía Social a nivel científico es un hecho, siendo prueba de ello los grupos de investigación tanto nacionales e internacionales, las revistas especializadas, los congresos específicos y la oferta académica universitaria. Esta institucionalización a nivel científico de la Economía Social da lugar a que ésta empiece a considerarse como una disciplina científica.

4. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO DISCIPLINA CIENTÍFICA

4.1 Evolución de la Economía Social como disciplina científica hasta nuestros días

Como hemos señalado anteriormente, debemos distinguir entre Economía Social como praxis -de la que se ha hablado hasta ahora- y como perspectiva científica dentro de la ciencia Económica. Con respecto a la Economía Social como disciplina científica, cabe señalar que está aún en construcción. A pesar de ello, en el desarrollo de esta disciplina hasta la actualidad la literatura distingue dos etapas. La primera comprende

³¹ Para una profundización sobre el estudio de la institucionalización de la Economía Social como ámbito de estudio ver Chaves y Monzón (2006, 2011).

desde sus orígenes, remontados a inicios del siglo XIX hasta finales del siglo XIX e inicios del XX. Posteriormente se produce un vacío en el estudio de la Economía Social, y no es hasta los años setenta del siglo XX cuando vuelve a estar en auge como disciplina científica. De esta forma, la segunda etapa iría desde los años setenta hasta la actualidad. Se produce por tanto una coincidencia con la praxis de la Economía Social, lo que implica la fuerte conexión a la que hacía mención Tomas Carpi (Tomás Carpi, 1986).

4.1.1. El siglo XIX: Las cuatro escuelas de Economía Social

Ante las condiciones inhumanas a las que estaban sometidos los trabajadores con la Revolución Industrial, surge una corriente de pensamiento que añadía a la teoría económica pura del *mainstream* la necesidad de identificación de los problemas sociales y la proposición de alternativas basadas en la asociación y en solidaridad para solucionarlos (Gueslin, 1987). En este contexto, destacan las aportaciones de las diferentes escuelas de Economía Social que surgen a lo largo del siglo XIX en Francia. Dichas escuelas, siguiendo a Desroche (1987), son las siguientes³²:

1. Socialista: tiene su origen en el socialismo utópico de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX con autores como Robert Owen, Henri de Saint-Simon, Charles Fourier o Pierre-Joseph Proudhon. Esta escuela sugiere como solución a los problemas sociales de la época priorizar el factor trabajo frente al factor capital y una organización colectiva de la producción en lugar de formas individuales y competitivas de la misma. Más adelante, las aportaciones de Constantin Pecqueur (1842) y François Vidal (1846) hacían referencia explícita a la Economía Social y acentuaban la necesidad de un asociacionismo obrero junto a una intervención del Estado³³. Posteriormente, esta tradición estuvo representada en Francia por Benoît Malon y su *Tratado de Economía Social* (1883) así como por Marcel Mauss, quien defendió una economía de asociaciones voluntarias (Mauss, 1979). Cabe señalar, siguiendo a Defourny

³² Desroche (1987) se basa a su vez en un coloquio europeo que tiene lugar en Ginebra en 1890)

³³ Dichas aportaciones fueron decisivas para la Revolución de 1848, la cual tuvo lugar por toda Europa Central (Francia, Austria, Alemania e Italia). Esta revolución fue protagonizada e iniciada por el movimiento obrero con el objetivo de acabar con las desigualdades sociales originadas por la Revolución Industrial.

(2003), que a partir de los años setenta del siglo XIX, los socialistas se olvidaron de la Economía Social en el movimiento obrero internacional y se centraron en la colectivización de los medios de producción. Sólo algunos socialistas como Jean Jaurès (1909) y otros de origen belga como Emile Vandervelde (1891), seguían considerando el cooperativismo como un medio útil para mejorar la situación de los pobres.

2. Social- Cristiana: Esta corriente surge como respuesta al liberalismo y al jacobinismo³⁴ de la época, es decir, que surge en contra del individualismo y de la absorción del individuo por parte del estado respectivamente (Defourny y Monzón, 1992). Los autores pertenecientes a esta escuela creen que la solución a los problemas sociales está en la acción voluntaria de forma gratuita. Más concretamente, sus defensores reclamaban la acción de los “intermediarios” a favor de la sociedad en su conjunto. Por “intermediario” se entendía todo aquel que ofertara un bien o servicio, ya que traspasaba la propiedad de una persona a otra. En esta corriente destaca Frédéric Guillaume Raiffeisen, quién fundó en Heddesdorf (Alemania) la primera caja rural de crédito en 1864 como medida para evitar la miseria de la población rural, artesanal y obreros urbanos (por ello es considerado el padre del crédito agrícola).

No obstante, la figura más importante dentro de esta escuela es Le Play. Este autor creó en 1856 la Sociedad de Economía Social, publicó en 1864 “La Reforma Social en Francia”, y fundó la revista “La Reforma Social” en 1881. Le Play se propuso que la Economía Social figurase en las Exposiciones Universales de 1855, 1867, 1878, y 1889; recomendando sobre todo a los responsables de la industria que, desde su posición de intermediarios en la sociedad general, patrocinaran dichos eventos. Asimismo, este autor aprobó el desarrollo de las cooperativas con un objetivo reformista, sin pretender una transformación radical de la sociedad (Defourny y Monzón, 1992).

³⁴ El jacobinismo es un movimiento republicano radical de la época nacido en Francia y que se contagió a países como Alemania, Italia, Polonia o Reino Unido. El jacobinismo defendía la soberanía popular y la indivisibilidad de la nación, y que actuaba de forma violenta. Para más detalle revisar Vovelle (1999).

Por último, otra figura importante dentro de esta corriente es Philippe Buchez, quien en su obra “Introduction à la science de l'histoire” (1833), señala que la etapa de la humanidad iniciada con la venida del cristianismo, estaba destinada a desarrollar los valores de igualdad, fraternidad y caridad. Según el autor, la iglesia católica y las asociaciones de obreros eran los responsables del desarrollo de estos valores.

3. Liberal: Esta escuela defiende la libertad económica por encima de todo y la no intervención del Estado, pero apoya el “*self-help*” para solucionar los problemas de aquel entonces. Esta corriente fue liderada en primer lugar por Charles Dunoyer (1845). No obstante, también destacan otros autores como Walras³⁵, por la importancia que concedió a las asociaciones populares (Walras, 1865), y a Mill, por su defensa de la asociación del proletariado para la superación de sus problemas (Mill, 1852, Defourny y Monzón, 1992)
4. Escuela Solidaria o Escuela Nueva: A esta corriente le interesa subrayar la autonomía de los agentes del sector de la Economía Social, es decir, el hecho de que sus decisiones sean independientes de cualquier compromiso externo (Grávalos, 2002). En este ámbito, destacan Auguste Ott, discípulo de Buchez, que publicó un “Tratado de Economía Social” (Ott, 1851, 1892); y sobre todo Charles Gide con la Escuela de Nîmes (Gide, 1883). Éste se refirió explícitamente al sector de la Economía Social (Gide, 1905) y apuntó que estaba compuesto por las cooperativas y todas aquellas organizaciones que funcionasen bajo criterios de solidaridad. Para Gide, el solidarismo “*conduce a la abolición del capitalismo y del proletariado sin sacrificar ni la propiedad privada ni las libertades heredadas de la Revolución, transformando al hombre a través de la cooperación con la ayuda mutua y la educación económica*” (Defourny y Monzón, 1992). La cooperación y la educación son claves en esta corriente de pensamiento. Mientras que el socialismo asociacionista promovió sobre todo la cooperación en la producción, la Escuela de Nîmes, al igual que el

³⁵ Hay que tener en cuenta que Desroche (1987) incluye a Walras en la escuela solidarista.

modelo inglés de Rochdale, hizo que la cooperación en el consumo fuese el centro de la renovación social (Gide, 1900).

En definitiva, la diversidad de opiniones de las distintas escuelas con respecto a la Economía Social muestra que, efectivamente, no existía consenso sobre la realidad que empezaba a fraguarse. No obstante, este auge en el estudio de la Economía Social entendida como disciplina científica buscadora de soluciones a problemas sociales, cayó en el olvido a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX. Los motivos fueron, entre otros, el triunfo del Estado en el debate entre éste y la sociedad civil como supremacía en las formas de organización de la sociedad, y por otro, la fragmentación de los movimientos asociativos (Martínez, 1990; Fernández, 1992; Defourny, 1992b).

Llegados a este punto, cabe señalar que, siguiendo a Vienney (1994), hasta finales del siglo XIX la “Economía Social” tiene un objeto de estudio pero a partir de entonces, tiene otro. De esta forma, hasta dicha fecha la expresión “Economía Social” era utilizada por los autores que eran críticos con la *mainstream* por separar la moral de las reglas de funcionamiento del sistema económico. Sus contribuciones criticaban el individualismo de la época y apostaban por un sistema económico basado en la asociación. Es decir, que estos autores, a excepción de los de la escuela liberal, tenían intenciones reformistas. Sin embargo, desde finales del siglo XIX, estos críticos comenzaron a centrarse en el estudio de aquellas iniciativas que conllevaban la asociación voluntaria de los individuos para mejorar su calidad de vida, es decir, en la asociación en cooperativas (Gueslin, 1987)³⁶. Por esta razón, el término “Economía Social” fue perdiendo fuerza en favor del “Sector Cooperativo” (Chaves, 1999) y no es hasta la década de los setenta y ochenta del siglo XX cuando vuelve a estar en pleno auge la Economía Social como ámbito científico en la Economía y no se retoma el término.

³⁶ En este contexto podemos englobar a Gide, considerado en la escuela solidaria pero centrado en la cooperación.

4.1.2. Desde los años setenta del siglo XX a nuestros días: el carácter complejo de la Economía Social como disciplina científica.

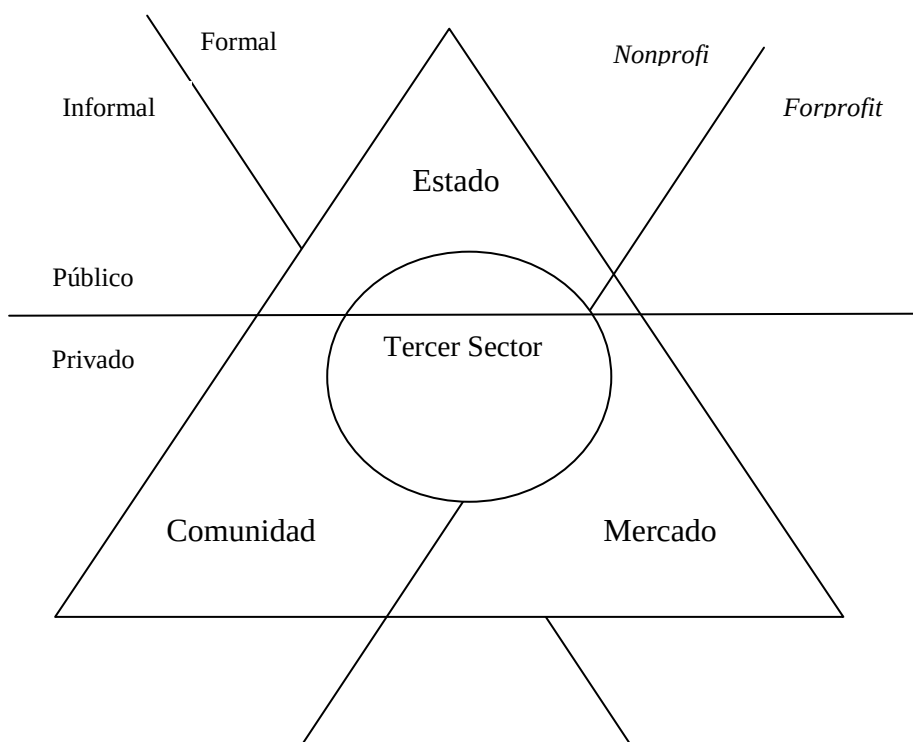
En los años setenta del siglo XX, empiezan a surgir entidades de distinta índole para hacer frente a las consecuencias de la crisis económica del momento. Siguiendo a Chaves y Monzón (2008), esta proliferación de entidades da lugar durante los ochenta a que el ámbito científico aborde el estudio de las mismas pero de forma muy fragmentada y desde muy distintas disciplinas, razón por la cual existen tantas locuciones y teorías rivales en duelo por obtener el mayor número de seguidores³⁷. De esta forma, vuelve a resurgir la “Economía Social” como ámbito de estudio, ampliando el marco de referencia desde las cooperativas hacia las otras formas de organización que responden a las imperfecciones de la lógica capitalista (Monzón, 1987): fundaciones, sociedades laborales, ONGs, sociedades agrarias de transformación, etc

Dichas entidades, con sus especificidades, contribuyen a hacer borrosos los límites entre el sector público, el sector privado capitalista y las economías domésticas. Esta idea queda plasmada en Pestoff (1998 y 2005), quien recalca el papel intermediario del Tercer Sector o Economía Social³⁸ no sólo con el sector privado y el Estado, sino también con las familias y economías domésticas.

³⁷ . Las síntesis de Powell (1987), Vienney (1988) o Pestoff (1993) intentan dar una visión general de esta realidad fragmentada.

³⁸ Aunque en este caso se usan los dos términos indistintamente (tal y como se hace a menudo en la literatura), en el epígrafe cinco del presente capítulo se aclaran las diferencias que existen entre ambas expresiones.

FIGURA 1: El Tercer Sector en el Triángulo del Estado del Bienestar



Fuente: Pestoff (1998, 2005)

Tal como se observa en la figura 1, las intersecciones entre las líneas y el círculo mostrarían estas entidades híbridas a las que nos referimos. Así, “en el Tercer Sector encontramos organizaciones con diferentes formas jurídicas (por ejemplo asociación, fundación, cooperativa u otras), con diferente nivel de participación en la actividad económica, con mayor o menor orientación a la prestación de servicios, con mayor o menor grado de relación o colaboración con las administraciones públicas u otras instituciones, con una base social mayor o menor y más o menos activa, organizaciones más o menos reivindicativas y vinculadas en movimientos sociales, más mutualistas o más altruistas, más grandes o más pequeñas y así sucesivamente” (Fantova, 2003). Consecuencia de esta variedad de entidades, es la multitud de términos para designar esta realidad (Economía Social, sector del *Nonprofit*, sector cooperativo, etc.).

Ante la diversidad de ámbitos de estudio a los que la Economía Social hace referencia, Chaves (1999), siguiendo a Tomás Carpi (1988), afirma que para que la

Economía Social constituya una disciplina científica como tal debe incorporar varias perspectivas:

- Desde una perspectiva endógena, la Economía Social debe explicar el funcionamiento de las entidades que conforman el sector, tanto individualmente como a nivel de grupo. La teoría económica desarrollada a partir de esta perspectiva debe ser contrastable.
- Desde una perspectiva holística, la Economía Social se encuentra dentro de un sistema socioeconómico global, por lo que no debe ser entendida ni estudiada de forma aislada. Así, resultará interesante conocer por qué la Economía Social actúa en determinados sectores económicos, en determinados grupos sociales, en determinados países o regiones y en determinados momentos y no en otros. Por tanto, desde esta perspectiva, para entender la Economía Social hay que tener en cuenta la importancia de otras disciplinas distintas a la Economía.
- Desde una perspectiva histórica, la Economía Social debe considerarse que es un producto de un proceso que se ha ido fraguando durante todo el siglo XIX y XX, y no es simplemente fruto del contexto actual en el que se inserta.
- Desde una perspectiva dinámica, la Economía Social debe tener en cuenta que la *realidad evoluciona*, y que los cambios políticos, institucionales, culturales, tecnológicos, y empresariales afectan a la realidad a la que hace referencia adaptándose al entorno.

En definitiva, aunque los teóricos aún no consideran a la Economía Social como una disciplina científica sólida e independiente, son conscientes de los motivos que dan lugar a esta situación. Por ello consideran que es necesario adoptar una perspectiva

compleja, holística e interdisciplinar para englobar bajo un mismo paraguas todos los enfoques desde los que se estudia este sector³⁹.

4.2 La Economía Social y Solidaria

A medida que la Economía Social va evolucionando a lo largo del tiempo, los autores adscritos a este nuevo movimiento van dejando a un lado las intenciones reformistas y se centran en el aspecto organizativo de sus entidades (Vienney, 1994; Laville y García Jané, 2009). Citando de nuevo a Tomas Carpi (1986), este cambio a nivel científico tuvo lugar debido a que la praxis de la Economía Social también fue cambiando. De esta forma, las entidades de Economía Social pasan de estar regidas por unos principios tales como la solidaridad, la reciprocidad, la redistribución y el mercado, a insertarse dentro de la lógica capitalista y a regirse sólo por el principio de mercado (Polanyi, 1944). Este cambio, unido a la acentuación de las desigualdades sociales provocadas por la globalización, ha dado lugar a que nazca una nueva corriente de autores que reclaman una vuelta a los orígenes de la Economía Social, a las intenciones reformistas y a los principios sobre los que ésta se sustentaba en sus inicios. Esta nueva doctrina recibe el nombre de “Economía Solidaria” y tiene su origen en Latinoamérica con Razeto en los ochenta (Razeto, 1984) y en Europa en Francia con Laville en los noventa (1994)⁴⁰.

Esta nueva perspectiva contempla aquellas instituciones que, desde sus diferentes formas y maneras de actuar (en el mercado y fuera de él), intentan resolver las necesidades locales basándose en principios de solidaridad, reciprocidad y redistribución (Polanyi, 1944). Asimismo, esta corriente tiene entre sus prioridades la integración de los colectivos más desfavorecidos dentro del sistema a través del empleo. Según los autores adscritos a la Economía Solidaria, el trabajo es considerado como el elemento de cohesión en las sociedades actuales. El sistema capitalista ha provocado que todas aquellas personas que no posean un puesto de trabajo se encuentren excluidas

³⁹ Este es el motivo por el que Tomas Carpi (1988) afirma que la Economía Social como perspectiva científica debe tener una fuerte conexión con la praxis a la que hace referencia: como la realidad que se estudia desde la perspectiva científica es compleja, a nivel científico se debe adoptar una perspectiva holística, multidisciplinar e histórica.

⁴⁰ También va cogiendo cada vez más fuerza la Teoría del Decrecimiento de Serge Latouche (2008), según la cual se rechaza el objetivo de crecimiento económico propio del liberalismo.

de la sociedad (Laville y Gracia Jané, 2009). Es por ello que las empresas de inserción socio-laboral de colectivos marginados están consideradas dentro de la Economía Solidaria (Coque y Pérez, 2002).

Siguiendo Laville y Gracia Jané (2009), las iniciativas que actualmente se pueden encontrar en la Economía Solidaria pueden agruparse en cuatro grandes grupos:

1. Economía popular del Sur y servicios de proximidad del Norte: Estas iniciativas nacieron entre los años setenta y ochenta para satisfacer a individuos de una misma zona con las mismas necesidades. Estas uniones entre personas generan un sentimiento de pertenencia a un grupo y de igualdad. Como ejemplo de Economía popular podemos citar en “El Movimiento de Trabajadores Sin Tierra brasileño”, protagonizado por aquellos agricultores sin tierras que cultivar que ocuparon ilegalmente las tierras improductivas en los años setenta y ochenta. Entre los servicios de proximidad, destaca el cuidado de niños en Suecia durante los años ochenta. Los padres consideraban que el Estado no proveía suficientes guarderías y que la calidad de las mismas también era cuestionable. Los padres se asociaron y formaron guarderías bajo la forma jurídica de cooperativas de trabajo asociado y, al final, consiguieron que el estado subvencionara también el servicio proporcionado por tales guarderías.
2. Comercio justo: es un movimiento internacional formado por organizaciones del Sur y del Norte, con el objetivo de facilitar el acceso al mercado de los productores más desfavorecidos y mejorar su situación. Las organizaciones del Norte participan activamente en la comercialización mediante la importación, distribución o venta directa al público evitando especuladores e intermediarios innecesarios. Además realizan una importante labor de denuncia y concienciación.
3. Microcréditos: Constituyen una vía de financiación a los productores excluidos del sistema financiero. El microcrédito fue creado por el premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus. Estos créditos se conceden normalmente a mujeres a un tipo de interés 0. Se basan en la confianza de

los firmantes y han mostrado ser una gran herramienta para el impulso del desarrollo local y la mejora de calidad de vida de los países menos desarrollados. La primera institución que se dedicó a la concesión de estos microcréditos fue el Banco Grameen, también beneficiario del premio Nobel de la Paz.

4. Moneda Social: La moneda social tiene como objetivo la creación de un sistema alternativo al capitalismo. Existen varias iniciativas, aunque, de forma general, podemos distinguir dos grandes grupos:

- (1) Aquellas iniciativas que pretenden difundir otro sistema de valores y no establecen equivalencia con la moneda oficial de circulación. Un ejemplo es el banco del tiempo, donde la moneda de cambio es la hora. En un banco del tiempo se intercambian servicios de distinta índole, tales como conocimiento, información o habilidades. De esta manera, una persona puede ofrecer por ejemplo clases de guitarra y recibir a cambio un servicio de limpieza a domicilio. Un ejemplo de banco del tiempo es el de la Universidad de Sevilla, fundado en 2010.

- (2) Aquellas iniciativas que buscan insertar flujos económicos alternativos. En estos casos sí que se establece una equivalencia con la moneda oficial en circulación. Existen múltiples ejemplos de estos casos. Destacamos la moneda Puma del barrio sevillano del Pumarejo (en circulación desde marzo de 2012) o el Zoquito de Jerez de la Frontera (fundado en abril de 2007), por el éxito que han cosechado en los últimos tiempos.

Asimismo, también se suele considerar dentro de las iniciativas de Economía Solidaria a la banca ética (Coque y Pérez, 2002). La banca ética financia a empresas y organizaciones de cuya actividad se obtiene un beneficio social efectivo. Es decir, se financian actividades que mejoran la calidad de vida de las personas y que son respetuosas con el medio ambiente, o sea, que aportan un valor añadido a la sociedad. El principal representante dentro de este ámbito es el Triodos Bank.

Hay que señalar que, aunque la mayoría de autores consideran a la Economía Solidaria como una vuelta a los orígenes de la acción solidaria de la que surgió la Economía Social (Levesque et al., 1989; Defourny & Develtere, 2009; Laville y García Jané, 2009), hay otros autores que consideran a la Economía Solidaria como una prolongación de la Economía Social (Jeantet, 2001), la llaman la “Nueva Economía Social” (Coque y Pérez, 2002). Asimismo, algunos afirman que la Economía Solidaria forma parte del paraguas de la Economía Social (Pérez de Mediguren et al., 2009). En otros casos, se podrían considerar a la Economía Social y a la Economía Solidaria complementarias (Lipietz, 2001), ya que la Economía Social pondría las reglas del juego mientras que la Solidaria establecería los valores sobre los que actuar (Coraggio, 2011). De ahí la locución de “Economía Social y Solidaria” (Sajardo y Chaves, 2006).

La presencia de valores en la Economía Social y Solidaria abre la puerta a una nueva cuestión, la de la presencia de la ética en la Economía. Aunque para los autores de la *mainstream* los valores sólo tienen cabida en la Economía Normativa, parece que, a medida que la “otra Economía” va adquiriendo importancia, empieza a existir un consenso entre los autores sobre la presencia de la ética también en la Economía Positiva, como se explica a continuación.

4.3 La ética y la Economía Social

Las palabras “ética” y “moral” provienen etimológicamente del griego “ethos” y del latín “mos-moris” respectivamente, y vienen a significar lo mismo: costumbre, carácter, manera de ser, etc. Es decir, que ambos términos hacen mención a los valores que están ampliamente reconocidos y asentados en la humanidad (Guzmán, 2005). De este modo, para que un valor sea moral o ético debe estar asentado en la sociedad. Esta última idea implica que un valor ético o moral persigue el bien individual a la vez que permite el bien colectivo. El papel de la Economía Social en este ámbito goza, por lo tanto, de gran importancia debido a que se basa en principios tales como la democracia, la solidaridad o la justicia social, los cuales también implican el respeto al prójimo.

Desde finales del siglo XVIII, los teóricos se empeñaron en hacer de la Economía una ciencia exacta, neutral, y exenta de valores, al igual que la física o la química (Guzmán, 2005). John Stuart Mill (1863) contribuyó a esta idea afirmando que

la ciencia como tal carecía de carácter ético, y que sólo su enfoque normativo era susceptible del mismo. Por tanto, la corriente dominante en el ámbito de estudio de la Economía positiva presume de haber desarrollado una ciencia equiparable a las ciencias naturales.

Sin embargo, no son pocas las críticas que se le han hecho a la afirmación de que la “Economía positiva carece de ética”:

1. En primer lugar, Chaves (1999) sostiene que la elección de la neutralidad es ya una revelación de un juicio de valor, que equivale a no hacer nada por solventar los problemas sociales de la humanidad (hambre, vivienda, acceso a agua potable, etc.).
2. En segundo lugar, Amartya Sen (1987) afirma que toda la literatura neoclásica se fundamenta en una serie de principios de comportamiento que resumen en egoísmo, oportunismo, y alta valoración de la libertad económica individual.
3. En tercer lugar, de nuevo Amartya Sen (1987) defiende que el paradigma sobre el que se sustenta la teoría neoclásica, el del mercado, no puede sostenerse si no existe una conducta ética mínima (Sen, 2000). De esta manera, basta con imaginar qué ocurriría si existiera un incumplimiento sistemático de los contratos: la desconfianza que conduciría a una disminución de los procesos de inversión y, por tanto, del crecimiento económico (Guzmán, 2005).
4. Por último, Guzmán (2005) señala también que “negar a la Economía positiva connotaciones éticas equivale a restringir la diversidad y riqueza de la capacidad racional de los seres humanos”, en el sentido de que no sólo nos movemos bajo la premisa de maximización de beneficios. Esta idea queda perfectamente clara en las teorías del *Nonprofit* (a las que haremos referencia más adelante), las cuales explican que la emergencia de las entidades del sector del *Nonprofit* se debe a motivaciones diferentes a la de la maximización del beneficio (Weisbrod, 1975;

Hansmann, 1980; Young, 1983; James, 1987; Rose-Ackerman, 1996; Dees et al., 2001).

Por tanto, la Economía real y la Economía como ciencia en su vertiente positiva “ni deben ni pueden alcanzar un divorcio total con el ámbito de lo ético”, pues existe una relación intrínseca entre ambas (Guzmán, 2005). En esta línea, Myrdal (1975) sostiene que “las valoraciones están necesariamente ya presentes en la etapa en que observamos los hechos y continúan en el análisis teórico, y no sólo en la etapa en que sacamos inferencias políticas de hechos y valoraciones”. No obstante lo anterior, ello no significa que no podamos obtener objetividad en las investigaciones científicas. Así, basta con que los juicios de valor sean comunicados y contrastados al inicio de la investigación para que no disminuya la objetividad del proceso científico (Myrdal, 1975). En este sentido, la Economía Social como ciencia, a diferencia de la Economía ortodoxa, no sólo reconoce esta influencia valorativa, sino que la considera central para detectar los problemas sociales y poder proponer determinadas actuaciones en consecuencia (Tomás-Carpi, 1988).

En este sentido, la Economía Social parte de principios y motivaciones tales como la preservación de la vida humana, la libertad personal, la democracia, el desarrollo de las fuerzas productivas coherente con la evolución de la sociedad y el medioambiente, y la igualdad de oportunidades (Tomás-Carpi, 1997; Guzmán, 2005). Las preocupaciones de los investigadores enmarcados en esta línea investigadora van encaminadas hacia la detección de los casos de incumplimiento de estos principios, y, en tales casos, sugerir unas soluciones viables para que se cumplan⁴¹. El economista amplía así su condición de mero observador, propio de la Economía convencional, abandonando “la condición de académico aislado del mundo secular para introducirse e involucrarse en él activamente asumiendo el rol de intelectual comprometido” (Chaves, 1999). Se pretende pues que la Economía Social sea socialmente útil (Tomás-Carpi, 1988), contemplando todos los aspectos incluidos en el problema y todas las

⁴¹ Esta perspectiva es perteneciente a la Economía normativa – y supondría una relación extrínseca de la Ética y la Economía (Guzmán, 2005)- ; pues dependiendo de quién lleve a cabo la investigación, dará más prioridad a unos problemas que a otros, y, también existirán diferencias a la hora de decidir qué solución es mejor.

consecuencias que las soluciones propuestas puedan acarrear más allá del ámbito económico (aspectos políticos y sociales) (Hirschman, 1984).

Por otra parte, en relación a las diferentes éticas presentes en la Economía ortodoxa y la Economía Social, cabe señalar a Cunha (1988), quien diferencia entre la ética funcional y la territorial. La primera se compone de valores como la eficacia, la racionalidad económica, individualismo, dominación de la naturaleza, prioridad del poseer. La ética funcional se instrumenta a través de la prioridad asignada a la economía de mercado, la búsqueda del lucro, el riesgo y el interés individual; y en política a través de estructuras jerárquicas y autoritarias manteniendo el status quo. Por su parte, la ética territorial reposa en valores como la igualdad, la racionalidad social, la solidaridad, la armonía con la naturaleza y la prioridad del ser. Éstos se materializan en la Economía a través de la prioridad asignada a la Economía mixta, la satisfacción de las necesidades, la seguridad y el interés colectivo; y en política a través de estructuras abiertas a la participación y a la democracia y la experimentación social. Con ello, identificamos a la ética funcional con la imperante en la Economía ortodoxa, y a la territorial con la presente en la Economía Social (Chaves, 1999).

5. ENFOQUES METODOLÓGICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Hasta hace pocos años, la realidad a la que se refería la Economía Social era asociada a otros términos tales como Tercer Sector o sector del Non-profit⁴². En los últimos años, a la Economía Social se le ha relacionado además con las empresas sociales. Estas identificaciones son tan fuertes que a menudo se utilizan todos los términos de forma indistinta⁴³. Ahora bien, cuando se hace un repaso por la literatura especializada se encuentran grandes diferencias entre las realidades a las que hacen referencia dichos términos.

⁴² Sajardo (1996b) ofrece un análisis detallado de esta diversidad terminológica y sus diferencias conceptuales.

⁴³ No obstante, los más utilizados indistintamente han sido los de Economía Social y Tercer Sector. Sin embargo, éste último se ha solido identificar con todo aquello que no pertenece ni a los sectores público ni privado tradicional, por lo que englobaría también a la economía sumergida (no considerada en la Economía Social). De este modo, no es conveniente utilizar ambos términos (Economía Social y Tercer Sector) sin distinción ya que designan realidades distintas (Defourny, 1992b).

De forma general, el Tercer Sector se identifica con todo aquello que no pertenece ni a los sectores público ni privado tradicional (Pestoff, 1998, 2005; véase figura 1). Por lo tanto, el Tercer Sector supone el “cajón de sastre” de todo aquello que no pertenece a los otros dos sectores. La forma de abordar este Tercer Sector es lo que llamamos los “enfoques del Tercer Sector”.

Dependiendo de los supuestos de los que se parta para estudiar el Tercer Sector se utilizará un enfoque u otro. En general, la literatura distingue dos enfoques en el estudio del Tercer Sector, el del Non-profit y el de la Economía Social. Además de estos dos enfoques, en los últimos años ha surgido un nuevo ámbito de estudio que va adquiriendo cada vez más fuerza, el de las empresas sociales. Este nuevo campo de investigación va a ser tratado en el presente trabajo como un tercer enfoque en el estudio del Tercer Sector debido a que también supone una forma de abordar el estudio del Tercer Sector.

Aunque existen importantes diferencias entre los tres enfoques, las barreras entre ellos son borrosas. Por esta razón, tanto el enfoque del Non-profit como el de las empresas sociales coinciden con el de la Economía Social en no escasas ocasiones, lo cual justifica la inclusión de los mismos en el estudio de la Economía Social.

5. 1 El enfoque Non-profit organizations (NPO)

Tiene origen anglosajón e identifica al Tercer Sector con las entidades que cumplen cinco características⁴⁴ (Salamon & Anheier, 1994; NPIs Handbook, 2003): son organizaciones formales, privadas, que se autogobiernan, que cuentan con voluntariado (trabajo y donaciones) de forma altruista y que en ningún caso distribuyen el beneficio entre sus miembros, sino que lo destinan, bien al cumplimiento de sus objetivos, o bien a personas que no detentan ningún tipo de control en la organización. Es el llamado “constructo de no distribución”. Las entidades más representativas son las fundaciones y las *charities* anglosajonas, aunque existen entidades con gran variedad de formas legales. Los objetivos de estas organizaciones son muy diversos, desde dar servicios a personas necesitadas, hasta ofrecer servicios de mercado en cuestiones de salud,

⁴⁴ Estas características han sido generalmente aceptadas desde que en 1990 la Universidad Americana Johns Hopkins creara este marco teórico como delimitación para el estudio internacional de este sector.

educación, cuidado de personas mayores, etc. a las personas que las financian o controlan, pasando por la defensa de grupos de presión determinados (Monzón, 2006).

Las teorías del enfoque Non-profit constituyen un pilar fundamental dentro del campo de estudio del Tercer Sector. Estas teorías surgieron en los años setenta y tenían por objetivo explicar por qué existían las entidades Non-profit. La literatura agrupa a dichas teorías según expliquen el surgimiento de las entidades del Tercer Sector desde la perspectiva de la demanda o de la oferta. De esta forma, encontramos las teorías de demanda, de oferta, las que están a medio camino entre la perspectiva de oferta y demanda, y otras teorías más globales que unan las anteriores.

Por el lado de la demanda, destacamos la *Teoría de la confianza, de fallo del mercado o fallo del contrato* (Hansmann, 1980) y la *Teoría de los Fallos del Estado, de los Bienes Públicos, o de la Heterogeneidad* (Weisbrod, 1975 y 1977). La primera teoría afirma que el sector del *Nonprofit* suele dedicarse a ofrecer aquellos servicios en los que se da el fallo del contrato, el cual consiste en una situación en la que existe una asimetría de información entre comprador y vendedor a favor de éste último. En estos casos, el consumidor se siente más confiado al tratar con una *Nonprofit*, ya que la entidad, al no tener ánimo de lucro, no va a aprovecharse de la posición ventajosa que el vendedor ostenta sobre el comprador a través de un sobreprecio o disminuyendo la calidad del servicio.

La segunda teoría explica la existencia del Tercer Sector a través de los fallos que comete el estado a la hora de proveer los bienes públicos a una demanda que se caracteriza por ser heterogénea. Una demanda heterogénea es aquella en la que los consumidores divergen en sus deseos sobre las cantidades y calidades de los bienes y servicios a consumir. En este ámbito, satisfacer a la totalidad de la población en la provisión de los bienes públicos o casi públicos por parte del gobierno es una tarea prácticamente imposible. Esta situación recibe el nombre de “fallo del Estado”. El grupo de consumidores para los que la provisión del bien es insuficiente, encuentra en el sector del *Nonprofit* la vía para satisfacer sus deseos. De esta forma, el Tercer Sector rellena este *gap* entre la demanda y la oferta del bien correspondiente (Anheier, 2005).

Las teorías que se engloban dentro del ámbito de la oferta responden a la pregunta de por qué los emprendedores eligen establecer una entidad dentro del sector del *Nonprofit* en lugar del *forprofit* (pueden repartir beneficios). La respuesta radica en que en esta área el emprendedor tiene unos objetivos diferentes a los de maximización del beneficio. Estos objetivos pueden ser de diferente índole, tales como la erradicación de la pobreza o la mejora alimenticia de un grupo poblacional. Esta es la razón por la que James (1990) afirma que las *Nonprofit* no sólo existen por la heterogeneidad de la demanda, sino también por la heterogeneidad de la oferta. Entre los trabajos más representativos en este contexto destacamos a James (1986), Young (1983) y Rose-Ackerman (1986).

Por otra parte, existen teorías que están a medio camino entre las teorías de oferta y de demanda. En este contexto destaca la *Teoría de los grupos de interés o stakeholders* de Ben Ner (1986) y Ben Ner & Van Hoomissen (1991). Según esta teoría, los consumidores y otros grupos de interés fuertemente preocupados por obtener un bien público de calidad crean su propia entidad *Nonprofit* para ejercer ellos mismos el control sobre el output. De esta forma, se protegen a su vez del fallo que conlleva la información asimétrica propia del sector privado. Como consecuencia, estos grupos de interés son al mismo tiempo demandantes y oferentes.

Ante la existencia de tan diferentes teorías, varios autores han llevado a cabo trabajos de síntesis relacionando dichas teorías y creando unas nuevas. Entre ellas, destacan la “*Teoría de los tres fallos*” de Steinberg (2006), y las *Teoría de los Orígenes Sociales* (Salamon y Anheier, 1998b).

En la primera teoría el autor añade al fallo del mercado y del estado, un fallo por parte del sector voluntario. Éste tiene lugar por el *free rider* (o problema del polizón), y las externalidades comunes (Rose-Ackerman, 1982). El problema del polizón surge cuando un individuo disfruta de un bien o servicio sin realizar ningún pago, mientras que hay otros individuos que están costearo la provisión de ese bien o servicio. Normalmente, se da en el caso de bienes públicos cuyo consumo es no excluyente y no rival, como la entrada gratuita a un museo que se financia con las donaciones voluntarias, por ejemplo. Por su parte, las externalidades comunes se refieren a las situaciones en las que las entidades compiten por las escasas donaciones o

subvenciones, incurriendo en una serie de gastos para atraer a estas posibles cantidades de forma que, finalmente, la cantidad neta de la que disponen para proveer el bien o servicio disminuye. Por consiguiente, ante estos fallos del free rider y de la externalidad común, se produce una ineficiencia productiva y el Tercer Sector también fracasa.

Según la “*Teoría de los tres fallos*” de Steinberg (2006), los fallos del mercado, del estado y del sector *Nonprofit* se van solapando de forma que los tres sectores (privado, público y Tercer Sector) son complementarios.

La teoría de *Teoría de los Orígenes Sociales* de Salamon y Anheier (1998b) explica las variaciones en el sector del *Nonprofit* en términos de tamaño en los diferentes países a través de su desarrollo e historia. Esta teoría está basada en un estudio que formó parte del “Proyecto comparativo del sector de *Nonprofit*”, el cual fue liderado por la Universidad de Johns Hopkins y está considerado como el proyecto de investigación más relevante a nivel internacional dentro del enfoque del *Nonprofit* (Anheier, 2005).

5.2 El enfoque de la Economía Social

El enfoque de la Economía Social tiene origen francés y se ha extendido a otros países de Europa, Latinoamérica y Canadá. Según este enfoque, se considera Economía Social al conjunto de entidades que actúan bajo los siete principios deducidos de la definición promovida por el CESE (2006) sobre Economía Social:

- a) entidades privadas,
- b) organizadas formalmente (con personalidad jurídica propia),
- c) con autonomía de decisión,
- d) con libertad de adhesión,
- e) con una eventual distribución de beneficios no vinculada al capital aportado,
- f) que ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer las necesidades de los miembros que la componen o de la sociedad en general,

g) y son organizaciones democráticas.

A estas siete características, podemos añadir una más, considerada dentro de los principios enunciados por el Consejo Valón en 1990 y la cual ha tenido también una gran acogida dentro del ámbito científico: son entidades que tienen como objetivo servir a los miembros o a la comunidad, más que la creación de beneficio.

Por otro lado, siguiendo a Defourny (2001, Defourny y Develtere, 2009) y Monzón (2006) en base a los rasgos aquí expuestos, cabe señalar que de los cinco requisitos de las entidades incluidas en el Tercer Sector por el enfoque *Nonprofit*, sólo cuatro son compartidos por el enfoque de Economía Social, pues en éste último se admite el ánimo de lucro y reparto de beneficios. Esta diferencia lleva a que el *Nonprofit* no considere a cooperativas y mutualidades entre las entidades del Tercer Sector, entidades que, sin embargo, son claves dentro del mismo.

Además, hay dos rasgos de los ocho que definen a las entidades que conforman el Tercer Sector desde el enfoque de la Economía Social que no están contemplados en el *Nonprofit*: la democracia y el servicio a las personas físicas (Defourny, 2001; Monzón, 2006; Defourny y Develtere, 2009). Así, muchas entidades como hospitales, universidades, colegios, entidades culturales o artísticas, etc. son incluidas en el enfoque *Nonprofit* pero no en el de la Economía Social, pues no cumplen el criterio democrático y sirven sólo a las personas que las financian o controlan.

No obstante lo anterior, las fronteras entre los dos enfoques son a menudo borrosas (Defourny, 2001; Monzón, 2006). Estas situaciones de indeterminación son provocadas por dos motivos principalmente. En primer lugar, porque aunque la democracia es, en principio, un distintivo decisivo para considerar a una entidad dentro de la Economía Social, en la práctica existen muchas iniciativas no democráticas que sí se engloban dentro de la Economía Social. Éste es el caso de las fundaciones y asociaciones de acción social. El motivo de su inclusión dentro del ámbito de la Economía Social es que son entidades que suelen dedicarse a ayudar y mejorar la situación de las personas desfavorecidas. De esta forma, el requisito democrático de “una voz un voto” no debe ser tomado como garantía en todas las entidades de

Economía Social, pues en la práctica es usual que el poder esté concentrado en unas cuantas personas, como en el caso de las asociaciones y fundaciones (Defourny, 2001).

El segundo motivo que explica la indeterminación de las fronteras entre los dos enfoques está relacionado con la restricción del reparto de beneficios en el enfoque *Nonprofit*. El hecho de que las cooperativas (principal representante de la Economía Social) tengan límites internos y externos al reparto de beneficios (Defourny, 2001), hace que el requisito de prohibición de reparto de beneficio del enfoque *Nonprofit* sea cumplido en parte. Por lo tanto, se plantea la posibilidad de incluir a las cooperativas dentro del enfoque *Nonprofit*.

En esta línea, y teniendo en cuenta los dos motivos anteriores, se puede afirmar que *“la diversidad de aspectos de la Economía Social es tal que ningún enfoque conceptual puede pretender al mismo tiempo abarcar toda la Economía Social y no incluir más que la Economía Social”* (Defourny, 1992b)

No obstante, ante la controversia existente entre los enfoques *Nonprofit* y Economía Social, Defourny y Develtere (2009) justifican la superioridad del de Economía Social, ya que consideran la restricción del reparto de beneficios demasiado estricta en el enfoque *Nonprofit*. Así, los autores sostienen que las iniciativas llevadas a cabo por las entidades del Tercer Sector en territorios menos desarrollados, deben ser consideradas acciones del mismo aunque se repartan beneficios, pues dichas ganancias tienen fines de mejora en las condiciones de vida de los miembros de la entidad.

Del mismo modo, considerando los dos enfoques, es destacable que en el enfoque *Nonprofit* las entidades sólo desarrollan una función caritativa y solidaria hacia los desfavorecidos, mientras que la Economía Social promueve iniciativas empresariales basadas en la reciprocidad de los miembros de la entidad, la cooperación y la democracia en la toma de decisiones. De esta forma, la Economía Social implica unos comportamientos que benefician no sólo a las personas que reciben el servicio de la entidad, sino también a los que forman parte de la misma (Chaves y Monzón, 2008; Defourny y Develtere, 2009). En definitiva, el Enfoque de la Economía Social ofrece una visión más global del Tercer Sector.

Por último, cabe destacar que, a pesar de que el enfoque de la Economía Social proporciona una perspectiva más completa del Tercer Sector, no existe aún una teoría de la Economía Social como tal. De esta forma, existen contribuciones de muy distinta índole con respecto a la Economía Social⁴⁵, pero hasta el momento no configuran una teoría robusta y reconocida como en el enfoque *Nonprofit*.

5.3 El enfoque de las empresas sociales y el emprendimiento social.

En la última década han aparecido una serie de iniciativas que están adquiriendo cada vez más importancia tanto en la práctica como en el terreno académico. Nos referimos a las empresas sociales y al emprendimiento social. De forma general, la literatura especializada distingue dos grandes escuelas de pensamiento con respecto esta temática, la americana y la europea (Dees y Battle Anderson, 2006).

Según la escuela americana, la empresa social es aquella que lleva a cabo actividades económicas en el mercado para servir a su objetivo social independientemente de su forma jurídica (Nyssens, 2006). Surge desde la iniciativa privada para mantener los servicios que el Estado dejó de proveer durante la crisis de los años setenta y ochenta. En este sentido, la empresa social es considerada como parte del fenómeno del entrepreneurship, y es estudiada tanto en las *business schools* como en las ciencias sociales (Hoogendoorn et al. 2010).

Dentro de la escuela americana encontramos dos subescuelas: la de generación de ingresos (o escuela de empresa social) y la de innovación social. La primera centra la atención en la organización, entendida como aquella entidad sin ánimo de lucro que lleva a cabo una actividad comercial con miras a obtener unos ingresos destinados a apoyar su misión social (Skloot, 1987; Emerson y Twersky, 1996). La segunda se centra en el emprendedor social, entendiendo que son individuos que hacen frente a problemas sociales de una forma innovadora sirviéndose del mundo empresarial. El concepto de emprendedor social ha sido definido en varias ocasiones (Drayton, 2002; Bornstein, 2004; Yunus, 2008; Zahra, Gedajlovic, Neubaum, & Shulman, 2009). Sin embargo,

⁴⁵ Dentro de este enfoque destacamos los trabajos de Vienney (1988), Desroche (1983), Defourny (1990, 1993), Levesque et al. (1989) y Barea y Monzón (1992), entre otros.

destaca la definición propuesta por Dees (2001), quien basándose en la concepción de Drucker (2006) sobre el emprendedor como agente de cambio, define al emprendedor social como aquel que lleva a cabo las siguientes acciones:

- *“adopta una misión para crear y sostener valor social (no sólo valor privado);*
- *reconoce y persigue de forma continuada nuevas oportunidades para servir a esa misión;*
- *se compromete con procesos de continua innovación, adaptación y aprendizaje;*
- *actúa con valentía sin estar limitado por recursos que tiene en el presente;*
- *y exhibe una intensa transparencia sobre las cuentas y el beneficio creado a las personas a las que sirve”.*

La organización internacional Ashoka es el organismo más representativo en la escuela de innovación social. Ashoka constituye una red social internacional de apoyo a emprendedores sociales. Fue creada en 1981 y concede becas y apoyo profesional a las personas que presenten una idea de negocio socialmente innovadora.

Con respecto a la escuela europea, tiene sus raíces en la crisis de los ochenta en el Tercer Sector. Al igual que en América, estas iniciativas aparecen para proveer los servicios que el estado dejó de suministrar (Hoogendoorn et al. 2010). En esta escuela destaca EMES, una red europea de investigación sobre el fenómeno de la Economía Social. En EMES, la unidad de observación es la empresa, al igual que en la escuela americana de generación de ingresos. Sin embargo, en este caso su actividad está iniciada por un grupo de ciudadanos con un objetivo explícito de beneficio a la comunidad, y no por una entidad sin ánimo de lucro que ya existía anteriormente (Defourny y Nyssens, 2012). Es decir, en Europa se parte de un esfuerzo colectivo para las iniciativas de emprendimiento social (Bacq y Janssen, 2011). Estas agrupaciones con fines sociales explican el hecho de que el interés académico en Europa provenga mayormente del ámbito de las ciencias sociales. La red EMES ha desarrollado una definición sobre el tipo ideal de empresa social que ha sido ampliamente acogida en el ámbito académico. De esta manera, EMES (2001) considera que una empresa será más o menos social en la medida en que cumpla estos criterios:

- Económicos:

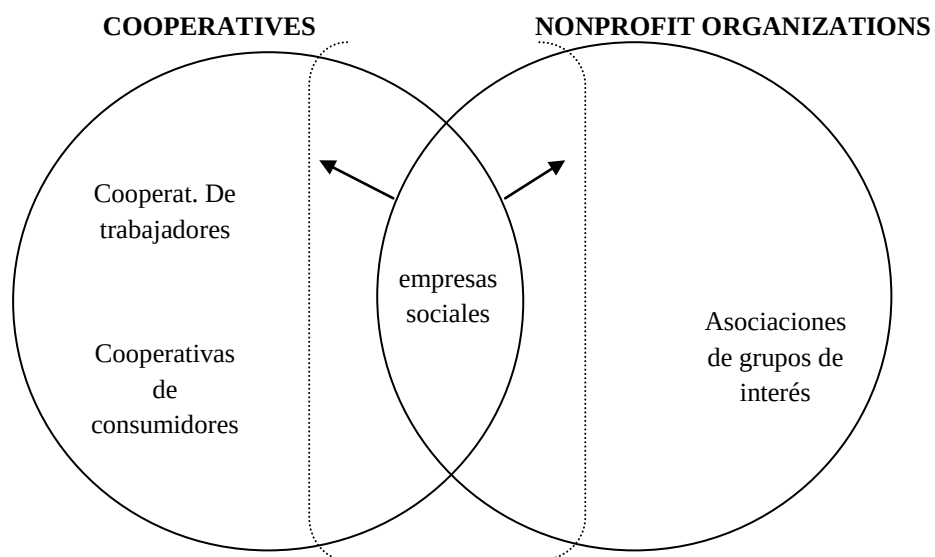
- ✓ Actividad continuada de producción de bienes y servicios.
- ✓ Elevado grado de autonomía.
- ✓ Presencia de un nivel significativo de riesgo económico.
- ✓ Nivel mínimo de empleo remunerado.
- Sociales:
 - ✓ Iniciativas promovidas por grupos de ciudadanos.
 - ✓ Objetivo específico de beneficio a la comunidad.
 - ✓ Poder de decisión no basado en la propiedad del capital.
 - ✓ De naturaleza participativa, que involucra a las personas afectadas por la actividad.
 - ✓ Límite a la distribución del beneficio.

En definitiva, en las tres escuelas, la unidad de observación es diferente. En la de generación de ingresos es una entidad sin ánimo de lucro que ya existía y que lleva a cabo una actividad económica con miras a obtener unos ingresos y dedicarlos a la misión social. En la escuela de innovación social, la unidad de observación es el emprendedor social. Y por último, en la escuela de EMES, el centro de atención se encuentra en la empresa que se ha creado a través de una agrupación de personas con un objetivo social (Bacq y Janssen, 2011).

Centrándonos en la escuela europea por motivos de proximidad, cabe destacar que aunque normalmente las empresas sociales se constituyen como cooperativas o asociaciones, lo cierto es que cada vez más van configurándose con otras formas jurídicas. Dependiendo de cada caso y sus características, una empresa social en concreto se identificará más con una entidad del enfoque *Nonprofit* o con una propia del enfoque de Economía Social (Defourny, 2004).

Esta nueva forma de empresa permite que la configuración de la Economía Social como disciplina científica avance, ya que las empresas sociales permiten acercar aún más los enfoques de *Nonprofit* y de Economía Social. El profesor Defourny (2001) explica las relaciones entre los tres enfoques a través del gráfico 2. Hay que tener en cuenta, no obstante, que las cooperativas conforman el componente más representativo de la Economía Social (seguidas por las mutualidades), y que por este motivo se identifica al enfoque de la Economía Social con las mismas

**FIGURA 2: EMPRESAS SOCIALES EN EL CRUCE DE LAS COOPERATIVAS
Y EL SECTOR NONPROFIT**



Fuente: Defourny, 2001

Capítulo 3: Las cooperativas como principal representante de la Economía Social. De las cooperativas en general a las cooperativas de trabajo asociado: una revisión de la literatura

1. INTRODUCCIÓN

Una vez aclarado el concepto de Economía Social y su alcance, hay que tener en cuenta que la literatura específica identifica como máximo representante de la misma a las cooperativas. Tanto es así que Monzón (1992) afirma que este tipo de entidades constituye la “*columna vertebral de la Economía Social*”. Esta idea no debe resultar extraña si tenemos en cuenta que las cooperativas cumplen todas las características incluidas en las definiciones de Economía Social. Esta es la razón por la que nuestro interés estará centrado en este tipo de organizaciones.

El estudio de las cooperativas goza de una gran tradición investigadora. Sin embargo, el número de contribuciones orientadas a construir una teoría económica de las cooperativas en su conjunto es muy escaso. A este respecto podemos destacar algunas aportaciones, tales como la de Hansmann (1996), que se basa en la teoría de los derechos de la propiedad; la de Spear (2000), que extiende las teorías neoclásicas del Nonprofit hacia las cooperativas; y Defourny (2001), que explicita las condiciones que han de darse para que las cooperativas existan. Todas ellas tienen como objetivo explicar por qué nacen las cooperativas.

Por otro lado, existe otra línea de investigación en la literatura económica sobre las cooperativas: la de explicar los roles que éstas desempeñan en los procesos de desarrollo económico a través de la creación de mayor cohesión y justicia social. Entre las contribuciones al respecto, destacan especialmente las referidas al papel que ejercen las cooperativas en el desarrollo de zonas rurales (Juliá y Marí, 2002; Milford, 2004; Gallego, 2007; Argudo, 2007). Además de ello, hay muchos autores que se han dedicado a relacionar el ciclo de vida de las cooperativas con el ciclo económico de los territorios (Grávalos y Pomares, 2001b; Pérotin, 2006).

Asimismo, existe una gran literatura destinada a investigar las cooperativas de trabajadores. La mayor parte del estudio de las cooperativas se ha basado en el análisis de este tipo de organizaciones, si bien tomando como referencia las teorías económicas neoclásicas y de organización. En concreto, se ha hecho un gran esfuerzo a nivel investigador por conocer si el éxito o fracaso de estas entidades tienen lugar por las diferencias organizacionales que las caracterizan en términos de propiedad y control y

de toma de decisiones (Novkovic, 2008). Estas contribuciones constituyen la sólida teoría de la empresa autogestionada (Ward, 1960; Domar, 1966; Vanek, 1970), la cual goza de un gran reconocimiento a nivel académico⁴⁶. A partir de entonces, una gran cantidad de trabajos han sido realizados con miras a cotejar las diferentes predicciones de dichas teorías.

En el presente capítulo haremos una revisión de la literatura referida a las cooperativas a través de varias temáticas. Se expondrán los distintos ámbitos de investigación siguiendo una línea lógica de razonamiento que vaya desde lo más general a lo más particular. Es decir, comenzaremos tratando a las cooperativas en general y terminaremos con las cooperativas de trabajadores, objeto de estudio del presente trabajo.

De esta forma, en primer lugar revisaremos las distintas definiciones que se han dado de las cooperativas y sus tipologías. Asimismo, analizaremos sus orígenes, deteniéndonos en los países europeos en los que estas formas organizativas adquirieron más fuerza. Seguidamente, nos detendremos en las contribuciones teóricas referentes a la emergencia de este tipo de entidades, las cuales se refieren a la totalidad de las cooperativas y no a un tipo concreto de ellas.

A continuación, expondremos los distintos trabajos que han relacionado a las cooperativas con el desarrollo económico. Para ello, primero explicaremos el rol que las cooperativas ejercen en el proceso de desarrollo local y sostenible, y nos detendremos en la importancia que ello tiene en las zonas rurales. Además, se explicarán las distintas relaciones que se han establecido entre las cooperativas y el ciclo económico. Estos

⁴⁶ Además de las contribuciones sobre las cooperativas de trabajadores también existe un especial interés en las cooperativas agrícolas. Así, en la literatura económica sobre el sector agrícola también encontramos contribuciones sobre el sector cooperativo de producción agraria y agroindustrial. La línea de investigación desarrollada coincide con la de las cooperativas de trabajadores en que también es bastante sólida, aunque sin llegar a los niveles de la teoría de las empresas autogestionadas, y en que también se basa en la teoría neoclásica (Cook et al, 2003; Chaddad, 2012). De esta forma, la teoría de la agencia, la de derechos de propiedad y los costes de transacción han supuesto una gran contribución al entendimiento de las cooperativas agrícolas y de trabajadores. No obstante, a pesar del reconocimiento del que goza la literatura sobre la cooperativa agrícola, no nos centraremos en ella por no formar parte del objeto de estudio del presente trabajo.

últimos trabajos suelen estar referidos a las cooperativas de trabajadores, lo que nos lleva al siguiente epígrafe.

En este apartado, nos adentramos por completo en las cooperativas de trabajo asociado. Así, nos centraremos en explicar las teorías neoclásicas de la empresa autogestionada, entre las cuales se considera a las cooperativas de trabajadores. Asimismo, se expondrán los diferentes debates y controversias a los que éstas se han visto expuestas tanto a nivel teórico como empírico. A este respecto, diferenciaremos entre temáticas distintas tales como la producción y el empleo, la financiación y la desaparición de las empresas autogestionadas. Para finalizar este apartado, se analizarán por un lado los trabajos empíricos que estudian los efectos que la participación de los trabajadores tiene en los resultados de estas entidades; y por otro, los trabajos que comparan a éstas con las empresas convencionales en varios términos, tales como el desempeño o *performance*, el tamaño o el sector de actividad.

Por último, plantearemos la nueva línea de investigación que empieza a fraguarse, la de las motivaciones del emprendedor cooperativista y su perfil sociodemográfico y psicológico. Ello nos introducirá al otro tema sobre el que se fundamenta esta investigación: el empresario y la función empresarial.

2. DEFINICIÓN, TIPOLOGÍA Y EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS

2.1 Definiciones de “cooperativa” y principios cooperativos

Las cooperativas han sido objeto de interés por parte de un gran número de autores y organismos institucionales. Prueba de ello es la gran cantidad de definiciones que tanto académicos como instituciones oficiales han aportado sobre las mismas. Siguiendo a Marcuello y Nachar (2013), de ambos grupos de contribuciones se deduce que los autores conceden más importancia a unos aspectos, mientras que las organizaciones lo hacen a otros, tal y como muestran las tablas 1 y 2.

TABLA 1: Definición de Cooperativa planteada por diversos autores

Autor	Año	Definición	Aspecto a destacar
Vitaliano, P.	1983	Organización económica cuyos derechos residuales se limitan a los grupos de agentes que proveen patrocinio bajo el nexo de contratos organizacional (los miembros patrocinadores), y cuyo consejo de administración es elegido por este mismo grupo.	Propiedad recae en grupo que ofrece patrocinio.
Ben - Ner, A.	1988b	Organización en la cual el derecho último de tomar decisiones recae principalmente en los trabajadores.	Derecho de toma de decisiones.
Ballester, E	1990	Empresa con objetivos típicamente empresariales, los cuales tienen como fin obtener un beneficio para los socios. Dichos socios no solo aportan capital, sino también una actividad. Esta empresa es gobernada por un consejo rector, elegido democráticamente en la asamblea general de socios. Cada socio cuenta con un voto y existe, al menos en teoría, una gestión colectivizada y un control democrático de la sociedad.	Gestión colectiva, control democrático y aporte basado en capital y actividad.
Hansmann, H.	1996	Empresa en la cual la propiedad es asignada a un grupo de sus usuarios y las personas quienes prestan capital a la empresa son solo unas de las varias clases de usuarios con los que la esta se relaciona.	Derecho de propiedad asignado a usuarios de actividad cooperativizada.
Arruñada, B.	1998	Empresa en la que los trabajadores asumen la tarea última del control. Las decisiones se toman bajo el criterio de un voto por persona.	Control por parte de trabajadores, en forma democrática.
Jones, D. y Kalmi, P	2009	Empresas en las que la propiedad no esta determinada únicamente por la inversión en acciones, sino que los propietarios tienen otra relación transaccional con la empresa (como empleados, proveedores o clientes), y la votación y devolución de derechos de inversión no están divididos en relación al capital, sino en partes iguales entre los miembros de la organización.	Propiedad determinada en forma distinta a posesión de acciones. Control democrático.

Fuente: Marcuello y Nachar (2013)

TABLA 2: Definición de Cooperativa planteada por instituciones

Institución	Año	Definición
Alianza Cooperativa Internacional	2005	Asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.
Comisión Europea	2011	Asociación autónoma de personas, unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales a través de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada donde un líder elegido rinde cuentas a los miembros. Las características que definen a una cooperativa son su posibilidad de libre, abierta y voluntaria asociación y retirada, su estructura democrática, y su justa y equitativa distribución de los resultados económicos.
Consejo de la Unión Europea	2003	Agrupaciones de personas o entidades jurídicas que se rigen por principios de funcionamiento específicos, distintos de los de otros agentes económicos. Entre esos principios cabe mencionar el de la estructura y gestión democráticas y el de la distribución equitativa del beneficio neto del ejercicio financiero.

Fuente: Marcuello y Nachar (2013)

De esta forma, se observa que las definiciones ofrecidas por los autores están centradas en la determinación de la toma de decisiones y en la propiedad en manos distintas a las de los inversores. Sin embargo, las instituciones oficiales enfatizan la diferenciación de las cooperativas con respecto a las empresas convencionales a través de unos valores sociales propios (Ballesteros, 1983; Novkovic, 2008; Monzón et al, 2009). Por lo tanto, mientras que las definiciones de los académicos sobre las cooperativas se orientan más hacia un enfoque neoclásico basado en la teoría de la propiedad y de la agencia (Borgen, 2004; Novkovic, 2008), los organismos institucionales se han preocupado más de ensalzar las características propias de la Economía Social (Marcuello y Nachar, 2013).

A pesar de lo anterior, cabe señalar que de entre todas las definiciones, la aportada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 1995) es la que más aceptación ha tenido. Su definición incluye una serie de valores que definen la filosofía del

movimiento cooperativo y unos principios de funcionamiento que materializan dichos valores. Los valores en los que se basan las cooperativas son la ayuda mutua, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Dichos valores orientan las actuaciones de dichas organizaciones y marcan la esencia y la razón de ser de las cooperativas. La consideración de estos valores en el estudio de las cooperativas ayuda muchas veces a entender el comportamiento de las mismas en determinadas circunstancias. Por su parte, los principios sobre los que se materializan estos valores son:

1. *Adhesión abierta y voluntaria de los/as socios/as*: Este principio garantiza la libertad de entrada y salida de los socios de la Cooperativa. Es conocido como el Principio de “Puertas abiertas”. No obstante lo anterior, los Estatutos de la Cooperativa pueden fijar unos requisitos para ser socio/a, siempre que éstos no discriminen por razón de sexo, circunstancias sociales, étnicas, políticas o religiosas.
2. *Control democrático de sus miembros*: Este principio asegura a las personas socias la participación directa y en condiciones de igualdad en la fijación de los objetivos de la cooperativa, con independencia del capital aportado. Es el principio conocido como “una voz, un voto”.
3. *Participación económica de sus miembros*: Determina que los beneficios repartibles se distribuyan en función de la actividad de los/as socios/as en la cooperativa, en vez de en función del capital aportado, lo que evita el enriquecimiento personal.
4. *Autonomía e independencia* de cualquier organismo público o privado, teniendo los socios el control absoluto de su empresa.
5. *Educación, entrenamiento y formación* de sus miembros para el desarrollo de la cooperativa. Asimismo, los integrantes tienen la misión de fomentar al público en general los beneficios del cooperativismo.

6. *Cooperación entre cooperativas:* trabajar de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales para fortalecer el desarrollo de la empresa y el movimiento cooperativo

7. *Compromiso con la comunidad:* Las cooperativas funcionan bajo principios de desarrollo sostenible y cohesión social a través de políticas aceptadas por los miembros de la comunidad, transmitiendo en el territorio una cultura y comportamientos democráticos.

Con estos principios de funcionamiento, junto con los valores propios que caracterizan al movimiento cooperativo, se pueden establecer unas diferencias básicas entre las empresas capitalistas y las cooperativas. Esta tarea es desempeñada por Marcuello y Nachar (2013), tal y como se muestra en la tabla 3. Para este fin, los autores se han basado en los trabajos previos de Burdin y Dean (2009) y Salazar y Galve (2008).

TABLA 3: Principales diferencias entre la empresa capitalista y la sociedad cooperativa

Dimensión	Empresa capitalista	Cooperativa
Vínculo de agrupación	Participación en el capital de la empresa	Actividad cooperativizada
Fundamento de existencia	Maximización de beneficio de aportantes de capital	Creación de valor colectivo bajo enfoque sostenible
Esquema de motivación	Motivación económica. Alineación de intereses individuales a objetivos organizacionales	Motivación económica y/o no económica. Interés común como base de agrupación
Estructura de gobierno	Enfoque jerárquico de toma de decisiones	Enfoque democrático de toma de decisiones
Utilización de excedentes	Reparto de dividendos o acumulación de reservas	Reparto de ingresos con obligación de mantener fondos de reserva y educación, pago de intereses o reparto vía precios.
Estructura de trabajadores	Contratos de trabajo bajo salario y subordinación	Trabajadores bajo salario en cooperativas agrarias y socio – trabajador en cooperativas de trabajo asociado

Fuente: Marcuello y Nachar (2013)

2. 2. Tipología de cooperativas

A pesar de que exista una definición generalmente aceptada para las cooperativas con unos valores y unos principios propios (ACI, 1995), lo cierto es que existen cooperativas de distinta naturaleza y con diferentes rasgos característicos. Las contribuciones con miras a establecer una clasificación de las cooperativas se remontan a los inicios de la existencia de las mismas. La insistencia por esclarecer una tipología tenía primero unos fines doctrinales para un mejor conocimiento y estudio del movimiento cooperativo, y más adelante unos fines legislativos, con miras instaurar un marco jurídico adecuado para cada especialidad (Vargas, 2012).

La clasificación de las cooperativas se puede hacer en torno a varios criterios (Sanz, 1994; Paz, 1994; Trujillo, 2000). No obstante, los que han sido generalmente más aceptados son los siguientes (Vargas, 2012)⁴⁷:

a) Por su finalidad u objeto social: Esta clasificación es la más común en España. Desde el punto de vista de la actividad que desarrollan y siguiendo a CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), podemos distinguir entre cooperativas de:

- Trabajo asociado (CTA): Tienen por objeto proporcionar a sus socios, personas físicas, puestos de trabajo mediante su esfuerzo personal y directo, ya sea a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros.
- Consumidores y usuarios: Su finalidad es el suministro de bienes y servicios para el consumo y uso de los socios y de quienes con ellos convivan habitualmente.
- Servicios: Asocia a personas físicas y/o jurídicas titulares de explotaciones industriales o de servicios y a profesionales que ejercen su actividad por cuenta propia. Tiene por objeto la prestación de suministros y servicios en común y la ejecución de operaciones tendentes al mejor

⁴⁷ Para una revisión detallada de los criterios de clasificación de cooperativas en la legislación española, ver Vargas (2012).

funcionamiento de las actividades empresariales o profesionales de sus socios.

- Agrarias: Asocian a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales que tienen como objetivos la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones y recursos de sus socios, y la mejora de las condiciones económicas y sociales del ámbito en que desarrollen su actividad.
- Explotación comunitaria de la tierra: Son cooperativas creadas con la finalidad de poner en marcha o mantener una empresa o explotación agraria. Sus socios pueden ser titulares de explotaciones agrarias que ceden sus derechos sobre éstas a la cooperativa, o bien personas físicas que exclusivamente prestan su trabajo en la misma. También se admite la existencia de personas que tengan la doble condición de cedentes y de trabajadores.
- Transportistas: Se trata de una modalidad específica de cooperativa de Servicios, que asocia a empresarios o profesionales que ejercen cualquier tipo de actividad de transporte de personas, cosas o ambas.
- El mar: Asocian a pescadores y personas relacionadas con el sector marino (también industrial) y tienen por objetivo la mejora en términos económicos y técnicos de las actividades profesionales desarrolladas por ellos.
- Enseñanza: Asocia a profesores y personal no docente y de servicios, al objeto de desarrollar actividades docentes en sus distintos niveles y modalidades, pudiendo realizar también actividades extraescolares y complementarias a las mismas.
- Viviendas: Tienen por objeto procurar viviendas o edificaciones complementarias a sus socios y a las personas que con ellos convivan.
- Sanitarias: Desarrollan su actividad en el área de la salud, pudiendo estar constituidas por prestadores de la asistencia sanitaria, por destinatarios de la misma o ambas.
- Seguros: Tienen por objeto el ejercicio de la actividad aseguradora en cualquiera de las ramas admitidas legalmente.

- Crédito: Su finalidad es el fomento y captación del ahorro en cualquiera de sus modalidades para atender las necesidades de financiación de sus socios o terceros comprendidos en su ámbito de actuación. Como modalidades más frecuentes se pueden citar las Cajas Rurales y las Cajas Laborales.
- Iniciativa Social (también llamadas cooperativas sociales o de interés social, según el país y la Comunidad Autónoma): Su finalidad principal es el apoyo, la promoción y el desarrollo de colectivos que por sus peculiares características precisen de una especial atención. Sus objetivos son aumentar su bienestar y conseguir su plena integración social y laboral a través de la prestación de servicios y del desarrollo de actividades empresariales de carácter asistencial, educativo, sanitario, laboral y de integración e inserción.

Esta clasificación es la que se suele asumir en las leyes cooperativas nacionales y autonómicas. No obstante, como esta clasificación resulta en ocasiones demasiado extensa para el estudio del movimiento cooperativo en su conjunto, se suele utilizar un criterio funcional para su simplificación, el cual queda reflejado en el apartado siguiente (Trujillo 2000; Martínez, 2001).

b) Por la naturaleza de la actividad desarrollada:

- Cooperativas de consumo: atienden a necesidades de demanda de los bienes o servicios que los socios adquieren de la cooperativa. Los socios son los principales clientes de la cooperativa. Incluye, por lo tanto, cooperativas de vivienda, de consumo, de crédito, de seguros, de servicios, etc.
- Cooperativas de producción: en ellas los socios aportan trabajo o los bienes o servicios derivados del trabajo. Dichos bienes o servicios son ofrecidos por la sociedad al mercado. En este caso los clientes son terceras personas. Incluye, por lo tanto, a cooperativas de trabajadores, agrarias, etc.

En esta clasificación se plantea el problema de la ubicación de algunas cooperativas de servicios, como pueden ser las cooperativas de comercialización de productos aportados por los socios. En estos casos la cooperativa funciona por un lado como una cooperativa de consumo, prestando servicios de distribución a los socios, pero por otro también funciona como una cooperativa de producción, recibiendo aportaciones de los socios e incluso transformándolas (Vargas, 2012). En estos casos, algunos autores consideran que este tipo de cooperativas se identifican más con las de consumo, ya que consideran que en las de producción los socios deben participar directamente en la producción del bien o en la prestación del servicio ofrecido (Fauquet, 1948; Valdés, 1975). Sin embargo, para otros las cooperativas de comercialización se identifican más con las de producción, ya que entienden que la finalidad de las cooperativas de producción es facilitar la mayor renta a sus socios y que la finalidad de las cooperativas de consumo es satisfacer una necesidad que puede ser sufragada en otros establecimientos (Lavergne, 1962).

Por otro lado, hay que tener en cuenta que las cooperativas se agrupan entre sí. De este modo, a la hora de definir una tipología de cooperativas, el grado de integración también constituye un criterio de clasificación, como se señala a continuación:

c) Tipología en función del grado de integración:

- Cooperativas de primer grado: Constituidas por un número mínimo de personas físicas con intereses comunes. El número mínimo varía en función del país y de la Comunidad Autónoma.
- Cooperativas de segundo o ulterior grado: Constituidas por dos o más cooperativas de primer grado para reforzar su actividad económica y beneficiarse de la sinergia.
- Cooperativas integrales: tendrán lugar cuando una cooperativa tenga una actividad cooperativizada doble o plural, al cumplir finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad. Algunos ejemplos de estas cooperativas, pueden ser:

- En el sector de la educación, cooperativas formadas por profesores y padres/madres de alumnos/as, las cuales constituyen una mezcla de CTA y de enseñanza.
- En el sector de atención y cuidado de la salud, cooperativas formadas por profesionales de la salud y por destinatarios de los servicios, las cuales constituyen mezcla de CTA, de cooperativa de usuarios y de cooperativa sanitaria.
- En el sector del consumo y distribución alimenticia, cooperativas formadas por socios trabajadores y consumidores de los productos, mezcla de CTA y de cooperativa de consumidores.

Además de estos criterios, se pueden señalar otros tales como la clasificación de las cooperativas según el sector en el que actúen (del campo, industriales, del comercio, etc.), según cumplan o no los principios cooperativos (puras e impuras), según tengan o no ánimo de lucro, según el régimen fiscal al que estén sujetas (privilegiadas y especialmente privilegiadas), etc. (Vargas, 2012).

Cabe señalar que los diferentes tipos de cooperativas no han surgido simultáneamente ni han disfrutado siempre de la misma importancia. Cada tipo de cooperativa surgió en una época y en un contexto diferente, y su proliferación no coincide en el tiempo con los otros tipos de cooperativas. Del mismo modo, los autores e intelectuales de la época también han ido prestando atención a diferentes formas de cooperativas. Estas circunstancias son aclaradas en el apartado siguiente, donde se analiza la evolución del movimiento cooperativo.

2. 3 Surgimiento del movimiento cooperativo

2.3.1 Antecedentes

A nivel práctico, las formas asociativas han existido a lo largo de todas las épocas y culturas. De esta manera, ya en el Antiguo Egipto, tres mil años antes de la era cristiana, existían fondos colectivos de socorro. Asimismo, en la época griega destacaron las hermandades religiosas y en el Imperio Romano los gremios de

trabajadores (Defourny y Develtere, 2009). Estas formas asociativas surgían de una manera espontánea con fines de ayuda mutua, de aprovechamiento común y de solidaridad (Divar, 2012). Es decir, no tenían fines transformadores de la sociedad ni del sistema socioeconómico imperante en cada momento, como pasó con las cooperativas en la era contemporánea.

A nivel teórico, la literatura especializada sitúa los orígenes del movimiento cooperativo en el siglo XVII, con Peter Cornelius Plockboy y John Bellers. Estos autores eran muy religiosos y, basándose en los principios cristianos, pensaban que la sociedad de aquel entonces debía estar organizada de otra manera para mejorar las miserias que las familias campesinas y el proletariado urbano estaban empezando a experimentar (Dívar 2012).

La importancia de Plockboy⁴⁸ para la doctrina cooperativa proviene del panfleto que publicó en 1659 bajo el título “Ensayo sobre un proceso que les haga felices a los pobres de esta nación y a los de otros pueblos, consistiendo en reunir cierto número de hombres competentes en reducida asociación económica, o pequeña república, en la cual cada uno conserve su propiedad y pueda, sin necesidad de recurrir a la fuerza, ser empleado en la categoría de trabajo a la cual tenga más capacidad”, conocido como “ensayo para la felicidad de los pobres” o “de las repúblicas cooperativas”. En esta obra el autor proponía la organización de las familias campesinas de las colonias en grupos económicos comunitarios para que se ayudasen unas familias a otras y se organizarasen en temas de habitáculo, trabajo y consumo. Más concretamente, sugería que estas asociaciones tuviesen un dirigente elegido entre todos cada año, y establecía la supresión del lucro como causa de asociación por considerarlo el origen de los conflictos sociales y las desigualdades. Consideraba también que la jornada laboral no

⁴⁸ Plockboy, de origen holandés e instalado en Inglaterra, fue seguidor de George Fox, para quien la vida debía desarrollarse de forma asociada, trabajando en comunidad y leyendo e interpretando conjuntamente la Biblia, como se hacía antes de que empezaran a existir los sacerdotes o los sacramentos. Bajo estas creencias, Fox y sus seguidores, entre ellos Plockboy, crearon la “Sociedad Religiosa de Amigos”, cuyos miembros son conocidos comúnmente como “cuáqueros” [Este apelativo proviene del inglés “quakers”, que significa “los que tiemblan”. Según parece, el juez Gervase Bennet fue el primero en llamar así a los seguidores de Fox en todo despectivo, debido a que sufrían convulsiones durante las reuniones que realizaban (Sanz, 1995)]. Estas asociaciones se expandieron fueron tan exitosas que llegaron a expandirse a Alemania, los Países Bajos, e incluso a los Estados Unidos (Divar, 2010, 2012). Cabe señalar que estas iniciativas le costaron a Fox varias encarcelaciones a lo largo de su vida.

debía ser abusiva y el trabajo no alienante. Asimismo, aceptaba la propiedad privada, el derecho a la herencia, a la separación voluntaria de los cuáqueros retirando su aportación, y el derecho a recibir un excedente económico⁴⁹. De esta forma, Playbock sienta las bases del cooperativismo, motivo por el que se le conoce como el “Patriarca de la Cooperación” (Divar, 2010).

Por su parte, Bellers, basándose en Plockboy y sus principios religiosos de amor al prójimo, publica en 1695 su “Proposición para la creación de Asociaciones de Trabajo”. De esta forma, este autor también sugiere la agrupación para trabajar de forma asociada en las colonias, pero en vez de percibir dinero como beneficio, Bellers propone la percepción de bonos de consumo. No obstante, estas asociaciones propuestas tanto por Plockboy como por Bellers en las colonias no fueron exitosas. Entre los motivos destaca, de acuerdo con el profesor Divar (2012), que *“estas colonias tenían como limitaciones la falta de un espíritu empresarial como organizaciones productivas y la exigencia de un grado de aportación personal que podía llegar a ser asfixiante”*. Asimismo, tenían la característica de que se encerraban en sí mismas formando guetos y no tenían intención de alzar sus voces para cambiar su situación de sometimiento.

2.3.2 El movimiento cooperativo del siglo XIX, la doctrina socialista y la industrialización

Aunque según la literatura especializada los orígenes del movimiento cooperativo se sitúan en el siglo XVII, no es hasta el siglo XIX cuando surgen las primeras cooperativas. El inicio de dicho siglo estuvo marcado por la proliferación de las doctrinas socialistas, y la inmensa mayoría de las cooperativas se desarrollaron bajo los ideales de transformación que el socialismo promulgaba⁵⁰. Sin embargo, cabe señalar que el movimiento socialista no tuvo lugar a la vez en todos los países europeos ni con la misma fuerza. Como consecuencia, el movimiento cooperativo se inició en diferentes épocas en los distintos países europeos y con diferente intensidad.

⁴⁹ Plockboy puso en práctica estas iniciativas en una colonia agroindustrial de Manhattan en 1664, pero al poco tiempo fue disuelta por orden del gobierno inglés (Divar, 2012).

⁵⁰ Siguiendo a Monzón (1989), quien a su vez se basa en Fauquet (1973), antes de que proliferasen las ideas socialistas ya se habían creado varias cooperativas en Inglaterra por la clase obrera que surgieron de un modo completamente espontáneo, sin que influyeran los valores del socialismo utópico. Es decir, que tenían fines defensivos y no de transformación social.

Asimismo, los autores socialistas de los diferentes países europeos se esforzaban por difundir sus ideales. No obstante, entre ellos había divergencias sobre cómo conseguir la liberación del proletariado. Ello provocó que las iniciativas cooperativas no se dieran siempre bajo las mismas circunstancias, difundiéndose las cooperativas de consumo en unos territorios, las de producción en otros, las de trabajo asociado en otros, y las de crédito en otros.

Siguiendo al profesor Monzón (1989), a continuación hacemos una revisión del movimiento cooperativo en los países en los que éste tuvo más importancia durante el siglo XIX. Igualmente, incluimos cómo se inició en España, por ser el objeto de estudio del presente trabajo.

a) Las cooperativas en Inglaterra

Uno de los primeros autores que destacó en el movimiento socialista fue Robert Owen, a quien se le atribuye el rol de máximo representante del socialismo reformista inglés y del cooperativismo. Este autor, seguidor de John Bellers, estaba convencido de que a través de la razón podría inducir a los patronos a que mejorasen la situación de los trabajadores sin que se llegara a la lucha de clases (Bravo, 1976). Pretendía conseguir una transformación social de forma pacífica.

Con miras a poner en prácticas sus propias ideas, el mismo Owen, en su papel de director de una fábrica, redujo la jornada laboral a los trabajadores a la misma vez que les subió los salarios, lo cual desembocó en un aumento de los resultados contradiciendo las críticas de los demás empresarios de la época. Su empeño por convencer a la sociedad de la valía de la cooperación como sustituta de la competencia le llevó a promover, aunque sin éxito, una ciudad cooperativa en Norteamérica, la “New Harmony”, y una “Asociación Universal” en Londres. Este tipo de iniciativas a favor del proletariado hizo que se le asignase el apelativo de “filántropo loco” (Dívar, 2012).

El papel de Robert Owen en el movimiento cooperativo fue clave. Su doctrina sobre el socialismo utópico se difundió por Inglaterra e influyó junto a otros factores en la legalización de los sindicatos obreros en 1824. Este hecho provocó que los trabajadores comenzasen a creer que una transformación social era posible.

Además de ello, entre 1828 y 1830 tuvo lugar la publicación de un periódico dedicado a las cooperativas, “The Cooperator”. Éste fue creado por William King, seguidor de Owen y defensor de los derechos de los consumidores. Este autor, doctor en medicina, creó su propia cooperativa en Brighton en 1827, pero fracasó por no contar con los medios suficientes. También concedió gran importancia a la formación y a la educación en el cooperativismo, anticipándose a uno de los principios de Rochdale (Divar, 2012).

En este contexto, también destaca William Thompson, defensor del socialismo y la cooperación. Este autor publicó varias obras destinadas a promulgar la doctrina socialista y el movimiento cooperativista, entre las que destacamos “Trabajo recompensado. Los reclamos del capital y del trabajo conciliados” (Thompson, 1827), y las “Indicaciones prácticas para el rápido y económico establecimiento de comunidades” (Thompson, 1830). En el primer libro sugiere que las aportaciones de los excedentes obtenidos a los empresarios capitalistas tengan limitaciones, y en el segundo proporciona los pasos para constituir asociaciones cooperativas.

“The Cooperator”, junto con la aprobación de los sindicatos obreros y la popularidad de las obras de Thompson dieron lugar a la propagación de las ideas cooperativas y a la creación de más de 300 cooperativas en todo el Reino Unido entre 1828 y 1830. No obstante, en 1834 se destruyeron las Trade Unions, y las cooperativas y su movimiento empezaron a languidecer (Monzón, 1989). Aun así, las bases del movimiento cooperativo ya estaban asentadas y posibilitaron la creación en 1844 de la cooperativa de Rochdale, momento que marcó el punto de inicio del movimiento cooperativo y de la Economía Social.

Como las condiciones para los trabajadores seguían siendo igual de miserables a partir de 1835, en 1844 los trabajadores del sector de la franela de Rochdale se constituyeron como una cooperativa de consumo para poder satisfacer sus necesidades. Las reglas en las que se basó el funcionamiento de la cooperativa de Rochdale fueron las siguientes (Cole, 44):

- 1- Control democrático: una persona, un voto.
- 2- Puerta abierta: libre adhesión (ingreso y retiro voluntarios).

- 3- Interés limitado al capital.
- 4- Retorno de excedentes en proporción a las compras.
- 5- Ventas al contado.
- 6- Ventas de mercancías de buena calidad.
- 7- Educación de los socios.
- 8- Neutralidad política y religiosa.

En esta iniciativa participaron muchos seguidores de Robert Owen, aunque la creación de ésta no estaba encuadrada bajo el movimiento cooperativo, pues éste se vio frenado en 1834 con la destrucción de las Trade Unions. Es decir, que esta cooperativa no tenía fines de transformación social, sino que más bien fue creada con un carácter defensivo para mejorar la calidad de vida de sus socios haciendo posible el acceso de los mismos a determinados productos. No obstante, el éxito de la cooperativa fue tal que empezaron a constituirse cooperativas por todo el Reino Unido siguiendo el modelo de la pionera de Rochdale, dando lugar al inicio del movimiento cooperativo moderno (Monzón, 1989).

b) Las cooperativas en Francia

En Francia, al igual que en Inglaterra, el movimiento cooperativo se inició por parte de los obreros, pero esta vez a través de cooperativas de trabajo asociado en vez de cooperativas de consumo. Estas iniciativas, al igual que en el caso de las primeras cooperativas inglesas, también se vieron motivadas por los ideales socialistas de la época, donde destacan dos figuras primordialmente, la de Buchez y la de Fourier.

Buchez fue discípulo de Saint-Simon, pero se separó de la corriente que éste lideraba debido a sus creencias religiosas, pues no contemplaba la revolución como forma correcta para la transformación social (Divar, 2012). A parte de ello, aunque Buchez aceptaba los planteamientos esenciales de Saint-Simon en términos asociativos y de justicia social, discrepaba en cuanto a su opinión sobre la propiedad privada. Mientras que su mentor era más proclive a la abolición de la propiedad privada y asentaba las bases del comunismo, Buchez la aceptaba y asentaba las bases del cooperativismo. De esta forma, el autor contemplaba el primer punto necesario para crear una cooperativa, la autonomía de la misma. Asimismo, se le adjudica la paternidad de la primera cooperativa de trabajadores francesa: “*L’Association Chrétienne des*

Bijoutiers en Doré”, creada en París en 1834 y que perduró hasta 1873. Fue muy exitosa, pues abrió hasta ocho sucursales, y en sus principios de funcionamiento se contemplaban todas las reglas de cooperación que más adelante fueron adoptadas por la cooperativa de Rochdale en Inglaterra. Esta es la razón por la cual Buchez es considerado un intelectual clave para el desarrollo del movimiento cooperativo (Monzón, 1989).

Por su parte, Fourier entendió que el poder político estaba supeditado al económico y que la situación de las clases desfavorecidas no mejoraría a menos que éstas se unieran y apoyaran mutuamente. Son muy conocidos sus “falansterios”, que eran agrupamientos de trabajadores que vivían en comunidad y llevaban a cabo sus funciones de producción y consumo de forma conjunta⁵¹. Aunque Fourier es considerado uno de los pilares del cooperativismo francés, según Desroche (1954) los falansterios se identificaban más con una organización multifuncional de la sociedad que con las cooperativas de trabajo asociado.

Por otro lado, también cabe destacar en este contexto a Luis Blanc, quien defendió la creación de los “talleres sociales” (“*ateliers sociaux*”), los cuales eran similares a las cooperativas de producción pero financiadas por el Estado. Pensaba que la promoción de estas asociaciones por parte del Estado era la forma de que el proletariado participase en la vida económica. Con la Revolución de 1848, el Estado puso en práctica estos “talleres sociales”, pero fracasaron porque el gobierno abusó de ellos, ya que consideraba a los trabajadores meros asalariados. Como consecuencia, Blanc terminó por considerar que la participación del Estado en la administración de las organizaciones sólo se limitase a aquellas entidades que proveían bienes y servicios básicos, dejando a la propiedad privada en un segundo plano (Divar, 2012).

Por último, como culmen de esta gran tradición de cooperativas de producción en Francia a lo largo de todo el siglo XIX, cabe destacar la formación en 1884 de la “Chambre consultative des associations ouvrières de production”, institución bajo la cual se agruparon las cooperativas de producción francesas. Éste organismo pasó a ser la actual SCOP (Sociétés Coopératives et Participatives) en 1937 (CIRIEC, 2007).

⁵¹ En estos falansterios se basó Godin cuando en 1859 fundó una asociación de familias obreras en Guisa, que fue un gran éxito hasta 1880 (Divar, 2012).

c) Las cooperativas en Alemania

En Alemania la industrialización se llevó a cabo a partir de 1830 y el socialismo no adquirió fuerza hasta 1848. Como consecuencia, el movimiento cooperativo alemán no se inició hasta mediados de siglo, a diferencia de Reino Unido y Francia. Además de ello, en el caso alemán esta cooperación no tuvo otra finalidad que la de asistencia mutua, y no de transformación social (Monzón, 1989).

Destacan principalmente dos autores: Schulze-Delitzsch y Raiffelsen. Al primero se le atribuye la fundación de la primera cooperativa de crédito para el acceso a préstamos por parte de comerciantes y trabajadores industriales. Dicha cooperativa fue instaurada en 1850 en Delitzsh, su ciudad natal. Schulze-Delitzsch defendió que las cooperativas debían adaptarse a cada momento histórico con el fin de salvaguardar las necesidades de los más débiles, ayudando a mantener el sistema económico vigente.

Por su parte, a Raiffensen se le conoce por ser el “padre” de las cajas rurales, la primera de las cuales fue creada en 1862 en Anhausen. Las bases de su sistema son dos: por un lado, la limitación territorial de cada cooperativa, y por otro, un gran componente religioso en cuantos a los principios que las regían. La primera característica tenía como finalidad obtener una mayor operatividad, y la segunda era fruto de su descendencia de un pastor luterano (Monzón 1989, Divar 2012).

d) Las cooperativas en Italia

Al igual que en Alemania, en Italia no se puede hablar de socialismo ni de industrialización hasta la segunda mitad del siglo XIX. Aunque el movimiento cooperativo no se instauró hasta entonces, sí que existen balbuceos anteriores promovidos por algunos intelectuales bajo unos ideales diferentes al socialismo. Desde entonces, el movimiento cooperativo ha ido adquiriendo tanta importancia que, a día de hoy, es uno de los países referente del cooperativismo, especialmente en materia de cooperativas de trabajo asociado.

De esta forma, antes de que llegaran las ideas socialistas, destaca a mediados del siglo XIX Giuseppe Mazzini, quien es conocido como el pionero del cooperativismo

italiano. Mazzini, gobernador de la República de Roma en 1849, era un fuerte defensor de este sistema institucional (Monzón, 1989) y pretendía hacer de Italia un país unificado⁵² y libre de la represión a la que la Iglesia y los patronos tenían sometidos al pueblo. Creía que las cooperativas era un buen instrumento para la difusión de las ideas republicanas de igualdad (Ciuffoletti, 1981). No obstante, dicha república no llegaría hasta cien años después, 1946, cuando tras la Segunda Guerra Mundial se hace un referéndum para determinar la forma institucional del Estado.

Una vez que llegan las ideas socialistas y la industrialización a mediados del siglo XIX, el movimiento cooperativo ya empieza a asemejarse a las experiencias de Inglaterra y Francia. Más concretamente, la primera cooperativa que se creó fue en 1853, y era una cooperativa de consumo iniciada por la “*Società operaia de Torino*”, una de las sociedades de seguros mutuas de aquel entonces. A partir de este momento, y junto con la naciente industrialización, empiezan a surgir todo tipo de cooperativas por toda Italia para mejorar la situación de los artesanos (Monzón, 1989).

Por su parte, Luzzati, era un fiel seguidor del alemán Schulze, cuyo sistema cooperativo conoció en su época de estudiante en Berlín. Su popularidad se debe a que en 1863 publicó “La difusión del crédito y la banca popular” (Divar, 2012), y en 1864 fundó la primera cooperativa de crédito en Lodi (Monzón, 1989). Tanto su obra como la cooperativa tuvieron un gran éxito y como consecuencia se crearon más de 600 cooperativas de crédito por toda Italia en los 25 años siguientes. Por último, en este contexto también destaca Wollemborg, quien fundó la primera cooperativa de crédito agraria en 1883 en Loreggia y a cuyo éxito le siguió la creación de un numeroso grupo de cajas rurales por toda Italia (Monzón, 1989).

e) Las cooperativas en España

Al hablar del cooperativismo español, podemos referirnos a cinco características (Monzón, 1989):

1º) Su tardía aparición como consecuencia de la atrasada industrialización. Esta circunstancia fue fruto de la guerra de la Independencia contra Francia a inicios del

⁵² Mazzini quería eliminar las diferencias entre el norte y el sur (Monzón, 1989).

siglo XIX y de la escisión de la mayor parte del imperio colonial en América. No obstante, en el siglo XVIII ya se mostraban los primeros esbozos de la industrialización, especialmente en Barcelona. Y es precisamente en esta localidad donde se forma en 1840 la primera asociación de trabajadores bajo el nombre de “Asociación de Tejedores de Barcelona”. Esta asociación creó en 1842 la Compañía Fabril, que era una organización muy parecida a lo que más tarde sería una cooperativa de trabajo asociado.

2º) El período de esplendor del movimiento cooperativo surge sobre 1860 en las comunidades de Cataluña y de Valencia. De esta forma, siguiendo a Reventos (1960) y a Pérez (1972), las primeras cooperativas de trabajadores aparecen en Cataluña sobre 1860, aunque eran clandestinas. Por su parte, Valencia fue sede de la primera cooperativa de producción legal en España conocida, “La proletaria”, la cual fue constituida en esa misma época por parte de los trabajadores textiles.

El apogeo cooperativo catalán llegó algo después de 1860, con el auge de las exportaciones de vinos a Hispanoamérica. Los comerciantes veían en la asociación cooperativa un aumento de sus posibilidades de venta sin la necesidad de hacer grandes inversiones. Cuando el comercio con Hispanoamérica empezó a languidecer, las cooperativas también lo hicieron, hasta que desaparecieron completamente con la crisis de la filoxera (Monzón, 1989). Por su parte, en Valencia, también hacia 1860, empiezan a proliferar las cooperativas de trabajadores dentro del sector textil, maderero, del mueble y la construcción; aunque a partir de 1880 comienzan a desaparecer.

Cabe mencionar que aunque en estas dos comunidades es donde el cooperativismo tuvo más fuerza, también existen experiencias interesantes en otras zonas. Este es el caso de Andalucía, donde el movimiento cooperativo fue muy poco pronunciado pero sí fueron muy significativas las explotaciones comunitarias de la tierra de Morón de la Frontera y de Cádiz en 1870.

3º) Las primeras cooperativas tienen lugar por la asociación de trabajadores industriales en su mayoría, al igual que en el resto de países europeos, posiblemente por la influencia francesa de sus cooperativas de trabajo asociado. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, algunas cooperativas también surgen por la asociación de jornaleros agrícolas, cuya máxima representación se da en Andalucía.

4º) En España la difusión del cooperativismo, al igual que la industrialización, tuvo lugar en las zonas periféricas. No obstante, es curioso el caso del País Vasco, comunidad referente en la actualidad con respecto al fenómeno cooperativo pero que en los años sesenta del siglo XIX no experimentó grandes prácticas cooperativas.

5º) La influencia socialista también es importante para el cooperativismo español. Es este caso, viene de la mano de Garrido, un socialista exiliado a Inglaterra que se interesó por el movimiento cooperativo de Rochdale. Fruto de este interés es la publicación de su folleto “La cooperación. Estudio teórico práctico”. Las ideas que este folleto promulgaba influyeron de forma decisiva en la constitución en 1867 de la cooperativa de consumo más popular de la época, “La Económica Palafrugellense” (Cataluña).

3. TEORÍA ECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS: TEORÍAS EXPLICATIVAS DEL SURGIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS

3.1 La teoría de la emergencia de Spear

Las teorías de emergencia de las entidades de Economía Social han estado dominadas por las teorías del *Nonprofit* u Organizaciones sin Ánimo de Lucro. Sin embargo, éstas dejan a un lado a las cooperativas, columna vertebral de la Economía Social, por el hecho de repartir beneficios (Monzón, 1992). No obstante, como las cooperativas y las Nonprofits tienen muchas similitudes, esta teoría proporciona un enfoque adecuado para comenzar a examinar la emergencia de las cooperativas⁵³. Bajo

⁵³ Ya Hansmann (1980), uno de los grandes autores de la teoría del *Nonprofit*, cuando realiza su clasificación de entidades sin ánimo de lucro menciona en qué categoría estarían ubicada las cooperativas.

La clasificación la realiza en función de la financiación y del gobierno. En la clasificación con respecto a la financiación, el autor distingue entre las organizaciones “de donativo”, que se financian por donaciones; y las “comerciales”, que se financian a través de los precios que reciben por los servicios que prestan. En base al control o gobierno, el autor diferencia a las organizaciones “mutuales” de las “emprendedoras”. Las primeras están bajo el control de miembros (normalmente porque los mismos eligen a un grupo que los represente durante un tiempo determinado), mientras que las segundas están bajo el control de un consejo de dirección que se ha designado y que ostenta el poder de forma más perpetuada en el tiempo.

Hansmann (1980), reconoce que las cooperativas se asemejan a las organizaciones mutuales, ya que el control pertenece a los socios de las mismas; y más concretamente a las comerciales, ya que llevan a cabo una actividad económica y se financian con los ingresos obtenidos por la misma (Hansmann, 1980). No obstante, como éstas no cumplen con el requisito de no distribución de beneficios, el autor las dejaba

esta justificación, Spear (2000) lleva a cabo la tarea de construcción de una teoría explicativa de la emergencia de las cooperativas basándose en la teoría del Nonprofit. De esta manera, Spear, al igual que la teoría del Nonprofit, divide los factores que influyen en la constitución de una cooperativa en tres grupos: factores de demanda, factores de oferta, y factores institucionales e históricos.

3.1.1 Factores de demanda

Entre los factores de demanda que dan lugar a la aparición de una cooperativa podemos señalar tres:

- a) la *Teoría de la confianza, de fallo del mercado o fallo del contrato* de Hansmann (1980): Esta teoría supone un pilar fundamental de las teorías del nonprofit. Parte de la distribución imperfecta o asimétrica de la información (Stigler, 1961; Rothschild, 1974; Stiglitz, 1994), según la cual el consumidor puede no ser capaz de evaluar si el bien prometido por el vendedor coincide con el entregado. Esta asimetría de información es la que hace que el vendedor o productor tenga más beneficio del que realmente tendría si el consumidor fuera consciente de la realidad que conlleva su compra. Es decir, el vendedor obtiene un beneficio superior al que corresponde a costa de la desprotección del comprador, ya sea estableciendo un precio más alto o disminuyendo la calidad del producto o servicio⁵⁴. La solución a esta situación sería que el vendedor no pudiese obtener un beneficio añadido de esa venta engañosa, por lo que una Nonprofit (que no reparte beneficios) o una cooperativa (que los restringe), limitaría el incentivo del vendedor a aprovecharse del cliente y éste se sentiría más seguro y vería incrementada su confianza (Spear, 2000; Mikami, 2003).
- b) Excesivo poder de mercado: las situaciones de monopolio u oligopolio y monopsonio y oligopsonio motivarán la aparición de mutuas y cooperativas para evitar la explotación a la que los usuarios de esos

fuera de esta clasificación. Spear (2000) apoya esta semejanza de las cooperativas con el sector *Nonprofit* y parte de la misma para el desarrollo de su teoría de la emergencia de las cooperativas.

⁵⁴ Un ejemplo de ello es cuando una persona que no entiende de mecánica de vehículos lleva su coche al taller.

servicios están sujetos. De esta forma, la cooperativa estará formada por los consumidores o los productores (según el caso) con el fin de combatir el poder de mercado de determinadas empresas (Sexton & Sexton, 1987; Hansmann, 1996; Spear, 2000; Mikami, 2003; Milford, 2004; Zhang et al, 2007; Novkovic, 2008).

- c) *Teoría de los Fallos del Estado, de los Bienes Públicos, o de la Heterogeneidad (Weisbrod, 1975 y 1977)*: Weisbrod explica la existencia del tercer sector a través de los fallos que comete el estado a la hora de proveer los bienes públicos o casi públicos a una demanda que se caracteriza por ser heterogénea. Una demanda heterogénea es aquella en la que los consumidores divergen en sus deseos sobre las cantidades y calidades de los bienes y servicios a consumir. En este ámbito, satisfacer a la totalidad de la población en la provisión de los bienes públicos o casi públicos por parte del gobierno es una tarea prácticamente imposible, ya que las preferencias de los consumidores sobre las cantidades y calidades de dichos bienes variarán de una persona a otra⁵⁵. De esta forma, siempre habrá personas que preferirían que se dedicara mayor cantidad de dicho presupuesto para ofrecer mayor cantidad del bien o servicio, y personas que preferirían lo contrario; es decir, que se dedicara menos dinero y el Estado ofreciera menos cantidad del mismo bien o servicio para, de este modo, dedicarlo a la provisión de otros bienes que son más preferidos por ellos. El fallo del estado tiene lugar en este contexto, ya que el gobierno fracasa en la satisfacción de la demanda de los consumidores.

El grupo de consumidores para los que la provisión del bien es insuficiente, encuentra en el sector del nonprofit la vía para satisfacer sus deseos. De esta forma, el tercer sector rellena este *gap* entre la demanda y la oferta del bien correspondiente (Anheier, 2005). Spear (2000) señala que además del nonprofit, la cooperativa también tiene cabida en este contexto. La superioridad de las cooperativas frente a las nonprofit se justifica porque, aunque no se sirvan de voluntariado para reducir sus

⁵⁵ El estado elegirá siempre proveer la cantidad del bien que el “votante en la mediana” (Black, 1958) prefiera. Esto significa que el estado proveerá aquella cantidad de bien en la cual el número de personas que preferirían mayor cantidad del servicio y el número de personas que preferirían menos, coinciden. De este modo, el partido político que gobierne busca maximizar sus posibilidades de ser reelegido.

costes, en la cooperativa los miembros tienen voz y voto en la provisión del servicio.

3.1.2 Factores de oferta e institucionales

Desde la perspectiva de la oferta, la literatura afirma que las motivaciones que conducen a la creación de una cooperativa son diferentes a las motivaciones que llevan a la constitución de una *Nonprofit*. De esta manera, las teorías de la emergencia de las entidades *Nonprofit* desde la perspectiva de la oferta apuntaban que los desencadenantes podían ser motivaciones de muchos tipos (James, 1990; Young, 1983), desde religiosas (James, 1987), a morales o ideológicas creadas por el sentimiento de un compromiso con la sociedad (Rose-Ackerman, 1996). Sin embargo, estas motivaciones no parecen estar relacionadas con la creación de cooperativas. De esta forma, según Spear (2000), parece que la elección de esta forma jurídica empresarial responde más bien al asesoramiento de profesionales y al apoyo de determinadas organizaciones. Es decir, que la constitución de las cooperativas es producto del contexto en el que se insertan.

De esta manera, si la legislación y los impuestos les son favorables en un territorio, si el estado las apoya a través de políticas de promoción, si existe un capital social o una cooperación favorable entre individuos u otra empresas y las cooperativas, si ya existe un sector cooperativo suficientemente desarrollado, y si la cultura cooperativa está suficientemente asentada en la sociedad; la elección de la cooperativa como modelo empresarial será más atractivo entre los emprendedores nacientes (Spear, 2000). Este tema es estudiado con más detalle en el capítulo siguiente, donde se analizan las contribuciones de otros autores sobre las motivaciones de los cooperativistas. No obstante, la aportación de Spear para la construcción de una teoría de la emergencia de las cooperativas desde la perspectiva de la oferta e institucional es la que aquí hemos presentado.

3.2 La “Teoría de la Propiedad” de Hansmann

La Teoría de la Propiedad de la Empresa intenta explicar por qué la propiedad de la empresa pertenece a determinados colectivos y no a otros. Para ello, el autor distingue en primer lugar entre dos figuras: el patrón y el propietario. El patrón es la persona que pone el dinero para llevar a cabo la actividad. Por su parte, el propietario es aquella

persona que comparte dos derechos: 1) control formal de la firma, y 2) derecho a apropiarse de los beneficios. En la empresa convencional, los propietarios y los patronos suelen coincidir, pues las personas que ponen el dinero para llevar a cabo la actividad, son las mismas que controlan la entidad y además tienen derecho a apropiarse de los beneficios.

Ahora bien, también existe el caso en el que la propiedad de la entidad no coincide con la propiedad del capital, es decir, con los inversores. Este es el caso de las cooperativas, donde los propietarios son los consumidores, los proveedores o los trabajadores. En estos casos, la propiedad vendría determinada por aquellos individuos que llevasen a cabo transacciones de compra o de venta con la empresa, o que constituyeran la mano de obra de la misma. En estos casos, el capital y el resto de los servicios necesarios para desarrollar la actividad serían obtenidos a través del mercado con un “contrato de mercado”. Por el contrario, en las empresas convencionales, las transacciones entre la firma y los inversores definirían la propiedad de la firma, y las transacciones con los proveedores, clientes, trabajadores, etc. serían llevadas a cabo mediante un “contrato de mercado”. Bajo estas condiciones, no es de extrañar que Hansmann utilice el término de “cooperativa de capitales” para referirse a las empresas convencionales.

Una vez aunadas todas las formas de propiedad posible bajo el mismo paraguas, cabe preguntarse qué hará que la propiedad de una empresa esté en manos de un colectivo u otro, es decir, qué determina la propiedad de la empresa. Según Hansmann, la mejor opción será la más eficiente, es decir, aquella que minimice los costes económicos en sentido amplio, ya que la empresa será más competitiva y se podrán obtener más beneficios. Pero, ¿cuáles son los costes que intervienen en esta decisión?

Siguiendo a Hansmann (1999), los costes que influyen a la hora de decidir el tipo de propiedad son de dos tipos: los costes de transacción⁵⁶ y los costes de propiedad. Los primeros hacen referencia a los costes de información, de tiempo, de insatisfacción, de control, etc. a los que se enfrentan dos individuos o empresas al llevar a cabo una transacción. La teoría de las organizaciones afirma que la propiedad será ostentada por

⁵⁶ Se ha traducido del inglés “cost of market contracting” (Hansmann, 2000) y del francés “coûts de transaction” (Mertens, 2005).

los colectivos para quienes estos costes son mayores. Al constituirse este colectivo como propietario, los costes de transacción a los que estarían sujetos disminuyen (Martens, 2005). A continuación se destacan las situaciones que ayudan a esclarecer esta idea y que favorecen que la propiedad de la empresa esté en manos de un colectivo diferente a los inversores capitalistas (Hansmann, 1999)⁵⁷:

1. Poder de mercado: Existen dos casos que pueden motivar el tipo de propiedad:
 - a) Monopolio u oligopolio: en el caso en el que una empresa ostente una situación de monopolio con altos precios para los consumidores, éstos se verán incentivados a ser propietarios de la firma y evitar la explotación de precios.
 - b) Monopsonio u oligopsonio: si existe una empresa compradora y muchos vendedores, entonces éstos tendrán un incentivo para poseer la propiedad de la empresa. Este es el caso del éxito de las cooperativas agrícolas (Hansmann, 1996; Mikami, 2003; Milford, 2004; Zhang et al, 2007; Novkovic, 2008).
2. El problema del encierro (*lock-in* o *expost market power*): Esta situación se da una vez que los colectivos han empezado a llevar a cabo los contratos de mercado con la empresa (ventas, compras, trabajo, etc). A partir de ese momento, el individuo comienza realizar una serie de inversiones de todo tipo en la empresa (tiempo, esfuerzo, etc), que no serán devueltas si la relación con la empresa se rompe. Esta situación cobra especial relevancia en el caso de los trabajadores, pues a medida que pasa el tiempo, les es más difícil encontrar otro puesto de trabajo si los propietarios les despiden. De esta manera, bajo el supuesto de mantenimiento de puesto de trabajo, los trabajadores encuentran un incentivo para ser propietarios de la empresa.
3. Asimetría de la información: esta situación se da si la firma tiene más información que el colectivo con el que lleva a cabo la transacción o a la inversa. Por ejemplo, la situación más usual es que el consumidor pueda no ser capaz de evaluar si el bien prometido por el vendedor coincide con el

⁵⁷ Aunque Hansmann (1996) destaca más factores influyentes en los costes de transacción, el autor apunta estos tres como los más importantes (Hansmann, 1999). Para una visión más exhaustiva sobre el tema, ver Hansmann (1996).

entregado, por lo que los compradores estarán incentivados a ser los mismos proveedores del bien o servicio. Este es el caso de primeras cooperativas agrícolas del siglo XX en EEUU proveedoras de abono y semillas.

Por otro lado, para decidir la forma de propiedad de la empresa, también influyen los llamados “costes de propiedad” además de los de transacción (Hansmann, 1996, 1999). El autor distingue tres “costes de propiedad” como influyentes en la forma de propiedad de la empresa:

1. Los costes de agencia (*cost of monitoring*): se producen como consecuencia de la falta de alineación de los intereses de los propietarios y los gerentes de la misma. A veces, las acciones llevadas a cabo por el gerente que no van en consonancia con los intereses de los propietarios, por lo que se requiere una acción de vigilancia o control de las tareas desempeñadas por los gerentes por parte de los propietarios. Como normalmente los propietarios son los inversores capitalistas, estos costes suelen asociarse con acciones que reducen las ganancias de los inversores, es decir, acciones tales como la realización de gastos innecesarios, contrataciones por encima de los precios de mercado, emprendimiento con riesgo excesivo, etc. Sin embargo, si la propiedad está en manos de un colectivo distinto (clientes, proveedores, trabajadores), los intereses serán distintos y los propietarios podrán inducir a los gerentes a aprovecharse de las contribuciones de los inversores. Quizá por ello la mayoría de entidades sean cooperativas de capitales, ya que en estos casos los propietarios son los inversores y presionarán a los gerentes para que obtengan el máximo beneficio.
2. Costes de toma de decisión colectiva: surgen porque existe un conflicto de intereses entre los propietarios, bien porque haya individuos pertenecientes a varios colectivos (lo cual no suele pasar), o bien porque haya divergencias en las preferencias. Los costes se producen por el proceso de decisión propiamente dicho (tiempo, preparación, etc.), o porque se tomen decisiones ineficientes a favor del propietario en la mediana y no del propietario medio (Hansmann, 1996). Ello significa que se tomará la decisión que favorezca al mismo número de personas que se ven desfavorecidas por esa decisión, sin tener en

cuenta que el empeoramiento de los desfavorecidos puede ser mucho mayor que la mejora que obtienen los favorecidos. Por ello, el autor señala que la decisión del votante en la media sería más eficiente, para que no hubiese tantas diferencias. Teniendo en cuenta todos los costes inherentes a la toma de decisión, interesará aquella propiedad en la que éstos sean menores.

3. Toma de riesgo: está relacionado con el riesgo que debe soportar el propietario de la empresa. Si este propietario puede diversificar el riesgo, será un mejor candidato para propietario. Buenos ejemplos son los inversores, ya que la fracción del dinero invertido en la propiedad de la empresa supondría una pequeña parte del total del presupuesto del propietario. En la situación contraria estaría el trabajador, que dedicaría toda su mano de obra a esa empresa (*lock-in*).

La forma de propiedad irá determinada por la conjunción de ambos costes, es decir, los de transacción y los de propiedad. No obstante, Hansmann (1999) reconoce la superioridad de los costes de propiedad para la elección de la propiedad. De esta forma, el colectivo que se constituirá como propietario será aquel para quienes los costes de propiedad sean más bajos, aunque los costes de transacción sean bajos. Si los costes de transacción son altos para un colectivo y los de propiedad bajos, ese colectivo será el ideal para ostentar la propiedad. Sin embargo, en el caso de que los dos costes sean muy altos, la mejor opción es que la empresa se constituya como una NPO (Hansmann, 1996)⁵⁸.

⁵⁸ Cabe señalar que Gui (1991) hace una clasificación sobre las entidades del Tercer Sector en la que se contemplan todas las ideas señaladas en el presente trabajo con respecto a las teorías de emergencia de las cooperativas de Hansmann (1996, 1999) y de Spear(2000) , ya sea de forma directa o indirecta. Gui clasifica a las entidades según la categoría “dominante” y “beneficiaria” de las entidades. Estas categorías corresponden respectivamente a las personas que ostentan el control y la propiedad de la entidad, y a las personas que son destinatarias de la actividad económica. Gui se pregunta qué lleva a los individuos a constituirse como una entidad de la que serán los beneficiarios en lugar de obtener los bienes o servicios a través de una empresa capitalista convencional. Es decir, se pregunta los motivos que llevan a que la categoría dominante y beneficiaria coincidan. Asimismo, también explica por qué se prefieren las cooperativas y mutuas a una nonprofit. En general, las explicaciones coinciden con las citadas en el presente trabajo. El trabajo de Gui (1991) es muy valorado por los investigadores del sector, ya que supuso uno de las primeras contribuciones que aunaba y explicaba bajo una misma perspectiva teórica las diferencias de todas las iniciativas del tercer sector y de las empresas capitalistas.

3. 3 Las Condiciones de Emergencia de Defourny

Para Defourny (1995), deben darse dos condiciones para que existan las cooperativas: la “condición de necesidad” y la de “identidad colectiva”. La primera hace referencia a las situaciones en las que existen dificultades que no son satisfechas ni por el mercado ni por la intervención pública. De este modo, la aparición de las cooperativas se ha asociado a crisis económicas en las que existía un alto nivel de desempleo junto con una disminución de los servicios ofrecidos por el Estado de Bienestar. La dificultad para encontrar trabajo, para acceder a determinados bienes o servicios, y la ausencia de un organismo que haga frente estas situaciones, son situaciones que han provocado la aparición de las cooperativas.

Por otro lado, la segunda condición, la de “identidad colectiva”, se refiere a la sensación de pertenencia a un grupo social. Dicha pertenencia puede hacer mención a un modo de vida asociativo o a que un grupo de personas compartan determinadas preferencias o características.

La conjunción de estos dos requisitos es esencial para la constitución de una cooperativa⁵⁹. De esta forma, si un grupo de personas comparten una necesidad pero no tienen el sentimiento de pertenecer a un mismo colectivo, la cooperativa no se llevará a cabo. Si, por el contrario, hay un grupo de personas con una identidad colectiva pero no tienen una necesidad común que cubrir, la constitución de la cooperativa tampoco tendrá lugar. Es por ello que ambas condiciones son igualmente necesarias para la emergencia de las cooperativas.

El autor defiende la validez de estas dos condiciones a través de ejemplos reales que se han dado a lo largo de la historia. Así, ya la constitución de la cooperativa de consumo Rochdale fue fruto de estas dos circunstancias: un grupo de personas proletarias que necesitan acceder a determinados productos. En este caso la necesidad común fue provocada por la pertenencia a una misma clase social.

⁵⁹ Estas condiciones se han extendido hacia cualquier forma de Economía Social y no sólo a las cooperativas (Defourny, 2001).

Además de este caso, Defourny y Develtere (2009) muestran que la aparición de los *Kibbutz* tuvo lugar porque un grupo de judíos rusos tuvieron la necesidad de salir adelante al llegar a Israel. De este modo, basándose en sus ideales socialistas, este grupo de personas emprendieron una vida comunitaria en la que la agricultura era la base de su sustento. Dichas comunidades eran designadas como los *Kibbutz*. En este caso se ve como la condición de necesidad está vigente, pues los judíos no eran aceptados por la sociedad israelí y tuvieron que buscarse ellos mismos la forma de cubrir todas sus necesidades. Asimismo, la condición de identidad colectiva también tiene lugar, pues además de ser todos judíos, compartían las ideas socialistas.

También son muy conocidos los ejemplos de Desjardins en Quebec y de las cooperativas agrícolas flamencas en Bélgica. En el primer caso, la necesidad era de financiación, por lo que se crearon cajas rurales. No obstante, fue indispensable el sentimiento de identidad colectiva, pues los fundadores pretendían mantener sus valores culturales anclados en la lengua francesa y en el catolicismo frente al protestantismo anglosajón dominante en Norteamérica. En el ejemplo de las cooperativas agrícolas belgas, los pequeños agricultores que sólo hablaban flamenco se asociaron para intentar mejorar sus condiciones de vida y simultáneamente asentar su identidad en un entorno dominado por la nobleza y la burguesía francoparlante (Defourny y Develtere, 2009).

Por el contrario, resulta interesante ver cómo en los ejemplos en los que no se han dado estas dos condiciones la constitución de las cooperativas no ha resultado exitosa. El fracaso de las cooperativas impulsadas desde el Estado en los países del Sur en la época colonial y postcolonial, o el de las cooperativas de los países del Este durante los regímenes comunistas, dan muestra de ello. En estas cooperativas trabajaban personas de forma obligada, no pudiendo sustituir el compromiso que un miembro adscrito a la cooperativa de forma voluntaria ostenta. De esta forma, para que la emergencia de la cooperativa sea exitosa, éstas deben surgir desde abajo, es decir, desde sus miembros, los cuales comparten el sentimiento de identidad y una necesidad colectiva (Defourny y Develtere, 2009)⁶⁰.

⁶⁰ Defourny y Develtere (2009) señalan que estas condiciones siguen estando presente en los países de Sur, pero que en los del Norte, la condición de identidad está perdiendo fuerza como consecuencia de la globalización. Ejemplo de ello es que en las cooperativas de consumo la clientela se ha diversificado mucho y cada vez hay más clientes que no son miembros de la cooperativa.

4. COOPERATIVISMO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Las teorías de la emergencia de las cooperativas han dejado claro que éstas nacen para mejorar la calidad de vida de los miembros que la forman. Sin embargo, la afectación que las cooperativas tienen sobre el bienestar supera el ámbito interno de las mismas, es decir, que el aumento de la calidad de vida no sólo tiene lugar en los miembros de la entidad, sino en todo el territorio en el que se inserta la cooperativa. De esta manera, una vez que son constituidas, las cooperativas desempeñan un rol muy importante en el proceso de desarrollo de los territorios. En este sentido, son varios los documentos oficiales que ponen de manifiesto cómo estas organizaciones generan riqueza y empleos contribuyendo así al desarrollo.

En esta línea, Monzón (2010) señala que el valor añadido bruto de las cooperativas en España para el año 2008 es de 10.407.801 miles de euros (8.609.020 miles de euros sin contar a las cooperativas de crédito). En dicho año contaron 24.738 cooperativas (de las que 18.019 eran cooperativas de trabajo asociado y 3.757 agrarias), las cuales creaban 456.870 empleos directos (sólo las CTA creaban 221.844 y las agrícolas 90.308) y facturaron 66.285.893.350 euros (de los que 14.793.789.115 correspondían a CTA y 20.141.549.046 a las Cooperativas Agrarias).

Por su parte, a nivel internacional, Ciriec (2012) señala en su comunicación al comité Económico y Social Europeo que las cooperativas de la UE-27 suponen un 2,1% del empleo total del territorio durante los años 2009-2010⁶¹. Más concretamente, afirma que en esos años en la UE-27 el total de empleos remunerados es de 216.397.800, de los que 4.548.394 pertenecen a las cooperativas. Asimismo, reconocen un aumento de un 31,51% de los empleos remunerados en las cooperativas desde 2002 hasta 2010, teniendo en cuenta sólo la UE-15.

El punto culmen del reconocimiento sobre la importancia que las cooperativas tienen en el impulso del desarrollo económico, viene de la mano de las Naciones Unidas. Este organismo declara el 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas, siendo consciente del poder que estas entidades tienen para promover la participación de

⁶¹ El conjunto de las entidades de Economía Social aglutina el 6,53% del empleo total en la UE-27. Para más detalle ir a Monzón (2010).

colectivos en riesgo de exclusión como mujeres, inmigrantes o discapacitados. En esta línea, la Alianza Cooperativa Internacional inició un nuevo proyecto en 2012 para poder realizar comparaciones a nivel internacional sobre cooperativas no sólo en términos económicos, sino también en términos de empleo y de impacto social⁶².

Por otro lado, además de estos organismos oficiales, son varios los autores que reconocen que las cooperativas contribuyen al desarrollo económico no sólo en términos económicos, sino también de cohesión social. De hecho, muchos afirman que son las organizaciones idóneas sobre las que basar los procesos de desarrollo, más aún ante la crisis económica que estamos viviendo. Dicha confirmación suele sustentarse sobre la idea de que las diferencias organizacionales entre las cooperativas y las empresas tradicionales, y los principios y motivaciones que mueven a unas y a otras, conducen a comportamientos diferentes.

En este sentido, existen multitud de trabajos que demuestran que la estructura de propiedad influye sobremanera sobre las formas de responder de las empresas ante cambios en el mercado (Pencavel et al., 2006; Burdin y Dean, 2009). Dichas diferencias se refieren por ejemplo a comportamientos que conllevan la internalización de externalidades negativas del mercado, o la creación de capital social (Bartlett et al, 1992; Pencavel et al. 2006; Pérotin, 2006; Novkovic, 2008; Jones y Kalmi, 2009; Bauer et al, 2012).

A continuación, se examina la literatura referente al papel que las cooperativas ejercen en el proceso de desarrollo económico desde una perspectiva más teórica para, más adelante, detenernos en las contribuciones empíricas cuantitativas que se han realizado en este ámbito. En la primera parte de este apartado nos referiremos a las cooperativas en general y a su papel en el proceso de desarrollo local. En la segunda también nos centraremos en las cooperativas en general pero enfatizaremos la influencia que tienen en el desarrollo local rural. Por último, analizaremos la relación que tienen las cooperativas con el ciclo económico, para lo cual nos centraremos más en las cooperativas de trabajadores, pues la mayoría de los trabajos empíricos cuantitativos se

⁶² Hasta el momento sólo realizaban el informe “Global 300”, el cual trataba información en términos económicos de las 300 cooperativas y mutuas más grandes del mundo.

han enfocado en este tipo de cooperativas, además de suponer el objeto de estudio del presente trabajo.

4.1 El rol del cooperativismo en el desarrollo local: principios y valores cooperativos y su relación con el desarrollo local y sostenible

El rol que ostentan las cooperativas en los procesos de desarrollo local ha sido objeto de atención por parte de numerosos autores durante las cuatro últimas décadas (McRobie, 1981, Barea y Monzón, 1992, 1996; Chaves y Sajardo, 1999; Sanchís y Campos, 2005; Westlund y Westerdahl, 1996, Vidal, 1996 a y b; Mozas y Bernal, 2006; Clemente et al. 2009; Monzón, 2010, Perotin, 2013). Este reconocimiento por parte de los investigadores y políticos sobre el papel que ejercen las cooperativas en el crecimiento económico está unido a la aceptación general que desde los años ochenta se ha concedido al modelo de desarrollo local y sostenible. La vinculación entre dichos modelos de desarrollo y el cooperativismo es consecuencia de los valores y principios sobre los que se basa el movimiento cooperativo (Vidal, 2008; Puentes y Velasco, 2009).

El desarrollo local como modelo de crecimiento empezó a ser puesto en práctica en los años ochenta por los gobiernos locales con miras a hacer frente a las graves consecuencias que la globalización empezaba a provocar. En lugar de que el crecimiento económico fuese generado por fuerzas externas (es decir, por empresas exteriores a la zona establecidas en municipios con factores productivos más baratos que en el lugar de origen), se empezó a considerar la idea de llevar a cabo un desarrollo generado por fuerzas endógenas, entendiendo por éstas actuaciones que emanasen del territorio y que aprovecharan los recursos propios para aumentar la competitividad, el empleo y la calidad de vida de la comunidad (Gómez y Román, 2005). Es decir, que durante los ochenta se pasó de una perspectiva de desarrollo “top-down” a una de “bottom-up”, la cual implicaba un cambio estructural del sistema socioeconómico. De esta manera, en este nuevo modelo, se pretendía que no sólo las empresas locales participaran en este proceso de desarrollo, sino también las instituciones y la población local, ya que todos eran responsables de las inversiones y de la toma de decisiones concernientes al desarrollo (Barroso, 2000; Stöhr, 1984; Garofoli, 1992 a y b; Vázquez, 2004). Por tanto, es entonces cuando se empieza a considerar que las personas no deben

ser vistas sólo como receptores pasivos de los programas de desarrollo, sino que también deben participar en la construcción de los mismos y ser dueños de su propio destino (Sen, 1999).

Por su parte, también en estos años empieza a fraguarse el concepto de desarrollo sostenible. Éste surge como consecuencia del daño que el desarrollo económico causa sobre los recursos naturales. El Informe Brundtland (Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo, 1987) es el más referenciado a este respecto y define al desarrollo sostenible de la siguiente manera: “el desarrollo sostenible es aquel que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender a sus propias necesidades”. Es decir, que es aquel desarrollo que no pone en peligro la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras. Esta definición sustenta el concepto de desarrollo sobre tres pilares: el económico, el social y el medioambiental; lo cual conlleva conceder una prioridad al medioambiente y a la sociedad en los procesos de desarrollo que hasta entonces había sido inexistente. La importancia que este nuevo concepto ha adquirido ha hecho que en la actualidad y en los países occidentales no se conciba otro desarrollo que no sea sostenible, y así lo reflejaremos a lo largo de la presente investigación.

Una vez aclarados los modelos de desarrollo local y sostenible, procedemos a explicar la vinculación que éstos tienen con las cooperativas. Esta vinculación tiene lugar a través de los valores y principios que rigen el funcionamiento de las cooperativas. Dichos valores son incluidos en la definición que realiza la Alianza Cooperativa Internacional y son la ayuda mutua, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad (ACI, 1995). Estos valores son materializados en los principios que rigen el comportamiento de las cooperativas. Dichos principios, que ya comentamos anteriormente (epígrafe 2.1 del presente capítulo), son: 1) Adhesión abierta y voluntaria de los/as socios/as, 2) control democrático de sus miembros; 3) participación económica de sus miembros; 4) autonomía e independencia; 5) educación, entrenamiento y formación de sus miembros; 6) cooperación entre cooperativas; 7) compromiso con la comunidad. De esta forma, los principios de funcionamiento aseguran que las cooperativas actúan de acuerdo con la filosofía cooperativa.

De estos principios se extrae que la filosofía cooperativa coincide con la estrategia de desarrollo local y sostenible en varios puntos:

1. Las cooperativas surgen para dar respuesta a unas necesidades de las personas de un determinado territorio: las cooperativas de crédito financian a aquellas personas que no consiguen financiación en ningún otro sitio, las guarderías cooperativas ayudan a conciliar la vida laboral y familiar, las cooperativas de consumidores ofrecen productos de mayor calidad que los comercios capitalistas y a menor precio (Melián y Campos, 2010)... Es decir, la constitución de dichas entidades tiene como fin mejorar la situación y la calidad de vida de dichas personas, y para ello las cooperativas se sirven de los recursos naturales, económicos y humanos de la zona, al igual que la estrategia de desarrollo local⁶³ (de Castro Sanz, 2003; Calvo y González, 2011).
2. Los individuos participan en un proyecto que va más allá del ámbito individual (Carrasco, 1999a; Lais, 2009; Pastor, 2011). Ello tiene lugar a través del principio democrático, según el cual los miembros participan a través del voto en todas las decisiones que afectan no sólo a ellos a título personal, sino a la cooperativa, entendiendo ésta como un grupo de personas. De esta forma, el voto de un integrante no sólo le afecta a él, sino a todos los demás.

Asimismo, los principios de educación, cooperación y compromiso con la comunidad muestran que la actividad cooperativa no sólo tiene como objetivo repercutir sobre el bienestar de los integrantes de la entidad, sino sobre el resto de la población⁶⁴ (Carrasco, 2005). En este sentido, se puede afirmar que las

⁶³ En esta línea, cabe señalar que la gran transformación que ha sufrido la sociedad en las últimas décadas ha hecho que afloren nuevas necesidades, tales como la gestión de residuos o el cuidado de personas mayores como consecuencia de la inversión de las pirámides de población, entre otras muchas (Cachón et al, 1998). Dichas necesidades han pasado a ser conocidas como los “nuevos yacimientos de empleo”, ya que para su satisfacción se requiere la creación de nuevos puestos de trabajo. No obstante, las actividades que satisfagan estas nuevas necesidades deben encuadrarse dentro de la dinámica de desarrollo local y sostenible. A este respecto, hay autores que apuntan que las cooperativas son la forma empresarial más adecuada para dar respuesta a estas necesidades, pues se enmarcan perfectamente dentro de los principios de desarrollo local y sostenible, utilizando los recursos endógenos de manera responsable (Puentes y Velasco, 2009; Rothschild, 2009).

⁶⁴ El que estos principios denoten un comportamiento que va más allá del propio interés personal del cooperativista queda vigente por los siguientes motivos:

cooperativas contemplan la implicación de la ciudadanía para influir directamente en la situación económica y social del territorio, al igual que la estrategia de desarrollo local.

En esta línea, cabe hacer especial mención al principio de cooperación, el cual promueve la creación de partenariados con otras cooperativas, autoridades locales, sindicatos, etc. Estas relaciones posibilitan un efecto multiplicador de sus objetivos y filosofía y la creación de nuevas actividades económicas y por tanto nuevos empleos (Calvo y González, 2011). Sirva de ejemplo el caso de Mondragón, que empezó en 1943 con la creación por parte de José María de Arizmendiarieta de la Escuela Profesional, democráticamente administrada y abierta a todos los jóvenes de la comarca. De esta escuela salió la primera cooperativa de la zona en 1956, ULGOR⁶⁵ (hoy Fagor Electrodomésticos), formada por cinco antiguos alumnos de dicha escuela y dedicada a fabricar estufas y cocinas de petróleo. Las relaciones de dicha cooperativa con otras entidades generaron un sinnúmero de nuevas actividades económicas y de nuevos empleos⁶⁶. De esta manera, el cooperativismo es un modelo que, al igual que el desarrollo endógeno, va de abajo arriba (bottom-up), donde la sociedad local es capaz de dinamizar la economía creando empleo y mejorando la calidad de vida de la población (Coll y Cuñat, 2007).

-
- En base al principio de educación y promoción, los miembros tienen la misión de fomentar al público en general los beneficios del cooperativismo.
 - Con respecto al principio de cooperación, los miembros tienen la obligación de llevar a cabo la cooperación con otras cooperativas y otras entidades por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales con el objetivo de fortalecer el desarrollo de la empresa y el movimiento cooperativo.
 - En lo que se refiere al principio de compromiso con la comunidad, las cooperativas funcionan bajo principios de desarrollo sostenible y cohesión social a través de políticas aceptadas por los miembros de la comunidad, transmitiendo en el territorio cultura y comportamientos democráticos.

⁶⁵ Este nombre corresponde a las siglas de los apellidos de los cinco alumnos: Usatorre, Larrañaga, Gorroñoigoitia, Ormaechea y (O)rtubay (Morales, 2003).

⁶⁶ ULGOR, Arrasate (Fagor Arrasate) y la actual Eroski surgen en Mondragón en los últimos años de la década de los cincuenta. Ante la dificultad que tenían para acceder al crédito, en 1959 forman la Caja Laboral Popular para financiar a todas aquellas cooperativas de la zona. Este hecho provocó la aparición de otras muchas cooperativas durante los años siguientes. En los años ochenta, todas ellas se agrupan bajo el nombre de Mondragón Corporación Cooperativa para hacer frente a los retos que la globalización suponía, y ha continuado creciendo hasta convertirse en una de las corporaciones empresariales más importantes del país.

3. Los valores en los que se basan las cooperativas aseguran que la actividad económica en cuestión sea desempeñada de una forma democrática, justa, solidaria y responsable, teniendo en cuenta al resto de la población y procurando el bienestar de la comunidad. Así, las cooperativas promueven un desarrollo económico del territorio teniendo en cuenta tanto la perspectiva social como la medioambiental. En este sentido se puede afirmar que las cooperativas promueven un desarrollo sostenible (Mozas y Bernal, 2006; Saz y Carús, 2008)⁶⁷. Prueba de ello es el principio de compromiso con la comunidad, según el cual la cooperativa no sólo se preocupa por los intereses de sus miembros, sino también de los demás grupos de interés del territorio tales como los desempleados, los proveedores, los clientes y la sociedad en general; y del medioambiente que les rodea (Carrasco, 2005; Mozas y Bernal, 2006; Puentes y Velasco, 2009)⁶⁸.

Por otro lado, podemos destacar en este contexto la contribución de Tarazona y Albors (2005), quienes destacan que la Economía Social, y, por extensión, las cooperativas, contribuyen al desarrollo local desde tres perspectivas diferentes:

- 1) Desde una dimensión local, las cooperativas están orientadas hacia los mercados regionales. Ello posibilita que a) se genere un efecto en cadena que puede crear aún más empleo, y b) que se puedan cubrir determinados servicios que ni el sector privado tradicional ni el público proporcionan en calidad o a precios adecuados (Montero, 1997; García-Gutiérrez, 1999; Buendía y García, 2003).

- 2) Desde una dimensión social, las cooperativas generan empleos estables y de calidad (Mozas y Bernal, 2006). De este modo, la seguridad en el empleo, las relaciones interpersonales o la retribución que las cooperativas ofrecen, generan un aumento de la

⁶⁷ En este sentido, hay autores que identifican a las cooperativas como la mayor representante de la responsabilidad social corporativa. Un análisis detallado al respecto lo encontramos en Bel y Martín (2008).

⁶⁸ En este sentido, la historia muestra que las cooperativas pueden emprender nuevas actividades con miras a satisfacer necesidades de otros grupos de interés de la comunidad diferentes a los miembros de la cooperativa (MacPherson, 2013).

satisfacción laboral de sus integrantes (Gargallo y Freundlich, 2010). Asimismo, se ha demostrado que la participación en la toma de decisiones también afecta positivamente sobre la satisfacción laboral de los miembros de estas entidades (Miller y Monge, 1996). Por otro lado, las cooperativas contribuyen a la construcción de una red de relaciones locales; es decir, de capital social, con todos los beneficios que ello conlleva, incluyendo la cohesión social y la transmisión de conocimiento (de Castro Sanz, 2003; James y Sykuta, 2005; Marcuello y Saz, 2008; Pastor, 2011).

3) Desde una dimensión empresarial, las cooperativas son empresas que compiten con las empresas tradicionales. Por lo que, para seguir existiendo, no tendrán más remedio que ser eficientes y competitivas en el mercado, consolidando así el empleo creado y aumentando el crecimiento económico local. Asimismo, el modelo de propiedad y de participación democrática fomentará la motivación y productividad de los miembros trabajadores (Long, 1978,1980; Melián y Campos, 2010).

En esta línea, también podemos destacar la contribución de Coque (1999), quien señala que, teniendo en cuenta que las cooperativas compiten en un mercado global, éstas deben cumplir una doble función: la asociativa, relacionada con la cohesión social, y la empresarial, relacionada con la eficiencia. Para cumplir estas funciones, el autor enfatiza que se deben utilizar tanto los factores endógenos como exógenos. Los factores endógenos ya se han explicado anteriormente. Por su parte, los factores exógenos se identifican con aquellas acciones que impulsan la eficiencia macroeconómica y social de la cooperativa, y, por tanto, la hace más competitiva a nivel global y permite que siga creciendo. Como ejemplo podemos citar acciones como la exportación o el acopio tecnológico. Si los factores exógenos no son utilizados, la cooperativa se vería estancada o abocada al fracaso y su papel como agente de desarrollo local también.

En definitiva, el fuerte arraigo de las cooperativas al territorio, los principios y valores por los que éstas se rigen, y el carácter empresarial de las cooperativas, hacen que a éstas se les asigne un rol clave en las estrategias de desarrollo endógeno (Coque, 1999, 2008; Bel y Ausín, 2007). Prueba de ello es que el Parlamento Europeo aprobó el 2 de julio de 2013 un informe en el cual reconocen que por sus particularidades, las cooperativas son las entidades más adecuadas para salir de la crisis iniciada en 2008. En

consecuencia, le exigen a la Comisión que refuercen las iniciativas destinadas a la promoción de las mismas (Parlamento Europeo, 2013).

4.2 El cooperativismo como motor de desarrollo de las zonas rurales

Aunque la literatura ha reconocido la gran importancia que las entidades cooperativas tienen en los procesos de desarrollo local, los investigadores han mostrado especial atención sobre los efectos que estas organizaciones tienen en las zonas rurales (Vara, 1994; Montero, 1997; García Gutiérrez, 1999; Bel et al, 2000; Mozas y Rodríguez, 2000; Buendía, 2001; Juliá y Marí, 2002; Buendía y García, 2003; Domingo, 2005; Mozas y Bernal; 2006). Este acentuado interés se explica porque dichas zonas solían y suelen encontrarse en circunstancias más desfavorables que las zonas urbanas, por lo que los efectos de las cooperativas sobre el territorio en términos de desarrollo se hacen más evidentes.

De esta manera, las zonas rurales parten de situaciones caracterizadas por: a) el éxodo rural, con el consiguiente envejecimiento de la población y el declive de las actividades agrícolas tradicionales, b) un déficit de ciertas infraestructuras y servicios básicos, c) un menor grado de instrucción de sus habitantes, y d) menor productividad media de la mano de obra (Stefanson et al., 1995; Juliá y Marí, 2002; Montero, 2008). Ante esta situación, son varios los autores que señalan que las cooperativas desempeñan un papel imprescindible para favorecer el desarrollo rural por cumplir las siguientes características (Montero, 1997; Mozas y Bernal, 2006):

1. Fijan la población en el territorio y poseen una estrecha relación con el territorio donde operan, no habiendo riesgo de traslado o cierre selectivo.
2. Fomentan la formación y educación, y la creación y continuidad en el empleo. La educación y la cooperación que promueven posibilita un aumento de la capacidad tecnológica y productividad.
3. Sus principios de funcionamiento provocan efectos impulsores de cohesión económica y social y resuelven problemas de aislamiento, desinformación, etc.

4. Se identifican con el desarrollo sostenible⁶⁹.

Por otro lado, es destacable el trabajo Buendía y Lins (2000), quienes analizan las diferencias sobre el papel que desempeñan las cooperativas en entornos rurales de los países del Norte y del Sur. En su trabajo se concluyen que si en los países ricos las cooperativas, del tipo que sean, son un motor de desarrollo, en los países en desarrollo esta función se acentúa aún más al partir de una situación más desventajosa⁷⁰. No obstante, cabe señalar que mientras que en los países del Sur ese desarrollo viene de la mano de cooperativas agrícolas (Tehrani, 1984), en los del Norte es generado por la diversificación hacia actividades como la provisión de tecnologías de comunicación, los servicios de salud, la protección medioambiental o actividades culturales (Lizarralde e Irizar, 2005).

Por último, también subrayamos la investigación de Bel y Ausín (2007), en la cual analizan el papel protagonista de las cooperativas en los procesos de desarrollo rural en el marco europeo y nacional. Más concretamente, revisan las contribuciones que las cooperativas hacen en la consecución de los objetivos establecidos en los proyectos europeos y nacionales de desarrollo territorial. De esta forma, según varios autores las cooperativas suponen una pieza clave en las iniciativas LEADER (2007-

⁶⁹ Un ejemplo de cooperativa que ha ejercido una fuerte influencia sobre el desarrollo de su territorio es la Sociedad Cooperativa Andaluza del Valle de los Pedroches (COVAP). Esta entidad comenzó con la asociación de 10 agricultores en la localidad de Pozoblanco (Córdoba), y poco a poco fue incluyendo nuevas actividades de transformación agrícola y ganadera, diversificando así su producción. De este modo, esta cooperativa agropecuaria fue creciendo generando un gran efecto en cadena hasta ser considerado a día de hoy el motor de desarrollo de la zona (Fuentes et al., 2011).

⁷⁰ En los países pobres, la situación es aún más complicada que en las zonas rurales de los países ricos: concentración de la propiedad de la tierra, marco político, social, ecológico y laboral deficiente, dificultad de acceso al crédito, dependencia de la balanza de pagos sobre la producción agropecuaria, etc. (Buendía y Lins, 2000). Ante esta situación, la OIT (1974) recomienda la promoción de cooperativas en países pobres con los siguientes objetivos (Coque, 2005):

1. Mejora del sistema económico y social a través del fomento de la iniciativa, el ahorro y el uso del crédito.
2. Control democrático de la economía y distribución de los excedentes.
3. Mejora de la explotación de los recursos: reforma agraria, industrias diseminadas para la transformación local, etc.
4. Mejora de las condiciones sociales a través de la implantación de servicios básicos: salud, comunicación, etc.
5. Integración de las cooperativas en planes de desarrollo más amplios.

2013) (Lazos entre Acciones del Desarrollo de la Economía Rural) o FEADER (2007-2013) (Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural) (Meliá y Campos, 2010), y en los Planes Estratégicos Nacionales (Bel y Ausín, 2007). No es de extrañar, por tanto, que la Comisión de las Comunidades Europeas (2004) recomendase a los Estados miembro la constitución de cooperativas en las zonas rurales o desfavorecidas con miras a una mejora de la situación socioeconómica⁷¹.

4.3 Cooperativismo y ciclo económico

El hecho de relacionar a las cooperativas con una situación de partida más desventajosa de los territorios ha traído como consecuencia una serie de investigaciones destinadas a estudiar la conexión del cooperativismo con el ciclo económico, y más concretamente, con las etapas de recesión económica. De esta forma, en términos generales la literatura destaca el carácter contracíclico de las cooperativas comparando la tendencia de la economía general y la evolución de éstas a través indicadores de empleo y de creación de empresas⁷².

Esta idea del comportamiento contracíclico de las cooperativas es propuesta en primer lugar por Ben-Ner (1988b), quien sostiene que las empresas en manos de los trabajadores proliferan en épocas de recesión económica y desaparecen en épocas de bonanza económica, ya que los trabajadores encuentran mayores beneficios en las empresas convencionales una vez superada la crisis. No obstante, aunque en la literatura encontramos un gran número de contribuciones empíricas concluyentes con respecto a la creación de cooperativas en épocas de recesión, no sucede lo mismo con respecto a estudios sobre su desaparición en épocas de crecimiento (Russell & Hanneman., 1992; Staber, 1993; Perotin, 2006).

De esta forma, en la primera oleada de trabajos a este respecto los autores se centran en estudiar el comportamiento cooperativo durante la crisis económica

⁷¹ En este contexto, es interesante el resultado obtenido por Clemente et al. (2009). Estos autores encuentran que las cooperativas están más presentes en las Comunidades Autónomas más prósperas, por lo que plantean que los territorios más avanzados estén más sensibilizados con las cuestiones planteadas por el cooperativismo.

⁷² Hay que destacar que la mayoría de estos trabajos se centran en las cooperativas de trabajadores, y en consecuencia nos centramos en ellas en dicho epígrafe.

internacional de los años setenta. En este contexto, destaca Guerreri et al. (1992), quienes encuentran que el crecimiento anual del empleo total en Italia desde 1971 a 1981 fue del 1%, mientras que el del empleo cooperativo fue del 5,7%. Por su parte, en los trabajos de Defourny (1990), Huntzinger (1994) y Cornforth y Thomas (1995), se concluye que en Francia el empleo total apenas se mantuvo entre 1973 y 1983, a diferencia del sector cooperativo, donde el número de cooperativas casi se triplicó y el nivel de empleo se multiplicó por 1,4. En esta misma línea, podemos señalar que en Reino Unido el número de cooperativas de trabajadores se multiplicó por 9 y su empleo por 2,5 entre 1976 y 1984 (Jefferis y Mason 1990, Cornforth y Thomas 1995). Asimismo, en Holanda el número de cooperativas de trabajadores se multiplicó por ocho entre 1970 y 1985 (Voets 1990).

Al margen de los estudios concernientes a la crisis de los años setenta, Grávalos y Pomares (2001b) demuestran el comportamiento anticíclico de las sociedades laborales⁷³ para el período 1986-1995. Estos autores estudian el efecto de determinadas variables macroeconómicas sobre el número de sociedades laborales constituidas y su número de socios. Tras el tratamiento estadístico de los datos, se concluye que existe un comportamiento contracíclico de estas entidades. En este sentido, encuentran que la tasa de paro se define como el mejor predictor de la evolución de este tipo de empresas. Por ello, afirman que las sociedades laborales tienen un componente defensivo, constituyendo una salida para aquellas personas que se encuentran en situación de desempleo.

En esta misma línea, Demoustier (2000) encuentra a nivel europeo un efecto sustitución entre el empleo total y el empleo en las cooperativas de trabajo asociado desde 1991 a 1995. Por su parte, Westerdahl y Westlund (1998) realizan veinte estudios de caso en el continente europeo sobre cooperativas y asociaciones que contratan a personas en desempleo en épocas de crisis.

⁷³ Aunque se trate de sociedades laborales, incluimos este estudio en este apartado por ser referencia para muchos autores que investigan sobre esta cuestión (López et al, 2009; Foncea y Marcuello, 2010, entre otros). En esta línea, Sáez et al. (2003) y Millana (2003) explican las afinidades entre las sociedades laborales y el cooperativismo de trabajo asociado.

Este comportamiento contracíclico es confirmado en el estudio de Perotin (2006) sobre las cooperativas francesas que comprende desde 1971 a 2002. Aunque la autora no encuentra diferencias significativas en las salidas del mercado entre las cooperativas y las empresas convencionales, sí encuentra en la entrada, es decir, en la constitución de un tipo de empresas y otras. Mientras que la creación de cooperativas está positivamente relacionada con aumento de desempleo y un crecimiento del PIB negativo, la creación de empresas convencionales está positivamente relacionada con el aumento de empleo y el crecimiento del PIB⁷⁴.

En esta línea de relacionar el ciclo económico con el empleo destaca también el trabajo de Fakhfakh et al. (2012), quienes estudian cuatro industrias en la recesión de los años 90 y muestran que en dos de ellas la destrucción de empleo es igual en las empresas cooperativas y en las convencionales, en otra dicha destrucción es significativamente más baja en las cooperativas, y en la restante el empleo en las cooperativas incluso aumenta mientras que en las convencionales disminuye.

Con respecto a la actual crisis económica, el informe CECOP-CICOPA (2011) analiza el comportamiento de las cooperativas en la recesión actual. Como conclusión anuncia una mejor situación en comparación a las empresas tradicionales en términos tasa de supervivencia y empleo. Asimismo, Calderón y Calderón (2012b), basándose en los datos del “Ministerio de Empleo y Seguridad Social: Autónomos, Economía Social y Responsabilidad Social de las Empresas” apuntan que la destrucción de empleo en 2009 en las cooperativas de trabajadores ha sido de un 4,5 puntos frente a un 6,7 en las empresas convencionales. Igualmente, para el año 2010 señalan un incremento de empleo en las cooperativas de trabajo asociado de 0,2% con respecto al año anterior, mientras que para el conjunto total de la economía la cifra es de 2,6%.

Además de ello, Calderón y Calderón (2012b) identifican dos corrientes de pensamiento sobre los motivos que justifican el comportamiento contracíclico de las cooperativas. Por un lado, están los autores que señalan que la flexibilidad interna de las cooperativas permite una mejor adaptación en los casos de crisis, ya sea a través de

⁷⁴ La autora incluye más variables independientes en su modelo, tales como el índice bursátil que recoge los beneficios esperados futuros, el tipo de interés real a largo plazo, la presencia de la izquierda en el poder y la densidad empresarial. De esta forma, obtiene un modelo más completo de la realidad coyuntural y posible influencias.

ajustes de salarios o de jornada laboral en lugar de recurrir a los despidos (Jordán 2002; Sáez y González, 2004; Clemente et al., 2012; Calderón y Calderón, 2012 a y b). Este tipo de iniciativas tienen lugar por varios motivos, entre los que distinguimos: a) la consideración de los trabajadores como grupo de interés en la toma de decisiones, b) la coincidencia, en muchos casos, de la figura de socio y trabajador; c) entre los objetivos de las cooperativas se halla el de la estabilidad en el empleo, por lo que sus trabajadores estarán más predispuestos a aceptar modificaciones en las condiciones laborales (salarios, jornada laboral, horarios,...) a cambio de la expectativa de mantenerlo, y d) las mayores limitaciones que existen en este tipo de entidades a la hora de transmitir la propiedad.

Por otro lado, existe una corriente de autores que afirma que el comportamiento contracíclico se justifica porque las cooperativas han actuado en mayor medida como refugio para los desempleados y del empleo que se destruye en otro tipo de empresas. Más concretamente, se da la conversión de empresas tradicionales en cooperativas de trabajadores, para evitar el cierre de las mismas y mantener los puestos de trabajo (Medina, 1992; Grávalos y Pomares, 2001a; Calderón y Calderón, 2012b)⁷⁵. Al mismo tiempo, los parados y las personas en riesgo de exclusión ven en la constitución de cooperativas o la integración a ella una vía para conseguir un empleo que además sea estable (Ben-Ner, 1985; Grávalos y Pomares, 2001a; Chaves y Monzón, 2007, Calderón y Calderón, 2012b).

Por último, hay que destacar que existen trabajos que cuestionan este comportamiento contracíclico. De esta manera, Conte y Jones (1985), analizan la relación entre las tasas de desempleo y la creación de cooperativas para el período 1820 y 1960 en EEUU y no encuentran una correlación significativa entre las dos variables. Por su parte, Báez (2001) encuentra una relación estadísticamente significativa negativa entre la creación de cooperativas y los niveles de desempleo, pero positiva con el nivel del PIB. Por lo tanto, ante una disminución del PIB, no aseguran que aumente el

⁷⁵ TuganBaranovskii (1921) ya había sugerido que las cooperativas estaban sujetas a un ciclo vital cuyo origen era la transformación de una empresa en quiebra en cooperativa (empresa recuperada). No obstante, una vez que esta cooperativa volviese reflotar, empezaría a “degenerar” hacia una empresa convencional de nuevo. A este respecto, Ben-Ner (1988b) señala que aunque algunas cooperativas provienen de empresas convencionales, la mayoría son creadas desde cero como consecuencia de la preferencia por la participación democrática y el empleo estable.

número de cooperativas. En esta misma línea, Díaz-Foncela y Marcuello (2010) contrastan la hipótesis de existencia de un efecto sustitución entre el empleo creado por cooperativas y el empleo total en función de la evolución del PIB en España para el periodo 1995 -2008. A través del método de mínimos cuadrados ordinarios, concluyen que el efecto sustitución no es significativo⁷⁶, por lo que no pueden afirmar que ante reducciones del PIB se produzcan aumentos en el empleo generado por el sector cooperativo⁷⁷.

Al margen de la contribución de las cooperativas al desarrollo económico y de su comportamiento contracíclico o no, las estadísticas muestran que el número de cooperativas es muy escaso en comparación con las empresas tradicionales. De hecho, las cooperativas de la UE-27 suponen un 2,1% del empleo total del territorio durante los años 2009-2010 (CIRIEC, 2012). Esta escasez ha generado desde hace cuatro décadas una literatura muy extensa dedicada a explicar por qué hay tan pocas cooperativas de producción o trabajadores⁷⁸ en comparación con el número de empresas capitalistas. Más concretamente, los autores se han especializado en analizar las debilidades que conducen a la salida del mercado de las cooperativas de trabajadores o empresas autogestionadas (*labor-managed firms*).

5. UN REPASO SOBRE LA LITERATURA DE LAS EMPRESAS AUTOGESTIONADAS

Son muchas las definiciones que se han dado a lo largo de la literatura sobre la empresa autogestionada, (Bonin et al, 1993). No obstante, la más aceptada es la establece que en la empresa autogestionada los derechos de control o gestión están en

⁷⁶ Esta última conclusión refuerza la contribución de Díaz Bretones (2000), quien realiza una serie de entrevistas a cooperativistas andaluces y concluye que las personas que constituyen la cooperativa no lo hacen tanto para salir de una situación de desempleo como para mejorar la calidad de vida y las condiciones laborales. Asimismo, Vara (1985) y Romero (1997) concluyeron que en Madrid y Andalucía respectivamente, había motivaciones ideológicas además de la falta de trabajo.

⁷⁷ Estos autores también concluyen que el efecto del PIB sobre el empleo del sector cooperativo es menor que sobre el empleo total. Esto significa que ante un aumento del PIB, el empleo total crece más que el cooperativo. Del mismo modo, ante una disminución del PIB, la destrucción de empleo es menor en el sector cooperativo que en total de la economía (Díaz-Foncela y Marcuello, 2010).

⁷⁸ En la literatura encontramos una denominación u otra dependiendo de la tipología que esté asentada en cada país, pero se refieren a lo mismo en la medida en que las cooperativas de trabajadores están englobadas en las de producción. Por ello aquí la usamos indistintamente.

manos de los trabajadores bajo una distribución igualitaria (participación democrática en la toma de decisiones), independientemente de la aportación del capital. A veces también se introduce la premisa del reparto de beneficios entre trabajadores (Bunin y Puterman, 1985; Dow, 1993; Morales et al., 2003). Estas características se corresponden con las de las cooperativas de trabajadores (Defourny y Spear, 1995), constituyendo éstas últimas la figura más representativa de la empresa autogestionada. En consecuencia, en la literatura encontramos que el estudio de las cooperativas de trabajadores se enmarca dentro del campo de estudio de la empresa autogestionada.

El comportamiento de las empresas autogestionadas ha recibido una gran atención por parte de la mainstream de la ciencia económica. Las publicaciones que desde los años 60 se han realizado sobre esta temática en revistas de reconocido prestigio, han hecho que esta línea de investigación sea considerada como una auténtica teoría económica dentro de la ciencia económica, conocida como la teoría de la autogestión o *worker managed economics*.

El motivo que ha generado tanto interés en este tipo de empresas se remonta a Samuelson (1957). Este autor formula el carácter sustitutivo del factor capital y el factor trabajo. Sin embargo, a pesar de esta igualdad “teórica” de oportunidades, en el sistema de mercado en el que vivimos las empresas cuya propiedad está en manos del factor capital predominan sobre las que están en manos del factor trabajo (Dow, 1993). Ante este contexto, los investigadores han intentado esclarecer los motivos que han llevado a tal situación. En este ámbito de estudio se diferencian dos líneas de investigación.

En la primera, encontramos a un grupo de autores que se centran en estudiar los condicionantes externos que provocan la desventaja de las empresas de trabajo asociado. Los investigadores de esta corriente sostienen que si se corrigiesen esos factores exógenos, generaría un aumento de este tipo de entidades. En la segunda corriente, los autores explican la menor presencia de estas entidades en el sistema económico por sus características endógenas. Sus estudios están enfocados a demostrar la menor eficiencia de las empresas autogestionadas en comparación con las empresas capitalistas. En este caso, sólo la modificación de la esencia de las empresas autogestionadas o *labor-managed firms* (LMF) evitaría su falta de competitividad y desaparición (Morales, 2006).

En el presente trabajo, nos centraremos en la segunda corriente, pues de ella es de donde surge el grueso de las contribuciones teóricas y empíricas y la teoría de la autogestión, la reconocida teoría neoclásica. No obstante, cabe señalar que las contribuciones englobadas en este ámbito han sido y siguen siendo objeto de debate desde que se iniciaron en los años setenta. De esta forma, aún existen muchas controversias y una falta de consenso sobre el comportamiento de este tipo de empresas. A continuación exponemos los puntos más importantes de estas teorías así como los diferentes cuestionamientos que otros autores han realizado sobre las mismas tanto a nivel teórico como empírico.

5. 1 Empleo y producción

La literatura sobre las empresas autogestionadas o LMF, y, por ende, sobre las cooperativas de trabajo asociado, normalmente reconoce como sus autores fundadores a Ward (1958), Domar (1966) y Vanek (1970); a quienes le atribuyen el modelo microeconómico fundamental de las empresas *labor-managed*⁷⁹.

Benjamin Ward estudia en su artículo del *American Economic Review* el comportamiento de las empresas gestionadas por los trabajadores en la región de Ilyria de la antigua Yugoslavia. En su modelo, la gestión de la empresa pertenece a un comité de trabajadores elegido que tiene la libertad de establecer los precios de sus productos y de llevar a cabo las políticas de producción correspondientes en base a su propio interés. Ward estudia estas decisiones y las compara con las de las empresas competitivas capitalistas, con las que compiten bajo el supuesto de competencia perfecta. A pesar de la novedad que suponía esta nueva contribución a la teoría económica, esta aportación no fue tomada en consideración hasta que en 1966 Domar publica en la misma revista un estudio sobre las granjas colectivas soviéticas⁸⁰, llegando a las mismas conclusiones y confirmando las teorías de Ward⁸¹. No obstante, no fue hasta 1970 cuando el asunto

⁸⁰ En estas fechas también tiene lugar la publicación de Leibenstein (1966), donde trata la existencia de determinadas ineficiencias en las empresas como consecuencia de procesos de decisión defectuosos. Son las conocidas “ineficiencias X”.

⁸¹ Como novedad Domar introduce la posibilidad de que las empresas produzcan más de un producto además de varios inputs.

comienza a ser fruto de análisis y debate. De esta forma, el trabajo de Vanek (1970), supone un impulso en el estudio de las empresas autogestionadas⁸².

Estos autores parten de las hipótesis siguientes: a) trabajo y socio son sinónimos, b) los trabajadores no socios no pueden ser contratados, y c) las horas de trabajo y el esfuerzo son fijos. Asimismo, distinguen a estas empresas del resto por tener una función objetivo diferente: maximizar el ingreso neto por trabajador en lugar de maximizar el ingreso total⁸³. Tras la formulación matemática de dicha función objetivo y tomando el beneficio positivo de la empresa autogestionada como la situación más frecuente, se llega a unas conclusiones a corto plazo diferentes sobre el comportamiento de dichas entidades en términos de empleo y producción⁸⁴:

1. Mayores ingresos netos por trabajador que en una empresa semejante capitalista, ya que reciben su salario más la parte proporcional de las ganancias. Dicha diferencia de rentas lleva a diferencias en el valor del producto marginal del trabajo, siendo menor en el caso de la empresa autogestionada, por lo que el nivel de empleo óptimo es menor en el caso de la empresa autogestionada.
2. Una curva de oferta con pendiente negativa, por lo que ante un cambio en los precios de los productos, a corto plazo la empresa *labor-managed* responde inversamente con su mano de obra y con su output. Por otro lado, ante cambios en los costes fijos, responde en el mismo sentido. Este comportamiento justifica que se le atribuya el nombre de “respuesta de la oferta perversa”. Estos comportamientos son diferentes a los de la firma capitalista, en la cual ante un aumento del precio del output aumenta el empleo y el output y los cambios en los costes fijos no tienen consecuencias. Estos resultados ya resultaron extraños para el primer autor que los obtuvo, Ward; por lo que se vio obligado a introducir la

⁸² Aunque los autores Ward, Domar y Vanek sean los padres de la teoría de la autogestión, ésta no será estudiada en detalle porque ésta última se centra en un sistema económico planificado, el cual, difícilmente puede servir de referencia las cooperativas de trabajadores de las economías occidentales.

⁸³ Aunque la mayoría de los autores trabajan sobre ese supuesto, Mintzberg (1992) reconoce que en las empresas capitalistas existen otros objetivos como la máxima utilidad, la supervivencia, el poder, etc.

⁸⁴ Para un análisis detallado de la formulación matemática ir a Vanek (1970).

premisa de que el número de empleados-miembro de la entidad es susceptible de ser modificado en el corto plazo, ya sea a través de despidos o nuevas incorporaciones⁸⁵.

Estas teorías suponen el punto de partida de la teoría de las empresas autogestionadas y constituyen el bagaje fundamental de la misma. De esta forma, estas contribuciones generaron que durante los años setenta se desarrollaran multitud de trabajos con miras a analizar las predicciones que se establecían⁸⁶. No obstante, debido a que existían grandes dificultades para comprobar tales predicciones teóricas a nivel empírico, la mayoría de las contribuciones que cuestionan el modelo neoclásico son a nivel teórico. Destacamos a continuación las investigaciones más importantes tanto a nivel teórico como empírico.

5.1.1 Cuestionamiento de las teorías a nivel teórico

a) Sobre los fundamentos

En primer lugar, Monzón (1989) destaca la abstracción que se hacen en estos modelos microeconómicos a medida que va avanzando la teoría sobre la empresa autogestionada. De esta forma, si al inicio de la misma Ward y Domar explicaban la autogestión encuadrada en regímenes socialista yugoslavo y de agricultura soviética respectivamente, con el tiempo las referencias institucionales van siendo dejadas a un lado. Seguramente, tales circunstancias responden a finalidades de intento de neutralización de la ciencia económica. Monzón (1989) sostiene que es necesario introducir variables que muestren la especificidad y el contexto de estas empresas para que las diferencias entre los comportamientos de las empresas capitalistas y autogestionadas puedan ser correctamente apreciadas y analizadas. Así, “*esos comportamientos divergentes requieren [...] un marco distinto al tradicional neoclásico [...] utilizando categorías no sólo económicas, sino también históricas y sociológicas*” (Monzón, 1989).

⁸⁵ Como señala Monzón (1987), el objetivo de maximización de dividendos netos puede ser incompatible con el empleo estable.

⁸⁶ Según Bonin y Putterman (1987), el JEL contó con más de 1000 artículos publicados en revistas científicas de Economía sobre empresas autogestionadas sólo de 1969 a 1983.

Por otro lado, Alchian y Demsetz (1972), resaltan la existencia del problema de agencia y señalan que el trabajo en equipo incita a reducir el esfuerzo de sus miembros sin una disminución proporcional de su remuneración, por lo que la productividad descendería. El control mutuo no es suficiente y sería necesario que existiera un vigilante para que la eficiencia no disminuyera y la cooperativa dejara de ser competitiva. Asimismo, son muy conocidos los trabajos de Meade (1972) y Drèze (1976), quienes sostienen que el hecho de que los trabajadores soporten ellos mismos todos los riesgos por no poder diversificar el trabajo hace que existan más empresas de capital que de trabajadores.

b) Sobre las conclusiones (manteniendo la función objetivo)

Entre los autores que ponen en entredicho la respuesta de la oferta perversa destacamos a Miyazaki y Neary (1983) quienes descomponen el efecto de un cambio en el precio del output sobre la demanda de trabajadores en efecto del “precio puro” y “coste fijo”. Mientras que el efecto del precio puro conlleva un comportamiento semejante al de una empresa maximizadora de beneficios, el de coste fijo sí lleva a un “comportamiento perverso”. El efecto neto dependerá de cada caso y, por tanto, el que exista o no una oferta perversa también.

Por su parte, Ireland y Law (1981) confirman que la respuesta de la oferta no está clara siempre y dependerá de cada caso porque las hipótesis de las que parten no siempre se cumplen. En esta misma línea, Giannola (1973) también afirma que la situación de partida es hipotética y destaca la naturaleza estática de los modelos neoclásicos. Por su parte, Steinherr y Thisse (1979), afirman que no habrá cambios en la oferta ante cambios en los precios, y que ante un aumento del precio, en lugar de despedir a algunos miembros, podrán contratarlos como empleados a un salario inferior al dividendo que reciben los miembros. Asimismo, Bonin y Fukuda (1986) demuestran que las conclusiones no son acertadas cuando existen varios productos o inputs.

c) Sobre la función objetivo

Con respecto al cuestionamiento de la función objetivo podemos citar a Furubotn y Pejovitch (1970), quienes sostienen que una parte de los beneficios son

canalizados hacia la inversión, y la decisión de esta cantidad viene de manos de los trabajadores. Horvart (1972), por su parte, afirma que las empresas labor-managed tienen también como objetivo la maximización de los beneficios, al igual que la empresas capitalistas. Según este último autor, al comienzo de cada año los trabajadores miembros deciden la cantidad que van a obtener como remuneración y la fijan. De esta manera, la función objetivo será maximizar el excedente neto total de la empresa, considerando la remuneración de los trabajadores un coste más a sustraer de los ingresos totales obtenidos.

Robinson (1967) y Monzón (1989, 2003) también asumen como función objetivo una maximización de la renta total en la medida en que el objetivo de la maximización del dividendo individual es incompatible con la seguridad en el puesto de trabajo. Razonan que, de la misma forma que es lógico pensar que el individuo quiere maximizar su ingreso, también es lógico que éste no desarrolle comportamientos que conduzcan a su propia destrucción. Así, estos autores reconocen como hipótesis restrictiva el reforzamiento en la seguridad del puesto de trabajo (Monzón, 1989)⁸⁷. En esta línea, Pérotin (2012) entiende que la seguridad en el empleo debe ser tomada como parte de la función objetivo de la empresa autogestionada.

Incluso el mismo Vanek (1969) reconoce que no tiene sentido que las cooperativas de trabajadores se deshagan de sus miembros para que el resto obtenga un dividendo más alto. Asimismo, el autor sostiene que ninguna empresa gestionada por los trabajadores es “pura” y se mueve bajo la función objetivo de maximización del dividendo al cien por cien siempre (Bonin y Putterman, 1987).

Por último, Jensen y Meckling (1979), afirman que establecer las preferencias colectivas de los trabajadores es muy difícil cuando las individuales no coinciden. El propio Vanek (1970) señala que en este tipo de empresas se entremezclan los motivos individuales con los colectivos, y que si hubiera que reducir a una única variable la función objetivo, ésta sería la de la maximización de la utilidad de los integrantes de la empresa. De este modo, Morales et al (2003) citan como parte de la función objetivo

⁸⁷ En este sentido, Monzón (1989) señala que, ante una situación de recesión macroeconómica de la Economía, los trabajadores miembros tomarán medidas del tipo de reducción de jornada laboral, que conducirán a un descenso del output pero no de la mano de obra.

acometer obras de desarrollo infraestructural en los alrededores de la empresa, prevenir riesgos laborales, etc para aumentar esta utilidad.

5.1.2 Cuestionamiento de las teorías a nivel empírico

A nivel empírico las contribuciones son bastante escasas en comparación con las teóricas. No obstante, podemos resaltar algunos trabajos. Con respecto a las conclusiones, Thordarson (1987) no encuentra diferencias significativas en los niveles de empleo entre las empresas autogestionadas y las capitalistas en Suecia. En Dinamarca, Mygind (1987) demuestra que no existen diferencias significativas entre ambos tipos de empresa en términos de ganancias y de empleo ante cambios en los precios o la demanda.

La investigación de Berman y Berman (1989) utiliza datos de la industria maderera estadounidense para hallar el producto marginal del trabajo a corto plazo. Como resultado obtienen que el producto marginal del trabajo a corto plazo es siempre inferior en las empresas autogestionadas (cooperativas de producción en este caso), pero esa diferencia no es significativa estadísticamente.

Por su parte, Craig y Pencavel (1992, 1993, 1995) también estudian las empresas de ese mismo sector en EEUU y no obtienen que la respuesta de la oferta sea perversa ante cambios en los precios o demanda. Asimismo, Pencavel et al. (2006) sobre Italia, o Burdín y Dean (2009, 2012) sobre Uruguay, tampoco encuentran evidencias sobre el comportamiento perverso de las empresas autogestionadas. Sin embargo, estos últimos trabajos sí que encuentran que los niveles de empleo son más estables que en las empresas convencionales, pues mientras las empresas convencionales ajustan el empleo, las cooperativas ajustan el salario (Craig y Pencavel, 1992, 1993, 1995; Pencavel et al., 2006; Burdín y Dean, 2009, 2012). Estos resultados demuestran el compromiso que las cooperativas tienen con la seguridad del empleo, por lo que volvemos a la idea de que tal seguridad debería estar presente en el objetivo de las empresas autogestionadas (Pérotin, 2012; Burdín y Dean, 2012).

En resumen, los trabajos empíricos no generan ninguna evidencia de ineficiencias en términos de empleo ni de que la curva de oferta de las empresas

autogestionadas sea negativa. Por lo que las teorías de las empresas autogestionadas neoclásicas de Ward, Domar y Vanek no quedan contrastadas empíricamente.

5.2 Desaparición o disolución

5.2.1 Inversión y financiación

a) Las cuatro fuerzas de autoextinción de Vanek (1971).

El segundo trabajo de Vanek que goza de gran trascendencia es aquel en el estudia la financiación de la empresa autogestionada (Vanek, 1971). Se trata de una contribución a nivel teórico en la que el autor parte de las siguientes premisas: a) las empresas se autofinancian⁸⁸, b) todos los trabajadores son socios de la empresa, y c) las empresas tienen rendimientos constantes a escala. Sus conclusiones teóricas le llevan a establecer las llamadas *cuatro fuerzas de autoextinción* de las empresas autogestionadas:

1. No sustitución de las bajas de los socios por socios nuevos: Aunque no puedan despedir a los socios, si los trabajadores abandonan la empresa voluntariamente o se jubilan, no serán reemplazados porque aumenta la renta que recibe cada uno.
2. La tendencia al consumo de capital o desinversión: como consecuencia de la tendencia a la disminución del número de socios, la productividad marginal del capital disminuye y algunas inversiones dejan de tener rendimiento suficiente, por lo que la empresa procederá a su desinversión.
3. La tendencia a la subinversión: como el grupo de trabajadores tenderá a envejecer y no podrán recuperar el capital principal invertido, preferirán no invertir y repartir beneficios.
4. La no admisión de nuevos socios, para no reducir la relación capital-trabajo y, por tanto, no reducir el ingreso por trabajador.

⁸⁸ La autofinanciación puede ser individual o colectiva. Si es colectiva corre a cargo de la reserva de los beneficios, y si es individual, corre a cargo de los trabajadores desde la fundación de la empresa o la entrada del trabajador en la misma, siendo dicha contribución no remunerada y no recuperable.

Al igual que la “oferta perversa”, estas fuerzas han sido objeto de atención y de debate. Con respecto a las condiciones de partida, Defourny (2003) plantea que hay que reflexionar sobre ellas para acercar el modelo más a la realidad. Así, se deben considerar que existen rendimientos de escala variable, y que no son siempre constantes. Además de ello, debe considerarse que en la mayoría de los casos, la autofinanciación no se da al 100%, sino que es solamente parcial⁸⁹. También señala que existen muchos ejemplos en los que hay trabajadores no socios (Mc Gregor, 1977). Asimismo, Defourny (1983) propone que se introduzca una visión dinámica dentro del modelo. Más concretamente, propone, al igual que Atkinson (1973), que la función objetivo sea la maximización del valor presente del ingreso por trabajador.

Por otro lado, a nivel empírico Craig y Pencavel (1992) observan que no todas las cooperativas de trabajadores experimentan un declive en el número de socios. De hecho, este caso de disminución se da en 7 cooperativas de las 11 cooperativas madereras de Estados Unidos que analizan.

Asimismo, destaca la aportación de Berman (1980), quien demuestra que el que se produzca subinversión, la descapitalización o la reducción del número de socios no implica la validación de la teoría, pues dichos hechos pueden deberse a situaciones diferentes. De esta manera, en su estudio sobre las cooperativas de contrachapado americanas el número de socios descendió por la necesidad de adaptarse a la tecnología, el número de empresas vendidas se debió a problemas financieros, y la subinversión no tiene lugar porque los capitales no sean recuperables (Berman, 1980).

b) Subinversión y falta de financiación

Debido a que en la realidad los puntos de partida de las cuatro fuerzas de autoextinción de Vanek (1971) no se cumplían, sus teorías no han tenido validez. De este modo, a pesar de que algunas situaciones reales se ajustaran a sus conclusiones, éstas no se podrían explicar a través de sus teorías. Sin embargo, la subinversión ha

⁸⁹ En esta línea, Meade (1972) señala los problemas de financiarse exclusivamente con recursos ajenos y los problemas que llevan aparejados la admisión y el despido de trabajadores. Todo ello hace que que aparezcan rigideces en este tipo de empresas.

seguido considerándose una de las principales causas que justifican que el número de cooperativas de trabajadores haya seguido siendo relativamente menor en comparación con el número de empresas convencionales.

Teniendo en cuenta que los socios trabajadores no tienen derechos de propiedad individuales y transferibles sobre los bienes de la empresa, las cooperativas tenderán a la subinversión. Este hecho tendrá lugar debido a que los socios trabajadores tomarán las decisiones estableciendo como horizonte temporal su vida laboral y votarán para que los beneficios sean repartidos en lugar de tener como destino la financiación de capital (Furubotn y Pejovich, 1970; Vanek, 1977).

Además de ello, teniendo en cuenta que existe la posibilidad de la financiación ajena en las cooperativas, éstas siempre la preferirán en lugar de elegir la financiación interna (Pejovich, 1973; Furubotn, 1974), pues la primera permite que los socios se beneficien del incremento de los excedentes que las inversiones para las que se pidieron tales préstamos hayan creado a corto plazo. Sin embargo, la consecución de la financiación externa tiene sus dificultades, pues los organismos financieros suelen tener prejuicios con las empresas que no son convencionales y prefieren invertir en empresas en las que puedan ejercer más control a través de la apropiación del capital⁹⁰. Esta dificultad de acceso a la financiación ajena es una de las causas más mencionadas en la literatura sobre la desaparición de las cooperativas de trabajadores (Thomas y Defourny, 1990).

En definitiva, la subinversión tiene lugar tanto en situaciones de financiación interna como externa. En la primera por preferencia de los socios trabajadores del reparto de beneficios, y en la segunda por la dificultad de acceso a la financiación ajena. Esta falta de financiación lleva a que las empresas autogestionadas estén más dedicadas a sectores más intensivos en el factor trabajo que en el capital (Drèze, 1989).

La literatura ha sugerido dos soluciones distintas para el problema de la subinversión. La primera es la que ha tenido mayor difusión y la que suelen recomendar

⁹⁰ Es por ello que las cooperativas se apoyan en fuentes de financiación que son próximas al movimiento cooperativo (Bonin et al, 1993). Como ejemplo podemos citar la Caja Laboral Popular, que se creó para superar esta barrera en términos financieras y poder atender a las necesidades de las cooperativas vascas.

los economistas, y hace referencia a una estructura de derechos de propiedad comercializables. De esta forma, si los miembros quieren abandonar la cooperativa, pueden conseguir una proporción de todos los ingresos futuros de aquellas inversiones que ellos mismos ayudaron a realizar con su esfuerzo. Esta es la forma en la que los trabajadores acceden a la propiedad de la empresa en las cooperativas constituidas bajo la fórmula de “empresas recuperadas”.

La segunda solución se identifica con la restricción del no reparto de beneficios, es decir, la reinversión de los mismos en la empresa. De esta forma, si no existe la posibilidad de reparto de beneficios, tampoco existe la posibilidad de que se produzca la subinversión. Aunque la ley obliga en muchos países a que una parte de los beneficios sea reinvertida en las cooperativas, la realidad muestra que muchas cooperativas de trabajadores llevan a cabo la reinversión de la totalidad de los beneficios. Este es el caso de la cooperativa Mondragón (Alzola, 2010).

A nivel empírico existen trabajos en los que se confirman esta subinversión, y otros en los que no. De esta manera, en los trabajos de Thomas (1982) sobre España y el de Thordarson (1987) sobre Suecia, los autores no encuentran que los ratios capital/trabajo sean menores en las cooperativas que en las empresas convencionales. Sin embargo, en el de George (1982) sobre Dinamarca, y en el de Jones y Backus (1977) sobre Reino Unido, el ratio de las cooperativas sí es menor.

Por su parte, Estrin y Jones (1992, 1998) no encuentran evidencia de subinversión en las cooperativas de trabajadores francesas. En la misma línea, Fakhfah et al. (2012) afirman que las cooperativas de trabajadores francesas invierten igual o más que las empresas convencionales.

Además de los trabajos empíricos sobre la subinversión, también existen otros sobre la dificultad de financiación, como el de Estrin y Jones (1992, 1998) sobre las cooperativas francesas o el de Podivinsky y Steward (2007). En esta última investigación los autores analizan las empresas manufactureras de Reino Unido en el período 1980-1985 y demuestran que las empresas autogestionadas tienen dificultades para acceder a la financiación y para diversificar el riesgo, lo que explicaría por qué existen tan pocas en las economías de mercado.

5.2.2 Degeneración e Isomorfismo

Además de la subinversión y la falta de financiación como causa de extinción de cooperativas, también es muy conocida la teoría de la degeneración de Ben-Ner (1984). Este autor, considerando que todos los miembros sean perfectamente sustituibles por trabajadores contratados, demuestra que con el paso del tiempo la cooperativa de producción o de trabajadores se convierte en una empresa con un único “*socio/dueño*”, es decir, en una empresa capitalista. Aunque la empresa no desaparezca, la cooperativa se transforma en una empresa convencional. Por este motivo este hecho se conoce como la “degeneración” de las cooperativas⁹¹. Varios son los estudios que sostienen que esta degeneración hacia las empresas convencionales tiene lugar cuando la cooperativa llega a un determinado tamaño (Belley, 1988; Bager, 1994; Chaves, 1997; Vivet & Thiry, 2000; Fernández, 2006).

La “degeneración” está asociada al concepto de isomorfismo (Bager, 1994). Éste hace referencia a las presiones que reciben las cooperativas para mantener y fortalecer su identidad o para parecerse a otras entidades, normalmente a empresas convencionales. Las presiones encaminadas a mantener la esencia son conocidas como “isomorfismo congruente” y las otras como “isomorfismo no congruente”. Ejemplos del isomorfismo congruente serían los acuerdos de cooperación con otras cooperativas o la existencia de una legislación cooperativa. Por su parte, algunos ejemplos del isomorfismo no congruente podrían ser la competencia o la legislación empresarial del tipo general. Éstos últimos son los que se asocian a la degeneración, ya que fuerzan a que la cooperativa vaya perdiendo su esencia y que se vaya asemejando cada vez más a una empresa convencional hasta desaparecer completamente.

Por último, cabe señalar que hay autores que sostienen el constructo de no reparto de beneficios (Alzola, 2010) o el establecimiento de un límite máximo de trabajadores no miembros (Arando et al., 2011) evitarían los procesos de degeneración. En esta misma línea, Coque et al. (2009) dan una serie de recomendaciones para mantener la identidad cooperativa y que no se produzca la degeneración a medida que la empresa va creciendo. A este respecto, destacamos por ejemplo el entrenamiento de los

⁹¹ Esta idea ya había sido expuesta con anterioridad por Beatrice Potter (1890), futura señora Webb, y por Tugan-Baranovskii (1921).

directivos y los socios en valores cooperativos, la consolidación de la confianza y la colaboración entre todos los grupos de interés, o el fomento del asociacionismo entre la cooperativa y la comunidad local. Asimismo, estos autores señalan que si el proceso de degeneración empieza a producirse, siempre se puede volver atrás y recuperar la identidad cooperativa, situación a la que califican como “regeneración” de la cooperativa.

5.2.3 Demostración a nivel empírico de degeneración y desaparición

Con respecto a la investigación empírica que analiza la desaparición de las cooperativas, la literatura normalmente considera tanto a aquellas que desaparecen por motivos de degeneración o por disolución. Entre los trabajos que estudian sólo la degeneración, destaca la contribución de Estrin y Jones (1992) quienes no encontraron evidencias de degeneración en términos de porcentaje de trabajadores contratados en las cooperativas francesas. Sin embargo, Kalmi (2002) estudia la degeneración de cooperativas en Estonia y concluye que ésta sí tiene lugar debido a la disminución del porcentaje de empleados miembro. Este resultado, unido al que obtienen Hobdari et al. (2010) sobre la dificultad de acceso a la financiación de las empresas autogestionadas, lleva a que estos autores también afirmen la veracidad de la teoría de la degeneración.

Por su parte, con respecto a la degeneración, también destacamos los trabajos de Mendizabal et al. (2005) y Errasti y Mendizabal (2007) con respecto a la cooperativa vasca Fagor. Según estos autores, cuando la cooperativa ha realizado deslocalizaciones hacia Francia, Marruecos, Polonia y China como estrategia competitiva, las condiciones y las relaciones laborales de las filiales se han visto limitadas por los escenarios en los que dichas filiales estaban ubicadas. Es decir, que en lugar de regirse por las normas de la cooperativa matriz, las filiales han desarrollado su actividad según la legislación imperante en cada país. De este modo, la participación de los trabajadores en la gestión, en los beneficios, y en la propiedad, era bastante deficitaria. Por lo tanto, la política social de las cooperativas se ha visto relegada a un segundo plano y los socios cooperativos han degenerado hacia los tradicionales empresarios capitalistas.

Por otro lado, entre los trabajos que estudian la desaparición de las cooperativas (ya sea por degeneración o disolución), destaca el trabajo de Ben-Ner (1988a), donde el

autor compara el índice de mortandad de las cooperativas con el de las empresas convencionales en varios países y en distintos períodos de tiempo, y concluye que las cooperativas son al menos tan duraderas como las empresas convencionales. A esta misma conclusión llegó Pérotin (2004) en su estudio sobre cooperativas francesas.

Asimismo, Melgarejo et al. (2007a, 2007b), en su estudio sobre cooperativas españolas no detectan ninguna diferencia en la probabilidad de supervivencia en aquellas empresas propiedad de los trabajadores y las que no lo son. Por su parte, Burdín (2010), en su investigación sobre cooperativas de Uruguay concluye que las cooperativas de trabajadores sobreviven más que las empresas tradicionales.

Por último, Park et al. (2004) encuentran una mayor probabilidad de supervivencia en aquellas empresas propiedad de los trabajadores, lo cual justifican por la gran estabilidad del empleo incluso en las recesiones económicas. Ello explicaría el hecho de que tantas cooperativas sobrevivan más de 50 años (Estrin y Jones, 2004).

5.3 Literatura empírica sobre las cooperativas: efectos de la participación sobre el desempeño y comparaciones con empresas convencionales

Al margen de estas teorías sobre la oferta perversa, la subinversión, la falta de financiación y la degeneración, a mediados de los años setenta empiezan a surgir una oleada de trabajos sobre el comportamiento de las cooperativas de trabajadores en torno a dos ejes. En primer lugar, existen un conjunto de trabajos que llevan a cabo análisis econométricos sobre el impacto de la participación de los trabajadores (ya sea en la propiedad, la toma de decisiones, o en el reparto de beneficios) en el resultado de las cooperativas. Y en segundo lugar, encontramos en la literatura un conjunto de trabajos cuyo objetivo es comparar el comportamiento de las cooperativas de trabajadores por un lado, y el de las empresas convencionales por otro. Aunque los resultados de todos estos trabajos son de todo tipo, dominan los favorables a las cooperativas de trabajadores. Señalamos los trabajos más importantes a continuación.

5.3.1 Estudios sobre el efecto de la participación en la productividad de las empresas autogestionadas

Con respecto a los efectos que la participación de los trabajadores puede tener en la productividad de la empresa existen varias hipótesis. Por un lado, hay autores que defienden una relación positiva entre tales variables. Así, Vanek (1970) y Horvart (1982) afirman que una mayor participación llevará a que exista una mayor moral o compromiso y esfuerzo, y, por tanto, prosperidad. Por otro lado, Jensen y Meckling (1979) son más pesimistas, y predicen que habrá una relación negativa entre la participación y la productividad debido a que los managers pierden el control y se dan costes de toma de decisiones.

Por su parte, Nelson (1981) ofrece una visión más ecléctica y afirma que los efectos de la participación en la productividad dependerán de cada caso. De esta forma, rechaza las predicciones a nivel general.

Con respecto a los trabajos empíricos en torno a esta temática, hay que destacar que, tradicionalmente, la participación se ha medido en torno a tres vías: a) la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, b) en la propiedad colectiva y c) el reparto de beneficios. Las investigaciones concernientes a las dos últimas formas de participación son más cuantiosas, seguramente porque la medición de la participación en la gobernanza es más difícil (Fakhfakh et al., 2009).

Aunque el número de contribuciones sobre esta temática no es muy numeroso, entre los trabajos más significativos destacan aquellos que demuestran que la participación en la toma de decisiones unida a la participación en el reparto de beneficios o en la propiedad de la empresa aumentan la productividad (Estrin et al., 1987; Ben-ner y Jones, 1995, Conte y Svejnar, 1990; Levine y Tyson, 1990). Por su parte, también goza de mucha popularidad el estudio de Jones y Svenejar (1985), quienes estudian los efectos que tienen en la productividad la participación de los trabajadores en las decisiones, en el reparto de beneficios y en la propiedad de la empresa. Toman como objeto de estudio las cooperativas manufactureras y de construcción en Italia y obtienen como resultado una influencia positiva de estas participaciones sobre la productividad. En la misma línea, Defourny et al. (1985) estudian los efectos de la participación en las cooperativas de trabajadores francesas en

seis sectores y concluyen que el efecto sobre la productividad es positivo, pero que también hay que tener en cuenta las especificidades del mercado en el que operan.

Asimismo, también es muy conocida la contribución de Doucouliagos (1995), quien demuestra que la participación en la toma de decisiones, en el reparto de los beneficios⁹² y en la propiedad tiene un efecto en la productividad, más alto en las cooperativas de trabajadores que en las firmas convencionales participadas por trabajadores. El ejemplo más claro de este último tipo de empresas es el del modelo ESOP (Employee Stock Ownership Plan), muy popular en Estados Unidos y Reino Unido desde mediados de los ochenta por la promoción del Estado a través incentivos fiscales (Morales et al., 2003). Es una forma de acceso de los trabajadores a la propiedad de la empresa capitalista a través del proceso financiero siguiente: 1º) una entidad financiera presta dinero al ESOP. 2º) El ESOP presta el dinero a una sociedad que le confía a cambio de ese importe una cantidad de acciones para los trabajadores adscritos al ESOP que sirve de garantía para el préstamo. 3º) Llegado el momento del reparto de beneficios en forma de dividendos, los miembros de ESOP recibirán su parte correspondiente, la cual se utilizará para amortizar el préstamo con el banco. 4º) A medida que el préstamo se va amortizando, se va realizando la asignación correspondiente de acciones a cada miembro de ESOP, de forma que, una vez devuelta la deuda, el trabajador se convierte en propietario de la sociedad.

Además de estas contribuciones, existen muchos trabajos que comparan a las empresas que tienen ESOP y las que no. De esta forma, Kruse y Blasi (1997) analizan todos los trabajos existentes hasta la fecha de publicación de su artículo y encuentran relaciones positivas o neutras entre la competitividad y la propiedad en manos de los trabajadores. Por su parte, Kruse (2002) evidencia aumentos de productividad en torno a un 4,4% después de que una empresa se acoja al ESOP, y una diferencia de un 6,2% en la productividad entre empresas con ESOP y sin él.

En esta línea, Kruse et al. (2008) muestran que el “capitalismo compartido” está teniendo lugar, al cual definen como un sistema de incentivo organizacional que busca

⁹² Pérotin y Robinson (2003) ofrecen una revisión sobre los estudios que analizan los efectos de la participación en el reparto de beneficios en las firmas convencionales. FitzRoy y Kraft (2005) ofrecen el mismo tipo de trabajo pero con la participación en la gobernanza.

alinear los intereses de los trabajadores con los propietarios a través de la participación de los trabajadores en las decisiones y en el reparto de beneficios. Este sistema está implantándose cada vez más como consecuencia del impacto positivo que la participación tiene en los resultados de las empresas (Kruse et al. 2006).

Por otro lado, también existen trabajos en los que no se constata que la participación influya positivamente en la productividad. Como ejemplo citamos el de Bayo et al. (2003), quienes no encuentran que las cooperativas se comporten ni mejor ni peor que las empresas convencionales, ni observan que la participación tenga un mayor efecto en las cooperativas. De este modo, a pesar de que haya investigaciones que no encuentren una influencia positiva de la participación de los trabajadores en la productividad, en ningún estudio empírico se ha encontrado que la participación del trabajador haya producido un descenso de la productividad (Jones y Svenejar, 1982;; Blinder, 1990, Kruse y Blasi, 1997).

Por último, hay que tener en cuenta que existe la posibilidad de que exista una causalidad inversa. Es decir, que una alta rentabilidad de la empresa provoque un mayor entusiasmo y participación de los trabajadores y no al revés. Esta circunstancia es considerada en la literatura pero tampoco ha sido resuelta (Bonin et al., 1993).

5.3.2 Comparaciones entre empresas autogestionadas y empresas convencionales

Ya Ben-Ner (1984), señaló que las empresas autogestionadas suelen dedicarse a las actividades que las empresas convencionales no encuentran rentables, es decir, en actividades intensivas en trabajo y con una productividad muy baja. Ello, unido a la dificultad de acceso al crédito⁹³, las sitúa en una condición bastante desfavorable en términos de competitividad con respecto a las empresas capitalistas y las conduce a su desaparición (Morales et al, 2003). Sin embargo, los trabajos más recientes ponen en

⁹³ Esta dificultad de financiación viene dada por la falta de información que existe sobre las mismas y provoca que existan tan pocas cooperativas de producción o de trabajadores (Ben-Ner, 1988a; Conte, 1986).

entredicho la especificidad de las cooperativas de trabajadores en comparación con las empresas tradicionales en varios puntos⁹⁴.

Así, con respecto al **tamaño**, aunque tradicionalmente se ha asociado a las empresas autogestionadas con empresas pequeñas, lo cierto es que no parece que haya indicios de que sea así. De este modo, los trabajos de Pencavel et al. (2006) sobre Italia, Pérotin (2010) sobre Francia y Burdín y Dean (2009) sobre Uruguay indican que las cooperativas suelen ser más pequeñas y medianas empresas que microempresas, al contrario que las empresas convencionales. De hecho, el tamaño medio de las cooperativas de Uruguay y Francia es mayor que el de las empresas convencionales (Pérotin, 2010; Burdín y Dean, 2009). Este hecho puede deberse al requerimiento inicial que existe en ambos países sobre un mínimo de socios para la creación de la empresa, tal y como sucede en el caso del País Vasco en España según Arando (2009).

Con respecto a la **concentración de este tipo de empresas en determinados sectores**, ya Ben-Ner (1988b) afirma en la revisión que hace de los trabajos empíricos hasta el momento, que las empresas autogestionadas se empezaban a encontrar en todos los sectores. En la literatura específica más reciente encontramos que los sectores en los que se aglutinan las empresas autogestionadas cambian de un país a otro, por lo que se puede considerar que dichas empresas están presentes en todos los sectores. De este modo, en Francia la mayoría de las cooperativas de trabajadores se dedican a la manufactura y a la construcción (Pérotin, 2010), mientras que en Uruguay el grueso de las cooperativas se concentra en transporte y servicios (Burdín y Dean, 2009).

Por otro lado, se suele asociar a las empresas autogestionadas con **actividades menos intensivas en capital** que las firmas convencionales. Así, Burdín (2010) encuentra que, manteniendo todo lo demás constante, las cooperativas de trabajadores tienden a ser creadas en industrias menos intensivas en capital. Sin embargo, Pencavel et al. (2006), encontró que en Italia el nivel de capital medio era mayor en las empresas convencionales, aunque el capital mediano es más alto en las cooperativas de trabajadores. Por su parte, Fakhfakh et al. (2012), de los seis sectores que analizó, sólo en tres (manufactura, construcción y servicios) no obtuvo una diferencia

⁹⁴ Los trabajos empíricos referentes a la “oferta perversa”, la financiación y la supervivencia han sido ya señalados en los apartados correspondientes.

estadísticamente significativa entre ambos tipos de empresa con respecto al capital medio y a la intensidad media de capital.

Con respecto a las comparaciones entre ambos tipos de empresas en términos de **desempeño** económico, las investigaciones han solido estimar la función de producción de ambos grupos empresariales a través de una función translog o Cobb-Douglas. En este contexto, destacamos en primer lugar el trabajo de Berman y Berman (1989), a quienes la variable “dummy” de cooperativa le sale significativa negativa; lo que significa una menor productividad en las empresas autogestionadas. Sin embargo, los autores también rechazan con una significatividad del uno por ciento la hipótesis de que los coeficientes de la función de producción sean iguales para las dos submuestras, por lo que los resultados no son fiables.

Asimismo, Estrin (1991) encuentran que la variable “dummy” es significativa cuando utiliza el número de horas como input del trabajo pero no cuando utiliza el número de trabajadores. Por su parte, a Lee (1988) no le sale ningún coeficiente significativo de la variable “dummy” en su muestra de empresas y cooperativas suecas de dimensiones y sector similares.

Por otro lado, Defourny (1992) se centra en la eficiencia técnica de las empresas francesas. Para ello, distingue entre sector y tamaño de cada subgrupo empresarial. Además, supone que cada frontera de producción estimada es válida para la empresa convencional y para la cooperativa. Para las empresas mayores de 20 empleados, las empresas convencionales muestran una productividad media superior; ocurriendo lo contrario en las empresas de menos de 10 trabajadores.

Por último, Jones (2007), en su estudio sobre cooperativas italianas de construcción y su comparación con empresas convencionales, estima la función de producción a través del método de mínimos cuadrados ordinarios y encuentra que la cantidad de output será más baja en una cooperativa que en una empresa convencional. No obstante, ofrece varias razones para este resultado, entre los que destacamos el que hubiese una gran cantidad de empresas grandes en la muestra, por lo que afirma que

quizás las cooperativas más pequeñas sí sean más productivas que las empresas convencionales⁹⁵.

Por otro lado, hay trabajos que sí afirman que las cooperativas son más eficientes que las empresas convencionales. Como ejemplo señalamos el de Thomas y Logan (1982) sobre Mondragón y las empresas convencionales españolas. Asimismo, en las compilaciones de Jones y Svejnar (1982) y Stephen (1982) también encontramos evidencias favorables a las cooperativas, entre las que destacamos el trabajo de Conte (1982) sobre las empresas madereras americanas.

En definitiva, a pesar del gran interés que suscita el desempeño cooperativo en comparación con las empresas convencionales, la evidencia empírica no es concluyente. Es por ello que no existe un consenso entre los académicos sobre el comportamiento empresarial en términos de productividad de las cooperativas de trabajadores. No obstante, hay autores que defienden que para evaluar a las cooperativas no se deben utilizar las mismas mediciones y los mismos métodos que se usan para analizar y evaluar a la empresa convencional. La justificación la encuentran en que al ser las cooperativas unas organizaciones de naturaleza diferente a la empresa convencional, sería recomendable ajustar los criterios de evaluación generalmente aceptados y ampliarlos hacia características específicas de las cooperativas que no se encuentran en las empresas convencionales (Marcuello y Nachar, 2012). Estos autores se refieren a que se tenga en cuenta además de la productividad, la satisfacción laboral, el impacto sobre el desarrollo local, la seguridad en el empleo, la primacía de la persona, etc.; es decir, lo que se empieza a conocer como la “ventaja cooperativa” (Moyano et al., 2008; Birchall, 2012).

⁹⁵ En el ámbito de investigaciones empíricas del contexto italiano, resulta muy interesante la contribución de Maietta y Sena (2008), quienes estudian las cooperativas italianas y concluyen que la competición con empresas capitalistas les hace ser más eficientes para sobrevivir en el mercado, pero que el ser más eficiente, no hace que absorban más cuota de mercado.

**Capítulo 4: La calidad del factor empresarial desde un
punto de vista macroeconómico: Una aplicación a las
cooperativas de trabajo asociado**

1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo 2 de esta tesis, se ha estudiado qué es la Economía Social, el conjunto de entidades y empresas que la forman y sus principios generales de funcionamiento, los cuales son distintos a los de las empresas tradicionales o convencionales, pues priorizan el objetivo de bienestar de los individuos sobre el de maximización de beneficios. Asimismo, en el capítulo 3 se ha analizado la literatura existente sobre la principal entidad de Economía Social, las cooperativas y, específicamente, las cooperativas de trabajo asociado (CTA).

El enfoque seguido en el estudio realizado sobre las CTA parte de los rasgos específicos de participación y de solidaridad y reciprocidad que caracterizan a las cooperativas y otras entidades de Economía Social. No obstante, en esta tesis doctoral se propone estudiar las cooperativas desde un enfoque diferente, el enfoque del *entrepreneurship* o del factor empresarial, y más concretamente, aquel que se centra en el análisis de la calidad macroeconómica del mismo, pues desde esta perspectiva pueden florecer nuevos rasgos y características hasta ahora desconocidas (o no estudiadas con suficiente profundidad) que pueden ayudar a conocer mejor estas entidades de Economía Social y su contribución al desarrollo económico.

Por tanto, un primer objetivo del presente capítulo es, siguiendo el enfoque del *entrepreneurship*, el de hacer una revisión de la literatura existente sobre la calidad macroeconómica del factor empresarial en general, y, en particular, del factor empresarial de las cooperativas de trabajadores. Dado que el factor empresarial engloba tanto la dimensión de la empresa como la del empresario (Guzmán, 2006; Guzmán y Santos, 2009), al hacer dicha revisión se tendrán en cuenta las contribuciones que se refieran a ambas dimensiones. Por otra parte, un segundo objetivo del capítulo será, en base a esa revisión, el de establecer cuál será nuestro modelo teórico de investigación y cuáles serán las preguntas e hipótesis que se plantearán para el posterior análisis empírico que se realizará a partir del próximo capítulo.

De esta manera, se comenzará primero por delimitar el concepto de factor empresarial, explicando qué elementos esenciales engloba. En segundo lugar, se hará una revisión sobre las diferentes aportaciones que se han realizado sobre el factor

empresarial desde una perspectiva macroeconómica, es decir, considerando su contribución al desarrollo económico. A continuación, se explicará la importancia que tiene la calidad del factor empresarial en el proceso de desarrollo económico de un territorio. Más adelante, se expondrán los diferentes comportamientos que definen la calidad del factor empresarial desde la perspectiva del empresario para, posteriormente, analizar los rasgos que determinan la calidad del factor empresarial desde la perspectiva de la empresa. Seguidamente, se presentará la escasa literatura existente acerca de la calidad del factor empresarial en el sector de las cooperativas de trabajo asociado y, por último, se establecerá el modelo de investigación y las hipótesis que derivan de él.

2. DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO DE FACTOR EMPRESARIAL O *ENTREPRENEURSHIP*

2.1 Las dos dimensiones del factor empresarial

A pesar de que aún no existe en la literatura económica una definición generalmente aceptada sobre el factor empresarial⁹⁶ (Morris et al, 2008; Williams, 2010; Baumgartner et al., 2013), la comunidad científica coincide en que el fenómeno del *entrepreneurship* engloba tanto a la persona de la que parte la iniciativa empresarial, como a la empresa propiamente dicha, en la cual se materializa dicha iniciativa empresarial. En este sentido, se puede afirmar que el factor empresarial se compone de dos grandes dimensiones: el empresario o emprendedor y la empresa (Guzmán, 2006; Guzmán y Santos, 2009).

Desde la perspectiva del empresario o emprendedor empresarial, cabe señalar que las contribuciones que encontramos en la literatura al respecto son de muy diferente índole. Por este motivo, cuando se aborda el estudio del empresario resulta muy útil la diferenciación que hace Casson (1991) entre el enfoque indicativo y funcional del empresario. Según señala, con el enfoque indicativo se pretende describir quién es el empresario y con el enfoque funcional delimitar qué funciones desempeña.

⁹⁶ Esta situación es consecuencia de que durante los doscientos años de desarrollo científico sobre este ámbito, el estudio de este fenómeno se ha llevado a cabo desde distintas perspectivas y enfoques, persiguiendo distintos objetivos y adoptando diferentes unidades de análisis (Low y McMillan, 1988; Veciana, 1999; Steyaert, 2007).

Siguiendo el enfoque indicativo, el trabajo de Hébert y Link (1989) ofrece una buena síntesis de la literatura sobre las diferentes aportaciones que han intentado definir quién es el empresario. En concreto, concluyen que éste se identifica con doce aspectos distintos. De esta forma, señalan que el empresario es: 1) la persona que asume el riesgo asociado a la incertidumbre, 2) la persona que suministra capital financiero, 3) un innovador, 4) un tomador de decisiones, 5) un líder industrial 6) un gestor y un superintendente, 7) un organizador y un coordinador de recursos económicos, 8) el propietario de una empresa, 9) un empleador de factores de producción, 10) un contratista, 11) un arbitrajista, y 12) un distribuidor de recursos entre usos alternativos.

Hebert y Link consideran que entre estas doce afirmaciones aparecen algunas que reflejan una visión pasiva y estática del empresario (afirmaciones 2, 6, 8 y 9) y otras que reflejan una visión dinámica del mismo (afirmaciones 1, 3, 4, 5, 7, 10, 11 y 12). Particularmente creen que aquellas que siguen la perspectiva dinámica son más importantes debido a que consideran que el rol que les atribuye al empresario tiene repercusiones en el entorno. De esta forma, basándose en estos rasgos dinámicos identificadores del empresario, los autores ofrecen su propia definición del mismo y afirman que el empresario *“es alguien que se especializa en tomar decisiones de manera juiciosa sobre la distribución, la forma y el uso de bienes, recursos e instituciones, responsabilizándose de los resultados de dichas decisiones”* (Hébert y Link, 1989)⁹⁷.

Con respecto al enfoque funcional del empresario, destaca, entre otras, la contribución realizada por Guzmán (1994). Su trabajo se basa en una amplia revisión de la literatura económica y no económica con el objetivo de ofrecer una taxonomía de las funciones que desempeña empresario. De esta forma, concluye que las funciones del empresario se pueden clasificar principalmente en las tres siguientes:

⁹⁷ Estos autores repasan las principales contribuciones que se han hecho sobre el empresario en un sentido dinámico con miras a sintetizar todas las aportaciones en una sola definición. Las contribuciones que se analizan son aquellas ofrecidas por los siguientes autores: Schumpeter (1934; 1950) de la escuela austriaca-alemana, Knight (1921) y Schultz (1975 y 1980) de la escuela de Chicago, y Mises (1951) y Kirzner (1973) de la escuela austriaca moderna. Ahora bien, las contribuciones de estos autores provienen todas de la realizada por Catillón (1755), a quien se le atribuye no sólo el nacimiento del estudio del empresario, sino del factor empresarial en su conjunto (1989).

a) Función financiera: se refiere a la función que realiza el empresario cuando aporta capital para que la actividad empresarial se pueda desarrollar. Esta función confiere al empresario la propiedad de la empresa o una parte de ella.

b) Función gerencial: se refiere a todas aquellas funciones que suponen tareas de dirección, gestión, organización o planificación en la empresa, las cuales no suponen asumir ningún riesgo empresarial, pudiéndose catalogar todas como funciones de tipo rutinario.

c) Función impulsora: determina la esencia del comportamiento emprendedor del empresario y está compuesta a su vez por dos subfunciones:

1. Subfunción promotora: esta subfunción incluye todas las acciones del empresario encaminadas a crear, iniciar o emprender una nueva empresa. Se refiere a la función que realizan todos los emprendedores que se lanzan por primera vez al mundo empresarial. Por tanto, la consecuencia del desempeño de esta función es la creación de la empresa.

2. Subfunción dinamizadora: es aquella que desempeña todo empresario cuando trata de impulsar su empresa ya establecida para hacerla más competitiva y mantenerla en el mercado, ya sea a través de nuevos proyectos, modernizándola o ampliándola. De este modo, el desempeño de esta subfunción supone la realización de tareas tales como la innovación, la cooperación, la adopción de nuevas iniciativas, etc. Esta subfunción es determinante de la calidad del comportamiento emprendedor, como ya se verá más adelante.

Por otro lado, además del empresario, el factor empresarial tiene una segunda dimensión: la empresa. Ésta, al igual que el empresario, ha sido objeto de múltiples definiciones desde diferentes perspectivas. Para empezar, la teoría económica tradicional identifica a la empresa con una unidad económica de producción en la que el principal objetivo es la producción de los bienes y servicios y su posterior venta (Cuervo et al, 1994). Cabe mencionar que esta teoría económica no siempre ha mostrado interés sobre la forma de conseguir ese objetivo de producción y venta. Es decir, la teoría económica no se ha preocupado por el funcionamiento interno de la

empresa⁹⁸. Este hecho explica por qué a la empresa se le ha identificado tradicionalmente con una “caja negra” que transformaba un conjunto de insumos en productos (Bauer, 2004)⁹⁹.

Por su parte, la teoría organizacional abre esa caja negra y considera a la empresa como un tipo de organización que cuenta con un conjunto de factores humanos, técnicos y financieros que interactúan para la realización de actividades de producción de bienes y servicios bajo la dirección del empresario con el fin de alcanzar una serie de objetivos fijados previamente (Aguirre et al., 1999; Bueno Campos, 2002). Asimismo, cabe señalar que la teoría organizacional engloba a la teoría de los costes de transacción, la cual explica la existencia de las empresas en base a la presencia de unos costes determinados a la hora de hacer los intercambios (como pueden ser el coste de comparar precios, de negociación, de contratación, etc.). En este sentido, se identifica a la empresa con la mejor forma de reducir dichos costes de transacción a través de la formación de capacidades específicas y el establecimiento de contratos a largo plazo¹⁰⁰ (Coase, 1937; Williamson, 1975).

Asimismo, existen definiciones que conceden mucha importancia al entorno en el que se inserta la empresa. Tal es el caso de la definición realizada por Suárez Suárez (2001), quien afirma que la empresa es *“un conjunto de factores de producción coordinados, cuya función es producir y cuya finalidad viene determinada por el sistema de organización económica en el que la empresa se halla inmersa”*. Igualmente, Pérez Gorostegui (1994) considera a la empresa un sistema, entendiendo por éste un *“conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con su entorno, organizados y dirigidos para conseguir unos objetivos”* (Díez de Castro, 1996).

⁹⁸ De acuerdo con Archibald (1998), esta situación ha sido consecuencia de la predominancia de la teoría neoclásica, la cual se ha centrado en explicar el funcionamiento de la Economía a un nivel más agregado sin detenerse a analizar la estructura interna de la empresa.

⁹⁹ Esta tendencia cambió, tal y como muestra la revisión de la literatura de Argote y Greve (2007) sobre la Teoría del Comportamiento de la Empresa.

¹⁰⁰ De manera resumida, las fuentes de los costes de transacción son tres:

1. Costes de información: derivados de la búsqueda e identificación de los agentes que intervendrán en la transacción.
2. Costes de negociación: consecuencia de la estipulación del conjunto de las condiciones de la transacción.
3. Costes de garantía y control: derivados de la necesidad de asegurar el cumplimiento de lo acordado y protegerse de las consecuencias negativas del incumplimiento (Coase, 1937).

Por último, Plaza Angulo (2010) ofrece una definición de empresa bastante amplia que refleja todas las perspectivas anteriormente analizadas y la cual tomaremos como referencia en el presente trabajo. De esta forma, según este autor, la empresa es *“una organización dotada de una estructura interna propia que se erige como un sistema social autónomo que actúa, dentro de un determinado contexto social, político y económico, como una unidad de producción de bienes y servicios con el fin de alcanzar unos objetivos concretos”* (Plaza Angulo, 2010).

2.2 La contribución del factor empresarial al desarrollo económico

Una vez especificadas las dos dimensiones que componen el factor empresarial, es importante destacar el papel que desempeña el mismo en el proceso de desarrollo económico. Este papel del factor empresarial ha estado presente a lo largo de toda la historia del pensamiento económico de diferentes formas. Así, hay autores que destacan esa influencia sobre el desarrollo económico de forma muy explícita, otros aluden a ella de forma más bien indirecta, y otros, aunque no se refieran a esa relación ni de forma directa ni indirecta, han realizado contribuciones que se pueden considerar clave para la aparición posterior de otras teorías relacionadas con el proceso de desarrollo económico. Destacamos a continuación las principales aportaciones al respecto, diferenciando entre aquellos trabajos que estudian ese papel desde la perspectiva del empresario y aquellos que lo hacen desde la perspectiva de la empresa.

a) Contribuciones desde la perspectiva del empresario:

En este contexto podemos destacar, en primer lugar, a los autores clásicos, entre los que sobresale Say (1803). Este autor francés afirma que el “entrepreneur” es un individuo que moviliza recursos desde una zona de baja productividad a una de alta productividad. Por su parte, Mill (1848) identifica al empresario desde una perspectiva funcional con la persona que aporta capital y que lleva a cabo la administración, la planificación y el control de la producción de bienes sin saber si va a recibir o no ganancias. Estas ganancias generadas desembocarán en un proceso de crecimiento y desarrollo económico hasta llegar al estado estacionario.

Más adelante, entre los economistas neoclásicos destaca el gran economista británico Alfred Marshall (1890). Este autor afirma que los factores de producción no son tres, sino cuatro. Así, a los factores tradicionales, es decir, tierra, trabajo y capital, le añade la organización empresarial, a la cual define como el factor cuya función consiste en coordinar y agrupar a los otros tres factores. Esta contribución fue una pieza clave en el reconocimiento del factor empresarial como determinante del desarrollo económico.

Por su parte, en la tradición austriaco-alemana, el economista Schumpeter (1911, 1934) se destacó por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por subrayar la importancia del empresario en el mismo a través de las innovaciones. De acuerdo con este autor, el equilibrio económico clásico se rompe por las acciones de los emprendedores cuando éstos introducen innovaciones en el mercado, situación a la que denomina “*proceso de destrucción creativa*”. De este modo, sin la existencia de la función innovadora del factor empresarial el proceso de crecimiento y desarrollo económico quedaría limitado al crecimiento de los factores de producción.

Además de estos autores, existen otros que, a pesar de ser reconocidos por sus contribuciones económicas en otras cuestiones, también hacen mención al papel que el empresario desempeña en el desarrollo económico. De este modo, Knight (1948), destaca que el desarrollo se produce cuando el empresario asegura las rentas de los factores productivos luchando contra la incertidumbre. Para Liebestein (1968), una gestión más eficiente de los recursos por parte del empresario también conduce al desarrollo. Por último, Kirzner (1973), al igual que Holcombe (1998), Shane y Venkataraman (2000), y la OCDE (2001), señala que las nuevas combinaciones de recursos y el descubrimiento de nuevas oportunidades es la tarea esencial del empresario y lo que impulsa el proceso de desarrollo económico.

b) Contribuciones desde la perspectiva de la empresa:

Respecto a los autores que estudian la contribución de la empresa al desarrollo económico, éstos lo hacen desde un punto de vista agregado, es decir, considerando el papel que desempeña el conjunto de empresas o el tejido empresarial de un territorio. En este ámbito destaca nuevamente Marshall (1890), quien señaló que la acumulación de empresas en un sector concreto generaba la aparición de otras actividades para

suministrar los inputs y equipamientos necesarios a este grupo de empresas. Además de ello, este autor sostiene que se produce una transmisión de conocimiento (“*knowledge spillover*”)¹⁰¹ entre las firmas incrementando el “*know how*” del sector (Viladecams, 2003). Estos efectos son conocidos como “externalidades” y suponen el germen de todas las teorías desarrolladas con posterioridad sobre la empresa y el desarrollo económico (Santos, 2004).

Ejemplos de la influencia de la aportación de Marshall son la Teoría de los Polos de Desarrollo de Perroux (1955) o la teoría del desarrollo de Hirschman (1958), las cuales pertenecen a la perspectiva de desarrollo *top-down* (desde arriba). En la teoría de Perroux el desarrollo empieza con la localización de una gran empresa externa en un territorio poco desarrollado. Aunque esta empresa esté dedicada a otros mercados por su tamaño y tecnología, tiende a demandar sus insumos y servicios a empresas de la zona para poder desarrollar su actividad, lo cual desencadena el desarrollo económico del territorio. De la misma forma, la teoría del desarrollo de Hirschman (1958) señala que una gran inversión inicial induce nuevas inversiones complementarias hacia delante o a hacia atrás en la cadena de valor (“*forward and backward linkages*”)¹⁰², las cuales a su vez conducen al desarrollo económico.

Por otro lado, las teorías de desarrollo endógeno o desde abajo (*bottom-up*) también se centran en el papel de la estructura o tejido empresarial local como motor de desarrollo. De este modo, Vázquez (1999; 2005) señala que las interconexiones típicas del tejido empresarial de un territorio favorecen los procesos de desarrollo porque generan economías de escala, reducen los costes de transacción, y conducen a un proceso de aprendizaje y creación y difusión de las innovaciones. Asimismo, en su teoría de los distritos industriales, Becattini (1992, 2005) considera que el proceso de desarrollo local es consecuencia de una densa red empresarial en un área geográfica concreta caracterizada por la división local de actividades entre pequeños negocios especializados en diferentes fases del proceso productivo y de distribución. En la misma

¹⁰¹Carree y Thurik (2006) afirman que la empresa constituye un mecanismo de transmisión de conocimiento (*knowledge spillover*) que permite el aumento de la competencia y el crecimiento y desarrollo económico de las economías.

¹⁰² Estas inversiones complementarias son los llamados encadenamientos hacia adelante y hacia atrás (“*forward and backward linkages*”). Mientras los encadenamientos hacia adelante se relacionan con la utilización de los outputs como inputs en otras empresas, los encadenamientos hacia atrás hacen referencia a las demandas de insumos para llevar a cabo la actividad de la empresa.

línea estarían la teoría de los *clusters* (Porter, 1998) y la del *milieu innovateur* (Perrin, 1989).

En definitiva, esta literatura específica reconoce el rol que el factor empresarial desempeña en el proceso de desarrollo económico atendiendo tanto a la dimensión del empresario como a la de la empresa. Ahora bien, cabe destacar que la contribución del factor empresarial al desarrollo económico no sólo depende de la cantidad disponible del mismo, sino también de su calidad, tal como vemos a continuación.

2.3 Cantidad versus calidad del factor empresarial

El rol que el factor empresarial desempeña en el proceso de desarrollo económico de un territorio estará determinado tanto por la cantidad de factor empresarial con la que cuente dicho territorio (vertiente cuantitativa de factor empresarial), como por la calidad del factor empresarial de la zona (vertiente cualitativa de factor empresarial) (Santos, 1998; Fernández, 2012). De este modo, la literatura sobre *entrepreneurship* y desarrollo económico entiende que, a mayor cantidad de factor empresarial, mayor desarrollo económico en el territorio, y viceversa. De la misma manera, a mayor calidad del factor empresarial, mayor desarrollo económico en la zona, y viceversa.

Cabe señalar que la literatura económica no siempre ha tenido en cuenta las dos perspectivas (cuantitativa y cualitativa) de análisis del factor empresarial cuando trata de explicar el desarrollo económico. De hecho, tradicionalmente se ha vinculado al factor empresarial con el desarrollo económico desde una vertiente cuantitativa (OCDE, 1998; Audretsch et al, 2001; Reynolds et al., 2002; Audretsch y Keilbach, 2004b y 2005; Plummer y Acs, 2005; Acs y Varga, 2005). No obstante, también se empezó a reconocer que no todos los empresarios y empresas contribuían de la misma forma al proceso de crecimiento y desarrollo económico, pues no todos generaban el mismo número de empleos ni contribuían en igual medida al crecimiento del Producto Interior Bruto (Baumol, 1990; Carree y Thurik, 1999; Acs, 2005). Por ello, además del número de empresas y empresarios existente en un territorio, se empieza a aceptar la idea de que determinados aspectos cualitativos de los mismos también son relevantes para el

desarrollo económico (Guzmán y Santos, 2009)¹⁰³. Por tanto, cuando se estudia la influencia del factor empresarial en el crecimiento económico, se puede afirmar que no basta sólo con considerar la “cantidad”, sino también la “calidad” del mismo¹⁰⁴. Así, Guzmán (2006) sostiene que la cantidad de factor empresarial es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo económico.

Cabe señalar que existen algunos trabajos en los que se ponen de manifiesto de forma expresa la relación entre el grado de desarrollo de un territorio y la calidad de su factor empresarial. Así, Santos et al. (2012) encuentran en su análisis sobre las regiones españolas que aquellas que son más ricas cuentan con una calidad del factor empresarial superior, mientras que las regiones más atrasadas se caracterizan por tener un factor empresarial de menor calidad. Por su parte, Fernández y Romero (2013) también llegan a las mismas conclusiones pero tomando como referencia cuatro provincias españolas. Por lo tanto, en base a estos estudios que evidencian la superior calidad empresarial de los territorios más avanzados, se puede afirmar que la influencia de la calidad empresarial sobre el desarrollo económico queda demostrada.

En este contexto, Fernández (2012) ofrece una definición de factor empresarial que se ajusta bastante bien al marco de estudio del presente trabajo, ya que, a pesar de no estar universalmente aceptada, dicha definición contempla las dos dimensiones del factor empresarial y su contribución al desarrollo económico tanto en su vertiente cuantitativa como cualitativa. Según Fernández (2012), el factor empresarial es “*el conjunto de las características y cualidades de carácter dinámico (innovación, búsqueda oportunidades de negocio, cooperación, ambición, etc.) de empresarios y*

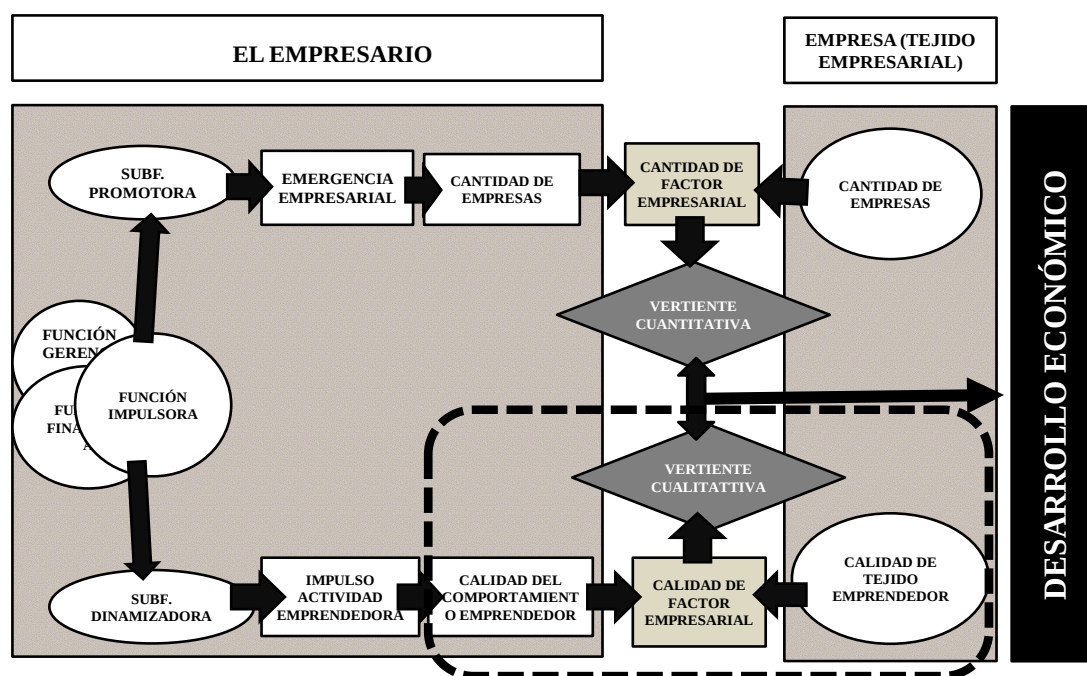
¹⁰³ En este sentido, digno de mención es el trabajo de Fernández (2012). Este autor se centra en la calidad del factor empresarial para explicar el desarrollo económico de las regiones españolas y obtiene como resultado de su investigación que las regiones menos desarrolladas cuentan con un factor empresarial de menor calidad, mientras que las regiones con un más PIB per cápita inferior cuentan con un factor empresarial de menor calidad. De esta forma, este trabajo contribuye a la robustez de la calidad del factor empresarial como determinante del desarrollo económico.

¹⁰⁴ La importancia de esta vertiente cualitativa a la hora de estudiar el factor empresarial queda reflejada en el Global *Entrepreneurship* Monitor (GEM), una red internacional de investigadores que estudia el *entrepreneurship* a nivel mundial. Este organismo comenzó por analizar sólo la creación de empresas de los territorios (Reynolds et al, 1999). Sin embargo, a partir de 2003 el GEM empezó a adoptar una visión mucho más extensa en sus investigaciones, la cual incluye además de la creación de empresas, el tipo de actividad emprendedora de las empresas ya existentes y los factores del entorno que les afectan.

empresas de un territorio y de los factores que influyen sobre ellas, que permiten la puesta en marcha de nuevas actividades productivas y, sobre todo, el aumento de calidad de las existentes que impulsan la generación de valor añadido y el desarrollo económico a largo plazo” (Fernández, 2012). La figura X muestra gráficamente esta definición y ayuda a comprender el marco teórico en el que se encuadra la presente investigación.

En la medida que nuestro estudio tiene como fin último analizar la calidad macroeconómica de un determinado tipo de emprendimiento, el de las cooperativas, nos centraremos en la vertiente cualitativa del factor empresarial, la cual aparece señalada en la figura X en línea discontinua. Como hemos visto que el factor empresarial engloba tanto la dimensión del empresario o emprendedor como la dimensión de la empresa, se puede afirmar que para que el factor empresarial de un territorio sea de calidad, los empresarios y las empresas (en concreto, la estructura empresarial desde una perspectiva macroeconómica) de dicho territorio, también deben ser de calidad.

FIGURA X: Factor empresarial y desarrollo económico



Fuente: elaboración propia basada en Guzmán (1994) y Santos (1998).

A continuación, se analiza la calidad del factor empresarial tanto desde la perspectiva del empresario, a través de su comportamiento emprendedor, como de las empresas, a través de las relaciones entre ellas y el territorio donde se localizan.

3. LA CALIDAD MACROECONÓMICA DEL FACTOR EMPRESARIAL: EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DEL EMPRESARIO.

La calidad del factor empresarial desde la perspectiva del empresario o emprendedor empresarial se determina a través de una serie de comportamientos derivados de la subfunción dinamizadora definida por Guzmán (1994), a la cual hemos hecho referencia anteriormente. Todas estas actuaciones se manifiestan a su vez en la empresa en la que empresario realiza sus funciones pues esta es el vehículo sobre el que los individuos transforman sus cualidades en acciones (Wennekers y Thurik 1999). De este modo, si el comportamiento emprendedor se exhibe en la propia empresa, la calidad del empresario se establecerá por una serie de comportamientos manifestados en la misma.

En el presente epígrafe analizamos cuáles son estos comportamientos o dimensiones que definen la calidad del comportamiento emprendedor. Asimismo, también examinamos los factores que influyen sobre dichas dimensiones y que provocan que dichos comportamientos tengan lugar o no y en qué medida.

3.1 Dimensiones que determinan el comportamiento emprendedor

Tras un análisis de la literatura sobre los comportamientos emprendedores, se puede afirmar que las dimensiones o comportamientos que definen la calidad del empresario son la innovación, la asunción del riesgo, la proactividad, la ambición y la cooperación. Todos estos comportamientos influyen positivamente sobre el desempeño y crecimiento de la empresa, lo cual repercute a su vez sobre el desarrollo económico del territorio (Zahra, 1991; Wiklund and Sheperd, 2005; Raunch et al., 2005). Esta es la razón por la que se puede afirmar que estos comportamientos determinan la calidad del empresario desde un punto de vista macroeconómico (Guzmán y Santos, 2001, 2009; Fernández, 2012). A continuación, se hace un análisis de los aspectos más relevantes de cada uno de estos comportamientos.

3.1.1 La innovación

La innovación es el comportamiento empresarial que lleva a la empresa a implicarse en procesos creativos y de experimentación y generación de nuevas ideas, los cuales conducen a su vez a nuevos productos, servicios, procesos tecnológicos o de gestión (Lumpkin y Dess, 1996; Schumpeter, 1934). Esta dimensión del comportamiento emprendedor ha sido fundamental desde que Schumpeter (1934) resaltara el papel de la innovación en los procesos empresariales y de crecimiento y desarrollo económico.

El papel de la innovación es tan importante en el comportamiento emprendedor que hay autores que consideran que lo que diferencia a un propietario de un negocio de un verdadero empresario es la innovación (Schumpeter, 1934; Carlan et al., 1984; Audrestch, 1995). Asimismo, hay autores que afirman que la innovación es fundamental debido a que constituye un determinante clave del éxito empresarial (Carlan et al., 1984, Morris y Kuratko, 2002; Certo, 2009).

No obstante, cabe señalar que las innovaciones no siempre se dan en el sentido Schumpeteriano de destrucción creativa con nuevos descubrimientos científicos o invenciones técnicas totalmente novedosas. También existen innovaciones menores que tienen lugar a través de nuevas formas de combinación de recursos ya existentes (Kirzner, 1973, Zahra y covín, 1993; Shane, 2003). De esta forma, podemos distinguir entre innovaciones radicales, incrementales o la mera imitación (de mayor a menor grado de novedad) (Hage, 1980). Las primeras harían referencia a las innovaciones de destrucción creativa que destacó Schumpeter, las segundas a nuevas combinaciones de recursos sobre un producto, servicio o proceso ya existente que lo mejoran, y las terceras suponen la entrada de un producto, servicio o proceso ya existente en un mercado nuevo.

En esta misma línea, Pérez-Luño et al. (2011) distinguen entre generación de la innovación o adopción de la innovación, según sea una innovación para el mundo o para la empresa. Asimismo, el mismo Schumpeter (1934) también señaló que la innovación no sólo se producía cuando se llevaba a cabo un descubrimiento científico o técnico para la humanidad, sino también cuando se producían las siguientes situaciones: una

mejora de productos y servicios ya existentes, la adopción de nuevos procesos productivos e insumos ya presentes en el mercado, la introducción de los productos y servicios en nuevos mercados, y la instauración de nuevos sistemas de gestión también existentes en el mercado. En cualquier caso, la introducción de una innovación, independientemente del tipo que sea, conduce a mejorar el desempeño de la empresa (Morris y Kuratko, 2002; Certo, 2009), y por lo tanto, también los niveles de desarrollo económico del territorio.

3.1.2 La asunción de riesgos

La asunción de riesgos se ha considerado un comportamiento ligado al emprendedor desde los primeros trabajos del economista Cantillón a principios del siglo XVIII¹⁰⁵. En tiempos recientes, la literatura específica sobre *entrepreneurship* ha seguido relacionando el comportamiento emprendedor con determinados niveles de riesgos (Miller, 1983; March y Shapira, 1987; Covin y Slevin, 1989; Dass y Teng, 1997; Dess et al., 1997). La asunción de riesgos tiene lugar cuando una persona se involucra en una situación que puede reportar beneficiosas recompensas en caso de éxito, pero también severas consecuencias si el individuo fracasa (Brockhaus, 1980; Miller, 1983).

Antes de seguir desarrollando este punto, hay que señalar que no debe confundirse el riesgo con la incertidumbre. A pesar de que ambos términos se suelen usar indistintamente, poseen connotaciones distintas. De este modo, mientras la incertidumbre se refiere a situaciones en las cuales la probabilidad de un resultado futuro no puede ser determinada con antelación, el riesgo hace referencia a situaciones en las que las distribuciones de probabilidad pueden ser asignadas a resultados potenciales. Es decir, mientras la incertidumbre es objetiva y no medible, el riesgo es subjetivo y medible (Knight, 1948).

Con respecto al tema que aquí nos ocupa, el riesgo, la literatura específica sobre el empresario ha considerado que la propensión al riesgo era un rasgo de personalidad que caracterizaba y diferenciaba a los empresarios (Brockhaus, 1980). En este sentido, los estudios mostraban que existían una mayor propensión al riesgo en emprendedores

¹⁰⁵ Su aportación consiste en afirmar que mientras los asalariados reciben unos ingresos ciertos, los empresarios reciben unos ingresos inciertos (Cantillon, 1755).

fundadores de su propia empresa que en directivos de empresas ya creadas (Begley y Boyd, 1987). Sin embargo, otras investigaciones más recientes han evidenciado que las personas que crean una nueva empresa y luchan porque salga adelante pueden percibir y reaccionar al riesgo de forma diferente (Busenitz, 1999). De hecho, la literatura específica sugiere que los empresarios no perciben sus acciones como arriesgadas (Simon et al., 2000).

Al margen de que los empresarios perciban el riesgo de forma diferente, es una realidad que la actividad empresarial lleva aparejada un riesgo y que la persona que asume dicho riesgo es el empresario. En este sentido, los empresarios harán todo lo posible para reducir el riesgo a través de planificaciones y previsiones y tomando sus decisiones bajo los principios de responsabilidad y control (Drucker, 1985; Bhidé, 2000).

Por otro lado, en la literatura sobre el riesgo empresarial se diferencia entre el riesgo estratégico y el riesgo financiero (Cyert y March, 1963). El riesgo estratégico es aquel que demuestran las empresas al llevar a cabo acciones que implican exponerse hacia lo desconocido, pudiendo provocar dichas acciones variaciones en los resultados de la empresa hasta llegar incluso a una situación de bancarrota (Baird y Thomas, 1990). Este riesgo se manifiesta en situaciones como el endeudamiento excesivo, el compromiso de una proporción elevada de activos y el inicio de actividades en un entorno desconocido (Baird y Thomas, 1985). Por su parte, el riesgo financiero hace referencia a la probabilidad de una pérdida o resultado negativo (Miller y Friesen, 1978).

Asimismo, Baird y Thomas (1990) realizaron una revisión de la literatura específica sobre la asunción de riesgos. De acuerdo con dicha revisión, los autores establecen siete dimensiones con las que se suele identificar el concepto de riesgo: quiebra, variabilidad de resultados, probabilidad de pérdidas, falta de información, innovación, no lograr los objetivos y emprendimiento (Fernández, 2012).

3.1.3 La proactividad

La proactividad es el comportamiento en virtud del cual el empresario se anticipa y actúa frente a necesidades futuras a través de la *“búsqueda de nuevas oportunidades que puedan estar relacionadas o no con la presente línea de*

operaciones, introduciendo nuevos productos y marcas antes que los competidores y eliminando estratégicamente operaciones que son maduras o que están en fase de declive del ciclo de vida del producto” (Venkataraman, 1989). De esta forma, la proactividad se refiere a la búsqueda de oportunidades por parte de un empresario para actuar de forma anticipada a los cambios de demanda. Así, los empresarios proactivos pueden ser los primeros en entrar en los nuevos mercados, o también los más rápidos a la hora de introducir mejoras. Todo ello, influirá de forma muy positiva en los resultados de la empresa, en el desempeño de la misma y en su posición en el mercado (Penrose, 1959; Lieberman y Montgomery, 1988a y b).

Cabe señalar que Miller (1983) fue el primero que consideró a la proactividad como una dimensión de la estrategia empresarial. El autor definía el comportamiento proactivo como aquel que permitía actuar anticipadamente y adoptar una postura agresiva contra sus competidores. Sin embargo, más tarde Lumpkin y Dess (1996) consideran que la relación con los competidores debe ser estudiada de forma independiente¹⁰⁶ e identifican a la proactividad sólo con la capacidad de encontrar y explotar nuevos productos y oportunidades de mercado de forma anticipada.

Esta conceptualización de la proactividad como la búsqueda de nuevas oportunidades está basada en los trabajos de Miller y Friesen (1978) y Stevenson y sus discípulos sobre la búsqueda y aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio (Stevenson, 1983; Stevenson y Gumpert, 1985; Venkataraman, 1989; Stevenson y Jarillo, 1990). Debe tenerse en cuenta que Kirzner (1983 y 1986) se refirió también a este ámbito de las oportunidades cuando afirma que el emprendedor se caracteriza por encontrarse en un estado de “alertness”, es decir, en un estado de alerta a las oportunidades que aún no han sido aprovechadas en el mercado.

En este contexto, cabe destacar que el descubrimiento y aprovechamiento de una nueva oportunidad no tiene lugar por casualidad, sino que es necesario llevar a cabo una serie de actuaciones determinadas que promuevan dicha situación. De este modo, un comportamiento proactivo implica la realización de acciones como la planificación, la realización de estudios de mercado, la inversión en la formación de los empleados o

¹⁰⁶ Esta dimensión es denominada por los autores como “agresividad competitiva” (Lumpkin y Dess, 1996).

la asistencia a ferias y congresos; las cuales favorecen y conducen a la empresa a detectar y explotar nuevas oportunidades (Guzmán y Santos, 2009; Fernández, 2012).

Como contrapartida a estos comportamientos que empujan a que las empresas sean “proactivas” y se anticipen en el mercado, está la posibilidad de no hacer nada y adoptar un comportamiento más “pasivo” (Lumpkin y Dess, 1996). Es decir, que mientras los empresarios “proactivos” se deciden a actuar para influir sobre el entorno y obtener ventajas propias anticipándose a los problemas futuros, necesidades o cambios en el mercado, los “pasivos” optan por no hacer nada, ya sea por indiferencia o incapacidad. En este sentido, el empresario “reactivo” muestra un comportamiento emprendedor mejor que el “pasivo”, ya que, aunque no lleve la delantera en el mercado, al menos va respondiendo a los competidores, adaptándose a sus retos y a los cambios tecnológicos y de demanda (Fernández, 2012).

3.1.4 La ambición

La ambición puede ser definida como la necesidad que tiene el empresario de seguir desarrollando y ampliando su negocio de forma continuada (Davidsson 1991, Santos y Liñán, 2006; Guzmán y Santos, 2009). Esta necesidad se muestra a través del crecimiento de la empresa y se contrapone al sentimiento de conformidad que tienen los empresarios una vez que el negocio ha alcanzado cierto tamaño (Guzmán y Santos, 2009).

La ambición se relaciona con la “motivación al logro”, la cual se define como el deseo que tienen ciertas personas por mejorar los resultados de su acción y de sentirse responsables de los mismos (McClelland, 1961; 1968). Es el impulso por sobresalir, por luchar para tener éxito más que por las recompensas del éxito en sí. McClelland (1961; 1968) sostiene que los empresarios fuertemente motivados por el deseo del triunfo muestran mayor desenvolvimiento e iniciativa. Ello sucede porque estas personas buscan continuamente en su medio las ocasiones de llevar a cabo desafíos interesantes y de probarse a sí mismo que podrán triunfar. Por contra, los empresarios conformistas llevan a cabo tareas rutinarias sin tener la voluntad de seguir aumentando y mejorando su negocio.

En este sentido, se puede afirmar que los empresarios con gran motivación al logro, con el objetivo de sentirse realizados y ponerse a prueba, muestran un comportamiento más proclive hacia las inversiones que conllevan un determinado nivel de riesgo y un comportamiento más dinámico hacia sus competidores (Davidsson, 1991; Lumpkin y Dess, 1996). En este sentido, un comportamiento ambicioso supone la tendencia a retar de forma directa e intensa a los competidores con miras a asegurar cuota de mercado y combatir situaciones que ponen en riesgo la propia existencia de la empresa (Lumpkin y Dess, 1996; Smith et al, 2001)¹⁰⁷. De este modo, comportamientos como la reducción de precios, o el sacrificio de beneficios a través del incremento de gastos en marketing o capacidad de producción pueden ser considerados como ambiciosos (MacMillan y Day, 1987; Venkatraman, 1989; Stewart y Roth, 2007).

No obstante, es preciso señalar que un exceso de ambición también puede tener un efecto contraproducente para la empresa. Por ejemplo, si una empresa empieza a tener una reputación de desarrollar su actividad de una forma muy ambiciosa en términos competitivos, ello puede dificultar que establezca acuerdos de colaboración en el largo plazo con otras empresas. Estos acuerdos son elementales para algunas industrias de alto contenido tecnológico, donde los conocimientos requeridos para desarrollar nuevos productos tienden a estar muy dispersos entre las empresas del sector (Maurer y Ebers, 2006).

3.1.5 La cooperación

La cooperación es el comportamiento emprendedor que implica trabajar conjuntamente con otros empresarios y empresas o instituciones con la intención de lograr mayores cotas mayores de crecimiento y reforzar la posición competitiva de la empresa en el mercado (Santos, 1998; Guzmán y Santos, 2001; Santos y Liñán, 2007; Guzmán y Santos, 2009). Aunque tradicionalmente la cooperación no se ha considerado un elemento determinante a la hora de definir la calidad del comportamiento emprendedor y los procesos de desarrollo económico, desde hace algunas décadas esta tendencia está cambiando (Elfrin, 2008; Doh y McNeely, 2012).

¹⁰⁷ Estos autores hablan de una “agresividad competitiva” en el comportamiento de las empresas.

Esta dimensión empezó a ser tomada en cuenta como determinante del comportamiento emprendedor desde las contribuciones de Porter (1991, 1998) sobre la importancia de las relaciones en una economía globalizada. Asimismo, también tuvo mucha importancia las experiencias de cooperación entre empresas en los distritos industriales del centro y nordeste de Italia, las cuales ayudaron a convertir a sus territorios en áreas de crecimiento y desarrollo económico (Pyke et al., 1992; Markusen, 1996; Guerreri et al., 2001a y b).

La importancia de la cooperación radica en que ésta contribuye al reforzamiento de la posición competitiva de las empresas, y, consecuentemente, de sus territorios (Anandarajan, Chiang, & Lee 2010; Audretsch & Thurik 2000; Mainardes, Alves & Raposo 2011). La manera en que se consigue esta mejora competitiva es generando una serie de beneficios a la actividad de la empresa, entre los que podemos señalar la facilidad del acceso a la información, una mejor coordinación de las actividades, una mayor facilidad para la toma de decisiones colectivas o la reducción de los costes de transacción (Stiglitz y Weiss, 1987; Vázquez Barquero, 1999; Lim 2003). Lógicamente, estas ventajas generan un crecimiento en el flujo de ingresos que facilita el éxito de la empresa. O lo que es aún más importante, estas ventajas permiten encontrar las oportunidades de una forma más sencilla (Cegarra-Navarro, Sanchez-Vidal & Cegarra-Leiva 2011; Chilton & Bloodgood 2010; Curado, Henriques & Bontis, 2011; Hotho & Champion, 2011; Rezaeenour, Mazdeh & Hooshmandi 2011; Shane & Venkatarman 2000; Yang & Li 2011).

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta es que la cooperación supone un comportamiento aún más importante para las PYMEs (Costa y Callejón, 1992), ya que a través de acuerdos de colaboración se puede disminuir la incertidumbre que genera la información asimétrica y externalizar actividades sin necesidad de aumentar la escala para continuar compitiendo. De esta manera, el comportamiento colaborativo les permite a las empresas de menor tamaño mantener su actividad sin perder la gran flexibilidad que les caracteriza y haciendo frente a sus dificultades (Santos y Liñán, 2007).

Por otra parte, profundizando en las formas de cooperación, se podría distinguir entre la cooperación formal y la informal. La formal se materializa a través de

compromisos o contratos legales, mientras que la informal se extiende por las redes de contactos personales (Curran et al., 1993; Johannisson, 1995; Monsted, 1995). Asimismo, estas dos formas de cooperación se suelen establecer con clientes, proveedores, competidores, universidades, centros de investigación, etc. y en diferentes ámbitos, tales como la producción, la comercialización, la investigación, etc. (Guzmán y Cáceres, 2008).

En el ámbito de la innovación la cooperación adquiere gran importancia por el hecho de que es muy difícil que una sola empresa disponga de todo el conocimiento necesario para poder realizarla. Asimismo, también se necesitan bastantes recursos monetarios para llevar a cabo las labores de investigación. De esta manera, a través de la colaboración se pueden repartir gastos y generar sinergias que tengan como resultado final la creación de innovaciones (Freel y Harrison, 2006).

Por último, señalar que la cooperación es uno de los elementos clave de lo que se ha venido a llamar desde la sociología moderna como el capital social (Lauren et al., 2007; Doh y McNeely, 2012). El capital social se define como la suma de todos los recursos potenciales y reales que se acumulan en un individuo o grupo de individuos (instituciones, empresas, asociaciones, regiones o países) debido a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo (Bourdieu 1985). Dentro del capital social, Lauren et al. (2007) distinguen entre el capital social estructural, el cual se refiere a las interacciones sociales informales entre individuos que generan cooperación y coordinación, y el capital social relacional, el cual se refiere a los activos enraizados en esas relaciones, tales como la confianza. El capital social influye positivamente en los resultados de las empresas y, al mismo tiempo, en el desarrollo económico de los territorios (Coleman, 1988 y 1990; Putnam, 1993 y 2000).

3.2 Factores que influyen en los comportamientos emprendedores

Los comportamientos que definen la calidad del empresario no los realiza éste de forma automática, sino que son consecuencia de un cúmulo de circunstancias. Aunque en un primer momento se intentó explicar estos comportamientos emprendedores desde la teoría de los rasgos personales (McClelland, 1962; Collins y

Moore, 1970, Shapero, 1975; Brockhaus, 1982; Bird, 1992), el poder explicativo que tenían estas teorías era muy débil, por lo que empezó a considerarse que el comportamiento también era consecuencia de los factores del entorno que influían sobre los individuos (Bandura, 1977, 1986, 1988)¹⁰⁸. De esta manera, la literatura sobre el comportamiento emprendedor considera que existen una serie de factores que promueven o dificultan dichos comportamientos (Archer, 2003; Rodríguez et al., 2009), los cuales pueden ser agrupados en dos grupos: a) las motivaciones que conducen al individuo a convertirse en empresario, y b) los factores del entorno personal y global del empresario (Guzmán y Santos, 2001).

3.2.1 Las motivaciones del empresario

La motivación puede ser definida como la fuerza interna que induce al individuo a realizar una acción (Barberá Heredia, 2002). En este sentido, la literatura sobre el factor empresarial reconoce que las motivaciones que hayan conducido a los empresarios a constituir su empresa influirán sobremanera en el posterior comportamiento emprendedor (Bhola et al., 2006; Hechavarría y Reynolds, 2009; Kirkwood, 2009). Así, al influir sobre los comportamientos, también lo hacen sobre el desempeño empresarial y, por tanto, también sobre el desarrollo económico del territorio (Wennekers et al., 2005; Wong et al., 2005; Hessel et al., 2008).

Las motivaciones pueden clasificarse de diferentes maneras. En primer lugar, destaca la distinción que hacen Johnson y Darnell (1976) entre motivaciones *push* y motivaciones *pull*, es decir, entre motivaciones de empuje y arrastre respectivamente. Las motivaciones *push* son aquellas que “empujan” a un individuo a crear su propio negocio. Entre estas motivaciones destaca la situación de desempleo, la insatisfacción laboral (Brockhaus, 1980; Lee et al., 2011; BarNir, 2012), la ausencia de perspectivas profesionales (Burke, 1997), las situaciones de subempleo o de poca estabilidad laboral (Evans y Leighon, 1989), o las situaciones de riesgo de exclusión social, en las que se

¹⁰⁸ De este modo, a partir de las contribuciones de Bandura (1977, 1986 y 1988) surge la Teoría del Aprendizaje Social y la del Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991), las cuales afirman que el comportamiento es producto de estímulos ambientales. Estas dos contribuciones gozaron de un gran reconocimiento y dieron lugar al nacimiento de otras teorías sobre el comportamiento emprendedor, como la Teoría del Modelo a Imitar (Shapero y Sokol, 1982), los modelos de educación empresarial (Gibb, 1993) o los modelos de intencionalidad (Bird, 1992; Davidson, 1991; Krueger, 2000).

encuentran los inmigrantes o presidiarios (Sarasvathy, 2004). Todas estas circunstancias hacen que el individuo se vea “empujado” a crear su propia empresa.

Por su parte, los factores *pull* son aquellos que “arrastran” al individuo a constituir su empresa. En este ámbito destaca sobre todo el reconocimiento y la explotación de una nueva oportunidad en el mercado, aunque también se encuentran motivaciones relacionadas con el reconocimiento social, el status, el poder, la autorrealización o el deseo de independencia (Shane, 2000; Carter et al., 2003; Giacomini, 2007; BarNir, 2012).

Las motivaciones *push-pull* gozaron de un gran reconocimiento hasta que el Global *Entrepreneurship* Monitor (GEM) introdujo su tipología de empresarios en función de las motivaciones por oportunidad o por necesidad (Reynolds, 2002). A partir de entonces, los investigadores comenzaron a utilizar la terminología asociada a esta nueva clasificación (Cassar, 2007; Taormina y Lao, 2007; Minniti et al., 2005; Casrud y Brännback, 2011; Jayawarna et al., 2013). No obstante, cabe señalar que la categorización que hace el GEM sólo contempla a una parte de las motivaciones *push-pull*. De este modo, el empresario por oportunidad será el individuo que crea su empresa debido a que ha encontrado una oportunidad en el mercado que puede explotar y de la que obtener ganancias (Reynolds et al., 2002), y el empresario por necesidad será aquel que crea la empresa por motivos de supervivencia asociados a una situación de desempleo (Basu, 2004; Rouse, 2004; Renko et al., 2012).

Por otro lado, al margen de esta clasificación, hay autores que distinguen entre motivaciones intrínsecas y extrínsecas (Casrud y Olm, 1986; Casrud et al., 2009; Casrud et al., 2011; Guzmán y Santos 2001). Las motivaciones intrínsecas son las relacionadas con la satisfacción personal de llevar a cabo una cierta actividad, por lo que están relacionadas con el interés propio del individuo. Por su parte, las extrínsecas son las relacionadas con las recompensas materiales derivadas de la consecución de metas, (Dorsh, 1996).

En esta última tipología de motivaciones, se considera que la motivación intrínseca conduce a un mejor comportamiento emprendedor, ya que implica el desarrollo de tareas más difíciles por parte del empresario, la realización de un

aprendizaje superior, y el fortalecimiento de la creatividad y la persistencia (Vélaz, 1996). Por el contrario, un empresario con motivaciones extrínsecas, dará por terminada su tarea una vez que haya cumplido su objetivo y recibido su recompensa (Casrud et al., 2009).

3.2.2 Factores del entorno personal y global del empresario

Los factores del entorno personal del empresario son aquellos que surgen de la interacción del empresario con el medio que le rodea (Krueger y Casrud, 1993; Guzmán y Santos, 2001; Cassar, 2007; Taormina y Lao, 2007; Jayawarna et al., 2011). Por su parte, los factores del entorno global son aquellos que afectan a todos los empresarios independientemente de su entorno personal y que son capaces de crear un ambiente favorable para el descubrimiento y explotación de nuevas oportunidades y para el desarrollo de ciertas habilidades y actitudes empresariales (Pfeffer y Salancik, 1996; Guzmán y Santos, 2001; Santos y Liñán, 2007). Ambos grupos de factores influyen sobre las motivaciones y sobre las dimensiones del comportamiento emprendedor.

Con respecto a los factores del entorno personal destacamos, en primer lugar, la educación que el individuo recibe, ya que son varios los autores que sostienen que el grado de formación influye positivamente sobre los comportamientos dinamizadores (Cooper y Dunkelberg, 1987; Gibb, 1993, Guzmán y Santos, 2001)¹⁰⁹. En esta línea, se puede señalar que hay trabajos que afirman que, en comparación con los empresarios no universitarios, los empresarios universitarios realizan mayores inversiones (Reynolds et al., 1994) y contratan a más trabajadores (Dietrich, 1999). En segundo lugar, la experiencia profesional trabajando por cuenta ajena también supone un factor del entorno personal determinante del comportamiento emprendedor (Ray, 1993), ya que permite adquirir habilidades, conocimientos y contactos que ayuda al empresario a reducir su ineficiencia y, por lo tanto, a mejorar su comportamiento emprendedor (Cooper, 1985; Mikhail et al., 1997; Lin et al., 2001; Aldrich, 2003; Lazear, 2004; Santos y Liñán, 2007; Arentz et al., 2013). Por último, entre los factores del entorno personal del empresario destaca la familia. Los padres empresarios ejercen una fuerte

¹⁰⁹ En este contexto resulta muy interesante el trabajo de Santos et al. (2012), en el cual los autores encuentran que en los territorios más desarrollados los empresarios tienen una formación más elevada que en los territorios más atrasados.

influencia en sus hijos cuando optan por autoemplearse, ya que de forma inconsciente les transmiten valores empresariales, conocimiento y habilidades (Scherer et al., 1991; Wang y Wang, 2004; Falck y Woessmann, 2013)¹¹⁰. Además de ello, es posible que empresarios cuyos padres también sean empresarios posean ciertas ventajas, como pueden ser la obtención de ayuda financiera o una red de contactos (Dunn y Holtz-Eakin, 2000; Sorensen, 2007).

Con respecto a los factores del entorno global, destacamos en primer lugar los factores socioculturales. En este contexto, son varios los autores que señalan que los territorios con una tendencia cultural favorable hacia el factor empresarial muestran un comportamiento más emprendedor y por tanto, mayores niveles de desarrollo (Kemelgor, 2002; Lee et al., 2011; Krueger et al., 2014; Liñán y Fernández Serrano, 2014)¹¹¹. En esta línea, los factores político-institucionales juegan un papel muy importante a la hora de establecer políticas que promuevan dicha cultura empresarial, como puede ser la implantación en los sistemas educativos de programas específicos destinados a impulsar el espíritu emprendedor (Rodríguez et al., 2009). Pero además, estos factores también pueden facilitar la explotación de oportunidades y dinamizar el comportamiento emprendedor de los empresarios (Baumol, 1990, 1993; Sobel, 2008; Acs et al., 2008) a través de la superación de algunas barreras tradicionalmente encontradas por los empresarios en el desarrollo de su actividad, tales como la financiación o la burocracia (Barlett y Bukvic, 2000). Esta idea enlaza con la última categoría de factores del entorno global del empresario, las disponibilidades productivas. A este respecto, cabe señalar que si el empresario no cuenta con los recursos necesarios (personal con determinada formación, financiación, etc.) para poder llevar a cabo su actividad empresarial, ésta no tendrá lugar (Santos y Liñán, 2007). De este modo, los factores políticos e institucionales deben procurar que el entorno sea favorable para que el comportamiento emprendedor se desarrolle y no se vea frustrado.

¹¹⁰ Cabe señalar que recientemente se está considerando que también influyen en la decisión de ser empresario el que los padres de los colegas sean empresarios (Falck et al., 2011; Falck y Woessmann, 2013), y que los abuelos también lo sean (Laspita et al., 2012).

¹¹¹ Debido a esta importancia de la cultura empresarial, últimamente se está planteando la posibilidad de implantar sistemas educativos especializados con miras a promover una cultura empresarial favorable (Fayolle, 2000; Liñán, 2004; Kuratko, 2005).

4. LA CALIDAD MACROECONÓMICA DEL FACTOR EMPRESARIAL: RASGOS DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Una vez analizada la calidad macroeconómica del factor empresarial desde la perspectiva del empresario, nos detenemos ahora en explicar los rasgos que definen esa calidad desde la perspectiva de la empresa. Para ello, de acuerdo con la literatura que estudia la contribución de la empresa al desarrollo económico, consideraremos a la empresa desde una perspectiva agregada, es decir, se analizarán los rasgos de la estructura o tejido empresarial y su vínculo con el territorio.

4.1 El tamaño empresarial

El tamaño empresarial hace referencia a la dimensión de una empresa. Aunque los indicadores que se utilizan para medir el tamaño empresarial son diversos, con miras a simplificar y facilitar los análisis se suele utilizar el número de empleados que tiene la empresa (García et al., 1999; Camisón, 2001). En nuestro caso, al considerar como nivel de análisis a la empresa de forma agregada, el tamaño de la estructura empresarial de un territorio suele ser medido a través del tamaño medio empresarial, el cual muestra el número medio de trabajadores por empresa.

La relación del tamaño empresarial y el desarrollo económico fue reconocida por primera vez por Schumpeter (1934), cuando afirmó que las grandes empresas eran las responsables de las innovaciones y del progreso tecnológico. Este razonamiento se sostenía sobre la base de que las grandes empresas estaban en mejores condiciones para controlar los mercados y desarrollar y explotar nueva tecnología gracias a su mayor infraestructura financiera, de marketing, y de I+D (Damanpour, 1991; Camisón, 2000; Dean et al., 2005), además del aprovechamiento de las economías de escala (Chandler, 1996). Desde entonces, se tendió a pensar que las grandes empresas eran las que realizaban mayor contribución al dinamismo económico. Sin embargo, a partir de la crisis de los años setenta, las PYMEs también empezaron a adquirir protagonismo en los procesos de desarrollo económico (Birch, 1979; Storey, 1988). La ventaja principal de las PYMEs sobre las grandes empresas era la mayor flexibilidad y capacidad de adaptación al cambio (Damanpour, 1996) y la creación de empleo (Birch, 1979, Storey, 1988 y 1994; Davis et al., 1996; Ruano, 2006). A partir de ese momento se abrió un

debate acerca de qué tipo de empresa, la gran empresa o la PYME, tenía más ventajas y contribuía en mayor medida al desarrollo.

Al margen de dicho debate, surgió otra controversia en el contexto de la contribución de las PYMEs al crecimiento y desarrollo económico, ya que la literatura específica comenzó a ofrecer trabajos cuyas conclusiones eran contradictorias. Así, Carree y Thurik (1998) afirman que una mayor proporción de empleo en las PYMES durante los noventa generó un crecimiento del output en los países europeos con mayor renta. En esta misma línea, Ayyagari et al. (2003) confirman en su estudio de 53 países que la contribución de las PYMEs al PIB y al empleo tiene una fuerte correlación positiva con el nivel de renta de los países. Por su parte, Audretsch y Keilbach (2004) y Mueller (2007) también demuestran que las PYMEs contribuyen favorablemente en los procesos de crecimiento de países desarrollados. Sin embargo, Beck et al. (2005) realizan una investigación con una muestra representativa de 45 países con distintos niveles de desarrollo y obtienen como resultado que las PYMEs no tienen ningún impacto sobre el crecimiento y el desarrollo económico. En suma, las diversas evidencias encontradas llevan a los investigadores a aceptar el hecho de que las PYMEs tienen un impacto positivo en el desarrollo económico en los países desarrollados pero negativo o nulo en los países en desarrollo (Stel et al., 2005; Cravo, 2010; Coas y Tamvada, 2012).

Ahora bien, buscando razones explicativas a estos hechos, se puede partir de la distinción entre el empresario propietario de un pequeño negocio o “empresario de supervivencia” y el “verdadero empresario” (Guzmán, 1994; Cáceres y Romero, 2006). Mientras el primero constituye su empresa por cuestiones de necesidad y supervivencia, el segundo lo hace por diferentes motivos, entre los cuales destacan su motivación de logro o la búsqueda y explotación de nuevas oportunidades. Así, los territorios más avanzados se caracterizan por tener una mayoría de “verdaderas” PYMEs, las cuales cuentan con más capacidad emprendedora y de mejor calidad (Ayyagari et al., 2003; Comisión europea, 2003^a; Romero y Fernández, 2007). Sin embargo, en los territorios atrasados, a pesar de que su estructura empresarial también esté dominada por PYMEs, éstas suelen identificarse con microempresas creadas por motivaciones de necesidad, sin

aspiraciones de crecimiento de ningún tipo y con menos capacidad emprendedora (Wennekers et al.; 2005; Acs, 2006; Verheul et al., 2006; Cáceres y Guzmán, 2010).

En realidad, si se sigue un criterio evolutivo, lo que suele suceder es que en las primeras etapas del desarrollo, los territorios cuentan con una mayoría de autoempleados y con pequeñas “empresas de supervivencia”, a medida que el territorio se va desarrollando, van apareciendo las grandes empresas y, por último, una vez que se ha alcanzado cierto alto nivel de desarrollo, proliferan las “verdaderas PYMES” como consecuencia de las menores barreras y un ambiente favorable hacia el comportamiento emprendedor (Romero y Fernández, 2005 y 2008)¹¹². No obstante, a pesar de este protagonismo de las PYMEs en los procesos de crecimiento y desarrollo económico, las grandes empresas siguen dominando el comercio internacional y también la economía nacional en términos de volumen de producción y actividades de I+D+i. En este sentido, el hecho de que todas las empresas multinacionales pertenezcan a los países más desarrollados no es accidental (Guzmán y Cáceres, 2008).

En definitiva, se puede afirmar que, aunque no exista un vencedor concluyente sobre qué tamaño empresarial es mejor y cuál contribuye más al desarrollo económico, sí podemos concluir que los territorios más desarrollados se caracterizan por tener una estructura empresarial en la que predominan las PYMEs con un comportamiento emprendedor de calidad, además de contar con la presencia de grandes empresas. Sin embargo, los países más atrasados, a pesar de tener una estructura empresarial en la que la mayoría de empresas son también PYMEs, éstas no muestran un comportamiento emprendedor y, por lo tanto, su contribución al crecimiento económico es inferior (Romero y Santos, 2005).

4.2 Los sectores productivos dominantes

La influencia de la especialización productiva sobre los procesos de crecimiento y desarrollo económico ha sido uno de los temas más estudiados en la ciencia económica (Trívez, 1992; Garrido, 2002). En este sentido, destacamos a los autores

¹¹² Este es el proceso que experimentaron las grandes potencias económicas desde inicios del siglo XX: a lo largo del siglo proliferaron la producción en serie y las economías de escala, y, con ellas, las grandes empresas. Sin embargo, la falta de flexibilidad de estas grandes empresas hizo que se produjese un cambio de tendencia hacia las pymes (Fernández, 2012).

Prebisch (1950) y Singer (1950), quienes ya sostenían, basándose en los términos de intercambio, que los países especializados en los productos primarios tendrían más dificultad para adquirir bienes de equipo y desarrollarse. Desde entonces, la literatura académica ha demostrado que hay determinados sectores productivos que contribuyen más al crecimiento y desarrollo económico que otros (Cuadrado et al., 1998; Esteban, 2000; Serrano, 2000). En esta línea, los sectores que se suelen asociar al desarrollo económico son los servicios basados en la “economía del conocimiento” (Drucker, 1969; David y Foray, 2002; Vence y Rodil, 2003) y las industrias de alto contenido tecnológico, tales como la industria aeroespacial, semiconductores, equipos de comunicación, productos electrónicos, farmacéuticos, etc. (Guzmán y Cáceres, 2008).

Con respecto a los servicios intensivos en conocimiento, cabe mencionar que éstos han provocado que determinadas actividades del sector terciario vuelvan a ser claves para los procesos de desarrollo económico. En este contexto, destacan los servicios intensivos en conocimientos de alta tecnología. Éstos están conformados por el sector de las comunicaciones, el de la investigación y desarrollo, y el de la informática. Estos sectores son claves para el desarrollo económico debido a que: 1) generan empleo de alto valor añadido, 2) inducen procesos de innovación en sus clientes mediante la realización de trabajos y proyectos a medida en sus organizaciones, y 3) invierten gran cantidad de recursos en I+D que originan productos muy novedosos y sofisticados en el mercado (García Manjón, 2008).

Con respecto a las actividades industriales de alta tecnología, cabe destacar que, en comparación con aquellas de baja o media tecnología, aquéllas soportan un mayor riesgo financiero en la medida en que suelen exigir una mayor inversión en capital fijo, están más orientadas a la exportación, y realizan un gran esfuerzo tecnológico. Todo ello contribuye a que generen un gran valor añadido y un mayor crecimiento en los territorios en comparación con otros tipos de industrias. Por su parte, los territorios menos avanzados, se caracterizan por especializarse en sectores de tecnología media (los cuales incluyen la química, plásticos, aluminio, etc), o baja (textiles, alimentos, papel, madera, etc.). Estos sectores requieren menos participación de bienes de capital, están menos orientados al mercado exterior, y exigen un menor esfuerzo tecnológico. El valor añadido que generan en el proceso de transformación es menor que el de los

sectores de alta tecnología y la contribución al desarrollo económico, por lo tanto, también (Fernández, 2012).

No obstante, cabe señalar que, sea cual sea el contenido tecnológico de las actividades industriales, éstas son muy importantes para el proceso de crecimiento económico debido a que generan un gran efecto de arrastre. Esto se demuestra por el hecho de que el sector industrial suele servirse de servicios auxiliares que acompañan al proceso central de elaboración y transformación y también al de distribución. Estos servicios son aquellos relacionados con los transportes, el mantenimiento de la maquinaria, la prestación de información, la limpieza, publicidad, servicio postventa, etc. (Cáceres y Guzmán, 2008). De esta forma, las actividades industriales provocan un gran efecto de arrastre a través de los encadenamientos hacia atrás (*backward linkage*) y los encadenamientos hacia adelante (*forward linkage*) (Hirschman, 1958). Las tablas input-output ya demostraban que la industria generaba un efecto multiplicador cuya repercusión en el sistema productivo solía ser mayor que el que generaban las actividades terciarias (Leontief, 1986).

En resumen, aunque el sector industrial en su conjunto constituya un sector de gran importancia por los efectos de arrastre que genera, lo cierto es que la industria de alto contenido tecnológico es la que más contribuye al desarrollo económico, al igual que los servicios intensivos en conocimientos. Como consecuencia, una estructura empresarial con una mayor presencia de empresas de estas actividades será de mayor calidad desde la perspectiva macroeconómica (Guzmán y Cáceres, 2008).

4.3 Dependencia o autonomía de la estructura empresarial

4.3.1 La dependencia o autonomía funcional

La dependencia o autonomía funcional es un concepto reciente desarrollado por Guzmán et al. (2009) para definir la calidad del tejido empresarial de un territorio. Supone relacionar a las empresas de un territorio con respecto a las empresas de otras zonas en virtud de la posición que cada una de ellas ocupen en la cadena productiva. De este modo, la dependencia funcional analiza la procedencia y el destino de los inputs y outputs de una empresa determinada diferenciando entre mercados de diferente ámbito geográfico (local, regional, nacional o internacional). En base a este análisis de

procedencias y destinos, se considerará que una empresa presenta una dependencia funcional extrema cuando realice todas sus compras fuera del territorio y destine todas sus ventas al mercado local. Por el contrario, una empresa con una autonomía funcional extrema comprará todos sus inputs en el mercado local y venderá la totalidad de sus productos terminados en otros mercados (Guzmán et al., 2009; Cáceres y Guzmán, 2010).

Aunque la dependencia funcional se puede dar en una empresa que opere en cualquier sector de actividad, normalmente suele aparecer en empresas dedicadas a actividades que generan escaso valor añadido y que se dedican a introducir en el mercado local productos que han sido elaborados por empresas externas al territorio (Guzmán y Cáceres, 2010). Ejemplos de empresas que evidencian una alta dependencia funcional y que se dedican a la colocación de productos externos en el mercado local pueden ser los concesionarios de vehículos, los distribuidores de bebidas, de material de oficina o de productos farmacéuticos, las suministradoras de máquinas y herramientas, las franquicias de ropa, alimentos, etc. (Guzmán y Cáceres, 2008). Este tipo de empresas son conocidas como “*market-maker*” o “buscadoras de mercado”, opuestas a las “*product-maker*”, las cuales venden productos que sí han fabricado ellas mismas¹¹³ (Guzmán y Santos, 2006 y 2009).

El concepto de dependencia funcional encuentra sus raíces en las contribuciones que relacionan las cadenas productivas con el desarrollo económico. Entre dichas aportaciones destacan, como se señaló al principio del presente capítulo, las aportaciones de Marshall (1890) y Perroux (1955), y especialmente la de Hirschman (1958), con sus encadenamientos hacia adelante (*forward linkage*) y hacia atrás (*backward linkage*). Estos encadenamientos, como se señaló en el primer epígrafe del presente capítulo, conducirían al desarrollo económico. Las causas por las que tendría lugar este proceso de desarrollo económico serían: a) efectos producidos como consecuencia del multiplicador keynesiano, tales como el aumento del empleo, b) efectos “*input-output*” directos e indirectos, creados por la demanda interna de

¹¹³ Otra clasificación muy interesante en este sentido es la proporcionada por Romero y Santos (2007). Estos autores distinguen entre empresas domésticas, dependientes, exportadoras y extrovertidas. Las primeras se caracterizan por realizar sus compras y sus ventas en el mercado doméstico, las segundas por comprar en el exterior y vender en el interior, las terceras por comprar en el interior y vender en el exterior y las cuartas por comprar y vender en el exterior.

productos intermedios, c) aceleración del proceso de crecimiento económico por las inversiones y reinversiones de beneficios, d) creación de infraestructuras y redes de capital social, y e) imitación y efectos de aprendizaje que conducen a la mejora de los niveles de conocimiento y capacidades empresariales (Peña, 2006).

Por otro lado, Baran (1957) sostiene que la presencia de empresas extranjeras es perjudicial para los territorios debido a que destruyen la industria interna con sus bajos precios y a que extraen sus excedentes. Estas ideas quedaron demostradas a principios de los años setenta con el comienzo de la era de la globalización. Como consecuencia, los modelos de desarrollo endógeno centrados en las empresas locales empezaron a florecer y desde una perspectiva de desarrollo “*top-down*” se pasó a una “*bottom-up*” (Vázquez, 1999 y 2005; Becattini, 1992 y 2005).

Por su parte, Porter (1990) señala que, a pesar de que el desarrollo endógeno estuviese adquiriendo más fuerza, no podíamos ignorar el hecho de que vivíamos y vivimos en un mundo globalizado donde las cadenas de valor son globales¹¹⁴. De este modo, cada etapa del proceso de producción puede ser realizada por una empresa diferente y en un lugar diferente del mundo. A este respecto, Clerides et al. (1998) señalan que participar en el comercio internacional puede facilitar el acceso al conocimiento tecnológico avanzado. Asimismo, Romero (2009) señala que participar en las cadenas de valor globales tiene sus ventajas para una empresa, ya que ésta puede acceder indirectamente a los mercados externos y superar los límites y riesgos que el mercado interno supone para la compañía, mejorando así su capacidad competitiva. Por su parte, Coad y Tamvada (2012) demuestran que las exportaciones afectan positivamente sobre el crecimiento de la firma.

La noción de dependencia funcional consigue relacionar todas estas ideas y aunarlas bajo una misma perspectiva. Así, una empresa completamente autónoma desde el punto de vista funcional contribuirá más al desarrollo económico local que una tenga una dependencia funcional alta (Guzmán et al., 2009), ya que los encadenamientos hacia atrás tendrán lugar en el territorio a través de las compras de recursos endógenos y se generarán efectos de arrastre. Pero a la misma vez, una empresa con una completa

¹¹⁴ Una cadena de valor es el conjunto de etapas sucesivas por las que va pasando un producto hasta llegar al consumidor final. Todas esas etapas van añadiendo valor al producto final (Kaplinsky y Morris, 2000).

autonomía funcional venderá todos sus productos en los mercados externos gracias a la participación en las cadenas de valor global. Ello permitirá a la empresa contribuir aún más al proceso de desarrollo económico a través de la extracción de excedentes desde el exterior hacia el territorio y el reforzamiento de la capacidad competitiva de la empresa.

En esta línea y desde un punto de vista agregado, una estructura empresarial con una alta dependencia funcional se caracterizará por generar un menor dinamismo económico en el territorio y por tener una alta dependencia del exterior. Esta situación será fruto de la falta de especialización de las empresas internas y la consecuente ausencia de proveedores autóctonos que generen los inputs necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial (Fernández, 2012). Ante esta situación, la compra de inputs habrá de hacerse vía importaciones y los encadenamientos hacia atrás tendrán lugar con empresas externas, lo cual repercutirá negativamente en la generación de valor añadido, en el empleo, en la articulación productiva interna y en el saldo comercial del territorio. En este sentido, los efectos de arrastre que se pudiesen producir en el interior se verán desplazados hacia otras zonas y, como consecuencia, las posibilidades de desarrollo interno serán menores (Guzmán y Santos, 2009; Fernández, 2012). Por lo tanto, se puede afirmar que una estructura empresarial con una dependencia funcional alta será de menor calidad.

Por el contrario, una estructura empresarial con alta autonomía funcional se caracterizará por abastecer a otros mercados externos con productos locales, lo cual mostrará mayor articulación interna de las empresas y mayor capacidad competitiva con respecto al exterior. En este caso, los encadenamientos hacia atrás con empresas locales sí generarán los efectos de arrastre que conducirán al desarrollo a través de la creación de valor añadido y empleo, pero también a través de la difusión del conocimiento y tecnología (*knowledge spillover*) (Fernández, 2012). De este modo, una estructura empresarial con una autonomía funcional alta será de mayor calidad que una estructura empresarial con una dependencia funcional alta.

4.3.2 Dependencia o autonomía productiva

El concepto de dependencia productiva hace referencia al nivel de concentración de inputs y outputs de una empresa respecto a un mayor o menor número de

proveedores y clientes. Se considerará que existe una alta dependencia productiva cuando los inputs o outputs de una empresa se encuentran concentrados en un reducido número de proveedores o clientes. Por el contrario, se hablará de una alta autonomía productiva cuando los inputs o outputs de una empresa se encuentran distribuidos entre un gran número de proveedores o clientes (Guzmán et al., 2009). En esta línea, se puede afirmar que existirá una dependencia productiva absoluta con respecto a los proveedores cuando todos los inputs sean suministrados por un único proveedor. De la misma forma, se dará una dependencia productiva máxima con respecto a los clientes cuando todos los outputs sean vendidos a un único cliente (Fernández, 2012).

Una dependencia productiva alta tanto de clientes como de proveedores coloca a la empresa en una clara situación de desventaja, ya que ésta verá limitada su capacidad de negociación y estará subordinada a las decisiones de otras empresas. De este modo, en caso de dependencia productiva absoluta, a la hora de negociar los precios, las cantidades mínimas de compra (Mathewson y Winter, 1984 y 1987; Cool y Henderson, 1998) o incluso las condiciones de exclusividad (Ordóñez de Haro, 2009), la empresa se verá obligada a acatar las exigencias de su único cliente o proveedor (Porter, 1985). Esta subordinación a las decisiones de otras empresas puede poner en peligro incluso la supervivencia de la propia empresa (Kaplinsky y Readman, 2001; Gereffi et al., 2005).

Siguiendo a Porter (1980), se considera que una situación de máxima concentración de proveedores puede ser consecuencia de que los inputs suministrados por éstos constituyan piezas claves para la calidad y éxito del producto de la empresa en cuestión. Asimismo, el autor también considera la posibilidad de que no existan sustitutos para esos insumos o, en caso de que existan, que éstos supongan un alto coste. De la misma forma, la máxima concentración de clientes por parte de una empresa puede ser consecuencia de que el producto vendido sea decisivo para la calidad y éxito de los outputs del cliente, o porque el producto represente un bajo coste para la empresa compradora, o simplemente, porque no existan productos sustitutivos.

En esta línea, Porter (1989) también señala que el cambio de proveedor o cliente en situaciones de máxima concentración de proveedores o clientes lleva aparejado una serie de costes que a veces conducen a que la empresa no pueda efectuar dicho cambio. En este sentido, el autor se refiere, entre otros, a los costes relacionados con la acción

de modificar los productos para adecuarlos a los de un nuevo proveedor o cliente, a los costes que surgen por probar un nuevo input, a los costes asociados a la adquisición de un nuevo equipamiento para utilizar los nuevos inputs, o a los costes de establecer nuevos procesos logísticos (Fernández, 2012).

Sea cual sea la causa de la concentración de clientes y proveedores, lo cierto es que desde un punto de vista agregado la alta dependencia productiva de una estructura empresarial supone una debilidad respecto al desarrollo económico del territorio. Esta debilidad se muestra en la pérdida de autonomía y liderazgo de las empresas locales para llevar a cabo los intercambios, lo cual se traduce en tener que aceptar condiciones que favorecen a sus clientes o proveedores más que a ellas mismas (Guzmán y Santos, 2009).

No obstante, la situación se agrava aún más si la estructura empresarial presenta no solo una dependencia productiva sino también funcional. En este caso, los perjuicios de cara al desarrollo económico del territorio son mucho mayores. Así, si en condiciones de normalidad una estructura empresarial con una alta dependencia productiva implica la existencia de un gran número de empresas, el que dicha estructura empresarial también sea dependiente funcionalmente supondría que las empresas locales -probablemente muy pequeñas- fuesen utilizadas en régimen de subcontratación, como distribuidoras oficiales, franquicias, concesionarias, etc., por unas pocas empresas externas -probablemente empresas grandes-. De este modo, el crecimiento de las empresas locales, e incluso su supervivencia, estaría subordinado a las decisiones y políticas de las empresas que liderasen las cadenas de valor global (Fernández et al., 2009).

Por su parte, en una estructura empresarial con altos niveles de autonomía productiva las empresas gozarán de la libertad de elegir entre un gran número de fuentes de aprovisionamiento y de clientes alternativos a los que vender sus productos. De esta forma, la pérdida de alguno de ellos no afectará al desarrollo de su actividad ni, mucho menos, a la supervivencia de la empresa. Asimismo, las empresas se encontrarán en una situación de igualdad a la hora de llevar a cabo las negociaciones, lo cual repercutirá positivamente en los resultados de las empresas, y, como consecuencia, en el valor añadido y desarrollo del territorio.

Por lo tanto, se puede afirmar que el desarrollo económico se identifica con una estructura empresarial autónoma desde el punto de vista productivo. En este sentido, una estructura empresarial será de calidad cuando presente altos niveles de autonomía productiva. A este respecto, cabe señalar que, aunque en los territorios desarrollados exista un número considerable de empresas que presenten unos niveles altos dependencia productiva, éstos se verán compensados por otra población empresarial que cuenta con una alta distribución de proveedores y clientes y con una gran capacidad negociadora, por lo que el nivel de desarrollo económico no se verá afectado (Guzmán et al., 2009).

5. LA CALIDAD DEL FACTOR EMPRESARIAL EN LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA EXISTENTE

Una vez analizadas las variables que determinan la calidad macroeconómica del factor empresarial, procedemos a hacer una revisión sobre la literatura relacionada con esa calidad en el sector específico de las cooperativas de trabajadores, objeto de estudio de la presente investigación. Al igual que en el caso de las empresas tradicionales, la calidad macroeconómica de las CTA se puede estudiar tanto desde la perspectiva del comportamiento emprendedor del empresario cooperativista como desde la perspectiva de los rasgos del tejido de empresas cooperativas.

5.1 La calidad del comportamiento emprendedor en las cooperativas de trabajadores

Comenzando por el estudio de Díaz Foncea (2012), se define al emprendedor cooperativo como *“un grupo de personas, con o sin un líder, que gestionan el proceso emprendedor, asumen el riesgo y toman decisiones críticas con el fin de crear un negocio de manera participativa y con el objetivo de obtener un beneficio mutuo que se distribuyen justamente entre ellos”* (Díaz Foncea, 2012). De esta forma, además de las características que debía poseer un empresario según el ya citado estudio de Hébert y Link (1989), las CTA necesitan además para su constitución de un grupo de personas que compartan principios de participación, beneficio mutuo y justicia social. En este sentido, Díaz Foncea (2012) asimila al emprendedor cooperativo con el emprendedor

colectivo (Burres y Cook, 2009) y el emprendedor en equipo (Kamm et al., 1990) en la medida en que el emprendimiento tiene lugar por un grupo de personas, aunque también con el emprendedor *nonprofit* (Hansmann, 1980; Ben-Ner, 1986) y el emprendedor social (Dees, 2001) por los principios de funcionamiento y finalidad social.

En cuanto a los comportamientos que definen la calidad del comportamiento de estos empresarios o emprendedores cooperativos, la literatura no ofrece demasiada información. Cabe señalar que lo que más se ha estudiado es el papel de los factores del entorno personal del cooperativista desde la perspectiva de su perfil motivacional y sociodemográfico. No obstante, también es posible encontrar algunas contribuciones relacionadas con las dimensiones que definen la calidad del comportamiento emprendedor. A continuación, procedemos a analizar los trabajos más importantes sobre dichas dimensiones y en el siguiente epígrafe nos centraremos en los factores que influyen sobre estas dimensiones.

a) La innovación

Con respecto al comportamiento innovador, Vanek (1970) ya señala que las empresas autogestionadas son más proclives a llevar a cabo innovaciones de menor grado debido a que las radicales suponen una gran inversión en investigación en el largo plazo (lo cual, como señalamos en el capítulo anterior, no estará entre sus preferencias). Esta idea se ve reforzada por la contribución teórica de Bonin (1983), así como por la de Novkovic (2007). Esta última también señala que el emprendedor cooperativo es más proclive a realizar innovaciones organizacionales, mientras que el emprendedor tradicional es más proclive a llevar a cabo innovaciones tecnológicas.

Por otro lado, Coque (2002) hace referencia a los puntos fuertes y débiles de las cooperativas para llevar a cabo un comportamiento innovador. Así, con respecto a los puntos débiles que dificultan la innovación señala, entre otros, los siguientes: 1) poca diferenciación entre los factores de capital, trabajo y gestión, lo que repercute negativamente en la realización de nuevas inversiones por el riesgo que supone, 2) bajos niveles de tecnología intangible (conocimiento y habilidades), que puede resolverse mediante la formación, 3) escasez de recursos financieros, estudiado en el capítulo anterior, 4) falta de formación estratégica, y 5) lentitud decisoria. Todo ello afecta

negativamente a la innovación y a la calidad del comportamiento del emprendedor cooperativo. Por otro lado, basándose en los principios cooperativos, señala como puntos fuertes: 1) la flexibilidad fruto de su tamaño, 2) la importancia que se le da a la formación, materializada en el porcentaje de beneficios dedicados a este fin, y 3) facilidad para articularse en redes sociales y transmitir conocimiento.

En esta misma línea, Marcuello y Saz (2008) también señalan que los principios cooperativos pueden influir en la innovación afectando positivamente a las relaciones sociales y al capital social de la empresa, facilitando la cooperación. Esta colaboración favorece el intercambio de información y la capacidad de absorción del conocimiento, lo cual puede afectar positivamente en la innovación y en el desempeño de la empresa (Bouty, 2000).

Por su parte, del Águila y Padilla (2010) encuentran en su trabajo de empresas de Economía Social andaluzas que la innovación está positivamente relacionada con el nivel de formación de los miembros y con una actitud estratégica proactiva. Asimismo, Rodríguez y Guzmán (2013) obtienen como resultado en su investigación sobre empresas de Economía Social españolas que los determinantes de la innovación en estas entidades eran los mismos que para las empresas tradicionales, es decir, el sector, la cooperación, la formación, la experiencia y las perspectivas de crecimiento. No obstante, señalan que la influencia de cada variable depende del tipo de innovación.

b) La asunción de riesgos

Como se señaló en el capítulo anterior, los empresarios trabajadores de una cooperativa se pueden encontrar en una situación de más riesgo que los propietarios capitalistas por concentrar todos sus esfuerzos laborales y, normalmente, también de capital, en una sola empresa, al contrario que los inversores capitalistas (Hansman, 1996, 1999; Meade, 1972; Drèze, 1976). Sin embargo, resulta interesante que la mayor parte de las contribuciones reconozcan que los cooperativistas se caracterizan por tener mayor aversión al riesgo que sus competidores capitalistas (Ben-Ner, 1988b; Vargas, 2004; Perotin, 2006; Cuñat y Coll, 2008). Esta situación puede ser fruto de las motivaciones que llevaron a los individuos a constituir sus entidades, más relacionadas con motivos de necesidad que de oportunidad, por lo que dan preferencia a la seguridad

del empleo que a la posibilidad de incrementar el volumen de negocio de su actividad empresarial (Cuñat y Coll, 2008). Esta aversión al riesgo se traduce en la subinversión a la que hicimos referencia en el capítulo anterior (Pejovich, 1973; Furubotn, 1974), con todo lo que ello conlleva.

c) La proactividad

A este respecto, en su estudio sobre las cooperativas de trabajadores valencianas, Cuñat y Coll (2008) encuentran que éstas muestran una conducta reactiva en el desempeño de su actividad. Este hecho es consecuencia, según los autores, de la asignación de tareas administrativas a asesorías externas y a la falta de visión estratégica. De esta forma, los cooperativistas van haciendo frente a los problemas que van surgiendo, pero no se anticipan a que éstos puedan ocurrir, lo cual limita el desarrollo y el crecimiento de la empresa cooperativa.

Prueba de esta falta de proactividad es la escasa promoción que hacen de sus productos y la carencia de un plan de negocio que defina las características del mercado en el que las cooperativas van a participar. De esta forma, los competidores son los que “llevan la batuta” porque son los que conocen mejor el mercado y saben moverse en él, y las cooperativas van siguiendo sus pasos (Cuñat y Coll, 2008).

Por el contrario, Abando et al. (2007) señalan que la visión estratégica es mejor en las cooperativas que en las empresas tradicionales. Estos autores estudian la calidad de la gestión de las cooperativas vascas y la comparan con la de las empresas tradicionales a través del modelo de excelencia de la Fundación Europea para la Gestión de la Calidad (European Foundation for Quality Management-EFQM-, 1991), un modelo que define la calidad de la gestión empresarial en base a distintas variables. Como resultado se obtiene que las cooperativas son mejores en comparación con las empresas tradicionales en términos de tecnificación de la gestión estratégica. De esta forma, la falta de visión estratégica a la que hacían referencia Coll y Cuñat (2008) como origen del comportamiento reactivo, no tendría cabida en las cooperativas vascas.

d) La ambición

Con respecto a la ambición, Cuñat y Coll (2006, 2008) encuentran en su estudio sobre cooperativas valencianas que éstas presentan un comportamiento poco ambicioso, demostrado en la escasa intención que tienen los cooperativistas de incrementar su volumen de negocio. Los autores señalan que ello es consecuencia de que la motivación principal de los cooperativistas era conseguir un puesto de trabajo. Asimismo, tampoco tienen intención de crecer debido a que : 1) ello supone una inversión que puede poner en peligro a la empresa en caso de que no salga bien la operación, y 2) la entrada de nuevas personas puede provocar la pérdida de la cohesión social existente y la pérdida de control.

Además de ello, la conclusión a la que llegaron estos mismos autores en 2007 también lleva a considerar que los cooperativistas se caracterizan por ser pocos ambiciosos. De este modo, en este estudio encontraron que una gran cantidad de cooperativas sólo tenía como compradores a los ayuntamientos y no tenían ninguna intención de aumentar su cartera de clientes, ya que consideraban que éstos le reportaban la cantidad de ingresos suficientes. Esta falta de ambición, se relaciona con la motivación de necesidad que había originado la creación de la cooperativa (Cuñat y Coll, 2007).

d) La cooperación

Cuñat y Coll (2006, 2007, 2008) encuentran que muchos cooperativistas valencianos eran reticentes a colaborar con otras empresas e instituciones. Según sus resultados, las cooperativas de trabajadores que estaban constituidas por personas más formadas eran las que mostraban un comportamiento más proclive a la cooperación. Asimismo, también concluyen que aquellas que cooperan con otras organizaciones gozan de mayor estabilidad y seguridad y una mejor posición en el mercado. No obstante, también señalan que cuando este comportamiento tiene lugar es porque las circunstancias le han conducido de forma forzosa a que se produzca la colaboración como vía de supervivencia, no como estrategia de crecimiento empresarial. Por su parte, Novkovic (2007) está de acuerdo y apunta que la cooperación es una buena estrategia de supervivencia para las cooperativas de trabajadores.

Por su parte, Hallary (2006) también reconoce que la cooperación no está muy extendida entre las cooperativas y que ésta es necesaria en el contexto de la globalización. Ello se debe a que, como se explicó en el epígrafe anterior, la cooperación permite una serie de beneficios que aumentan la ventaja competitiva y refuerza la posición de las empresas cooperadoras en el mercado. En este contexto, la autora afirma que las cooperativas están mejor equipadas que las empresas tradicionales para llevar a cabo la cooperación. Su explicación radica en que las empresas convencionales están impregnadas del espíritu competitivo y adoptan un comportamiento agresivo con respecto a las empresas del entorno. Sin embargo, las cooperativas comparten una cultura empresarial y valores similares enraizados en valores de igualdad y de beneficio colectivo (Levesque, 2001). Ello se materializa en la confianza que existe entre los miembros de las cooperativas y en los menores costes de transacción que resultan de las operaciones entre estas entidades (Nahapiet y Ghoshal, 1998; Halary, 2006). Por lo tanto, los cooperativistas deben aprovechar esta ventaja cooperativa para aumentar la calidad del comportamiento emprendedor con todo lo que ello conlleva (Coque et al., 2009). Por último, en el estudio de Bauer et al. (2012) sobre las empresas de Economía Social andaluzas los autores encontraron que éstas cooperaban más que las empresas convencionales de la misma zona.

En definitiva, aunque parece que existe un consenso entre los autores sobre el hecho de que las cooperativas están más preparadas para cooperar que las empresas convencionales, en la práctica encontramos resultados muy dispares.

5.2 Los factores que influyen en los comportamientos emprendedores de las cooperativas de trabajadores

En primer lugar, con respecto a las motivaciones que conducen a las personas a establecer una cooperativa, Ben-Ner (1985) y Pérotin (2006) afirman que son las mismas que las que llevan a crear una empresa convencional, pero apuntan que las características personales de aversión al riesgo y de preferencias por recompensas no pecuniarias son mayores que en el caso de las empresas tradicionales. Por tanto, se trataría de **motivaciones intrínsecas** más que extrínsecas. Por su parte, Conte y Jones (1991), también consideran que los individuos con preferencias por la participación también serán más proclives a crear negocios democráticos. En esta línea,

Wickremaratchi (2003) concluyó en su investigación sobre las cooperativas australianas de trabajadores, de servicios y de usuarios, que éstas eran constituidas por razones de tipo ideológico, como los valores cooperativos y la naturaleza democrática. Asimismo, Bradley y Gelb (1985) encontraron que en el grupo Mondragón los emprendedores cooperativistas resaltaban la “naturaleza cooperativa” y la “seguridad en el empleo” como rasgos motivadores. De este modo, hay algunos autores que han encontrado motivaciones de tipo ideológico para la creación de una cooperativa.

Por su parte, la idea de que la situación de desempleo motiva la creación de una cooperativa también está muy difundida. En este caso, se trataría, siguiendo la terminología del GEM, de “empresarios por necesidad”. Así, según González y Rodríguez (1987) en su estudio sobre Castilla y León, dos de cada tres emprendedores cooperativos arrancaban de una situación de desempleo. En esta misma línea, en la investigación de Romero (1998) sobre las motivaciones de los cooperativistas andaluces se obtuvieron como respuestas más populares las de “ganar dinero” y “salir del paro”. Por otro lado, Sanchís y Redondo (1997) en su análisis sobre los estudiantes universitarios valencianos encontraron que los motivos que les llevarían a crear una cooperativa eran “encontrar un trabajo” y “ganar dinero” seguidas de “desarrollo profesional” e “independencia personal”.

Asimismo, en este contexto de “cooperativistas por necesidad” también destaca el trabajo de Coll y Cuñat (2006, 2007, 2008) sobre las cooperativas valencianas. Se trata de un estudio cualitativo sobre los factores que influyen en la creación de las cooperativas de trabajo asociado, aplicando el método de la Teoría fundamentada (Glaser y Strauss, 1967). En dicho estudio los autores identifican que el desencadenante del negocio es una situación de desempleo o de incorporación por vez primera al mercado laboral. Además, entre los motivos para la constitución de la cooperativa, encuentran que las ventajas fiscales están por encima de las motivaciones ideológicas.

Sin embargo, hay otras investigaciones en las que no se asocia la creación de la cooperativa a una situación de desempleo. Tal es el caso de Vidal (1984) y sus cooperativas de trabajo asociado catalanas, o el de Gálvez (1996), que también obtiene que la mayoría de los emprendedores cooperativos malagueños no partían de una situación de desempleo. A esta misma conclusión llega Bretones en su trabajo sobre los

emprendedores cooperativistas en Andalucía (2000, 2003 y 2005). Como resultado obtuvo que la principal motivación para convertirse en empresario cooperativista era “tener un puesto de trabajo” (45,9%) seguida de “independencia económica” (16,2%). También fueron muy importantes “el desarrollo profesional” y el “aprovechamiento de una oportunidad”. Como las motivaciones menos importantes salieron “ganar dinero” y “afinidad ideológica”. Sin embargo, pesar de que la principal fuera “tener un puesto de trabajo”, la mayoría de los cooperativistas no partían de una situación de desempleo, sino que eran empresarios o contratados por cuenta ajena.

Por su parte, Díaz-Foncea (2012), concluye en su estudio sobre las cooperativas aragonesas que éstas han sido constituidas como tales por la prescripción de empresas asesoras especializadas¹¹⁵, debido a las ventajas fiscales y a las facilidades procedimentales que conllevan, coincidiendo con la contribución de Lafuente (1986). En este mismo estudio sobre Aragón también destacan como motivaciones la puesta en marcha de una idea de negocio y el aprovechamiento de una oportunidad. En este caso hablaríamos de “empresario por oportunidad”.

Asimismo, hay autores que afirman que existen factores que el emprendedor cooperativo tiene menores habilidades directivas y empresariales y que por ello necesitan asociarse (Conte y Jones, 1991). En esta línea, Hansmann (2000) y Dow (2003) rechazan esta afirmación y sostienen que las cooperativas también son formadas por personal cualificado. Varios son los estudios a nivel nacional que también tratan la formación de los empresarios cooperativistas, como veremos en las líneas siguientes.

Por otro lado, en cuanto a los *factores del entorno global* del empresario, hay estudios que afirman que el que haya un partido político de izquierdas en el gobierno hace que se creen más cooperativas, ya que sus ideales son más cercanos a ellas y se llevan a cabo medidas de promoción y apoyo a las mismas (Staber, 1993; Pérotin, 2006). Este tipo de medidas (ventajas fiscales, facilidades de financiación, agencias de promoción, etc.) impulsan a la población a decantarse muchas veces por este tipo de emprendimiento (Conte y Jones, 1991). Asimismo, el que exista un número de cooperativas bastante elevado en un ámbito geográfico puede provocar que se produzca

¹¹⁵ A las empresas que se constituyen como cooperativas porque agentes externos así lo recomiendan son calificadas por Morales (1990) como “pseudocooperativas”.

una cultura favorable hacia esta forma empresarial y que se incite a la creación de más cooperativas (Ben-Ner, 1985; Pérotin, 2006; Arando et al., 2009). Estas ideas coinciden con la de Spear (2000) en su Teoría de la Emergencia de las Cooperativas por el lado de la oferta y las instituciones, a la cual se hizo referencia en el capítulo anterior.

En esta línea, Coque et al. (2009) sostienen que si los individuos reciben estímulos y formación, éstos se basan en el modelo de empresa dominante, y por ello ni siquiera se plantean la idea de crear una cooperativa. A este respecto, estos mismos autores señalan que las instituciones deben promover el espíritu de emprendedor colectivo y la creación de cooperativas, especialmente desde el ámbito educativo y desde los organismos que se dedican a informar y asesorar a los emprendedores en el proceso de creación de empresas. En este sentido, Rodríguez et al. (2009) afirman que la promoción de las cooperativas y la Economía Social ya tiene lugar desde diferentes frentes: desde los organismos públicos, desde las organizaciones representativas de la Economía Social y desde los centros de formación e investigación. A todos estos ámbitos nos referimos en el capítulo uno.

Además de ello, Coque et al. (2009) también reconocen la falta de disponibilidades productivas que los cooperativistas encuentran a la hora de crear su empresa y desarrollar su actividad. Así, al igual que sucede con las empresas tradicionales, también existen dificultades para encontrar financiación, una ubicación para la empresa, personal con la formación adecuada, etc.

Al margen de los trabajos que estudian las motivaciones y los factores del entorno global del empresario, también se empieza dibujarse el perfil sociodemográfico del emprendedor cooperativista. Este nuevo enfoque se relaciona con los *factores del entorno personal* del empresario, los cuales influyen en su comportamiento emprendedor. En este ámbito destaca el trabajo de Bretones (2000, 2003 y 2005), al cual hemos hecho referencia anteriormente. Este autor concluye en su estudio que los empresarios cooperativistas andaluces no eran descendientes de cooperativistas ni empresarios. Asimismo, señala que tenían una edad media de 32 años, que la gran mayoría tenía personas a su cargo (más de un 80%) y que los cooperativistas eran las únicas personas que contribuían con una cantidad estable a la economía familiar. Además de ello, los estudios que poseían dichos cooperativistas eran en su mayoría

altos o medios, la experiencia laboral previa oscilaba desde ninguna (un 19% de los entrevistados), a nueve años de experiencia (un 41% de los entrevistados), y la experiencia como empresario era baja (el 82% no había creado nunca antes una empresa).

En este apartado Cuñat y Coll (2006, 2007, 2008) sostienen en su estudio sobre cooperativistas valencianos que éstos no están influenciados por los antecedentes familiares. Además de ello, afirman que los cooperativistas cuentan en su mayor parte con experiencia previa en el sector y con una alta formación a nivel técnico, lo que es clave para la elaboración de productos de calidad. Pero también afirman que la mayoría de los cooperativistas cuenta con un asesor que se responsabilice de la gestión administrativa, ya que la experiencia y la formación en este campo es prácticamente inexistente¹¹⁶. A este respecto, Coque et al. (2009) también reconocen esta falta de formación estratégica y administrativa como una debilidad de las CTA en general, no sólo de las valencianas.

Por último, en el estudio del perfil socio-demográfico del emprendedor cooperativista, Díaz-Foncea (2012) encuentra en su investigación sobre los cooperativistas aragoneses que éstos son en su mayoría hombres, que tienen una media de 40 años de edad, con ascendencia empresarial aunque no cooperativista (un 68% afirmaba tener familiares cercanos empresarios), que cuentan con una amplia experiencia laboral (el 41% de los encuestados tenía de 6 a 15 años de experiencia y el 33% entre 16 y 25 años) y de creación de empresas (el 66% de los encuestados afirmó que habían creado una empresa antes de la cooperativa), que tienen un nivel de estudios alto, y que no tienen personas a su cargo. Sin embargo, al aplicar la prueba Chi-cuadrado para ver si estas características del empresario aragonés son estadísticamente significativas, se obtiene que sólo la experiencia previa en creación de empresas es significativa. Por lo que, como dice el autor, no se puede afirmar que los emprendedores cooperativos tengan un alto nivel de estudios, ni personas a su cargo, ni que trabajaran por cuenta ajena antes de crear la propia cooperativa.

¹¹⁶ A este respecto, el autor afirma que los errores que se cometen por desconocimiento de temas estratégicos llevan a la cooperativa a pérdidas económica muy importantes. Ejemplo de ello es que suelen establecer precios de venta por debajo de los de la competencia con miras a mantener y conseguir nuevos clientes. Sin embargo, esta política provoca en el largo plazo una rentabilidad negativa y una falta de liquidez.

Además de ello, este autor compara estas características de los empresarios cooperativistas con las de la población aragonesa, con las del empresario tradicional aragonés (en base a los datos del GEM - Fuentelsaz et al., 2010), y con los resultados de Bretones (2005) sobre los cooperativistas de Andalucía. Con todo, el autor encuentra que el cooperativista aragonés tiene una formación superior al de la población aragonesa, que se asimila al perfil del empresario convencional aragonés, y que se diferencia del emprendedor cooperativista andaluz en cuestiones de entorno familiar empresarial y experiencia previa en creación de empresas.

5.3 La calidad del tejido empresarial de las cooperativas de trabajadores

Las CTA son empresas en cuanto que son *“una organización dotada de una estructura interna propia que se erige como un sistema social autónomo que actúa, dentro de un determinado contexto social, político y económico, como una unidad de producción de bienes y servicios con el fin de alcanzar unos objetivos concretos”* (Plaza Angulo, 2010). El conjunto de este tipo de empresas compondrá, por tanto, la estructura o tejido empresarial cooperativo de trabajo asociado.

Cabe destacar que, aunque no existe una literatura como tal sobre la calidad de las empresas cooperativas o del tejido empresarial cooperativo, sí existen varios trabajos que se refieren a algunas de las variables que definen dicha calidad, a las cuales hicimos ya referencia en el capítulo anterior: el tamaño, la especialización productiva y el desempeño (Estrin et al., 1987; Ben- Ner, 1988b; Berman y Berman, 1989; Conte y Svejnar, 1990; Levine y Tyson, 1990; Ben-ner y Jones, 1995; Kruse y Blasi, 1997; Pencavel et al., 2006; Jones, 2007; Burdín y Dean, 2009; Pérotin, 2012). Este último, aunque no esté contemplado de forma explícita como aspecto definitorio de la calidad del tejido empresarial, sí lo está de forma indirecta al considerar que el resto de variables influyen sobre el desempeño y éste sobre el desarrollo económico.

Por otra parte, respecto a las variables de dependencia funcional y productiva, poco se puede encontrar en la literatura especializada sobre cooperativas, ya que se trata de conceptos recientes. No obstante, respecto a la dependencia funcional contamos con la literatura relacionada con el compromiso que tienen las cooperativas con el entorno local, ya que, tal y como se señaló en el capítulo anterior, ello conlleva una serie de

comportamientos orientados al desarrollo local y sostenible (McRobie, 1981, Barea y Monzón, 1992, 1996; Chaves y Sajardo, 1999; Sanchís y Campos, 2005; Westlund y Westerdahl, 1996, Vidal, 1996 a y b; Mozas y Bernal, 2006; Clemente et al. 2009; Monzón, 2010, Perotin, 2013). En este sentido, existe una contribución en la que se hace referencia de forma expresa al concepto de dependencia funcional en el ámbito de la Economía Social. Así, Bauer et al. (2012) encuentran en su estudio sobre las empresas de Economía Social en Andalucía que estas entidades presentan una dependencia funcional menor que las empresas tradicionales, mostrando así el compromiso que tienen con el territorio generando efectos de arrastre y desarrollo local.

Asimismo, en lo que se refiere a la dependencia productiva, Cuñat y Coll (2007) realizan un estudio sobre las cooperativas de trabajo asociado en la Comunidad Valenciana en el que encuentran que hay muchas entidades que tienen establecidas colaboraciones con los ayuntamientos, los cuales absorben la mayoría de las ventas de las cooperativas. Los autores señalan que las cooperativas se acomodan a estos clientes porque consideran que los ingresos que reciben son suficientes para permanecer en el mercado, limitando así su crecimiento. En este sentido, las cooperativas mostrarían una dependencia productiva muy alta desde la perspectiva de clientes. No obstante, en la literatura económica no existe una cantidad suficiente de estudios de los que se puedan extraer conclusiones sólidas y robustas relacionadas con la dependencia productiva en las cooperativas, ni tampoco con la dependencia funcional.

En definitiva, se considera que no existen estudios concluyentes con respecto a la calidad del factor empresarial en las CTA ni desde la perspectiva del comportamiento emprendedor ni de los rasgos del tejido empresarial cooperativo. Los trabajos existentes son escasos y en muchas ocasiones contradictorios. De este modo, la calidad macroeconómica del factor empresarial de las CTA es una gran desconocida, por lo que se puede afirmar, de acuerdo con toda la literatura revisada en el presente capítulo, que tampoco se conoce si su contribución al desarrollo económico desde esta perspectiva de la calidad es mayor, menor o igual que el de las empresas convencionales.

6. MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Ante la escasez de trabajos sobre las dimensiones que componen la calidad del factor empresarial cooperativo y las contradicciones que existen entre las conclusiones de los mismos, cabe preguntarse varias cuestiones del tipo: ¿Cómo es la calidad del factor empresarial cooperativo? ¿Muestran sus empresas la misma calidad que las empresas convencionales? ¿Se diferencian los dos modelos empresariales en alguna variable? De ser así, ¿en cuáles y en qué medida?

Con miras a dar respuesta a estos interrogantes, esta tesis doctoral propone estudiar la calidad macroeconómica de las cooperativas de trabajo asociado como principal representante de la Economía Social. La importancia de conocer la calidad macroeconómica de este modelo empresarial radica en dos características básicas desarrolladas a lo largo de las páginas anteriores:

- a) La calidad del factor empresarial de un territorio influye sobre el desarrollo económico del mismo. Es decir, a mayor calidad del factor empresarial, mayores niveles de desarrollo económico (Fernández y Romero, 2012; Santos et al., 2013).
- b) Las empresas de Economía Social se caracterizan por tener unas características propias que las diferencian del modelo empresarial tradicional (Monzón, 1989; CESE, 2006; Defourny y Develtere, 2009).

Por lo tanto, al tratarse de un grupo empresarial con unos rasgos identificativos diferentes a los de las empresas tradicionales, cabe plantearse si la calidad del factor empresarial cooperativo es también diferente a la del modelo empresarial tradicional, y, por lo tanto, también su contribución al desarrollo económico del territorio.

Desde una perspectiva teórica y al objeto de simplificar para una mejor comprensión de lo que se expone, en este trabajo se parte de la idea que el factor empresarial de un territorio está formado tanto por el factor empresarial tradicional como por el factor empresarial de Economía Social, en el que destaca, como se ha mencionado anteriormente, las CTA como máximas representantes. Respecto al factor empresarial tradicional, la literatura económica al respecto demuestra que éste influirá

sobre el desarrollo económico de los territorios a través tanto de la cantidad como de la calidad del mismo (Acs, 2005; Guzmán y Santos, 2009), y que esa calidad quedaba determinada tanto por el comportamiento emprendedor del empresario como por las características del tejido empresarial (Santos et al., 2012; Fernández y Romero, 2013). Por su parte, respecto al factor empresarial cooperativo y de Economía Social, se entiende que la calidad del mismo también queda determinada por el comportamiento emprendedor del empresario cooperativo y por las características del tejido empresarial cooperativo. No obstante, al poseer las CTA unos rasgos específicos que las identifican y distinguen del modelo empresarial tradicional, y que dichos rasgos influyen a su vez sobre el desarrollo económico local en términos de participación y justicia social (de Castro Sanz, 2003; Carrasco, 2005; Mozas y Bernal, 2006; Puentes y Velasco, 2009; Calvo y González, 2011), se puede considerar que dichos rasgos también formen parte de la calidad macroeconómica de dicho factor empresarial. En este sentido, la cuestión sería comprobar si el grado de cumplimiento de las características propias de las cooperativas y de la Economía Social influye positivamente sobre el desarrollo económico de los territorios. O lo que es lo mismo, comprobar si a mayor “esencia” cooperativa y de Economía Social (también un aspecto cualitativo, al igual que las variables de la calidad empresarial), mayor nivel de desarrollo económico de los territorios.

Con respecto a las dos dimensiones que tradicionalmente se han considerado como determinantes de la calidad empresarial, es decir, el comportamiento emprendedor y las características del tejido empresarial, a las que a partir de ahora nos referiremos como variables de “calidad empresarial macroeconómica” (figura Z), hemos visto que no existen resultados concluyentes en los estudios realizados que muestren diferencias significativas entre los factores empresariales convencional y el cooperativo. Por este motivo, creemos que no existen razones de peso para pensar que la calidad del factor empresarial cooperativo sea diferente a la del factor empresarial convencional. Esta afirmación es producto de que, como vimos en el epígrafe anterior, los dos aspectos que componen la calidad empresarial macroeconómica del factor empresarial cooperativo se encuentran escasamente investigados, y además, los resultados de dichas investigaciones son a menudo contradictorios.

No obstante, a pesar de que existan muy pocas investigaciones a este respecto en el ámbito de la Economía Social y de las cooperativas de trabajadores, si nos atenemos a la escasa literatura existente sobre cada una de las dimensiones de calidad empresarial, se pueden formular ciertas hipótesis referidas a las diferentes variables que componen la calidad empresarial macroeconómica de las cooperativas de trabajo asociado. En este sentido, parece que el factor empresarial cooperativo presenta mayor calidad en determinadas dimensiones, menor calidad en otras, y en el resto se intuye que no existen diferencias significativas entre los dos factores empresariales debido a los resultados contradictorios de la literatura.

FIGURA Z: CALIDAD EMPRESARIAL MACROECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia

A continuación enunciamos estas hipótesis sobre las dimensiones que componen el comportamiento emprendedor y, más adelante, hacemos lo mismo con las que componen la calidad del tejido empresarial.

a) La Calidad del comportamiento emprendedor:

Con respecto a la innovación, hemos visto que son varios los autores que señalan que las empresas de Economía Social tienen más dificultades para llevar a cabo innovaciones de mayor grado por la falta de financiación principalmente (Vanek, 1970; Bonin, 1983; Coque, 2007; Novkovic, 2007). Sin embargo, también hemos estudiado que existen varios autores que sostienen que los principios cooperativos facilitan la innovación a través de la cooperación y la formación, las cuales favorecen el intercambio de información y la capacidad de absorción del conocimiento (Coque, 2002; Marcuello y Saz, 2008). De este modo, si no tenemos en cuenta el grado de innovación, parece que las empresas de Economía Social podrían presentar un comportamiento más innovador que las empresas convencionales.

En lo que se refiere a la asunción de riesgos, la mayor parte de la literatura al respecto reconoce que las CTA, principal representante de las empresas de Economía Social, tienen mayor aversión al riesgo que sus competidoras capitalistas (Ben-Ner, 1988b; Vargas, 2004; Perotin, 2006; Cuñat y Coll, 2008). Por lo tanto, en esta dimensión, las empresas de Economía Social estarían en desventaja con respecto a las empresas tradicionales.

Por su parte, la proactividad ha sido muy poco estudiada en las empresas de Economía Social. Como se ha señalado en el epígrafe anterior, Cuñat y Coll (2008) encuentran que las CTA valencianas presentan una escasa proactividad, mientras que Abando et al. (2007) obtienen como resultado que las cooperativas vascas presentan una visión más proactiva que las empresas convencionales. Ante esta contradicción, se observa que las diferencias en términos de proactividad entre el factor empresarial convencional y de Economía Social parecen depender del territorio que se tome como referencia. De este modo, si se tienen en cuenta varios territorios, las diferencias entre los mismos podrían compensarse y a nivel global no existirían diferencias entre el factor empresarial de Economía Social y el factor empresarial convencional en términos de proactividad.

Con respecto a la dimensión de la ambición, ya vimos como Cuñat y Coll (2006, 2007, 2008) concluyeron en sus estudios que las empresas de Economía Social valencianas no presentaban deseos de incrementar su volumen de negocio. Si a ello sumamos que las empresas de Economía Social anteponen otros principios y valores (tales como el compromiso con el entorno, el bienestar del ser humano, ect.) al beneficio económico, parece lógico que estas empresas presenten un comportamiento menos ambicioso que las empresas capitalistas. Por lo tanto, en este ámbito, el factor empresarial de Economía Social también presentaría menos calidad empresarial tradicional.

Por último, con respecto a la cooperación, cabe mencionar que aunque haya algunos autores que encuentren que la cooperación no está muy extendida entre las empresas de Economía Social (Hallary, 2006; Cuñat y Coll, 2008), también hay otros que observan que las empresas de Economía Social cooperan más que las empresas capitalistas (Bauer et al., 2012). Al margen de estos resultados, la mayoría de los

investigadores aceptan que las cooperativas están mejor equipadas que las empresas convencionales para llevar a cabo la cooperación por fundamentarse en valores de igualdad y beneficio colectivo (Nahapiet y Ghoshal, 1998; Levesque, 2001; Hallary, 2006; Coque, 2009). Teniendo en cuenta la escasez de trabajos que han tratado de medir la cooperación en las empresas de Economía Social, y que existe una literatura más amplia sobre la adecuación de estas empresas a la cooperación, creemos que lo que sería de esperar es que las empresas de Economía Social cooperasen más que las empresas capitalistas.

En definitiva, las hipótesis con respecto a las dimensiones de la calidad del comportamiento emprendedor quedarían de la siguiente manera:

H1.1: El comportamiento emprendedor en las CTA es más innovador que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.

H1.2: El comportamiento emprendedor en las CTA demuestra mayor aversión al riesgo que el comportamiento emprendedor del empresario.

H1.3: El comportamiento emprendedor en las CTA es igual de proactivo que el del empresario tradicional.

H1.4: El comportamiento emprendedor en las CTA es menos ambicioso que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.

H1.5: El comportamiento emprendedor en las CTA presenta mayores niveles de cooperación que el del empresario tradicional.

De este modo, las cooperativas de trabajo asociado presentarían una calidad superior del comportamiento emprendedor respecto a la innovación y la cooperación, inferior respecto a la aversión al riesgo y a la ambición, y similar respecto a la proactividad. Faltaría por tener en cuenta los determinantes del comportamiento emprendedor, especialmente las motivaciones y los factores del entorno personal, pues los del entorno global quedan fuera del alcance de este estudio.

Con respecto a las motivaciones, hay estudios que afirman que la mayoría de las cooperativas de trabajadores son creadas por motivaciones “push” (González y Rodríguez, 1987; Sanchís y Redondo, 1997; Coll y Cuñat, 2006). Sin embargo, también existen trabajos que observan lo contrario, es decir, que los empresarios cooperativos han constituido su empresa por motivaciones “pull” (Bradley y Gelb, 1985; Díaz Foncea, 2012). De este modo, es de esperar que en las CTA se presenten ambas motivaciones, aunque no existe una literatura que permita establecer diferencias entre los empresarios tradicionales y cooperativistas.

Por último, en relación a los factores del entorno personal del empresario, hemos visto que los tres estudios socioeconómicos sobre el emprendedor cooperativista llegaban a unos resultados distintos con respecto a la ascendencia familiar de un empresario. Sin embargo, todos ellos encontraron que los niveles de estudio eran altos o medios y la experiencia laboral en su mayoría también alta (Bretones, 2000, 2003 y 2005; Cuñat y Coll, 2006, 2007 y 2008; Díaz-Foncea, 2012). No obstante, sólo el trabajo de Díaz Foncea (2012) comparaba sus resultados sobre el empresario cooperativo aragonés con el empresario convencional de la región, no encontrando diferencias significativas entre ambos tipos de empresarios. Por lo tanto, tampoco podemos prever que existan diferencias en general entre los factores del entorno personal del empresario cooperativista y convencional.

De este modo, no existen indicios para pensar que las motivaciones y los factores del entorno global del empresario cooperativista sean diferentes del empresario tradicional. En este sentido, las hipótesis al respecto serán las siguientes:

H1.6: El empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de motivaciones empresariales con respecto al empresario convencional.

H1.7: El empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de factores del entorno personal con respecto al empresario convencional

b) La calidad del tejido empresarial:

En cuanto al tamaño, se señaló que aunque tradicionalmente se asociara a las CTA con empresas pequeñas, lo cierto es que en los últimos estudios se suele identificar más con pequeñas y medianas empresas (Pencavel et al., 2006; Burdin y Dean, 2009; Pérotin, 2010; Fakhfakh et al., 2012; Arando, 2009). De este modo, cabría esperar que el tamaño de las empresas de las CTA fuese superior al de las empresas convencionales.

Asimismo, también se señaló que la literatura que estudia los sectores de actividad en los que actúan las CTA establecía que éstas se encuentran en todo tipo de sectores y que, dependiendo de los territorios, se concentran más en un sector u otro (Burdín y Dean, 2009; Pérotin, 2010). Por lo tanto, la teoría no permite establecer una hipótesis a este respecto.

Con respecto a la edad, se puede suponer que las cooperativas de trabajadores son más jóvenes que las empresas tradicionales, pues el fomento de este tipo de empresas es relativamente reciente. De hecho, la ley de cooperativas española fue aprobada en 1999.

En cuanto a la dependencia funcional y teniendo en cuenta el compromiso con el entorno que tienen las empresas de Economía Social en general, y las CTA en particular (de Castro Sanz, 2003; Calvo y González, 2011), entendemos que la proporción de las compras procedentes del mercado local serán mayores en las CTA que en las empresas convencionales. Asimismo, aunque sus principios no establezcan que se deben vender los productos y servicios en el mercado local, el fuerte arraigo al territorio conduce a pensar que la proporción de las ventas destinadas al mercado local también será mayor que en el caso de las empresas tradicionales.

Por otro lado, con respecto a la dependencia productiva, vimos en el apartado anterior que Cuñat y Coll (2007) encontraron que las CTA valencianas contaban con muy pocos clientes debido a que la mayoría de las ventas eran absorbidas por los ayuntamientos y las CTA se acomodaban a ese nivel de ingresos. Este trabajo, unido a que el arraigo al territorio (Tarazona y Albors, 2005) limita el número de proveedores y clientes a los existentes en el mismo, lleva a pensar que las CTA cuentan con un nivel

mayor de dependencia productiva tanto por el lado de los clientes como de los proveedores.

De este modo, en base a estas ideas, enunciamos las hipótesis siguientes con respecto a las características del tejido empresarial de Economía Social:

H2.1: El tamaño de las CTA es mayor que el de las empresas tradicionales.

H2.2: Las CTA son más jóvenes que las empresas tradicionales.

H2.3: Las CTA realizan más compras en el mercado local que las empresas tradicionales.

H2.4: Las CTA realizan más ventas en el mercado local que las empresas tradicionales.

H2.5: Las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los proveedores que las empresas tradicionales.

H2.6: Las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los clientes que las empresas tradicionales.

En resumen, el factor empresarial cooperativo de trabajo asociado presentaría una situación de ventaja sobre las empresas tradicionales respecto al tamaño y al origen de las compras, y de desventaja respecto al destino de las ventas y a la dependencia productiva.

Al margen de estas comparaciones entre los factores empresariales cooperativo y convencional, esta investigación tiene otro objetivo general, comprobar si la “esencia” de Economía Social y cooperativa es una variable de calidad empresarial de las cooperativas de trabajadores, afectando positivamente al desarrollo económico de los territorios. Este propósito encuentra su explicación en la literatura revisada en el presente capítulo y en capítulo anterior.

De este modo, este capítulo ha puesto de manifiesto que la calidad del comportamiento emprendedor de los empresarios y la calidad del tejido empresarial de los territorios influyen positivamente sobre el nivel de desarrollo de los mismos. De esta forma, se puede afirmar que los territorios más avanzados cuentan con un factor empresarial de mayor calidad (Santos et al., 2012; Fernández y Romero, 2013).

Por otro lado, en el capítulo anterior también hemos estudiado que la Economía Social en general, y las cooperativas en particular, influyen positivamente sobre el desarrollo local a través de los principios de compromiso con el entorno, participación, educación y cooperación. Así, en el capítulo anterior quedó reflejado que el principio de compromiso con el entorno llevaba a las cooperativas a servirse de los recursos naturales y humanos de la zona generando efectos de arrastre (de Castro Sanz, 2003; Calvo y González, 2011), lo cual estaría relacionado a su vez con la procedencia de las compras en el ámbito de la dependencia funcional. Asimismo, también vimos cómo los principios de educación y de cooperación mostraban que las cooperativas se preocupaban por el hecho de mejorar la situación socioeconómica del territorio y no sólo la de los miembros de la cooperativa (Carrasco, 2005; Calvo y González, 2011). Igualmente, también ha quedado claro que los valores en los que se fundamentan las cooperativas aseguran que la actividad económica sea desarrollada de forma democrática y responsable, teniendo en cuenta a todos los grupos de interés (Carrasco, 2005; Mozas y Bernal, 2006; Puentes y Velasco, 2009). De este modo, toda esta literatura conduce a pensar que cuanto más “verdadera” sea la cooperativa o empresa de Economía Social, más cumplirá con estos principios y mayor será su contribución al desarrollo económico.

Además de ello, la mayor parte de la literatura empírica sobre las CTA muestra que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, reparto de beneficios y en la propiedad influye positivamente sobre la productividad y desempeño, lo cual contribuye positivamente sobre el desarrollo económico (Jones y Svenejar, 1985; Estrin et al., 1987; Ber-Ner y Jones, 1995; Conte y Svenejar, 1990; Levine y Tyson, 1990; Doucouliagos, 1995; Kruse y Blasi, 1997; Kruse et al., 2002, 2006, 2008).

De este modo, planteamos que la calidad del factor empresarial cooperativo estaría determinada por: a) la calidad del comportamiento emprendedor cooperativo, b)

la calidad del tejido empresarial cooperativo, y además por c) la “esencia” del factor empresarial cooperativo (Figura P). Por lo tanto, nuestra hipótesis es que los territorios con niveles de desarrollo más alto se caracterizarán por tener un factor empresarial cooperativo de mayor calidad, tanto en términos de “calidad empresarial macroeconómica” (Fernández y Romero, 2012; Santos et al., 2013), como de “calidad cooperativa”. En concreto, la hipótesis quedaría de la siguiente forma:

H3: La “esencia” cooperativa forma parte de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y, como tal, contribuye positivamente al desarrollo económico de los territorios.

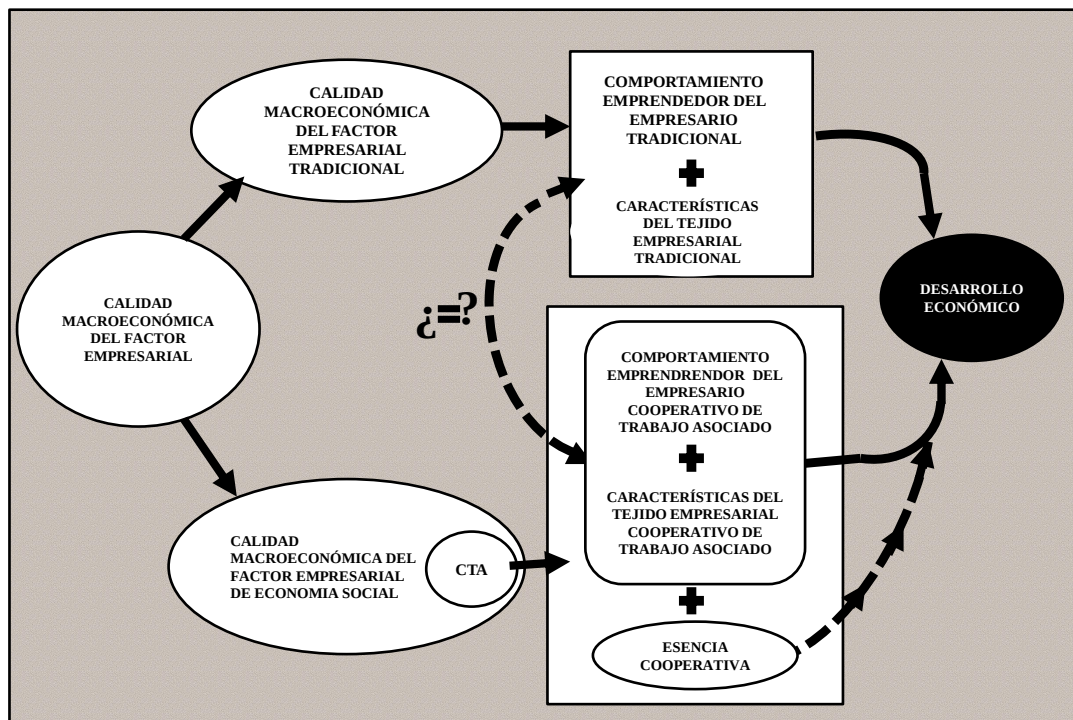
FIGURA P: CALIDAD DEL FACTOR EMPRESARIAL COOPERATIVO



Fuente: Elaboración propia

En definitiva, este modelo teórico se plantea con la intención de conocer si la contribución de las cooperativas de trabajadores al desarrollo económico desde un punto de vista cualitativo difiere de la contribución que realiza el modelo empresarial tradicional al desarrollo de los territorios. Ello permitirá conocer cuáles son los puntos fuertes y débiles de las principales empresas de Economía Social con respecto a las empresas clásicas y plantear determinadas recomendaciones tanto a nivel empresarial como político. No obstante, el modelo teórico plantea también si las características propias que identifican a las CTA contribuyen al desarrollo económico de los territorios positivamente como una dimensión más de la calidad empresarial de este factor empresarial. La figura Y ayuda a entender estas ideas y muestra gráficamente el modelo teórico sobre el que se sustenta esta tesis doctoral.

FIGURA Y: ECONOMÍA SOCIAL Y CALIDAD MACROECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia

Capítulo 5. Análisis empírico: Metodología y resultados de la investigación

1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior, se ha realizado una revisión de la literatura existente sobre la calidad macroeconómica del factor empresarial tradicional y cooperativo de trabajo asociado, y en base a esa revisión bibliográfica y al modelo teórico resultante de la misma, hemos establecido una serie de hipótesis de investigación. En el presente capítulo el objetivo es el de contrastar empíricamente esas hipótesis, para lo cual es necesario, en primer lugar, explicar la metodología seguida y, en segundo lugar, presentar los resultados obtenidos en el análisis estadístico realizado.

Como es habitual en las ciencias sociales, los datos necesarios hay que obtenerlos en gran parte de las investigaciones a través de una encuesta dirigida a una muestra de la población objetivo. Es éste el caso en el que nos encontramos con nuestro trabajo, donde el modelo de investigación planteado exige una búsqueda de datos a medida para que sea posible la contrastación de las hipótesis de la forma más rigurosa posible.

De esta manera, lo primero que se va a explicar en este capítulo es la población objeto de estudio y los territorios en los que vamos a centrar nuestra investigación, así como los motivos que nos han llevado a su elección. Con respecto a tales motivos, distinguimos entre aquellos que se refieren a la importancia de la Economía Social y el cooperativismo de trabajo asociado en los territorios seleccionados, y aquellos que se refieren a los diferentes niveles de desarrollo económico de los mismos.

A continuación, se explica cómo se ha llevado a cabo la encuesta, que es la técnica de obtención de datos que se ha seleccionado. Para ello, comenzamos por señalar las características del cuestionario que se ha utilizado para obtener la información que más tarde se utiliza en el análisis estadístico. Seguidamente, se presenta cómo se ha llevado a cabo la selección de la muestra y su distribución y, por último, se exponen los resultados que se han obtenido una vez realizado el trabajo de campo y la depuración de los datos.

Más adelante, se explica el método de análisis estadístico elegido para explotar los datos conseguidos con la encuesta. En este apartado, se señalan las etapas que se han

seguido en dicho análisis y las variables que se han incluido en cada una de dichas etapas. Asimismo, también se expone cómo se ha procedido a la codificación de estas variables.

Por último, se presentan y analizan los resultados alcanzados con el análisis estadístico, lo cual nos permitirá conocer si nuestras hipótesis de investigación se cumplen o no y en qué medida. De este modo, este último apartado nos proporciona la información necesaria para poder extraer las conclusiones de nuestra investigación, lo cual se hace en el siguiente y último capítulo de esta tesis doctoral.

2. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

La población objeto de estudio está formada por las cooperativas de trabajo asociado de Andalucía y del País Vasco. De acuerdo con el artículo 80 de la Ley 27/1999 de Cooperativas, vamos a identificar a las cooperativas de trabajo asociado con aquellas empresas que *“tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros”*.

Las cooperativas de trabajo asociado constituyen la figura más importante dentro de la Economía Social en España. De este modo, según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social del 2011, de los 364.736 trabajadores que existen en el ámbito nacional en Economía social (lo que equivale a un 20,5% del total de población ocupada según la EPA), 84.458 son trabajadores de cooperativas de trabajo asociado (CTA). Es decir, en términos relativos, un 23,16% de los puestos de trabajo en la Economía Social pertenecen a las cooperativas de trabajo asociado. Estos datos evidencian la importancia que la Economía Social y el cooperativismo de trabajo asociado tienen en España.

Los motivos que nos han llevado a elegir a Andalucía y al País Vasco como territorios objeto de estudio radican en que cada uno tiene un nivel de desarrollo diferente, pero además, ambos cuentan con una tradición importante de Economía Social y cooperativismo. A continuación, exponemos varios datos que evidencian los diferentes niveles de desarrollo de ambos territorios, y más adelante analizamos varios

aspectos que muestran la importancia de la Economía Social y del cooperativismo de trabajo asociado en dichas regiones. Cabe señalar que la recogida de datos se llevó a cabo durante el año 2011, por lo que nos centraremos fundamentalmente en dicho año en las siguientes líneas.

Respecto a las diferencias que puedan existir en términos de niveles de desarrollo económico en nuestros territorios objetos de estudio, cabe destacar que mientras que Andalucía, situada en el sur del país y con mayor número de población, representa a una de las regiones más atrasadas de España, el País Vasco, localizado al norte, constituye una de las comunidades más avanzadas dentro del ámbito nacional.

Estas afirmaciones se basan en los datos contenidos en la Tabla 1. Así, tal y como se recoge en la misma, en el año 2011 Andalucía contaba con el PIB per cápita más bajo del país (sólo superado por Extremadura) y la tasa de paro más alta a nivel nacional. En la situación opuesta se encontraba el País Vasco, el cual contaba con el máximo PIB per cápita y con la menor tasa de desempleo de España.

TABLA 1. ALGUNOS INDICADORES DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES ESPAÑOLAS (2011)

	Población		PIB per cápita		Tasa de desempleo
	En miles de personas	%	En términos absolutos	%	%
Total	46.125,2	100,00	23.054	100,00	21,64
Andalucía	8.270,5	17,9	17.337	75,20	30,39
Aragón	1.315,5	2,9	25.763	111,75	17,09
Asturias, Principado de	1.054,5	2,3	21.451	93,05	17,85
Baleares, Islas	1.092,5	2,4	24.378	105,74	21,87
Canarias	2.107,0	4,6	19.867	86,18	29,69
Cantabria	578,3	1,3	22.680	98,38	15,29
Castilla y León	2.483,8	5,4	22.484	97,53	16,73
Castilla-La Mancha	2.045,4	4,4	18.155	78,75	22,93
Cataluña	7.303,1	15,8	27.236	118,14	19,25
Comunidad Valenciana	5.001,2	10,8	20.287	88,00	24,49
Extremadura	1.083,1	2,3	15.771	68,41	25,1
Galicia	2.732,0	5,9	20.806	90,25	17,41
Madrid, Comunidad de	6.371,6	13,8	29.845	129,46	16,73
Murcia, Región de	1.471,4	3,2	18.933	82,12	25,41
Navarra, Comunidad Foral de	622,8	1,4	29.640	128,57	12,94
País Vasco	2.127,9	4,6	31.058	134,72	12,01
Rioja, La	312,7	0,7	25.762	111,75	17,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística.

En la tabla 2 se muestran otras diferencias entre los sistemas empresariales de las Comunidades Autónomas españolas que pueden ayudar a comprender sus niveles de PIB per cápita y de desempleo. De este modo, como puede observarse, la densidad empresarial, marcada por el número de establecimientos de negocios por cada 100 habitantes, presenta su valor más bajo en Andalucía (6,64), mientras que en el País Vasco presente en este mismo indicador uno de los valores más altos del país (8,29). Asimismo, este territorio presenta un mayor número relativo de empresas pequeñas y medianas (40,33%) que Andalucía (35,05), la cual supera al País Vasco en el número de microempresas relativamente (25,18 vs. 20,56). Por último, con respecto a la distribución sectorial, resulta interesante ver cómo la industria tiene proporcionalmente mayor presencia en la Comunidad Autónoma Vasca (22,99) que en Andalucía (9,67%), mientras que Andalucía se caracteriza por tener la mayor proporción de empresas en el sector agrícola de España (14,62%) y el País Vasco la menor (0,52%), sólo superada por la Comunidad de Madrid (0,15%).

TABLA 2. OTROS INDICADORES REGIONALES (2011)

	Establec. de negocios (por 100 hab.)	% de tipos de empresa por tamaño			sectores			
		% de microemp. (de 1-10 trab.)	% de PYMES (de 1-249 trab.)	% más de 250 tra.	Agric.	Ind.	Constr.	Serv.
España	7,75	20,99	33,33	45,69	4,07	14,74	6,14	75,05
Andalucía	6,64	25,18	35,05	39,77	14,62	9,67	5,67	70,04
Aragón	7,72	23,19	38,90	37,91	2,22	21,38	6,54	69,86
Asturias	7,32	25,12	35,08	39,80	0,80	19,07	7,65	72,47
Balears Illes	9,01	27,29	38,78	33,92	1,02	7,74	9,32	81,93
Canarias	7,39	21,86	40,82	37,31	2,48	5,67	5,67	86,19
Cantabria	7,38	25,40	43,45	31,16	0,72	19,31	7,51	72,46
Castilla y León	7,46	22,94	38,24	38,81	6,00	17,66	7,79	68,56
Castilla-La Mancha	7,02	23,20	35,62	41,19	2,06	18,85	7,15	71,93
Cataluña	8,91	20,93	40,06	39,02	0,95	17,64	5,48	75,93
C. Valenciana	7,68	23,93	37,49	38,59	4,11	17,23	5,61	73,05
Extremadura	6,72	22,15	38,79	39,06	7,03	10,52	8,28	74,17
Galicia	7,91	26,40	36,91	36,70	2,51	17,97	8,32	71,20
Madrid	8,42	15,21	36,16	48,64	0,15	8,78	5,62	85,45
Murcia	6,93	23,27	39,89	36,84	11,25	15,48	6,10	67,17
Navarra	7,32	20,56	44,62	34,82	2,13	29,35	6,26	62,26
País Vasco	8,29	20,56	40,33	39,11	0,52	22,99	5,86	70,63
Rioja, La	8,15	28,48	46,39	25,13	2,89	27,06	6,53	63,52

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Además de detenernos en los datos del 2011, también resulta interesante observar la evolución del PIB per cápita a lo largo de los últimos años (tabla 3). De este modo, mientras que Andalucía ha contado con un PIB per cápita inferior al de la media nacional a lo largo de los años considerados, el País Vasco ha superado dicha cifra con creces durante todo el período. En estos años llama la atención el hecho de que la crisis económica del año 2008 afectase a la renta per cápita del territorio vasco en menor medida que al resto de España, lo cual da muestras de la fortaleza económica de esta región.

TABLA 3. EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA

Comunidad Autónoma	1995		2000		2005		2008 (P)		2010 (1ª E)	
	Valor	Esp= 100	Valor	Esp= 100	Valor	Esp= 100	Valor	Esp= 100	Valor	Esp= 100
ANDALUCÍA	8.474	74,6%	11.538	73,7%	16.261	77,7%	18.384	77,0%	17.405	75,5%
PAÍS VASCO	13.545	119,3%	19.182	122,5%	26.553	126,8%	31.791	133,2%	31.314	135,8%
ESPAÑA	11.354	100,0%	15.653	100,0%	20.941	100,0%	23.866	100,0%	23.063	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Contabilidad Regional Base 2000 (INE).

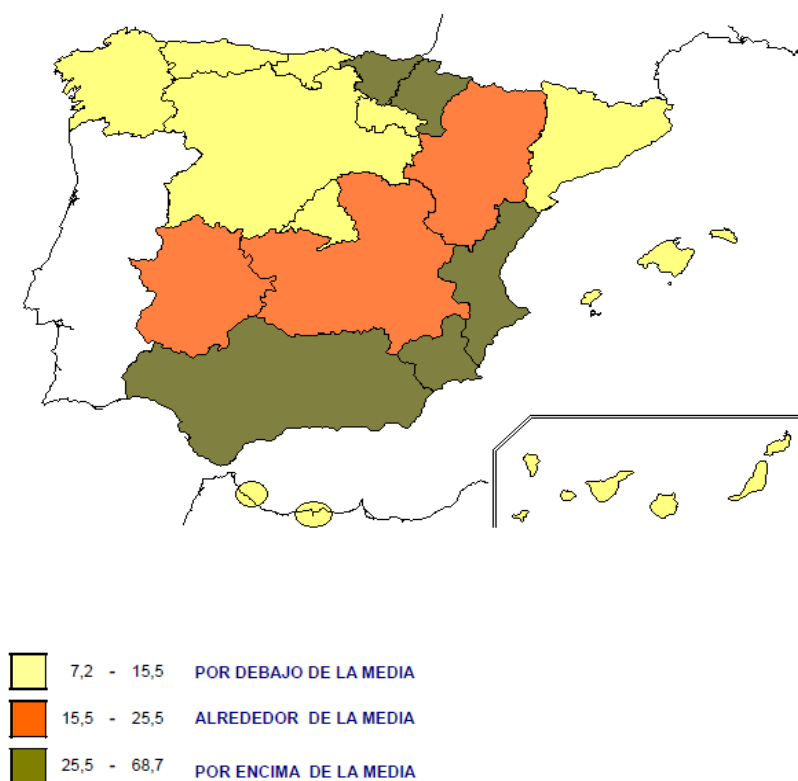
Por otro lado, respecto a la importancia de la Economía Social en las regiones objeto de estudio, se puede afirmar que Andalucía y el País Vasco constituyen las Comunidades Autónomas españolas que tienen más puestos de trabajo en Economía Social. De esta manera, de acuerdo con los datos proporcionados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social¹¹⁷, de los 364.736 puestos de trabajo en Economía Social que existen en España, Andalucía cuenta con 71.786, lo que equivale a un 19,6% del total de empleos nacionales en Economía Social. En segundo lugar, se encuentra el País Vasco con 63.532 trabajadores, lo cual supone un 17,4% del total de puestos de trabajos en Economía Social a nivel nacional.

Asimismo, dichas Comunidades Autónomas también ostentan posiciones privilegiadas en términos de empleo en Economía Social con respecto al total de empleos regionales según la Encuesta de Población Activa (INE). De esta manera, según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el 68 por mil de los

¹¹⁷ La Economía Social es identificada por parte del Ministerio de Empleo y Seguridad Social en sus estadísticas exclusivamente con las cooperativas y las sociedades laborales.

empleos existentes en el País Vasco son de Economía Social. Esta Comunidad se constituye así como líder en el ámbito de la Economía Social en términos relativos de empleo. Este mismo dato para Andalucía es de 26 por mil, siendo también superior a la media nacional (20,5 por mil) y sólo superado por Navarra, Murcia y la Comunidad Valenciana. El gráfico1 facilita la comprensión de estos datos.

**GRÁFICO 1. POBLACIÓN OCUPADA EN LA ECONOMÍA SOCIAL
RESPECTO A LA POBLACIÓN OCUPADA (2011) (En tanto por mil)**



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Por otro lado, si nos centramos en el empleo creado por la Economía Social, y, dentro de ella, en las cooperativas, se observa que este tipo de entidades suponen prácticamente el ochenta por ciento de las empresas de Economía Social en España (tabla 4), lo cual muestra la importancia que tienen las cooperativas en nuestro país. Si nos adentramos en las diferencias regionales, observamos que Andalucía y el País Vasco siguen siendo líderes. Así, vemos que la población ocupada en cooperativas tiene

el valor máximo en términos absolutos en Andalucía y el País Vasco con unas cifras de 55.710 y 55.614 respectivamente, seguidas con bastante diferencia por la Comunidad Valenciana y Cataluña.

Por su parte, en términos relativos se observa que la situación es algo diferente (tabla 4). De este modo, cuando analizamos el porcentaje que supone el empleo cooperativo sobre el empleo total regional en Economía Social, apreciamos que, aunque el País Vasco siga liderando junto a La Rioja (87,5%), Andalucía pasa a contar con un coeficiente inferior a la media nacional. No obstante, la cifra andaluza se encuentra muy cerca de dicha media nacional (77,6% vs. 79,6%).

TABLA 4. POBLACIÓN OCUPADA EN COOPERATIVAS RESPECTO A LA POBLACIÓN OCUPADA EN ECONOMÍA SOCIAL (2011)

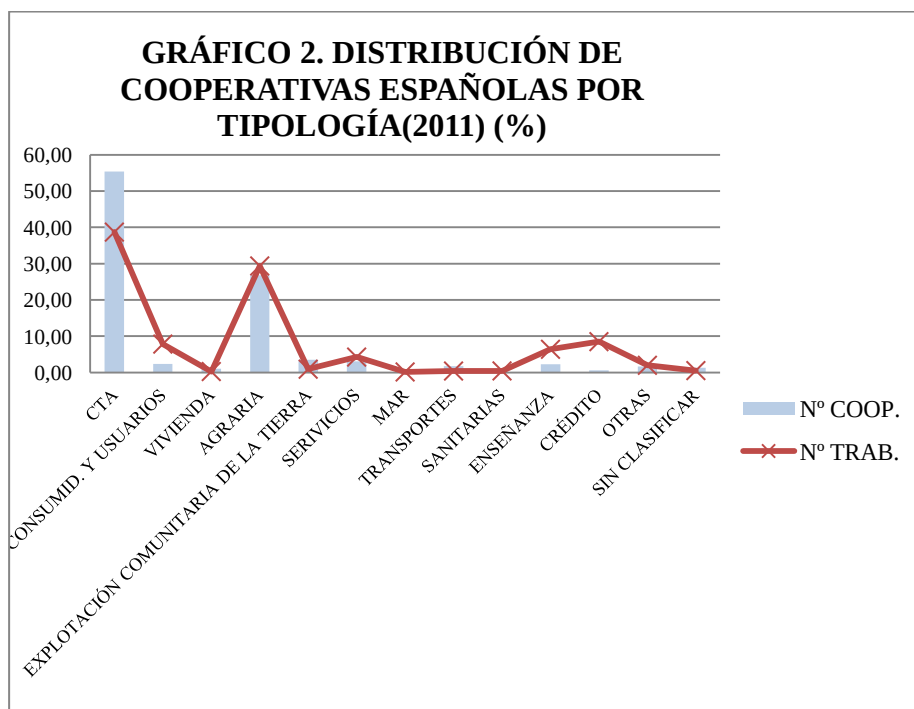
	Población ocupada en cooperativas (por centros cotización)	Población ocupada en Economía Social	Ocupados en Cooperativas/Ocupados Economía Social (%)
TOTAL	290.298	364.736	79,6
Andalucía	55.710	71.786	77,6
Aragón	6.593	8.423	78,3
Asturias	2.894	5.867	49,3
Baleares	2.391	3.120	76,6
Canarias	5.518	7.533	73,3
Cantabria	1.091	2.117	51,5
Castilla La Mancha	11.388	16.941	67,2
Castilla Y León	9.719	12.406	78,3
Cataluña	37.886	44.521	85,1
Com. Valenciana	47.654	52.937	90
Extremadura	5.554	7.273	76,4
Galicia	8.355	11.678	71,5
Madrid	14.156	22.892	61,8
Murcia	16.958	21.804	77,8
Navarra	6.794	9.585	70,9
País Vasco	55.614	63.532	87,5
La Rioja	1.539	1.759	87,5
Ceuta y Melilla	484	562	86,1

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

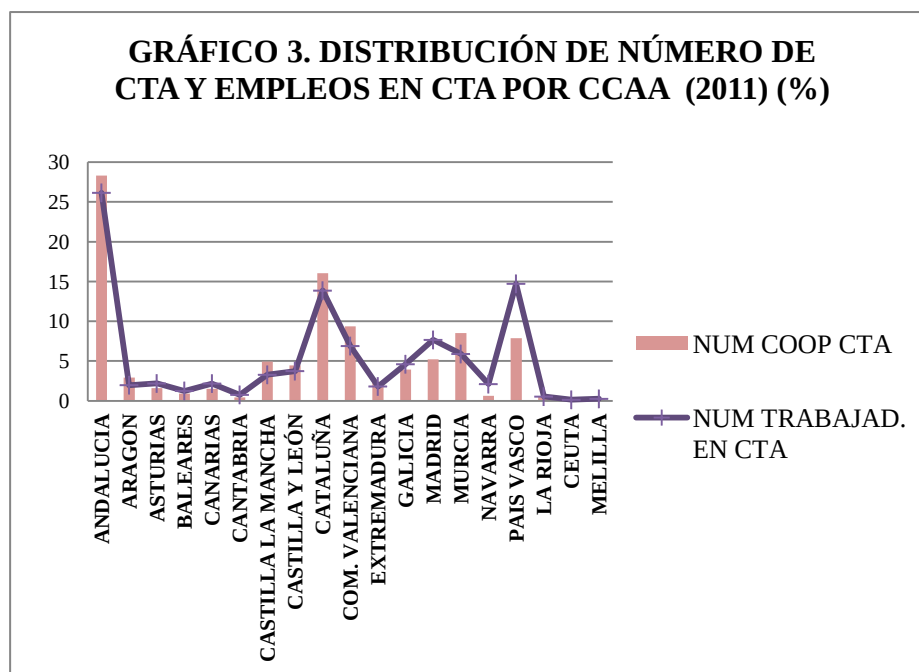
Cuando nos detenemos en las cooperativas de trabajo asociado, objeto de estudio de la presente investigación, a nivel nacional observamos que constituyen el tipo de cooperativas más predominante dentro de este tipo de entidades (Gráfico 2). Así, vemos

cómo el número de CTA constituye en torno al cincuenta y cinco por ciento del total de cooperativas, y el número de trabajadores en las CTA (39%) también está por encima de cualquier otro tipo de cooperativa (en términos absolutos el número de sociedades CTA es de 7.051, y de puestos de trabajo de 84.458). Le sigue en importancia las cooperativas agrícolas, pero con bastante diferencia. De este modo, la superioridad de este tipo de cooperativas sobre las otras es evidente.

Siguiendo con las CTA, el gráfico 3 muestra la distribución por Comunidades Autónomas de las CTA y de sus empleos en términos relativos sobre el número total de CTA y de sus trabajadores en España. Como se observa, con respecto al número de empresas CTA, Andalucía es la región líder, ya que alrededor de un 28% del total nacional de las CTA pertenecen a ella. Le sigue con bastante diferencia Cataluña (16%), Valencia (9%), Murcia (8%), y País Vasco (7,8%). Sin embargo, por número de trabajadores, aunque Andalucía sigue a la cabeza con un 22% del empleo cooperativo de trabajo asociado, el País Vasco sube hasta la segunda posición con casi un 15% de trabajadores, seguida muy de cerca por Valencia.

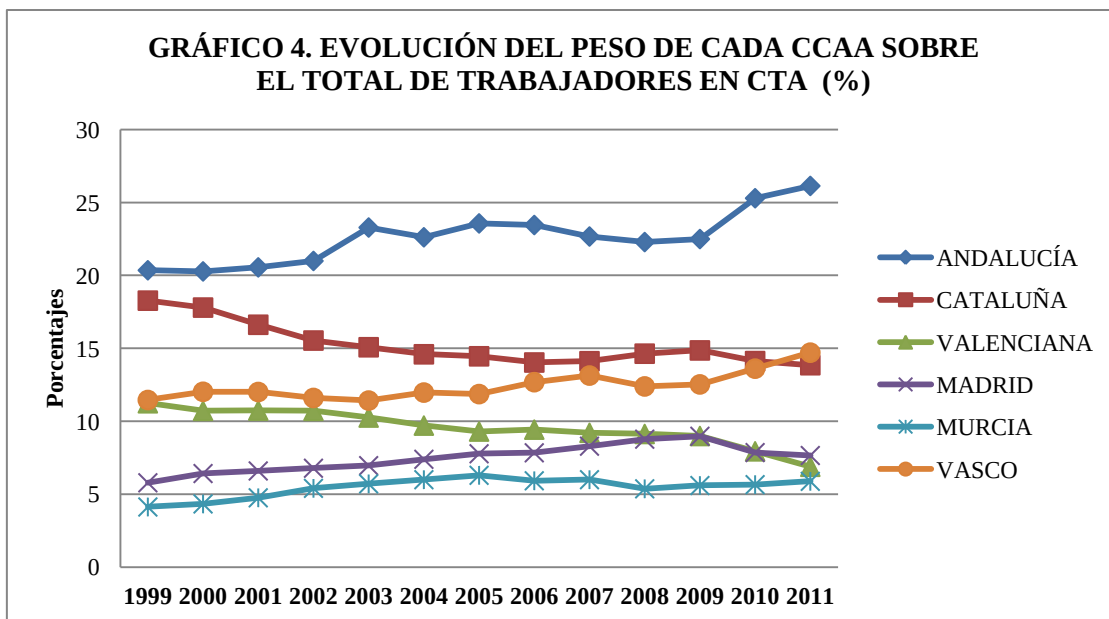


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el ME y SS.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el ME y SS

Por último, al objeto de mostrar que la importancia del cooperativismo de trabajo asociado en las regiones del País Vasco y Andalucía no es una situación singular del año 2011, se analiza la evolución que ha experimentado el peso de las distintas CCAA sobre el total del empleo en las CTA a nivel nacional desde el año 1999, momento a partir del cual el Ministerio de Empleo y Seguridad Social ofrece sus bases de datos. De este modo, el gráfico 4 muestra las regiones que han tenido mayor peso con respecto al total del empleo de las CTA en España. En él se observa que Andalucía se encuentra a la cabeza a lo largo de todo el período, seguida por Cataluña excepto en el año 2011, momento en el que le supera el País Vasco, el cual se había situado tradicionalmente en tercera posición. De este modo, la relevancia de estas dos Comunidades Autónomas dentro del territorio nacional en cuanto al objeto de estudio de la presente investigación es más que evidente.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el ME y SS.

3. METODOLOGÍA EN LA OBTENCIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Una vez evidenciada la importancia de la Economía Social en Andalucía y el País Vasco y los diferentes niveles de desarrollo económico de dichos territorios, nos disponemos a exponer cómo se ha llevado a cabo la investigación del presente proyecto. A este respecto, hay que señalar en primer lugar que, debido a que la información cualitativa en la que se basa esta tesis doctoral no está disponible en la mayoría de las fuentes estadísticas oficiales, se ha tenido que realizar una encuesta a las empresas de las Comunidades Autónomas objeto de estudio (recordamos que la encuesta es la técnica de obtención de datos más común en los estudios de ciencias sociales). Para la realización de dicha encuesta se contrató a una empresa especializada, Nexo S.C.A., la cual desarrolló el trabajo de campo a lo largo del año 2011. Los aspectos relacionados con el proceso de obtención de los datos y el tratamiento de la información desde el punto de vista metodológico (confección del cuestionario, selección del tamaño de la muestra y depuración y procesamiento de la información) serán detallados a continuación.

3.1 Confección del cuestionario

El cuestionario utilizado en este estudio es una versión ampliada de uno anterior empleado en otros proyectos por el grupo de investigación “Las PYMES y el desarrollo económico”, el cual posee una gran experiencia en este tipo de estudios a empresas y empresarios. No obstante, se han incluido preguntas nuevas específicas para las CTA (Véase cuestionario en Anexo1). Dichas cuestiones fueron discutidas y consensuadas en el seno de la red internacional de investigación en Economía Social EMES, con sede en Lieja (Bélgica), lugar donde la doctoranda realizó su estancia de investigación predoctoral. Todas estas cuestiones añadidas al cuestionario original iban destinadas a captar información sobre la esencia cooperativa de las CTA para poder contrastar nuestra última hipótesis de investigación.

Para diseñar el cuestionario, se procuró que tanto las preguntas generales como las específicas de Economía Social, así como las posibles respuestas, fueran sencillas y claras, intentando obtener el máximo de información posible sobre la calidad del factor empresarial. Por ello, teniendo en cuenta la escasez de tiempo que tienen los propietarios y directivos de empresas, se consideró que la mejor forma de facilitar el trabajo a los encuestados era la opción de respuestas cerradas. A pesar de que este tipo de preguntas conlleva la pérdida de información, en el diseño del cuestionario se tuvo presente en todo momento todos los aspectos que expresan la calidad del factor empresarial con el objetivo de obtener un reflejo fiel sobre el mismo. Además de ello, el hecho de que los encuestados fuesen conscientes del número de preguntas que tenían que contestar (25) y el tiempo estimado de realización de la encuesta, les permitía enfrentarse al cuestionario de forma más relajada.

Por otro lado, cabe destacar que la información ofrecida por el cuestionario se caracteriza por referirse en la mayoría de los casos a aspectos cualitativos, los cuales han sido medidos a través de variables dicotómicas, ordinales y multinominales por motivos de facilitación de respuesta. Esta situación implica el uso de técnicas de análisis vinculadas a datos de tipo discreto, lo cual será explicado más adelante.

Por último, señalar que, tanto en la primera versión del cuestionario, como en la versión ampliada con las nuevas preguntas, se hizo un estudio piloto para comprobar la

validez del cuestionario y detectar los posibles problemas que pudiesen surgir a la hora de completarlo, los cuales fueron resueltos antes de proceder al trabajo de campo definitivo.

3.2 Selección de la muestra

3.2.1 Universo poblacional

Para determinar el tamaño y la distribución de la muestra, es necesario establecer primero el universo poblacional. Como se ha mencionado anteriormente, la población objeto de estudio son las CTA de Andalucía y el País Vasco, por lo que el universo poblacional estará formado por dichas entidades. No obstante, para poder realizar comparaciones y contrastar nuestras hipótesis de investigación, vamos a considerar también a las empresas tradicionales de ambos territorios dentro del universo poblacional como población de referencia o de control. De esta manera, vamos a considerar como empresas tradicionales a aquellas que tengan forma jurídica de Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada, ya que constituyen el tipo de empresa más representativo del sistema económico capitalista o tradicional.

A continuación, señalamos dos matizaciones que hemos tenido en cuenta a la hora de delimitar el universo poblacional:

- a) Se han tenido en cuenta a las empresas que operan en la industria, la construcción y los servicios por su mayor importancia relativa al PIB y el empleo, así como su vinculación con los procesos de desarrollo y crecimiento, quedando excluidas las empresas pertenecientes al sector primario.
- b) Aunque muchas empresas, dado su tamaño y la naturaleza de actividad, pueden tener más de un establecimiento donde la desarrollan, la encuesta ha ido dirigida a la empresa y no a sus locales, por lo que el universo poblacional está formado por el número de empresas.

Una vez realizadas las anteriores puntualizaciones relativas al universo poblacional, procedemos a determinar numéricamente el mismo, para lo cual se ha empleado la información suministrada por el DIRCE (INE) y por el Ministerio de

Empleo y Seguridad Social (MEySS). La utilización de estas dos fuentes de información se debe a que las bases de datos del DIRCE se refieren a las empresas tradicionales y cooperativas en su conjunto, sin diferenciar entre tipos de cooperativas. Por este motivo, para obtener información sobre las CTA hubo que recurrir a las estadísticas del Ministerio además de a las del INE.

Nuestra investigación se propone que la muestra seleccionada sea representativa de la población universal en términos de tamaño y sector de actividad. En cuanto al tamaño, tomamos la clasificación del Observatorio de la PYME europeo, la cual se encuentra comúnmente aceptada. Dicho organismo distingue entre: microempresa (1 a 9) trabajadores, pequeña empresa (10 a 49 trabajadores), mediana empresa (50 a 249) y gran empresa (más de 250 trabajadores)¹¹⁸.

En cuanto a los sectores de actividad, se han considerado tres grandes sectores siguiendo la clasificación establecida en el anexo metodológico de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2009):

1. Industria y energía
2. Construcción
3. Servicios, incluye:
 - G,I comercio y hostelería
 - H, J transporte y almacenamiento, hostelería y comunicaciones
 - K,L intermediación financiera y actividades inmobiliarias
 - M,N,O actividades profesionales y servicios auxiliares
 - P,Q educación, y actividades sanitarias y sociales
 - R,S actividades culturales y otros servicios

En cuanto al universo poblacional de las CTA, el Ministerio de Empleo y Seguridad Social ofrece información sobre el número de sociedades por tamaños en las distintas Comunidades Autónomas. Sin embargo, la distribución de las CTA por actividades económicas la proporciona por centros de cotización. Las tablas 5 y 6

¹¹⁸ Cabe señalar que según el DIRCE se considera a la gran empresa a partir de 200 empleados.

muestran toda esta información tanto en términos absolutos como relativos. Éstos últimos (los porcentajes), constituyen los objetivos iniciales planteados a la hora de elaborar la encuesta a las CTA en base a los criterios de tamaño y grupo de actividad por Comunidad Autónoma.

TABLA 5: NÚMERO DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO SEGÚN TAMAÑO (TÉRMINOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS) (2011)

TAMAÑO	Andalucía		País Vasco	
	En términos absolutos	En %	En términos absolutos	En %
Micro	1.649	83%	428	77%
Pequeña	300	15%	93	17%
Mediana	42	2%	30	5%
Grande	6	0%	5	1%
TOTAL	1.997	100%	556	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el MEySS

TABLA 6. NÚMERO DE CENTROS DE COTIZACIÓN DE CTA EN ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO POR SECTORES DE ACTIVIDAD (TÉRMINOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS) (2011)

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA		PAÍS VASCO	
	En términos absolutos	En %	En términos absolutos	En %
Industria	487	19,04%	250	36,28%
Construcción	307	12,00%	85	12,34%
Servicios	1764	68,95%	354	51,39%
G, I	614	24,00%	89	12,92%
H, J	226	8,84%	58	8,42%
K, L	9	0,35%	3	0,44%
M, N, O	316	12,35%	107	15,53%
P, Q	505	19,74%	59	8,56%
R, S	94	3,67%	38	5,52%
TOTAL	2.558	100,00%	689	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el MEySS

Por su parte, para determinar la población referida a las empresas tradicionales, se ha considerado el número de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada para

cada región objeto de estudio. Según el DIRCE, estas cifras son de 155.299 para Andalucía y 54.374 para el País Vasco. Ahora bien, el nivel máximo de desagregación de información en el DIRCE es el que se refiere a la forma jurídica, tamaño y sector; sin tener en cuenta la Comunidad Autónoma. La información que proporciona el DIRCE que sí tiene en cuenta al ámbito geográfico regional incluye el tamaño y el sector, pero no la forma jurídica. Para solventar este obstáculo se ha calculado el porcentaje de empresas tradicionales en España sobre el total de empresas a nivel nacional para cada tamaño y sector, y dicho porcentaje se ha aplicado sobre el total de las empresas tradicionales en cada territorio. Es decir, se ha extrapolado a los territorios objeto de estudio la distribución por tamaño y sector de las CTA a nivel nacional. Las tablas 7 y 8 muestran los resultados de dicha extrapolación y los universos poblacionales de las empresas tradicionales en base a los criterios de tamaño y sector de actividad por Comunidad Autónoma.

TABLA 7. EMPRESAS TRADICIONALES (SA Y SL) EN ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO POR TAMAÑO (DATOS EXTRAÍDOS DE LA EXTRAPOLACIÓN: EN TÉRMINOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS) (2011)

TAMAÑO	Andalucía		País Vasco	
	En términos absolutos	En %	En términos absolutos	En %
Micro	144.222	85,10%	44.532	81,90%
Pequeña	21.862	12,90%	8.265	15,20%
Mediana	2.881	1,70%	1.251	2,30%
Grande	508	0,30%	326	0,60%
TOTAL	169.473	100,00%	54.374	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el DIRCE (INE)

TABLA 8. EMPRESAS TRADICIONALES (SA Y SL) EN ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO POR SECTOR DE ACTIVIDAD (DATOS EXTRAÍDOS DE LA EXTRAPOLACIÓN: EN TÉRMINOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS) (2011)

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA		PAÍS VASCO	
	En términos absolutos	En %	En términos absolutos	En %
Industria	19.659	11,6	8.537	15,7
Construcción	29.658	17,5	9.407	17,3
Servicios	120.156	70,9	36.431	67
G, I	60.671	35,8	16.747	30,8
H, J	12.202	7,2	3.534	6,5
K, L	8.813	5,2	2.991	5,5
M, N, O	24.065	14,2	8.210	15,1
P, Q	7.965	4,7	2.501	4,6
R, S	6.440	3,8	2.447	4,5
TOTAL	169.473	100	54.374	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por el DIRCE (INE)

Para terminar este apartado, cabe señalar que si nos fijamos detenidamente en las tablas 5, 6, 7 y 8, podemos abstraer varias ideas sobre los factores empresariales tradicional y cooperativo de Andalucía y el País Vasco. Así, con respecto a las CTA, vemos en la tabla 5 que son mayores en el País Vasco. Pero además de ello, se observa que en ambas Comunidades Autónomas las CTA son mayores que sus competidoras capitalistas (tabla 7), pues el porcentaje de microempresas es mayor en las empresas tradicionales que en las CTA.

Por su parte, con respecto a las empresas tradicionales, se observa que las empresas andaluzas son más predominantes en el sector servicios que las vascas, teniendo éstas más presencia en el sector industrial en términos comparativos (tabla 8). Asimismo, también se observa que las empresas andaluzas son más predominantes en el sector servicios que las vascas.

Por último, llama la atención en hecho de que las CTA tengan una distribución mucho más favorable hacia la industria que las empresas tradicionales (tablas 6 y 8). De

esta forma, en Andalucía el porcentaje de las CTA industriales sobre el total es casi el doble que en el caso de las empresas tradicionales, y en el País Vasco este porcentaje supera el doble de las empresas tradicionales de la región. Cabe señalar que parece que el aumento de dicho sector económico en las CTA se produce en Andalucía a costa del sector de la construcción, y en el País Vasco a costa de también del sector servicios, pues éste presentan un porcentaje bastante más bajo en comparación con las empresas tradicionales.

3.2.2 Determinación del tamaño muestral y distribución por estratos

Una vez determinado el universo poblacional, procedemos a calcular el tamaño de la muestra. Para ello, vamos a utilizar la técnica de muestreo aleatorio estratificado proporcional. Dicha técnica implica una primera etapa en la que se determina el tamaño total de la muestra que se quiere obtener en base un error muestral y a un nivel de confianza establecido. Asimismo, la técnica de muestreo aleatorio estratificado proporcional conlleva una segunda etapa en la que se calcula el número de elementos a encuestar de cada estrato en función de los porcentajes de población. En este caso, como se ha explicado previamente, los criterios de estratificación son sectoriales (sector de actividad) y dimensionales (tamaño de la empresa).

a) Primera etapa:

Tomando un error del 6,5%, una confianza del 95%, considerando que la población es binomial ($P=Q=0,5$, situación más desfavorable) y aplicando un muestreo aleatorio simple, el tamaño de la muestra queda determinado por la siguiente expresión¹¹⁹:

$$n = \frac{K^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + K^2 PQ}$$

¹¹⁹ Conocido el tamaño total de la población (N), el error muestral (e), el nivel de confianza (1- α), con el que se obtiene Z (un valor tabulado en la tabla de la Normal, el cual acumula a su derecha una probabilidad $\alpha / 2$), el método utilizado es el que se recomienda habitualmente. Véase, v.g., Sancho (2001:84).

Tras aplicar dicha fórmula al universo poblacional distinguiendo entre Comunidad Autónoma y forma jurídica, se obtuvieron los tamaños muestrales de la tabla 9. De esta manera, se planteó un objetivo inicial de al menos 819 encuestas en total para los dos tipos de formas jurídicas en las dos regiones.

TABLA 9. TAMAÑO Y ERROR MUESTRAL

Forma Jurídica	Comunidad Autónoma	Población objetivo	Nivel de confianza = 95%	
			Tamaño muestral	Error muestral
CTA	Andalucía	1.997	204	6,50%
	País Vasco	556	162	6,50%
Empresa tradicional	Andalucía	169.473	227	6,50%
	País Vasco	54.374	226	6,50%
TOTAL		226.400	819	-

Fuente: Elaboración propia

b) Segunda etapa:

A continuación, llevamos a cabo la segunda fase para obtener la distribución de las unidades de la muestra por estratos sectoriales y dimensionales. Para ello, consideraremos una afijación proporcional sobre el total de la población de cada Comunidad Autónoma y forma jurídica.

En esta línea, la tabla 5 mostraba la distribución por tamaño de las CTA de Andalucía y el País Vasco. Aplicando los porcentajes de dicha tabla sobre el tamaño muestral de las CTA de cada región, obtendremos la distribución por tamaño de las muestras andaluza y vasca (tabla 10). De igual forma, la tabla 6 ofrecía la información referida a la distribución por sector de actividad de las CTA de las regiones objeto de estudio en función de los centros de cotización. Así pues, aplicando los porcentajes de dicha distribución sobre el total muestral cooperativo de trabajo asociado de cada

Comunidad Autónoma, sabremos cuántas encuestas corresponderían a cada estrato (tabla 11).

TABLA 10. DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS UNIDADES MUESTRALES DE LAS CTA DE ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO

TAMAÑO	ANDALUCÍA	PAÍS VASCO
Micro	169	124
Pequeña	31	28
Mediana	4	8
Grande	0	2
TOTAL	204	162

Fuente: Elaboración propia

TABLA 11. DISTRIBUCIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS UNIDADES MUESTRALES DE LAS CTA DE ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA	PAÍS VASCO
Industria	39	59
Construcción	24	20
Servicios	140	83
G, I	49	21
H, J	18	13
K, L	1	1
M, N, O	25	25
P, Q	40	14
R, S	7	9
TOTAL	204	162

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, las tablas 7 y 8 mostraban la distribución porcentual de las empresas tradicionales en Andalucía y el País Vasco respectivamente en función del tamaño y del sector de actividad. Aplicando dichos porcentajes sobre los tamaños muestrales respectivos, obtenemos las distribuciones de las unidades muestrales por tamaño y sector de actividad (tablas 12 y 13).

TABLA 12. DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS UNIDADES MUESTRALES DE LAS EMPRESAS TRADICIONALES DE ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO

TAMAÑO	ANDALUCÍA	PAÍS VASCO
Micro	193	185
Pequeña	29	35
Mediana	4	5
Grande	1	1
TOTAL	227	226

Fuente: Elaboración propia

TABLA 13. DISTRIBUCIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS UNIDADES MUESTRALES DE LAS EMPRESAS TRADICIONALES DE ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA	PAÍS VASCO
Industria	26	36
Construcción	40	39
Comercio y Hostelería	161	151
Servicios	81	70
H, J	16	15
K, L	12	12
M, N, O	32	34
P, Q	11	10
R, S	9	10
TOTAL	227	226

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 Realización de la encuesta y depuración de los datos.

Una vez conocido el número de encuestas a realizar por cada estrato, se procedió a la realización de las encuestas. Para ello, como se mencionó anteriormente, se contrató a una empresa especializada en este tipo de tareas, Nexo, S.C.A, radicada en Sevilla. Dicha empresa realizó las entrevistas telefónicamente a lo largo del año 2011.

Un aspecto importante que había que establecer para una recogida de datos lo más rigurosa posible fue el de determinar la persona a la que se iba a entrevistar. Dado que el cuestionario no solo incluye preguntas relativas a la empresa sino también al emprendedor, era importante entrevistar a la persona más apropiada. En el caso de las empresas tradicionales, se decidió que el entrevistado fuese el propietario que tomaba las decisiones estratégicas en el negocio. En el caso de las CTA, dado que todos los cooperativistas son propietarios se eligió entrevistar al presidente del Consejo Rector, por tratarse de la persona con mayor responsabilidad en la toma de decisiones, aunque estas sean compartidas.

Una vez finalizado el trabajo de campo, el procedimiento habitual exige la preparación de los datos para su posterior explotación estadística. Dicha preparación implica tareas de codificación, tabulación y depuración. Para ello, se han utilizado los programas informáticos Microsoft Excel y SPSS 20.0 para Windows.

De las 819 encuestas solicitadas para alcanzar los objetivos de representatividad establecidos, 808 han resultado válidas tras la depuración de los datos. Es decir, se ha conseguido casi un 99% del objetivo propuesto. En concreto, la muestra final incluye 348 CTA y 460 empresas tradicionales. De las primeras, 193 son andaluzas y 155 vascas, y de las segundas, 227 pertenecen a Andalucía y 233 al País Vasco. De esta forma, la distribución original por tamaño y tipo de empresa se sigue respetando, pues las desviaciones son mínimas (Tabla 14).

TABLA 14. MUESTRA TEÓRICA Y OBTENIDA POR TIPO DE EMPRESA Y COMUNIDAD AUTÓNOMA

Forma Jurídica	Comunidad Autónoma	Tamaño muestral fijado	Distribución porcentual del tamaño muestral fijado	Tamaño muestral observado	Distribución porcentual del tamaño muestral observado
CTA	Andalucía	204	24,9	193	23,9
	País Vasco	162	19,7	155	19,2
Empresa tradicional	Andalucía	227	27,7	227	28,1
	País Vasco	226	27,6	233	28,8

Fuente: Elaboración propia

Los siguientes cuadros recogen la distribución por tamaño y grupo de actividad por tipo de empresa (CTA o tradicional) y Comunidad Autónoma. Con el signo “(+)” se señalan los segmentos de tamaño y sector donde la muestra ha superado el porcentaje real por encima de un 1% según los datos del DIRCE y el MEySS, mientras que con el signo “(-)” se señalan los grupos para los que el porcentaje real supera al de la muestra por encima de un 1%.

TABLA 15. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA POR TAMAÑO (CTA ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO)

TAMAÑO	Andalucía		País Vasco	
	Observados	% sobre el total	Observados	% sobre el total
Micro	160	82,9	113	72,9 (-)
Pequeña	29	15	31	20,0(+)
Mediana	3	1,6	9	5,8
Grande	1	0,5	2	1,3
TOTAL	193	100	155	100

Fuente: Elaboración propia

TABLA 16. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA POR SECTOR DE ACTIVIDAD (CTA ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO)

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA		PAÍS VASCO	
	Observados	% sobre el total	Observados	% sobre el total
Industria	38	19,7	56	36,1
Construcción	23	11,9	19	12,3
Servicios	132	68,4	80	51,6
G, I	46	23,8	20	12,9
H, J	17	8,8	13	8,4
K, L	1	0,5	1	0,6
M, N, O	24	12,4	24	15,5
P, Q	37	19,2	13	8,4
R, S	7	3,6	9	5,8
TOTAL	193	100	155	100

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la distribución de la muestra obtenida de las CTA, vemos que la distribución por tamaño (tabla 15) de la muestra obtenida de las CTA andaluzas también es representativa. Sin embargo, no sucede lo mismo con las del País Vasco, pues se observa un pequeño sesgo hacia la pequeña empresa. Por su parte, por sectores de actividad (tabla 16), la muestra obtenida es completamente representativa, pues los porcentajes por estrato de actividad son equivalentes a los de la población de referencia en las dos regiones.

**TABLA 17. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA POR TAMAÑO
(EMPRESAS TRADICIONALES ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO)**

CCAA	Andalucía		País Vasco	
	Observados	% sobre el total	Observados	% sobre el total
Micro	202	89,0(+)	203	87,1(+)
Pequeña	22	9,7(-)	25	10,7(-)
Mediana	2	0,9	4	1,7
Grande	1	0,4	1	0,4
TOTAL	227	100	233	100

Fuente: Elaboración propia

**TABLA 18. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA POR SECTOR DE
ACTIVIDAD (EMPRESAS TRADICIONALES ANDALUCÍA Y PAÍS VASCO)**

SECTOR DE ACTIVIDAD	ANDALUCÍA		PAÍS VASCO	
	Observados	% sobre el total	Observados	% sobre el total
Industria	24	10,6	27	11,6(-)
Construcción	39	17,2	36	15,5(-)
Servicios	164	72,2(+)	170	73,0(+)
G, I	85	37,4(+)	67	28,8(-)
H, J	15	6,6	18	7,7(+)
K, L	5	2,2(-)	13	5,6
M, N, O	35	15,4(+)	44	18,9(+)
P, Q	15	6,6(+)	17	7,3(+)
R, S	9	4	11	4,7
TOTAL	227	100	233	100

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a las empresas tradicionales (tablas 17 y 18), vemos que, en términos globales, existen algunas desviaciones con respecto a la población de referencia. De este modo, se observa que la muestra está algo sesgada hacia las microempresas y el sector servicios en ambas Comunidades Autónomas. No obstante, cabe mencionar que, si nos detenemos en las diferencias porcentuales, dichas desviaciones son muy bajas, por debajo del 5%, a excepción del total para el sector servicios y las microempresas en el País Vasco, donde las desviaciones son en torno a un 5% y a un 6% respectivamente.

Con todo, el resultado de la encuesta ha resultado bastante satisfactorio, ya que, a pesar de que se hayan producido desviaciones con respecto a los objetivos iniciales establecidos -lo cual es habitual en este tipo de estudios de tan alta envergadura por motivos de coste y de tiempo (Cea, 2004)-, éstas son mínimas.

4. TÉCNICA DE ANÁLISIS DE DATOS, ETAPAS DEL ANÁLISIS Y VARIABLES UTILIZADAS

Una vez que sabemos que la muestra obtenida es válida, procedemos a explicar cómo se va realizar la explotación estadística de los datos proporcionados por la encuesta. De esta forma, este apartado está destinado a presentar el método estadístico que se va a utilizar para contrastar las hipótesis de investigación definidas en el capítulo anterior. Asimismo, se exponen las diferentes etapas que dicho método estadístico incluye y las variables que se van a considerar en cada una de estas etapas.

La técnica utilizada ha sido preferentemente la regresión logística. Las razones que nos han llevado a la elección de este método es la naturaleza de la información proporcionada por la encuesta, ya que ésta se compone de variables dicotómicas, ordinales y multinominales, como se mencionó anteriormente.

El análisis estadístico se compone así de dos etapas, cada una de las cuales incluye una regresión logística con el fin de contrastar las hipótesis H1 y H2 por un lado, y la H3 por otro. A continuación, analizamos estas dos etapas con sus respectivas regresiones logísticas y las variables incluidas en cada una de ellas.

4.1 Etapa 1: regresión logística y variables destinadas a contrastar H1 y H2

En la primera regresión logística se va a estudiar si existen diferencias en términos de calidad macroeconómica empresarial entre las empresas tradicionales y las CTA, lo cual nos permitirá contrastar las hipótesis del grupo H1, referidas a las diferencias del comportamiento emprendedor, y H2, referidas a las diferencias de los rasgos del tejido empresarial. Para ello, se va a establecer como variable dependiente “ser o no ser CTA” (ES), la cual tomará el valor “1” si la empresa en cuestión es una CTA, y “0” si es una empresa tradicional. Las variables independientes irán siendo añadidas por grupos en distintos bloques de forma que podamos observar si el modelo va mejorando a medida que se añaden grupos de variables. Los grupos son: a) las variables de control, b) el comportamiento emprendedor, c) características del tejido empresarial. A continuación, explicamos qué variables engloban cada uno de estos grupos y cómo se ha procedido a su medición para su inclusión en el análisis.

4.1.1 Variables de control

Siguiendo los trabajos que han analizado la calidad macroeconómica del factor territorial de un territorio (Fernández y Romero, 2012; Santos et al., 2012), vamos a tomar como variables de control el tamaño empresarial, el sector de actividad y la edad de la empresa encuestada. A continuación, explicamos cómo se ha codificado cada una de ellas para llevar a cabo la posterior regresión.

- **Tamaño empresarial (Tamaño):** esta variable dicotómica muestra el tamaño de la empresa encuestada y toma el valor “1” si ésta es una microempresa, el valor “2” si es una empresa pequeña, el valor “3” si es una empresa mediana, y el valor “4” si se trata de una gran empresa.
- **Industria (Industria):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si la empresa encuestada se dedica a actividades industriales y “0” en otro caso.
- **Construcción (Construcción):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si la empresa encuestada se dedica a la construcción y “0” en otro caso.

- **Edad (Edad):** esta variable dicotómica toma el valor “0” si la empresa es joven (tiene menos de tres años de existencia), y “1” si es madura, es decir, que tiene tres o más años de existencia.

4.1.2 La medición de la calidad del comportamiento emprendedor

Para captar la calidad del comportamiento emprendedor de las empresas encuestadas, el cuestionario incluía una serie de variables destinadas a medir las distintas dimensiones del mismo: innovación, asunción de riesgos, proactividad, ambición y cooperación. Aunque las tres primeras dimensiones han sido medidas en la mayoría de los trabajos sobre orientación emprendedora a través de la *Entrepreneurship Scale* en sus distintas variantes (Khandwalla, 1977, Miller y Freisen, 1978; Miller, 1983; Covin y Slevin, 1989 y 1991)¹²⁰, el hecho de considerar más variables para definir la calidad macroeconómica, unido al método de análisis estadístico elegido (con variables eminentemente dicotómicas y categóricas), nos ha llevado a plantear un tipo de medición diferente de la innovación, la asunción de riesgos y la proactividad. A continuación, se explica cómo se ha procedido en la medición de cada dimensión de la calidad macroeconómica empresarial.

- **Innovación:** inspirándonos en trabajos como los de Guzmán y Santos (2001) o Fernández et al., (2012); se han incluido dos variables en el cuestionario para captar el comportamiento innovador:
 - **Innovación en productos (Inn_prod):** los empresarios entrevistados indicaron si en su empresa se habían introducido innovaciones en productos en los últimos tres años. Las respuestas han sido codificadas

¹²⁰ El *Entrepreneurship Scale* es una forma de medir la Orientación Emprendedora, la cual estaría formada por la innovación, la proactividad y la toma de riesgo. El nacimiento de esta escala de medición se le atribuye a Khandawalla (1977), quien intenta describir el comportamiento de las organizaciones canadienses en base a una serie de categorías: entorno, estrategia, tecnología, estructura, control del comportamiento, y desempeño. Más tarde, Miller y Friesen (1978) separan de este conjunto de categorías las variables del entorno, estrategia y organización como variables a medir. Posteriormente, Miller (1983) desarrolla su trabajo culmen en el que establece la concepción formal de la orientación emprendedora y utiliza las variables anteriores definidas para medirla. La escala de Miller es la más referenciada y usada, aunque se han llevado a cabo variaciones sobre la misma en función del objetivo de investigación (Venturakaman, 1989; Miles y Arnold; 1991; Becherer y Maurer, 1997; Santos, 1998; Wiklund, 1999; Santos y Liñán, 2007).

como una variable dicotómica donde el valor “0” significa que la empresa no ha introducido tales innovaciones y el “1” que sí.

- **Innovación en procesos (Inn_proc):** esta variable captura si se han introducido innovaciones en los procesos de producción en los últimos tres años. Al igual que en el caso anterior, la innovación en procesos productivos se ha codificado como una variable de dicotómica, donde el valor “0” significa que la empresa no ha llevado a cabo innovaciones en este sentido en los últimos tres años, y “1” que sí.
- **Asunción de riesgos (Asun_riesgos):** para medir esta dimensión, se les preguntó a los empresarios encuestados en qué medida estaban de acuerdo con la siguiente afirmación: “En general, existe en mi cooperativa una fuerte predisposición por proyectos de alto riesgo (con perspectivas de rendimientos muy altos), frente a proyectos de bajo riesgo (con rendimientos modestos)”. Las respuestas han sido codificadas con una variable tipo Likert con siete alternativas posibles en las que el valor “1” significa “completamente en desacuerdo” con la afirmación, y el valor “7” “completamente de acuerdo”.
- **Proactividad (Proactividad):** en base a la literatura expuesta en el capítulo anterior, en esta dimensión consideramos tres tipos de variables como indicadores de comportamiento proactivo:
 - **Planificación (plan):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si la empresa lleva a cabo anualmente actividades formales de planificación del negocio y “0” en caso contrario.
 - **Tareas de control (control):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si la empresa realiza habitualmente actividades de vigilancia y pronóstico de rendimiento de la empresa “0” en caso contrario.
 - **Estado de alerta a las oportunidades de negocio (alertness):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si la empresa busca habitualmente nuevas oportunidades económicas en el mercado y “0” en caso contrario.

De esta forma, para medir la proactividad se toma un indicador conjunto que responde a la suma de estas tres variables:

- Proactividad= plan+control+activeness
- **Ambición (Ambición):** esta dimensión hacía referencia al comportamiento empresarial que tenía como fin seguir desarrollando y ampliando el negocio, lo cual se mostraba a través del crecimiento de la empresa (Guzmán y Santos, 2009). En este sentido, la literatura específica señala varias magnitudes para medir el crecimiento empresarial, tales como el nivel de ventas, el crecimiento de las ventas, los ratios de rentabilidad (Lumpkin y Dess, 1996) o el tamaño empresarial (Wiklund, 1998). No obstante, son varios los autores que insisten en que existe un cierto consenso entre los investigadores en que la evolución de las ventas es el mejor indicador del crecimiento de una empresa por varios motivos: 1) refleja los cambios producidos en la misma tanto a corto como a largo plazo, 2) es relativamente fácil de obtener, 3) es el indicador más común de los resultados utilizado entre los propios empresarios, y 4) se considera poco probable que se produzca un crecimiento en el resto de las dimensiones empresariales (recursos, maquinaria, trabajadores, etc.) si previamente no se produce un incremento sostenido de las ventas (Flamholtz, 1986). De esta manera, para medir la ambición se les preguntó a los empresarios en qué porcentaje aproximado habían variado las ventas en los últimos cinco años, utilizando el signo “+” para indicar incremento y “-” para indicar decremento. Este número acompañado de su signo es el que toma dicha variable.
- **Cooperación:** esta dimensión ha sido medida a través de dos variables:
 - **Cooperación (Cooperación):** para medir esta variable se le preguntó a las empresas si tenían establecidos acuerdos de colaboración. Asimismo, para aquellas que respondieron que sí, se les preguntó si dichos acuerdos eran formales o informales. Esta cuestión es importante debido a que se entiende que cuanta más formalidad tenga el acuerdo de colaboración, mayor importancia concederá la empresa a dicho comportamiento (Curran et al., 1993; Johannisson, 1995;

Monsted, 1995). De este modo, la variable toma el valor “0” si la empresa no coopera, “1” si coopera de manera informal, y “2” si coopera de manera formal.

- **Cooperación en I+D (Coop_I+D):** con el fin de comprobar la calidad de los acuerdos de cooperación, se preguntó a las empresas si éstos tenían lugar en el ámbito de I+D, el tipo de cooperación que más puede contribuir al desarrollo económico a través de las innovaciones (Freel y Harrison, 2006). Dicha variable dicotómica toma el valor “1” cuando la empresa coopera en I+D y “0” en caso negativo.

Además de medir las dimensiones del comportamiento emprendedor, también hemos incluido en el análisis los determinantes del mismo. De este modo, a continuación, explicamos de qué forma se han medido las motivaciones y los factores del entorno personal del empresario. Los factores del entorno global no se consideran en este análisis por estar fuera del alcance de este trabajo.

- **Las motivaciones:** Para medir esta variable, nos centramos en el enfoque *push-pull*, muy utilizado en los estudios de la última década (Georgellis y Wall, 2000; Ritsilä y Terco, 2002; Noorderhaven et al., 2004; McMullen et al. (2008), Kariv et al., 2009). De esta manera, en la pregunta del cuestionario relativa a la motivación (ver anexo 1), el deseo de ganar más dinero, el afán de superación y desarrollo personal, deseo de independencia, y explotación de una oportunidad económica se han considerado en investigaciones anteriores como factores *pull* (Harrison y Hart, 1983; Mason, 1989; Kolvereid, 1992; Martínez y Urbina, 1998; Carter et al., 2003; Cassar, 2007). Por su parte, la situación de desempleo y la necesidad de complementar los ingresos familiares se han asociado a motivaciones *push* (Harrison y Hart, 1983; Mason, 1989; Evans y Leighton; Ritsilä y Tervo, 2002; Block y Wagner, 2006).

Al objeto de reducir el número de variables a introducir en la regresión relacionadas con la motivación, se ha llevado a cabo un análisis de componentes

principales. Los principales resultados de dicho análisis se encuentran detallados en la siguiente tabla (tabla 33).

El resultado del análisis de componentes principales son dos factores o variables latentes que explican el 58,73% de la varianza total. Analizando la carga factorial de cada vector podemos establecer el significado de cada uno de ellos. Estos factores son los siguientes:

- ✓ Motivaciones *pull* o de atracción: este vector explica el 36, 16% de la varianza total y se compone de las cuatro primeras motivaciones propuestas que se relacionan con el deseo de autonomía, de ganar más dinero, y el intento de explotar nuevas oportunidades de negocio.
- ✓ Motivaciones *push* o de empuje: este vector explica el 22,57% de la varianza total e incluye las dos motivaciones relacionadas con las situaciones de necesidad y empuje hacia la actividad emprendedora, es decir, aquellas que se refieren la creación de empresas para salir de una situación de desempleo, o para completar los ingresos familiares.

Una vez que tenemos estas dos nuevas variables, procederemos a crear una sola variable que será la que usaremos en la regresión logística. Dicha variable está basada en los estudios del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2011, 2012). Dicho organismo sostiene que en los territorios más atrasados los empresarios se caracterizan por poseer motivaciones *push* y *pull* en la misma medida. Sin embargo, dicho organismo afirma que, a medida que los países van desarrollándose en términos económicos, las motivaciones *pull* van aumentando y las *push* van disminuyendo. De esta forma, el ratio *pull/push* va aumentando a medida que el nivel de desarrollo de un territorio va incrementándose. Dicho ratio será el incluido en la regresión (**Ratio_motivac.**), el cual, tras hacer un cambio de escala en los factores pull y push para evitar valores negativos, tiene un valor mínimo de 0,33 y un valor máximo de 4,30.

**TABLA 33. ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES.
MOTIVACIÓN**

KMO y prueba de Bartlett		
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,672
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	729,649
	gl	15
	Sig.	0

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
Porque era la mejor forma de desarrollarme personal y profesionalmente	1	0,549
Porque quería ser mi propio jefe	1	0,633
Porque quería aprovechar una oportunidad económica que creí buena	1	0,524
Porque pensé que podía ganar más dinero que como asalariado	1	0,568
Porque no tuve otra alternativa económica (desempleo)	1	0,637
Porque necesitaba complementar los ingresos familiares	1	0,612

Varianza total explicada			
Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción (% acumulado)	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción	
		Total	% de la varianza
1	36,161	2,17	36,161
2	58,738	1,355	22,577

Matriz de componentes		
	Componentes	
	1	2
Porque era la mejor forma de desarrollarme personal y profesionalmente	0,611	-0,419
Porque quería ser mi propio jefe	0,685	-0,404
Porque quería aprovechar una oportunidad económica que creí buena	0,715	0,115
Porque pensé que podía ganar más dinero que como asalariado	0,752	0,046
Porque no tuve otra alternativa económica (desempleo)	0,155	0,783
Porque necesitaba complementar los ingresos familiares;	0,475	0,622

- **Factores del entorno personal (Fact_personal):** consideramos las siguientes variables para medir los factores del entorno personas:
 - **Antecedentes familiares (Ant_familiares) (I_1):** esta variable dicotómica toma el valor “1” si el encuestado afirma tener padres empresarios y “0” en caso negativo.
 - **Experiencia como trabajador por cuenta ajena (Exp_cta_ajena) (I_2):** esta variable toma el valor “0” si el empresario encuestado no había tenido experiencia como trabajador por cuenta ajena antes de empezar a trabajar en la empresa actual, el valor “0,5” si la había tenido pero en un sector diferente al actual, y el valor “1” si la había tenido en el mismo sector en el que trabaja actualmente.
 - **Experiencia como trabajador por cuenta propia (Exp_cta_propia) (I_3):** esta variable toma el valor “0” si el empresario encuestado no había tenido experiencia como trabajador por cuenta propia antes de empezar a trabajar en la empresa actual, el valor “0,5” si la había tenido pero en un sector diferente al actual, y el valor “1” si la había tenido en el mismo sector en el que trabaja actualmente.
 - **Nivel de estudios alcanzado (nivel_estudios) (I_4):** esta variable toma el valor “0” si el empresario no tiene estudios, “0,25” si su nivel de estudios alcanzado es EGB o enseñanza primaria, “0,5” si es Bachillerato o BUP, “0,75” si tiene estudios de formación profesional, y “1” si tiene estudios universitarios.

Al objeto de reducir el número de variables incluidas en la regresión, se ha creado un índice ($y = \text{Fact_personal}$) que permite que en un solo número se incluyan todos los aspectos relacionados con los antecedentes familiares (I_1), la experiencia como trabajador por cuenta ajena (I_2) y propia

(I_3), y el nivel de estudios alcanzados (I_4). De esta forma, el número índice (y) para cada empresario encuestado responde a la siguiente ecuación:

$$\text{Ecuación 1} \quad y = \alpha_1 I_1 + \alpha_2 I_2 + \alpha_3 I_3 + \alpha_4 I_4;$$

Para asignar valores a los parámetros, se calcula la media de cada una de las variables I_1, I_2, I_3, I_4 , y a continuación, se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Ecuación 2} \quad \alpha_i = \frac{\bar{I}_i}{\bar{I}_1 + \bar{I}_2 + \bar{I}_3 + \bar{I}_4}$$

De esta forma, ya se puede aplicar la ecuación 1 a todas las empresas de la muestra y conocer el valor del índice del entorno personal (**Fact_personal**) para cada caso, el cual toma valores de 0 a 1, siendo los valores más altos para aquellos individuos que cumplen más con los requisitos teóricos sobre los factores del entorno personal de los individuos para la creación y gestión.

4.1.3 La medición de la calidad del tejido empresarial

Con respecto a la medición de la calidad de las características del tejido empresarial, hemos considerado al tamaño y sector de actividad como variables de control, como vimos en el apartado 4.1.1. Con respecto a las otras dos características que definen la calidad, referidas a la dependencia funcional y productiva, su medición se ha llevado a cabo de la siguiente manera.

- **Dependencia funcional:** para estudiar el origen de las compras y el destino de las ventas de las empresas, en el cuestionario utilizado se incorporan tres preguntas referidas a la orientación geográfica de las compras y otra tres referidas a la orientación geográfica de las ventas. En estas preguntas se solicita a las empresas información sobre el porcentaje de sus compras (ventas) que se

realizan (proceden) del mercado regional, del resto de España y del extranjero (tabla 34).

TABLA 34. PREGUNTAS CONTENIDAS EN EL CUESTIONARIO SOBRE LA ORIENTACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS COMPRAS Y LAS VENTAS

Señale qué parte de sus ventas realiza en cada zona geográfica:						
	Nada	<10%	11-25%	26-50%	>50%	Todo
a. En el mercado regional	☐	☐	☐	☐	☐	☐
b. En el resto de España	☐	☐	☐	☐	☐	☐
c. En el extranjero	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Señale qué parte de sus compras realiza en cada zona geográfica:						
	Nada	<10%	11-25%	26-50%	>50%	Todo
a. En el mercado regional	☐	☐	☐	☐	☐	☐
b. En el resto de España	☐	☐	☐	☐	☐	☐
c. En el extranjero	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Fuente: Guzmán et al. (2006).

Con la información obtenida de estas preguntas y siguiendo a Romero (2011), se han aplicado dos índices para medir el grado de extraversión de compras y ventas. Para ello, se han seguido los siguientes pasos:

1. Se establece el punto medio de cada intervalo indicado en la tabla 34 como marca de clase (m_i).
2. Se introduce un peso (w_i) para cada mercado geográfico: 0 para el mercado regional, 0,5 para el resto de España, y 1 para el resto del mundo. La tabla 35 muestra gráficamente tanto el paso 1 como el 2.
3. Se calculan los dos índices sintéticos que capturan el grado de extraversión de las de las compras (EC) y las ventas (EV), los cuales se obtienen a partir de la siguiente expresión matemática¹²¹:

¹²¹ Sobre esta expresión cabe señalar que el numerador podría constituir por sí sólo un índice de extraversión si las m_i reflejasen el porcentaje real de las compras (ventas) realizadas en cada mercado, ya que $\sum_i m_i^{c(v)}$ sería igual a 1. Sin embargo, al ser m_i la marca de clase de un intervalo, el índice de

Ecuación 3

$$EC (EV) = \frac{\sum_i w_i \cdot m_i^{c(v)}}{\sum_i m_i^{c(v)}}$$

Los resultados de esta expresión toman valores de 0 a 1, reflejando los valores más altos una mayor extraversión de las compras y las ventas respectivamente. Dichos valores son los que toman las variables de extraversión de las compras (**EC**) y extraversión de las ventas (**EV**) en la regresión posterior.

TABLA 35. MARCAS DE CLASE Y PONDERACIONES PARA CALCULAR EL GRADO DE EXTRAVERSIÓN DE LAS COMPRAS Y LAS VENTAS

		0	0,05	0,175	0,375	0,75	1	Marcas de clase (m_i)
		Nada	<10%	11-25%	26-50%	>50%	Todo	Intervalos
0	Andalucía	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
0,5	Resto de España	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
1	Extranjero	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Ponderaciones (w_i)	Ámbitos geográficos mercantiles							

Fuente: Romero (2011)

- **Dependencia productiva:** con respecto a esta dimensión, el cuestionario contempla una serie de preguntas sobre el porcentaje de las compras (ventas) vinculadas a su principal proveedor (cliente), a sus dos principales proveedores

extraversión podría dar lugar a sobrestimaciones o infraestimaciones del grado de extraversión, cuestión que se corrige con la introducción del denominador.

(clientes), a sus cinco principales proveedores (clientes), y a sus diez principales proveedores (clientes) (tabla 36).

TABLA 36. PREGUNTAS CONTENIDAS EN EL CUESTIONARIO SOBRE LA DEPENDENCIA PRODUCTIVA

Señale qué porcentaje de las ventas de la empresa absorben:					
	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Todo
a. El principal cliente	☐	☐	☐	☐	☐
b. Los dos principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐
c. Los cinco principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐
d. Los diez principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐
Señale qué porcentaje de las compras de la empresa absorben:					
	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Todo
a. El principal proveedor	☐	☐	☐	☐	☐
b. Los dos principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐
c. Los cinco principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐
d. Los diez principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐

Fuente: Guzmán et al. (2006).

Una vez que se obtiene esta información, se procede a calcular un índice de dependencia productiva hacia los clientes y un índice de dependencia productiva hacia los proveedores. Para ello, siguiendo de nuevo a Romero (2011), se hace lo siguiente:

1. A cada uno de los intervalos señalados en la tabla 36 se le asigna una marca de clase (“c” para la venta a clientes y “p” para la compra a proveedores) que se corresponde con la el punto medio de cada intervalo, a excepción de la categoría <10% a la que se le asigna un 0 y la categoría de 100% (Todo), a la que se le asigna un 1 (tabla 37).

TABLA 37. MARCAS DE CLASE PARA CALCULAR EL ÍNDICE DE DEPENDENCIA PRODUCTIVA

Intervalos	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Todo
c_j, p_j	0	0,175	0,375	0,75	1

2. A continuación se agregan las puntuaciones obtenidas para las cuatro preguntas -referidas al principal cliente (proveedor), dos principales proveedores (clientes), cinco principales proveedores (clientes), y diez principales proveedores (clientes)- de acuerdo a las siguientes expresiones matemáticas:

Ecuación 4
$$DPC = \frac{1}{4} (\sum_j c_j)$$

Ecuación 5
$$DPP = \frac{1}{4} (\sum_j p_j)$$

Ambos índices toman valores entre 0 y 1, reflejando los valores más altos una mayor concentración de clientes o proveedores, es decir, mayor grado de dependencia productiva. Dichos valores son los que toman las variables de dependencia productiva hacia clientes (**DPC**) y dependencia productiva hacia proveedores (**DPP**) en la regresión.

4.2 Etapa 2: regresión logística y variables utilizadas para contrastar H3

En la segunda regresión logística se tendrá como objetivo contrastar la hipótesis H3, según la cual “la “*esencia*” cooperativa forma parte de la calidad del factor

empresarial cooperativo y, como tal, contribuye positivamente al desarrollo económico de los territorios". Dado el marco teórico y la hipótesis establecida, esta variable sería superior en los territorios más desarrollados que en los menos avanzados. Por este motivo, en esta segunda regresión se establecerá como variable dependiente el territorio (CCAA), la cual tomará el valor "1" si la empresa o empresario es del País Vasco y "0" si es de Andalucía.

El resto de variables, es decir, las variables de control, de comportamiento emprendedor y de características del tejido empresarial van a ser medidas de la misma forma que en la regresión anterior. Asimismo, dichos grupos de variables también van a ser introducidos en la regresión por bloques para comprobar la evolución que va experimentando el modelo. No obstante, en último lugar se va a introducir una nueva variable, la que refleja la esencia cooperativa, cual nos permitirá contrastar nuestra última hipótesis de investigación.

Para medir la esencia cooperativa, vamos a crear nuevamente un índice, similar al de los factores del entorno personal del empresario. En este caso, las variables que se van a considerar para ello y que estaban reflejadas en el cuestionario son las siguientes:

- **Razones por las que los empresarios constituyeron una CTA:** siguiendo a Lafuente (1986) y Díaz-Foncea (2012), esta pregunta se introdujo en el cuestionario al objeto de conocer si las CTA tenían esa forma jurídica determinada por motivos fortuitos que llevaron a los socios a constituirse como una cooperativa, sin tener consciencia de lo que ello suponía y conllevaba; o porque sus socios realmente querían un tipo de empresa diferente con las características propias de una cooperativa. Para medir estas cuestiones se les hizo a los empresarios las siguientes preguntas:

¿Por qué es esta empresa una cooperativa? Marque en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones, siendo "1" completamente desacuerdo y "7" acuerdo absoluto.

- *Porque fuimos asesorados por profesionales (Z_1).*

- *Porque no teníamos suficiente capital, y tuvimos que reunir el capital de varias personas para emprender el negocio (Z_2).*

Se entiende que cuanto más alto sea el nivel de acuerdo en ambas afirmaciones, menor consciencia sobre las particularidades de las cooperativas y menor voluntad de crear un tipo de empresa diferente. En base a ello, a los valores de la escala de Likert que contestaron los empresarios, les asignamos valores de 0 a 1, como muestra la tabla 38.

TABLA 38. VALORES ASIGNADOS A LA ESCALA LIKERT SOBRE RAZONES DE CONSTITUCIÓN COOPERATIVA

Likert	7	6	5	4	3	2	1
Valores asignados	1	0,85	0,68	0,51	0,34	0,17	0,00

De esta forma, “0” significa “mínima esencia cooperativa”, y “1” “máxima esencia cooperativa”. Estas nuevas codificaciones son las que se usan en las variables de motivaciones por prescripción (**Motiv_presc.**) (Z_1) y motivaciones por necesidad (**Motiv_nec.**) (Z_2).

- **Existencia de un cooperativista mayoritario:** esta variable se ha considerado debido a que las leyes respectivas sobre cooperativas en Andalucía y País Vasco reconocen que el reparto de excedentes se hará en función del trabajo realizado por los socios, y no por el capital aportado por los mismos. De esta forma, al no recibir bonificaciones extra, entendemos que la existencia de un capitalista mayoritario significa que hay una persona que ha aportado más dinero a la entidad en algún momento para que la actividad empresarial siga desarrollándose y creciendo, sin que por ello reciba nada a cambio. Por este motivo, entendemos que el hecho de que exista un capitalista mayoritario es un síntoma de “esencia cooperativa”.

Para medir esta variable, se les preguntó a los empresarios si tenían un cooperativista mayoritario y, en caso de que así fuera, qué porcentaje del capital social poseía. La codificación de las respuestas fue la siguiente: “0” si no había

cooperativista mayoritario, y en caso de que lo hubiera, se asigna el valor proporcionado por la empresa en tanto por uno. De esta forma, la variable relacionada con la existencia de un cooperativista mayoritario (**Coop_Mayorit.**) (Z_3) toma valores de 0 a 1, siendo este valor más alto cuanto mayor porcentaje del capital social poseyera el capitalista mayoritario.

- **Degeneración:** esta variable trata de captar la pérdida de “esencia cooperativa” como la definió (Ben-Ner, 1984). Según este autor, a medida que las CTA iban creciendo, éstas iban perdiendo su identidad cooperativa debido a que la proporción de trabajadores no socios con respecto a los socios trabajadores iba aumentando con el tiempo, de tal forma que las CTA terminaban por asemejarse a la empresa tradicional.

Para medir esta variable, se preguntó a la cooperativa el número de socios trabajadores y de trabajadores no socios que había al inicio de la actividad de la empresa. Con esta información, se halló la proporción de trabajadores no socios sobre los socios trabajadores. Por otro lado, se hizo la misma pregunta para el momento actual; es decir, cuántos trabajadores no socios y cuántos socios trabajadores tenía la empresa en la actualidad. Se volvió a calcular la proporción de los no socios sobre los socios y se halló la diferencia con la proporción que existía en el momento de inicio. De esta forma, se podía comprobar si dicha proporción había aumentado o no; y, por tanto, comprobar si la degeneración tenía lugar.

No obstante, para poder introducir dicha variable en el cálculo del índice de “esencia cooperativa”, hubo que hacer un cambio de escala para que los valores con respecto a la degeneración fueran, al igual que el resto de variables, de 0 a 1, siendo el valor 0 la situación más desfavorable para la variable de “esencia cooperativa” (es decir, que se produzca una degeneración muy alta), y el valor 1 la situación más favorable (que no se produzca degeneración o que se produzca lo contrario, situación a la que denominaremos como contradegeneración).

Para ello, en primer lugar multiplicamos la diferencia antes calculada por (-1), de forma que las diferencias que antes eran negativas pasasen a tomar valores más altos, pues significaban “contradegeneración”. Asimismo, los valores más altos pasaron a ser los más bajos, pues correspondían a las empresas que presentaban mayores niveles de degeneración.

Una vez hecha esta conversión, pasamos los valores a una escala de 0-1: Si tenemos un valor X_i de un intervalo en el que el valor mínimo es “a” y el máximo “b”, y lo queremos pasar a una escala “0-1”, aplicamos la fórmula siguiente para obtener el nuevo valor de X (X_j):

$$\text{Ecuación 6} \quad X_j = 0 + (1 - 0) * \frac{X_i - a}{b - a}$$

De este modo, los valores mínimo y máximo (-1.272 y 375 respectivamente), pasaron a ser 0 y 1 respectivamente, significando el valor “0” que se ha producido la degeneración más alta entre las empresas encuestadas, y el valor “1” la “contradegeneración” más alta. Estos nuevos valores calculados son los que toma la variable que muestra la degeneración (**Degener.**) (Z_4).

Una vez que tenemos estas cuatro variables que captan la esencia cooperativa (motivación por prescripción, motivación por necesidad, existencia de cooperativista mayoritario, y degeneración; Z_1, Z_2, Z_3, Z_4 respectivamente), procedemos a calcular el índice de esencia empresarial. Para ello, al igual que en el caso anterior de las motivaciones empresariales, calculamos en primer lugar las medias de las cuatro variables, y, a continuación, aplicamos la siguiente fórmula para obtener los parámetros necesarios para calcular posteriormente el índice:

$$\text{Ecuación 7} \quad \beta_i = \frac{\bar{Z}_i}{\bar{Z}_1 + \bar{Z}_2 + \bar{Z}_3 + \bar{Z}_4}$$

De esta forma, ya se puede aplicar la ecuación 8 a todas las empresas de la muestra y conocer el valor del índice de la esencia cooperativa (w) (**Esencia_coop.**) para cada caso, el cual toma valores de 0 a 1, siendo los valores más altos en aquellas

empresas que muestren una actitud más favorable hacia el cooperativismo, y los valores más bajos para aquellas que presenten una actitud indiferente o contrario hacia el mismo.

$$\text{Ecuación 8} \quad w = \beta_1 Z_1 + \beta_2 Z_2 + \beta_3 Z_3 + \alpha_4 Z_4$$

5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO Y RESULTADOS

Una vez explicada la metodología, a continuación exponemos los resultados que se han obtenido en las dos etapas que componen el análisis estadístico de esta investigación. No obstante, previamente realizaremos un análisis descriptivo de la muestra, pues la observación de las características de la misma permite tomar un primer contacto y familiarizarse con los datos que se van a analizar, e incluso esbozar algunas conclusiones que después se cotejarán con el análisis posterior (Rojo, 2006). Este análisis descriptivo previo estará centrado, en primer lugar, en la muestra global de empresas tradicionales (ET) y de Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA) y, en segundo lugar, en las dos submuestras de CTA de Andalucía (AND) y País Vasco (PV). Llegados a este punto, dedicaremos un apartado a analizar las diferencias que puedan existir entre ambos territorios en cuanto a las características que definen la esencia cooperativa.

Una vez realizado el análisis descriptivo de la muestra, se presentarán los resultados de las dos etapas de la investigación dirigidas a contrastar las diferentes hipótesis. Por un lado, se presentarán los resultados de la regresión logística destinada a analizar las diferencias de calidad empresarial macroeconómica entre las ET y las CTA, lo cual nos permitirá contrastar las hipótesis del grupo H1 y H2. Y por otro lado, se mostrarán los resultados de la segunda regresión logística, que permitirán contrastar la hipótesis H3 sobre la “esencia cooperativa” como dimensión de calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y su influencia en el desarrollo económico.

5.1 Análisis descriptivo de la muestra

5.1.1. Características de las CTA frente a las ET

En primer lugar, comenzando por el emprendedor, es decir, por la persona que ha sido encuestada, se pueden establecer algunos rasgos básicos sobre su género, edad, antecedentes familiares, formación, motivaciones o comportamientos emprendedores (véase tabla 39). Así, desde la perspectiva del género y edad, se observa que la mayoría de las personas encuestadas, tanto de las ET como de las CTA, son hombres en torno a unos 45 años de edad, los cuales aportan la mayoría de los ingresos a la economía familiar. No obstante, existen algunas diferencias entre ambos grupos de empresarios. De esta manera, en las CTA hay más mujeres empresarias que en las ET (39,7% vs. 27,2%), la media de edad de los empresarios es menor que en las ET (43 vs. 48 años), y el porcentaje de empresarios cuyos ingresos familiares suponen la mayoría de la economía del hogar es algo menor que en las ET (80,7% vs. 87%).

Por otro lado, respecto a los antecedentes familiares, se observa que más de la mitad de los empresarios de las ET desciende de padres empresarios (54,3%), mientras que en las CTA esta cifra supera escasamente el 42%. Además de ello, también se observan importantes diferencias en cuanto a la experiencia previa. De este modo, se puede comprobar que hay más empresarios que tienen experiencia previa, tanto por cuenta ajena como propia, en las CTA que en las ET (83% vs. 71,7% y 33% vs. 24,6% respectivamente), siendo más común en el caso de las CTA que esa experiencia fuese en el mismo sector en el que se trabaja actualmente (63,3% vs. 45,8% y 64,3% y 56,6%). Asimismo, el porcentaje de empresarios con estudios superiores (estudios de formación profesional o universitarios) también es algo superior en el caso de las CTA (72,1% vs. 67,6%).

En cuanto a las motivaciones que llevaron a los empresarios a constituir sus empresas, se observa que no existen grandes diferencias entre ambas muestras, pues la diferencia mayor se da en el motivo de “ganar más dinero que como asalariado” (4,05 vs. 3,42 en las ET y CTA respectivamente). En cualquier caso, tanto las diferencias respecto a las motivaciones como a los factores del entorno personal del empresario, serán estudiadas con mayor profundidad en la regresión logística, por lo que podremos

comprobar si tales diferencias son estadísticamente significativas y contrastar las hipótesis H1.6 y H1.7.

Por otro lado, en cuanto al comportamiento emprendedor, se observa, en primer lugar, que los empresarios de las CTA presentan un comportamiento más innovador que el de las empresas convencionales, tal como muestran los porcentajes de empresarios que respondieron afirmativamente a la pregunta sobre si habían introducido alguna innovación en sus productos o procesos de producción (54,6% vs. 51,1% y 44,8% vs. 27,2%). Además, los empresarios de las CTA muestran una leve superioridad en los niveles de asunción de riesgos (3,36 vs. 3,06) y, respecto a la proactividad, también hay un mayor número de emprendedores de las CTA que afirman llevar a cabo comportamientos relacionados con la planificación del negocio (63,48% vs. 45,9%), con tareas de control (84,2% vs. 77,8%), y con la búsqueda de nuevas oportunidades (69,3% vs. 67%). Por su parte, aunque apenas existen diferencias en términos de ambición, los datos muestran que en las ET los emprendedores son más ambiciosos por haber tenido un menor decremento de las ventas (-13,2% vs. -13,3%). Por último, respecto a la cooperación, se puede observar que las CTA cooperan más (62,9% vs. 45,4%), que prefieren más los acuerdos formales que las ET (43,4% vs. 25,2%), y que el tipo de acuerdo específico en I+D tiene más presencia en las CTA que en las ET (14,7% vs. 5,2%).

TABLA 39. CARACTERÍSTICAS DE LAS MUESTRAS DE ET Y CTA (% sobre $N_{et} = 460$ y % sobre $N_{cta} = 348$)

Características del encuestado		ET	CTA
Sexo	Hombre	72,80%	60,30%
	Mujer	27,20%	39,70%
Edad	Edad media (años)	48,28	43,69
Proporción de ingresos que representa el negocio en la economía del hogar	Más del 50%	87%	80,70%
	Menos del 50%	9,20%	18,70%
	No sabe/No contesta	3,90%	0,60%

TABLA 39. CARACTERÍSTICAS DE LAS MUESTRAS DE ET Y CTA (% sobre $N_{et} = 460$ y % sobre $N_{cta} = 348$) (Continuación)

Factores determinantes del comportamiento emprendedor		ET	CTA
Factores del entorno personal	Antecedentes familiares	54,30%	42,20%
	Experiencia como trabajador por cuenta ajena	71,70%	83,00%
	De los que sí tienen experiencia: ¿en el mismo sector?	45,80%	63,30%
	Experiencia como trabajador por cuenta propia	24,60%	33,00%
	De los que sí tienen experiencia: ¿en el mismo sector?	56,60%	64,30%
	Nivel de estudios alcanzado	Sin estudios	1,10%
		EGB	12,40%
		Bachillerato	18,90%
		Formación Profesional	15,40%
		Universitarios	52,20%
Motivaciones: Razones para convertirse en empresario (Likert 1-7)	Porque era la mejor forma de desarrollarme personal y profesionalmente (media)	5,38	5,55
	Porque quería ser mi propio jefe (media)	4,86	4,78
	Porque quería aprovechar una oportunidad económica que creí buena (media)	4,4	4,74
	Porque pensé que podía ganar más dinero que como asalariado (media)	4,05	3,42
	Porque no tuve otra alternativa económica (desempleo) (media)	3,18	3,59
	Porque necesitaba complementar los ingresos familiares (media)	2,55	2,56
Comportamiento emprendedor		ET	CTA
Innovación	Innovación en productos	51,10%	54,60%
	Innovación en procesos	27,20%	44,80%
Toma de riesgos	Predisposición a proyectos de alto riesgo (Likert 1-7)(media)	3,06	3,36
Proactividad	Planificación	45,90%	63,80%
	Control	77,80%	84,20%
	Alertness	67,00%	69,30%
Ambición	Crecimiento de las ventas (porcentaje medio)	-13,20%	-13,30%
Cooperación	No coopera	54,60%	37,10%
	Cooperación informal	20,20%	19,50%
	Cooperación formal	25,20%	43,40%
	Cooperación en I+D	5,20%	14,70%
Rasgos del tejido empresarial		ET	CTA
Tamaño	Micro	88,00%	78,40%
	Pequeña	10,20%	17,20%
	Mediana	1,30%	3,40%
	Grande	0,40%	0,90%
	Tamaño medio (número medio de trabajadores)	10,85	15,13
Sector	Industria	11,10%	27,00%
	Construcción	16,30%	12,10%
	Servicios	72,60%	60,90%
Años de vida de la empresa	Joven	0,90%	18,70%
	Madura	99,10%	81,30%
	Edad media de la empresa (años)	19,92	12,94
Dep. funcional*	Grado extraversion de las ventas (media)	0,0954	0,1058
	Grado extraversion de las compras (media)	0,2143	0,1502
Dep. productiva*	IDP clientes	0,206	0,375
	IDP proveedores	0,3333	,4689

* Valores correspondientes a los índices de dependencia funcional y productiva explicados en el apartado 4.1.3. del capítulo anterior.

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las características de la empresa, se observa que las CTA respecto a las ET tienen un tamaño medio mayor medido según el número de empleados (15,13 vs. 10,85 empleados), un mayor peso en el sector industrial (27% vs. 11,1%) pero menor en la construcción o en los servicios (12,1% vs. 16,3% y 60,9% y 72,6% respectivamente), y, además, son también más jóvenes (12,94 vs. 19,92 años).

Por último, en cuanto a las variables que miden la dependencia funcional y productiva en ambas muestras se han observado las siguientes características:

- Entre las variables de dependencia funcional, el grado de extraversión de las ventas observado es prácticamente igual en ambos grupos (0,09 y 0,10), mientras que el grado de extraversión de las compras es mayor en las ET (0,21 vs. 0,15).
- Entre las variables de dependencia productiva, se observa que presentan valores más altos en las CTA tanto por el lado de clientes como por el lado de proveedores (0,38 vs. 0,20 y 0,47 vs. 0,33).

5.1.2 Características de las CTA de Andalucía y País Vasco

A continuación, analizamos las diferencias entre las submuestras de las CTA de Andalucía y del País Vasco en términos de calidad empresarial macroeconómica. Respecto a las variables que configuran el perfil sociodemográfico del cooperativista (tabla 40), se observa que tanto entre los cooperativistas andaluces como entre los vascos hay mayor presencia de hombres, los cuales tienen unos 43 años de edad y sus ingresos constituyen la mayor parte de la economía del hogar. No obstante, también se observan diferencias entre ambas submuestras, pues se puede comprobar que, a pesar de lo que se acaba de señalar, hay más mujeres cooperativistas en el País Vasco que en Andalucía (41,3% vs. 38,3%), y también se observan más CTA andaluzas donde el ingreso del cooperativista supone la mayoría de los ingresos familiares (83,4% vs. 77,4%).

TABLA 40. CARACTERÍSTICAS DE LAS SUBMUESTRAS DE CTA ANDALUZAS Y CTA VASCAS (% sobre N_{AND} = 193 y % sobre N_{PV} = 155)

Características del encuestado		AND	PV
Sexo	Hombre	61,70%	58,70%
	Mujer	38,30%	41,30%
Edad	Edad media (años)	43,88	43,46
Proporción de ingresos que representa el negocio en la economía del hogar	Más del 50%	83,40%	77,40%
	Menos del 50%	16,00%	21,90%
	No sabe/No contesta	0,50%	0,60%
Factores determinantes del comportamiento emprendedor		AND	PV
Factores del entorno personal	Antecedentes familiares	44,00%	40,00%
	Experiencia como trabajador por cuenta ajena	79,30%	87,70%
	De los que sí tienen experiencia: ¿en el mismo sector?	58,20%	69,10%
	Experiencia como trabajador por cuenta propia	31,10%	35,50%
	De los que sí tienen experiencia: ¿en el mismo sector?	71,70%	56,40%
	Nivel de estudios alcanzado	Sin estudios	0,50%
		EGB	3,90%
		Bachillerato	12,90%
		Formación Profesional	34,20%
Motivaciones: Razones para convertirse en empresario (Likert 1-7)	Universitarios	23,30%	39,90%
	Porque era la mejor forma de desarrollarme personal y profesionalmente (media)	5,81	5,22
	Porque quería ser mi propio jefe (media)	5,05	4,45
	Porque quería aprovechar una oportunidad económica que creí buena (media)	5,07	4,34
	Porque pensé que podía ganar más dinero que como asalariado (media)	3,78	2,96
	Porque no tuve otra alternativa económica (desempleo) (media)	3,83	3,3
Comportamiento emprendedor	Porque necesitaba complementar los ingresos familiares (media)	2,91	2,14
Innovación	Innovación en productos	58,00%	50,30%
	Innovación en procesos	47,70%	41,30%
Toma de riesgos	Predis. proyectos de alto riesgo (Likert 1-7)(media)	3,52	3,16
Proactividad	Planificación	61,10%	67,10%
	Control	80,80%	88,40%
	Alertness	67,40%	71,60%
Ambición	Crecimiento de las ventas (porcentaje medio)	-21,50%	-3,00%
Cooperación	No coopera	35,20%	39,40%
	Cooperación informal	16,10%	23,90%
	Cooperación formal	48,70%	36,80%
	Cooperación en I+D	10,90%	19,40%

**TABLA 40. CARACTERÍSTICAS DE LAS SUBMUESTRAS DE CTA ANDALUZAS Y CTA VASCAS (% sobre N_{AND} = 193 y % sobre N_{PV} = 155)
(Continuación)**

Rasgos del tejido empresarial		AND	PV
Tamaño	Micro	82,90%	72,90%
	Pequeña	15,00%	20,00%
	Mediana	1,60%	5,80%
	Grande	0,50%	1,30%
	Tamaño medio (número medio de trabajadores)	10,33	21,12
Sector	Industria	19,70%	36,10%
	Construcción	11,90%	12,30%
	Servicios	68,40%	51,60%
Años de vida de la empresa	Joven	7,30%	32,90%
	Madura	92,70%	67,10%
	Edad media de la empresa (años)	13,19	12,63
Dep. funcional*	Grado extraversion de las ventas	0,0861	0,1303
	Grado extraversion de las compras	0,1248	0,1818
Dep. productiva*	IDP clientes	0,363	0,39
	IDP proveedores	0,4936	0,4381

* Valores correspondientes a los índices de dependencia funcional y productiva explicados en el apartado 4.1.3. del capítulo anterior.

Fuente: Elaboración propia

Respecto a los antecedentes familiares, se observa que el porcentaje de cooperativistas que descende de padres empresarios es escasamente superior en el caso de Andalucía (44,0% vs. 40,0%). Asimismo, también se observa que hay más cooperativistas que tienen experiencia por cuenta ajena y propia en el País Vasco que en Andalucía (87,7% vs. 79,3% y 35,5% vs. 31,1% respectivamente). Además, cuando preguntamos si dicha experiencia fue en el mismo sector en el que se trabaja actualmente, el 69,1% de los empresarios vascos con experiencia por cuenta ajena contestó que sí, frente al 58,2% de los empresarios con experiencia por cuenta ajena de Andalucía. Sin embargo, la situación fue distinta en el caso de la experiencia por cuenta propia, pues un 71,7% de los empresarios andaluces con experiencia por cuenta propia afirmó que la experiencia había sido en el mismo sector en el que se trabajaba en el momento de la encuesta, frente al 56,4% de los empresarios con experiencia por cuenta

propia del País Vasco. Por último, respecto al nivel de estudios, el porcentaje de empresarios cooperativistas que tienen estudios superiores (estudios universitarios o de formación profesional) es mayor en el País Vasco que en Andalucía (83,2% vs. 63,2%).

En cuanto a las motivaciones, se observa que, a pesar de que las puntuaciones medias del País Vasco son inferiores a las de Andalucía en los distintos tipos de motivaciones consideradas, estas diferencias no parecen ser muy importantes. De hecho, la diferencia mayor es la obtenida en la motivación “*ganar más dinero que como asalariado*” y, en este caso, está por debajo de 0,85. La regresión logística posterior nos podrá confirmar si las diferencias en términos tanto de motivación como de factores del entorno personal son estadísticamente significativas.

En lo referente al comportamiento emprendedor, se observan varios aspectos a destacar. Por un lado, el porcentaje de CTA andaluzas y vascas que introducen innovaciones en productos y procesos productivos es 58% vs. 50,3% y 47,7% vs. 41,3% respectivamente. Por otro lado, los valores de la asunción de riesgos son 3,52 y 3,16 para Andalucía y el País Vasco respectivamente. Asimismo, en cuanto a proactividad, el número de CTA que afirman planificar, controlar, y buscar nuevas oportunidades es de 61,1%, 80,8% y 67,4% para Andalucía, frente al 67,1%, 88,4%, y 71,6% del País Vasco. Asimismo, se observa que el incremento (decremento) medio de las ventas es superior (inferior) en el País Vasco, por lo que las CTA de este territorio muestran un comportamiento más ambicioso según los datos de la muestra (-3% vs. -21,5%). Por último, la cooperación está presente en mayor medida en las CTA andaluzas (64,8% vs. 60,6%), aunque el porcentaje de acuerdos en I+D es superior en el País Vasco (10,9% vs. 19,4%).

Respecto a las características de las empresas, se observa lo siguiente: 1) el tamaño medio de las CTA en Andalucía es inferior a las del País Vasco (10,33 trabajadores, frente a los 21,12), 2) el sector de la industria tiene más peso en las CTA vascas (36,1% vs. 19,7%), al igual que la construcción, aunque en bastante menor medida (12,3% vs. 11,9%), 3) el peso de los servicios es menor en las CTA vascas que en las andaluzas (51,6% vs. 68,4%) y 4) las CTA andaluzas tienen mayor antigüedad que las vascas (13,19 vs. 12,63 años).

Por último, respecto a las variables que miden la dependencia funcional y productiva se observa lo siguiente:

- El grado de extraversión de las ventas y las compras es superior en las CTA vascas que en las CTA andaluzas (0,13 vs. 0,086 y 0,18 vs. 0,12).
- En cuanto a los valores de dependencia productiva de clientes, estos son superiores en el País Vasco (0,39 y 0,36) pero los de dependencia productiva de proveedores son superiores en Andalucía (0,49 frente a 0,44).

En definitiva, al igual que en el apartado anterior, este análisis descriptivo de las dos submuestras de CTAs nos permite intuir los resultados de la segunda etapa del análisis (segunda regresión logística) en cuanto a las diferencias de calidad macroeconómica empresarial de las CTA andaluzas y vascas. Sin embargo, hasta no llevar a cabo el análisis estadístico no podremos saber si las diferencias entre las CTA andaluzas y vascas son estadísticamente significativas y si se refuerzan las teorías que relacionan la calidad empresarial macroeconómica con el nivel de desarrollo económico de los territorios.

5.1.3 La esencia cooperativa de las CTA de Andalucía y País Vasco

Una vez realizado el análisis descriptivo de las variables de calidad empresarial macroeconómica de las diferentes muestras de las CTA de Andalucía y el País Vasco, procedemos a examinar los datos que se refieren a la “esencia cooperativa”, es decir, aquellas variables que definen en qué medida las CTA son “verdaderas” cooperativas por cumplir los principios y valores propios del cooperativismo.

Como se señaló en el capítulo anterior, el cuestionario incorporó algunas preguntas acerca de 1) los motivos que habían llevado al empresario a constituir su cooperativa, 2) la existencia o no de un cooperativista mayoritario, y 3) existencia o no de degeneración y en qué medida se había producido. Respecto a las motivaciones empresariales, recordamos que se consideró que los motivos de prescripción y de necesidad de financiación suponían una menor esencia cooperativa por el hecho de que denotaban una menor consciencia sobre las particularidades de las cooperativas y una

menor voluntad de crear un tipo de empresa diferente. Como muestra la tabla 41, tanto la motivación por prescripción como la motivación por necesidad de financiación tienen valores más altos en las CTA andaluzas que en el País Vasco (5,16 vs. 4,74 y 4,47 vs. 3,62 respectivamente), lo cual sería una indicación de menor esencia cooperativa en Andalucía.

Por otro lado, la existencia de un cooperativista mayoritario era entendida como un síntoma de mayor esencia cooperativa por el hecho de que la mayor aportación de capital social ayudaba al desarrollo de la actividad empresarial aunque no estuviese recompensada económicamente. En este sentido, cuando se les preguntó a los empresarios encuestados si existía un cooperativista mayoritario, sólo un 2,6% de las CTA andaluzas contestó que sí, mientras que en el País Vasco ese porcentaje fue mayor, en concreto, un 9,7% de los encuestados dieron una respuesta afirmativa. Asimismo, a aquellos empresarios que respondieron que efectivamente existía un cooperativista mayoritario, se les preguntó qué porcentaje del capital social poseía éste. Los valores medios de las respuestas a esta pregunta resultaron ser un 31% del capital social en Andalucía y un 42,20% del capital social en el País Vasco. De este modo, estas variables indicarían que las CTA del País Vasco tendrían una mayor esencia cooperativa que las CTA de Andalucía.

Por último, la variable de degeneración mostraba la diferencia entre la proporción de trabajadores no socios sobre los socios trabajadores al inicio de la actividad y en el momento de la encuesta. Siguiendo a Ben-Ner (1984), entendíamos que si la presencia de trabajadores no socios iba aumentando en la CTA, se produciría una degeneración de la CTA y se perdería la esencia de la cooperativa. Los valores de la tabla 41 expresan una mayor degeneración cuanto mayor sean esos valores. De esta manera, las CTA andaluzas muestran una mayor degeneración que las del País Vasco, pues el valor medio de esta variable es del 86,46% en Andalucía y del 18,46% en el País Vasco. En definitiva, podríamos afirmar que las CTA vascas tienen una esencia cooperativa mayor que las CTA andaluzas según la degeneración.

TABLA 41. LA ESENCIA COOPERATIVA DE LAS CTA DE LA MUESTRA

		AND	PV
Motivación	Motivación por prescripción (Likert 1-7) (Media)	5,16	4,74
	Motivación por necesidad de capital (Likert 1-7) (Media)	4,47	3,62
Cooperativista mayoritario	Existencia de un cooperativista mayoritario (% sobre N _{AND} = 193 y % sobre N _{PV} = 155)	2,60%	9,70%
	Porcentaje medio del capital social del cooperativista mayoritario(% de los que contestaron que existía un cooperativista mayoritario)	31,00%	42,20%
Degeneración	Degeneración (diferencia entre la proporción de trabajadores no socios sobre socios trabajadores al inicio de la actividad empresarial y en el momento de la encuesta) (antes del cambio de escala: a mayor valor, mayor degeneración)	86,46	18,46

Fuente: elaboración propia

A pesar de que en el análisis descriptivo todas las variables parecen indicar que las CTA del País Vasco tienen una mayor esencia cooperativa que las CTA de Andalucía, vamos a utilizar la técnica de la “prueba T para muestras independientes” para contrastar si las diferencias entre las variables anteriores son estadísticamente significativas. Los resultados se muestran en la tabla 42. Como se puede observar, todas las diferencias entre las medias de las variables de las dos Comunidades Autónomas son estadísticamente significativas. No obstante, cabe señalar que mientras que la motivación por prescripción es significativa al 90% (lo que explica que el valor de “t” esté entre -2 y 2), el resto de variables lo son al 99% de confianza.

De esta manera, se demuestra que, por separado, todas las variables que han sido consideradas para definir la esencia cooperativa presentan de forma estadísticamente significativa una situación más favorable en el País Vasco; por lo que se puede afirmar que las CTA vascas tienen una mayor esencia cooperativa que las CTA andaluzas.

TABLA 42. PRUEBA T SOBRE LAS VARIABLES QUE DEFINEN LA ESENCIA COOPERATIVA DE LAS CTA*

Variable	CCAA	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	t	Sig. (bilateral)
Motiv_prec.	AND	193	5,16	2,086	,150	1,797	,073
	PV	155	4,74	2,192	,176		
Motiv_nec.	AND	193	4,47	2,428	,175	3,279	,001
	PV	155	3,62	2,353	,189		
Coop_Mayorit.**	AND	193	,80	6,475	,466	-2,680	,008
	PV	155	4,08	14,092	1,132		
Degener.	AND	190	86,4591	205,76179	14,92753	4,078	,000
	PV	151	18,4644	91,26397	7,42696		

* Todos los estadísticos descriptivos, así como la "t", están calculados con los valores originales antes de pasarlos a escala 0-1 para el posterior cálculo del índice

** Esta variable toma el valor 0 si no existe cooperativista mayoritario y, en caso de que sí exista cooperativista mayoritario, el porcentaje del capital social que éste posea.

Fuente: elaboración propia

Una vez que se ha comprobado la validez de las variables que definen la esencia cooperativa, se procede a calcular el índice de esencia cooperativa. Al igual que en el caso anterior, realizamos una prueba T para estudiar la significatividad de las diferencias entre ambos índices. En base a los resultados obtenidos (tabla 43), observamos que la media del índice para Andalucía es menor que para el País Vasco. Más concretamente, este indicador presenta un valor medio de 0,5264 en el caso andaluz, y un valor medio de 0,6016 para el caso vasco. La significatividad de la prueba T nos confirma que esta diferencia es estadísticamente significativa, por lo que se demuestra la validez del índice de esencia cooperativa, el cual toma valores mayores en aquellas CTA que cumplen más con las características propias del cooperativismo y de la Economía Social.

Asimismo, también quedaría confirmada parte de la hipótesis H3, pues se ha demostrado que el factor empresarial cooperativo de trabajo asociado presenta una mayor esencia cooperativa en los territorios más avanzados. La posterior regresión logística (segunda etapa del análisis empírico), nos permitirá reforzar o no esta afirmación y conocer si la esencia cooperativa constituye una parte de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo junto al comportamiento emprendedor cooperativo y la calidad del tejido empresarial cooperativo.

TABLA 43. PRUEBA T SOBRE LA ESENCIA COOPERATIVA DE LAS CTA

Variable	CCAA	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	t	Sig. (bilateral)
Esencia_coop.	AND	193	,5264	,15643	,01126	-4,5062	0,0000
	PV	155	,6016	,15259	,01226		

Fuente: elaboración propia

5.2 Contrastación de hipótesis

Una vez realizado el análisis descriptivo de la muestra, llevamos a cabo las regresiones logísticas que nos permitirán aceptar o rechazar las hipótesis de investigación. Como se adelantó en el epígrafe anterior, vamos a realizar una regresión logística para contrastar las hipótesis referidas a las diferencias de calidad empresarial macroeconómica entre las ET y las CTA (etapa 1), y otra para saber si la esencia cooperativa forma parte de la calidad del factor empresarial cooperativo (etapa 2). A continuación se presentan los resultados de cada una de estas regresiones.

5.2.1 Diferencias de calidad empresarial macroeconómica entre las ET y las CTA

Para la comprobación de las hipótesis referentes al comportamiento emprendedor cooperativo y a la calidad del tejido empresarial cooperativo, realizamos una regresión logística por bloques, generándose tres modelos. El primer modelo incluye sólo las variables de control, el segundo incluye además las variables sobre el comportamiento emprendedor, y el tercero, junto a los dos bloques anteriores de variables, incluye las de los rasgos del tejido empresarial. Recordamos a continuación las variables que se incluyen en cada bloque así como la variable dependiente de todo el modelo (todas ellas definidas en el apartado 4 del presente capítulo):

a) Variable dependiente: ES.

b) Variables independientes:

b.1) Variables de control:

1. Tamaño de la empresa (Tamaño)
2. Industria (Industria)
3. Construcción (Construcción)
4. Antigüedad de la empresa (Edad)

b.2) Variables del comportamiento emprendedor:

5. Innovación en productos (Inn_prod)
6. Innovación en procesos (Inn_proc)
7. Toma de riesgos (Toma_riesgos)
8. Proactividad (Proactividad)
9. Ambición (Ambición)
10. Cooperación (Cooperación)
11. Cooperación en I+D (Coop_I+D)
12. Factores del entorno personal (Fact_personal)
13. Ratio de motivaciones (Ratio_motivac.)

b.3) Variables sobre los rasgos del tejido empresarial:

14. Grado de extraversión de las ventas (EV)
15. Grado de extraversión de las compras (EC)
16. Dependencia productiva hacia clientes (DPC)
17. Dependencia productiva hacia proveedores (DPP)

Los estadísticos descriptivos de las variables introducidas en la regresión son presentados en la tabla 44, y las correlaciones entre las variables en la tabla 45. A pesar de que existan correlaciones estadísticamente significativas entre muchas de ellas, se han realizado las comprobaciones pertinentes y podemos afirmar que no existen problemas de multicolinealidad, ya que el factor de inflación de la varianza más elevado está por debajo de 10 (1,279), y el número de condición más elevado por debajo de 20 (11,021). De este modo, podemos proceder a realizar la regresión logística, cuyos resultados se muestran en la tabla 46

**TABLA 44. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES
INTRODUCIDAS EN LA REGRESIÓN 1**

		Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
VARIABLES DE CONTROL					
Tamaño	ET	1,00	4,00	1,14	0,42
	ES	1,00	4,00	1,27	0,56
Industria	ET	0,00	1,00	0,11	0,31
	ES	0,00	1,00	0,27	0,44
Construcción	ET	0,00	1,00	0,16	0,37
	ES	0,00	1,00	0,12	0,33
Edad	ET	0,00	1,00	0,99	0,09
	ES	0,00	1,00	0,81	0,39
DIMENSIONES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR					
Inn_prod	ET	0,00	1,00	0,51	0,50
	ES	0,00	1,00	0,55	0,50
Inn_proc	ET	0,00	1,00	0,27	0,45
	ES	0,00	1,00	0,45	0,50
Toma_riesgo	ET	1,00	7,00	3,06	1,94
	ES	1,00	7,00	3,36	1,72
Proactividad	ET	0,00	3,00	1,91	1,00
	ES	0,00	3,00	2,17	0,97
Ambición	ET	-200,00	400,00	-13,23	46,28
	ES	-90,00	300,00	-13,25	46,28
Cooperación	ET	0,00	2,00	0,71	0,84
	ES	0,00	2,00	1,06	0,90
Coop_I+D	ET	0,00	1,00	0,05	0,22
	ES	0,00	1,00	0,15	0,35
Fact_personal	ET	0,00	1,00	0,58	0,19
	ES	0,09	1,00	0,60	0,20
Ratio_motivac	ET	0,33	4,30	2,09	1,22
	ES	0,33	4,30	1,96	1,05
RASGOS DEL TEJIDO EMPRESARIAL					
EV	ET	0,00	1,00	0,10	0,18
	ES	0,00	0,97	0,11	0,20
EC	ET	0,00	1,00	0,21	0,25
	ES	0,00	0,97	0,15	0,22
DPC	ET	0,00	1,00	0,21	0,27
	ES	0,00	1,00	0,38	0,30
DPP	ET	0,00	1,00	0,33	0,31
	ES	0,00	1,00	0,47	0,28

Fuente: elaboración propia

TABLA 45. MATRIZ DE CORRELACIONES 1

	Vble. Depend.	Tamaño	Industria	Constr.	Edad	Inn_p rod	Inn_proc	Toma_riesgo	Proact.	Ambición	Coop.	Coop_I+D	Fact_p ersonal	Ratio_mo tivac	EV	EC	DPC	DPP
Vble. Depend.	1	,128**	,205**	-,060	-,316**	,035	,184**	,080*	,133**	,000	,200**	,161**	,055	-,056	,027	-,133**	,282**	,219**
Tamaño	,128**	1	,110**	-,064	,086*	,111**	,091**	,060	,185**	,107**	,089*	,195**	,039	-,003	,154**	,067	,082*	,012
Industria	,205**	,110**	1	-,192**	,016	-,034	,112**	-,041	-,026	-,074*	-,068	-,027	-,078*	-,105**	,201**	,105**	,097**	-,011
Construcción	-,060	-,064	-,192**	1	,025	-,046	-,049	-,023	-,030	-,177**	-,030	-,083*	,004	,003	-,118**	-,131**	-,013	,009
Edad	-,316**	,086*	,016	,025	1	-,033	-,037	-,038	-,092**	-,170**	-,078*	-,055	-,125**	-,017	-,007	,038	-,117**	-,066
Inn_prod	,035	,111**	-,034	-,046	-,033	1	,318**	,197**	,262**	,132**	,195**	,141**	,086*	,097**	,127**	,113**	,020	-,036
Inn_proc	,184**	,091**	,112**	-,049	-,037	,318**	1	,136**	,220**	,069*	,210**	,169**	,048	,050	,168**	,051	,084*	,051
Toma_riesgo	,080*	,060	-,041	-,023	-,038	,197**	,136**	1	,191**	,052	,155**	,115**	,035	,072*	,076*	,030	,122**	,021
Proactividad	,133**	,185**	-,026	-,030	-,092**	,262**	,220**	,191**	1	,099**	,280**	,139**	,240**	,149**	,160**	,093**	,048	,089*
Ambición	,000	,107**	-,074*	-,177**	-,170**	,132**	,069*	,052	,099**	1	,126**	,122**	,077*	,127**	,053	,081*	,069	,003
Cooperación	,200**	,089*	-,068	-,030	-,078*	,195**	,210**	,155**	,280**	,126**	1	,306**	,204**	,140**	,142**	,033	,115**	,020
Coop_I+D	,161**	,195**	-,027	-,083*	-,055	,141**	,169**	,115**	,139**	,122**	,306**	1	,101**	,084*	,088*	-,005	,083*	-,012
Fact_personal	,055	,039	-,078*	,004	-,125**	,086*	,048	,035	,240**	,077*	,204**	,101**	1	,115**	,067	-,007	,106**	-,001
Ratio_motivac	-,056	-,003	-,105**	,003	-,017	,097**	,050	,072*	,149**	,127**	,140**	,084*	,115**	1	,041	,037	-,040	-,039
EV	,027	,154**	,201**	-,118**	-,007	,127**	,168**	,076*	,160**	,053	,142**	,088*	,067	,041	1	,259**	,120**	,015
EC	-,133**	,067	,105**	-,131**	,038	,113**	,051	,030	,093**	,081*	,033	-,005	-,007	,037	,259**	1	-,124**	-,025
DPC	,282**	,082*	,097**	-,013	-,117**	,020	,084*	,122**	,048	,069	,115**	,083*	,106**	-,040	,120**	-,124**	1	,312**
DPP	,219**	,012	-,011	,009	-,066	-,036	,051	,021	,089*	,003	,020	-,012	-,001	-,039	,015	-,025	,312**	1

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

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

Fuente: elaboración propia

TABLA 46. REGRESIÓN LOGÍSTICA 1 (vble. dependiente = ES)

	MODELO 1				MODELO 2				MODELO 3			
	B	E.T.	Sig.	Exp(B)	B	E.T.	Sig.	Exp(B)	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Variables de control												
Tamaño	0,600	0,158	***	1,822	0,498	0,169	***	1,646	0,508	0,177	***	1,662
Industria	1,134	0,204	***	3,107	1,131	0,218	***	3,099	1,333	0,237	***	3,793
Construcción	-0,035	0,226		0,966	-0,045	0,244		0,956	-0,201	0,254		0,818
Edad	-3,465	0,524	***	0,031	-3,726	0,542	***	0,024	-3,546	0,548	***	0,029
Dimensiones del comport. Emprendedor												
Inn_prod					-0,297	0,179	*	0,743	-0,170	0,189		0,844
Inn_proc					0,591	0,181	***	1,806	0,607	0,192	***	1,834
Toma_riesgo					0,045	0,045		1,046	0,028	0,048		1,028
Proactividad					0,107	0,092		1,113	0,119	0,098		1,126
Ambición					-0,005	0,002	**	0,995	-0,005	0,002	**	0,995
Cooperación					0,412	0,102	***	1,510	0,443	0,109	***	1,557
Coop_I+D					0,701	0,304	**	2,015	0,683	0,316	**	1,981
Fact_personal					-0,143	0,441		0,866	-0,183	0,469		0,833
Ratio_motivac					-0,147	0,074	**	0,863	-0,115	0,078		0,892
Rasgos del tejido empresarial												
EV									-0,965	0,497	*	0,381
EC									-1,470	0,411	***	0,230
DPC									1,205	0,308	***	3,335
DPP									1,287	0,299	***	3,621
constante	2,048	0,543	***	7,756	1,777	0,648	***	5,910	1,055	0,675		2,873
Goodness-of-fit												
Chi-squared (sig)				143,974(***)				204,426 (***)				280,168(***)
-2 log de la verosimilitud				959,449				898,997				823,255
R cuadrado de Nagelkerke				0,219				0,300				0,394
Percent. Correcto				69,6				70,3				75,3

Punto de corte 0,43. *** Sig. al 99%, **Sig. al 95%, *Sig. al 90%.

Método: Introducir

Fuente: elaboración propia

Como se muestra en la tabla 46, el test de ómnibus siempre es significativo ($p < 0,05$), lo que implica la aceptación de las hipótesis de que los coeficientes β son distintos de cero. Las variables consideradas en el análisis consiguen explicar un

porcentaje de la varianza (pseudo R-cuadrado de Nagelkerke) de 0,394 y el porcentaje de casos correctamente clasificados en el bloque 4 alcanza el 75,3% del total.

En cuanto al modelo 1, se observa que tanto el tamaño, como el sector de la industria y la edad de la empresa contribuyen de manera significativa para explicar la variable dependiente (ES), además, las tres variables tienen los signos esperados. Las variables de tamaño e industria tienen signo positivo, lo que indica que es más probable que una empresa que sea grande o que opere en la industria sea una CTA. Por su parte, la variable edad de la empresa tiene el signo negativo, lo que significa que existen mayores probabilidades de que una empresa madura sea una ET. Estos resultados son especialmente robustos, ya que se mantienen cuando se incluyen variables adicionales en los modelos 2 y 3. De este modo, las hipótesis asociadas a estas variables (H2.1 y H.2.2) quedarían confirmadas.

Respecto al comportamiento emprendedor, en el modelo 2 se observa que las variables que son significativas son la innovación en productos y procesos productivos, la ambición, la cooperación y la cooperación en I+D, así como el ratio de motivación. Todas ellas tienen el signo esperado, a excepción de los determinantes del comportamiento emprendedor. Por un lado, la innovación en procesos, la cooperación y la cooperación en I+D presentan el signo positivo, lo que significa que hay más probabilidad de que una empresa que haya introducido innovaciones en productos, o que haya cooperado, o que haya realizado acuerdos de cooperación en I+D, sea una CTA que una ET. Por otro lado, la innovación en productos y la ambición presentan signo negativo, denotando que las empresas que introducen innovaciones en productos o que son ambiciosas tienen menor probabilidad de ser CTA. No obstante, la innovación en productos es sólo significativa al 90%. Por su parte, el ratio de motivación es significativo (contrario a la hipótesis de investigación) y negativo. De este modo, según estos resultados, cuanto más altos sean los factores pull y más bajos los push, más alto será el ratio de motivación y la probabilidad de ser una ET será mayor. Cabe señalar que esta probabilidad es muy baja (0,86 puntos), aunque estadísticamente significativa al 95%.

Casi todos los resultados anteriores sobre el comportamiento emprendedor se mantienen al introducir las variables referentes a las características del tejido

empresarial en el bloque 3. Sin embargo, la innovación en productos y el ratio de motivación dejan de ser significativas. De esta forma, quedarían confirmadas las hipótesis siguientes:

- H1.3 ya que no existen diferencias significativas entre ambas muestras en términos de proactividad en ningún caso.
- H1.4, por ser las CTA menos ambiciosas.
- H1.5, por cooperar más y con acuerdos de mayor calidad, es decir, en I+D.
- H1.7, por no haber diferencias significativas entre los dos tipos de empresarios en cuanto a los factores del entorno personal.

Por su parte, quedarían aceptadas parcialmente las hipótesis H1.1 y la H1.6., ya que dependiendo de las variables que se introduzcan en el análisis, son o no son significativas:

- H1.1 quedaría confirmada cuando se considera las innovaciones de procesos pero no cuando se considera las innovaciones de productos
- H1.6 se confirma cuando se introducen más variables en el modelo y el efecto del ratio de las motivaciones sobre la variable dependiente es absorbido por el resto de variables independientes.

Por último, la toma de riesgos no es significativa en ningún caso, por lo que no podemos afirmar que se cumpla la H1.2.

Respecto a las variables del tejido empresarial, se observa que todas son significativas y con el signo esperado, confirmando nuestras hipótesis H2.3, H2.4, H2.5 y H2.6. De este modo, la extraversión de las ventas y las compras, presentan un signo negativo, lo cual significa que una empresa que compre o venda fuera del territorio tiene más probabilidades de ser una ET. Por lo tanto, se confirma que las CTA están más orientadas al mercado local. Cabe señalar que aunque ambas variables sean significativas, el nivel de significatividad de la extraversión de las compras es al 99% mientras que el de las ventas es del 90%. Por su parte, la dependencia productiva de clientes y de proveedores es significativa al 99% pero con signo negativo, lo cual

significa que la probabilidad de que una empresa que tenga una concentración alta de clientes o proveedores sea una CTA es mayor.

En definitiva, en base a este análisis y a modo resumen podemos señalar lo siguiente:

a) Se confirman las siguientes hipótesis:

- H1.3, por lo que el comportamiento emprendedor en las CTA es igual de proactivo que el del empresario tradicional.
- H1.4, de manera que el comportamiento emprendedor en las CTA es menos ambicioso que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.
- H1.5, puesto que el comportamiento emprendedor en las CTA presenta mayores niveles de cooperación que el del empresario tradicional.
- H1.7, ya que el empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de factores del entorno personal con respecto al empresario convencional.
- H2.1, de manera que el tamaño de las CTA es mayor que el de las empresas tradicionales.
- H2.2, debido a que las CTA son más jóvenes que las empresas tradicionales.
- H2.3, ya que las CTA realizan más compras en el mercado local que las empresas tradicionales.
- H2.4, puesto que las CTA realizan más ventas en el mercado local que las empresas tradicionales.
- H2.5, de manera que las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los proveedores que las empresas tradicionales.
- H2.6, ya que las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los clientes que las empresas tradicionales.

b) Se confirman parcialmente las siguientes hipótesis:

- H1.1, de manera que el comportamiento emprendedor en las CTA es más innovador en cuanto a la innovación en productos que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.

- H1.6, puesto que dependiendo del caso el empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de motivaciones empresariales con respecto al empresario convencional.

c) No se confirman la siguiente hipótesis:

- H1.2, por lo que no podemos afirmar que el comportamiento emprendedor en las CTA demuestre mayor aversión al riesgo que el comportamiento emprendedor del empresario.

5.2.2 La esencia cooperativa como variable de calidad empresarial macroeconómica cooperativa y su influencia en el desarrollo económico

En esta segunda etapa, procedemos a contrastar la hipótesis H3, la cual afirmaba que la esencia cooperativa formaba parte de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y que, por lo tanto, los territorios con mayores niveles de desarrollo económico presentaban mayores niveles de esencia cooperativa en sus CTA. En este caso, la variable dependiente es la Comunidad Autónoma (CCAA), como se explicó en el epígrafe 4. Por su parte, en cuanto a las variables independientes, son las mismas que en la regresión anterior, a las cuales añadimos la variable de la “esencia cooperativa” (esencia_coop).

Los estadísticos descriptivos de las variables introducidas en la regresión se encuentran en la tabla 45, y las correlaciones entre las variables en la tabla 46. Al igual que en el caso anterior, existen correlaciones estadísticamente significativas entre muchas de ellas. No obstante, el factor de inflación de la varianza más elevado está por debajo de 10 (1,380), y el número de condición más elevado por debajo de 20 (13,047). De este modo, podemos afirmar que no hay problemas de multicolinealidad. Los resultados de la regresión logística se muestran en la tabla 47.

**TABLA 45. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES
INTRODUCIDAS EN LA REGRESIÓN 2**

		Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
VARIABLES DE CONTROL					
Tamaño	AND	1	4	1,20	,471
	PV	1	4	1,35	,652
Industria	AND	0,00	1,00	,1969	,39868
	PV	0,00	1,00	,3613	,48193
Construcción	AND	0,00	1,00	,1192	,32483
	PV	0,00	1,00	,1226	,32902
Edad	AND	0,00	1,00	,9275	,26005
	PV	0,00	1,00	,6710	,47138
DIMENSIONES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR					
Inn_prod	AND	0,00	1,00	,5803	,49479
	PV	0,00	1,00	,5032	,50161
Inn_proc	AND	0	1	,48	,501
	PV	0	1	,41	,494
Toma_riesgo	AND	1	7	3,52	1,756
	PV	1	7	3,16	1,657
Proactividad	AND	0,00	3,00	2,0933	,99562
	PV	0,00	3,00	2,2710	,92799
Ambición	AND	-90	300	-21,48	42,706
	PV	-70	300	-3,01	48,606
Cooperación	AND	0,00	2,00	1,1347	,90857
	PV	0,00	2,00	,9742	,87496
Coop_I+D	AND	0	1	,11	,312
	PV	0	1	,19	,396
Fact_personal	AND	,09	1,00	,5711	,20772
	PV	,27	1,00	,6428	,17562
Ratio_motivac	AND	,35	4,30	1,9781	1,11887
	PV	,33	4,30	1,9287	,97101
RASGOS DEL TEJIDO EMPRESARIAL					
EV	AND	0,00	,97	,0861	,17481
	PV	0,00	,91	,1303	,23160
EC	AND	0,00	,86	,1248	,18648
	PV	0,00	,97	,1818	,24605
DPC	AND	0,00	1,00	,3630	,32903
	PV	0,00	1,00	,3900	,26896
DPP	AND	0,00	1,00	,4936	,27319
	PV	0,00	1,00	,4381	,27965
ESENCIA COOPERATIVA					
Esencia_coop	AND	,15	,88	,5264	,15643
	PV	,15	,89	,6016	,15259

Fuente: elaboración propia

TABLA46. MATRIZ DE CORRELACIONES 2

	Vble. Depend.	Tamaño	Indust.	Constr.	Edad	Inn_prod	Inn_pro_c	Toma_riesgo	Proact.	Ambición	Coop.	Coop_I+D	Fact_personal	Ratio_motivac	EV	EC	DPC	DPP	Esencia_coop
Vble. Depend.	1	,140**	,184**	,005	-,327**	-,077	-,064	-,103	,091	,199**	-,089	,119*	,181**	-,023	,108*	,131*	,044	-,100	,235**
Tamaño	,140**	1	,056	-,129*	,188**	,054	,044	,005	,195**	,163**	,063	,265**	,000	,046	,199**	,124*	-,037	-,031	-,039
Industria	,184**	,056	1	-,225**	,125*	-,147**	,011	-,161**	-,149**	-,181**	-,224**	-,142**	-,162**		,164**	,134*	,004	-,095	-,042
Constr.	,005	-,129*	-,225**	1	-,004	-,070	-,086	-,011	-,030	-,132*	-,066	-,079	-,045	-,009	-,093	-,041	-,003	,041	-,072
Edad	-,327**	,188**	,125*	-,004	1	-,022	,047	-,003	-,075	-,274**	-,032	-,010	-,186**	-,064	,003	-,020	-,048	,012	-,221**
Inn_prod	-,077	,054	-,147**	-,070	-,022	1	,381**	,130*	,312**	,149**	,174**	,198**	,050	,177**	,155**	,043	,007	-,006	-,037
Inn_proc	-,064	,044	,011	-,086	,047	,381**	1	,097	,210**	,114*	,175**	,166**	,013	,100	,157**	,128*	-,019	,038	-,063
Toma_riesgo	-,103	,005	-,161**	-,011	-,003	,130*	,097	1	,248**	,069	,241**	,126*	,046	,124*	,028	,042	,036	,041	-,048
Proact.	,091	,195**	-,149**	-,030	-,075	,312**	,210**	,248**	1	,171**	,296**	,178**	,212**	,247**	,162**	,128*	,013	,100	,016
Ambición	,199**	,163**	-,181**	-,132*	-,274**	,149**	,114*	,069	,171**	1	,136*	,197**	,113*	,206**	,090	,059	-,005	,025	,087
Coop.	-,089	,063	-,224**	-,066	-,032	,174**	,175**	,241**	,296**	,136*	1	,307**	,204**	,300**	,138*	,087	,001	-,058	,150**
Coop_I+D	,119*	,265**	-,142**	-,079	-,010	,198**	,166**	,126*	,178**	,197**	,307**	1	0,089	,205**	,024	,006	-,076	-,115*	,095
Fact_personal	,181**	,000	-,162**	-,045	-,186**	,050	,013	,046	,212**	,113*	,204**	0,089	1	,151**	-,024	,001	,110*	,075	,161**
Ratio_motivac	-,023	,046	-,190**	-,009	-,064	,177**	,100	,124*	,247**	,206**	,300**	,205**	,151**	1	,053	,088	-,021	,010	,178**
EV	,108*	,199**	,164**	-,093	,003	,155**	,157**	,028	,162**	,090	,138*	,024	-,024	,053	1	,374**	,026	,003	,012
EC	,131*	,124*	,134*	-,041	-,020	,043	,128*	,042	,128*	,059	,087	,006	,001	,088	,374**	1	-,139**	-,038	-,043
DPC	,044	-,037	,004	-,003	-,048	,007	-,019	,036	,013	-,005	,001	-,076	,110*	-,021	,026	-,139**	1	,287**	-,030
DPP	-,100	-,031	-,095	,041	,012	-,006	,038	,041	,100	,025	-,058	-,115*	,075	,010	,003	-,038	,287**	1	-,060
Esencia_coop	,235**	-,039	-,042	-,072	-,221**	-,037	-,063	-,048	,016	,087	,150**	,095	,161**	,178**	,012	-,043	-,030	-,060	1

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

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

Fuente: elaboración propia

TABLA 47. REGRESIÓN LOGÍSTICA 2 (vble. dependiente = CCAA)

	MODELO 1				MODELO 2				MODELO 3				MODELO 4			
	B	E.T.	Sig.	Exp(B)	B	E.T.	Sig.	Exp(B)	B	E.T.	Sig.	Exp(B)	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Variables de control																
Tamaño	,890	,227	***	2,435	,595	,243	**	1,814	,535	,251	**	1,707	,555	,254	**	1,741
Industria	1,305	,284	***	3,689	1,622	,330	***	5,065	1,459	,341	***	4,302	1,497	,350	***	4,467
Construcción	,683	,382	*	1,979	,913	,410	**	2,492	,919	,415	**	2,508	1,089	,434	**	2,970
Edad	-2,390	,353	***	,092	-2,105	,383	***	,122	-2,026	,387	***	,132	-1,856	,395	***	,156
Dimensiones del comport. Emprendedor																
Inn_prod					-,460	,294		,631	-,508	,301	*	,602	-,444	,309		,642
Inn_proc					-,316	,288		,729	-,333	,295		,717	-,303	,304		,739
Toma_riesgo					-,132	,080		,877	-,140	,081	*	,869	-,120	,083		,887
Proactividad					,284	,158	*	1,328	,286	,162	*	1,331	,322	,165	*	1,380
Ambición					,009	,004	**	1,009	,008	,004	**	1,008	,009	,004	**	1,009
Cooperación					-,336	,167	**	,715	-,388	,174	**	,678	-,463	,180	**	,630
Coop_I+D					1,073	,410	***	2,924	1,072	,417	**	2,922	1,024	,431	**	2,783
Fact_personal					2,242	,713	***	9,408	2,293	,725	***	9,908	2,133	,739	***	8,441
Ratio_motivac					-,108	,136		,897	-,112	,139		,894	-,197	,144		,821
Rasgos del tejido empresarial																
EV									,436	,719		1,547	,338	,739		1,402
EC									,919	,661		2,507	1,130	,681	*	3,097
DPC									,542	,451		1,720	,630	,462		1,878
DPP									-,979	,504	*	,376	-,933	,510	*	,393
Esencia Cooperativa																
Esencia_coop													3,174	,906	***	23,900
constante	,154	,393		1,166	-,462	,719		,630	-,258	,760		,773	-2,16	,946	**	,115
Goodness-of-fit																
Chi-squared (sig)				76,392(***)				112,065(***)				119,535(***)				132,531(***)
-2 log de la verosimilitud				401,881				366,208				358,738				345,842
R cuadrado de Nagelkerke				0,264				0,369				0,389				0,424
Porcent. Correcto				70,4				75,0				75,9				77,6

Punto de corte 0,45. *** Sig. al 99%, **Sig. al 95%, *Sig. al 90%.

Método: Introducir

Fuente:

elaboración

propia

Como se muestra en la tabla 47, el test de ómnibus siempre es significativo ($p < 0,05$), lo que implica la aceptación de las hipótesis de que los coeficientes β son distintos de cero. Las variables consideradas en el análisis consiguen explicar un porcentaje de la varianza (pseudo R-cuadrado de Nagelkerke) de 0,424 y el porcentaje de casos correctamente clasificados en el modelo 4 alcanza el 77,6% del total.

Respecto a las variables de control, se observa que en el modelo 1 todas son estadísticamente significativas y con el signo esperado. De este modo, el tamaño y el sector de actividad presentan signos positivos mientras que la edad de la empresa tiene signo negativo. De esta manera, las CTA más grandes, las CTA industriales, y las CTA de construcción tienen más probabilidad de estar localizadas en el País Vasco que en Andalucía. Sin embargo, una empresa madura tiene más probabilidad de pertenecer a Andalucía que al País Vasco. Cabe señalar que todas las variables son significativas al 99%, excepto la variable construcción, que lo es al 90%. Estos resultados son en este análisis también muy robustos, pues a medida que se van añadiendo variables, las variables de control siguen manteniendo su significatividad, aunque el tamaño pasa a un nivel de significatividad del 95%, al igual que la construcción.

Por su parte, el comportamiento emprendedor presenta una mejor calidad en el País Vasco, según los resultados del modelo 2. De hecho, la proactividad, la ambición y la cooperación en I+D presentan signos positivo y son estadísticamente significativas al 90, 95 y 99% respectivamente. Por lo tanto, las empresas que presentan un comportamiento proactivo, ambicioso, o que cooperan en I+D tienen más probabilidad de ser una CTA del País Vasco que de Andalucía. Por su parte, la variable cooperación resulta significativa y con signo negativo. De esta manera, una CTA que coopere tiene más posibilidades de ser andaluza que vasca. En este sentido, los datos indicarían mayor cantidad de acuerdos de cooperación en las CTA de Andalucía pero de mayor calidad (acuerdos en I+D) en las del País Vasco. Por último, la variable que mide los factores del entorno personal es la última variable significativa del modelo 2. Según los resultados, un cooperativista cuyo entorno personal sea favorable a la creación y gestión de empresas, tendrá una probabilidad 19,5 veces más alta de ser del País vasco que de Andalucía, con un 99% de significatividad. Todos estos resultados se mantienen a medida que vamos añadiendo variables en el resto de modelos, por lo que son, al igual que las variables de control, muy robustos. Cabe señalar que en el modelo 3, al cual nos

referiremos a continuación, la innovación de productos y la toma de riesgos es significativa. No obstante, estas variables dejan de serlo en el modelo 4, por lo que parece que dicho resultado es débil y no añade ninguna información concluyente.

En cuanto a las características del tejido empresarial, las cuales se introducen en el modelo 3, sólo es significativa la dependencia productiva respecto a proveedores a un nivel de confianza del 90%. El valor presenta un signo negativo, por lo que una empresa con una alta concentración de proveedores tendrá más probabilidad de ser andaluza. Esta circunstancia se sigue cumpliendo en el modelo 4, cuando se añade a dicho modelo la variable de “esencia cooperativa”, por lo que ese resultado también es bastante sólido. No obstante, en el modelo 4 también es significativa al 90% la extraversión de las compras, aunque en este caso presenta un signo positivo. No obstante, al tener un nivel de confianza tan escaso y no ser significativa en el modelo 3, parece que este resultado tampoco es concluyente.

De este modo, en términos generales los resultados son bastante coherentes con la literatura que relaciona la calidad macroeconómica empresarial y el nivel de desarrollo económico, pues las CTA de mayor tamaño, las que operan en la industria, las más proactivas, las más ambiciosas, las que más cooperan en I+D, las que presentan mayores índices de factores de entorno personal, y las que presentan menores niveles de concentración de proveedores, tienen mayor probabilidad de pertenecer al País Vasco que a Andalucía.

El modelo 4 nos permite conocer si, además del comportamiento emprendedor y los rasgos del tejido empresarial, la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo incluye la esencia cooperativa. Esta variable presenta una significatividad del 99% y un valor positivo. De este modo, según los datos, una CTA con una esencia cooperativa alta tiene una probabilidad 23,9 veces más alta de ser una CTA del País Vasco que de Andalucía. Por lo tanto se confirma la hipótesis:

- H1.3, ya que la “esencia” cooperativa forma parte de la calidad del factor empresarial cooperativo y, como tal, contribuye positivamente al desarrollo económico de los territorios.

En definitiva, en base a los resultados de esta etapa del análisis, las CTA con un comportamiento emprendedor de mayor calidad, con unos rasgos de su tejido empresarial también de mayor calidad, y con mayor esencia cooperativa, se relacionan con los territorios más desarrollados económicamente.

La tabla 48 resume los resultados de todas las hipótesis contrastadas en las dos etapas del análisis estadístico:

TABLA 48. CUADRO RESUMEN DE LAS HIPÓTESIS CONTRASTADAS

H1.1	<i>El comportamiento emprendedor en las CTA es más innovador que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.</i>	Parcialmente confirmada
H1.2	<i>El comportamiento emprendedor en las CTA demuestra mayor aversión al riesgo que el comportamiento emprendedor del empresario.</i>	No confirmada
H1.3	<i>El comportamiento emprendedor en las CTA es igual de proactivo que el del empresario tradicional.</i>	Confirmada
H1.4	<i>El comportamiento emprendedor en las CTA es menos ambicioso que el comportamiento emprendedor del empresario tradicional.</i>	Confirmada
H1.5	<i>El comportamiento emprendedor en las CTA presenta mayores niveles de cooperación que el del empresario tradicional.</i>	Confirmada
H1.6	<i>El empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de motivaciones empresariales con respecto al empresario convencional.</i>	Parcialmente confirmada
H1.7	<i>El empresario cooperativo de trabajo asociado no presenta diferencias en términos de factores del entorno personal con respecto al empresario convencional</i>	Confirmada
H2.1	<i>El tamaño de las CTA es mayor que el de las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H2.2	<i>Las CTA son más jóvenes que las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H2.3	<i>Las CTA realizan más compras en el mercado local que las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H2.4	<i>Las CTA realizan más ventas en el mercado local que las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H2.5	<i>Las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los proveedores que las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H2.6	<i>Las CTA presentan mayores niveles de dependencia productiva por el lado de los clientes que las empresas tradicionales.</i>	Confirmada
H3	<i>La “esencia” cooperativa forma parte de la calidad del factor empresarial cooperativo y, como tal, contribuye positivamente al desarrollo económico de los territorios</i>	Confirmada

Fuente: elaboración propia

Capítulo 6: Conclusiones, implicaciones prácticas, limitaciones y futuras líneas de investigación

1. CONCLUSIONES GENERALES

A comienzos de este trabajo señalábamos la importancia que estaba adquiriendo la Economía Social en los últimos tiempos. Los valores y principios en los que ésta se basa y la mejor resistencia de sus empresas a la actual crisis económica, han hecho que la Economía Social sea percibida por numerosos investigadores y poderes públicos como el modelo empresarial más adecuado para salir de dicha crisis. Sin embargo, para saber si el modelo empresarial de la Economía Social es una alternativa viable en el tiempo al modelo empresarial tradicional, es necesario estudiar la calidad del factor empresarial de Economía Social y su influencia en el desarrollo económico.

Este trabajo ha afrontado este reto y ha analizado la calidad macroeconómica empresarial de las empresas más representativas de la Economía Social, las cooperativas de trabajo asociado (CTA). Para ello, hemos comenzado por delimitar el concepto de Economía Social con el fin de contextualizar la presente investigación, lo cual tiene lugar en el capítulo 2. A continuación, nos hemos centrado en la figura más importante de la Economía Social, las cooperativas. Más concretamente, en el capítulo 3 hemos examinado las diferentes líneas de investigación que se han desarrollado sobre las cooperativas en general y, en particular, sobre las CTA, ya que constituyen el tipo de cooperativa más numeroso y el objeto de estudio de esta tesis doctoral. El capítulo cuatro ha tenido por objeto exponer el concepto de factor empresarial o *entrepreneurship* y el de calidad empresarial macroeconómica. Asimismo, también se han analizado los trabajos que existen sobre las CTA desde la perspectiva del *entrepreneurship* y la calidad macroeconómica empresarial. En base a toda la literatura revisada, se ha propuesto un modelo teórico que sitúa al modelo empresarial cooperativo de trabajo asociado como determinante del desarrollo económico desde la perspectiva del *entrepreneurship*.

Una vez finalizada la investigación, las conclusiones generales que se pueden extraer de la misma son las siguientes:

1. *Tanto la Economía Social como las CTA son campos de investigación aún en construcción.*

La revisión de la literatura sobre la Economía Social nos ha permitido observar que las distintas contribuciones al respecto persiguen objetivos distintos, estudian realidades diferentes y utilizan enfoques de distinta índole, lo cual muestra que se trata de un campo de estudio aún en desarrollo. Asimismo, en base al estudio realizado sobre las CTA, podemos afirmar que todavía no existe una teoría económica sobre dichas entidades que esté generalmente aceptada debido a que los resultados de los trabajos empíricos son, en la mayoría de los casos, contradictorios, lo cual impide que exista un consenso entre los investigadores.

2. *La esencia y autenticidad de las cooperativas es un componente de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo, por lo que a mayor esencia cooperativa, mayor calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y mayor su contribución al desarrollo económico del territorio.*

La literatura sobre las cooperativas hace referencia a la importancia que los principios y valores cooperativos tienen en el desarrollo económico de los territorios, lo que induce a pensar que los fundamentos cooperativos (“esencia cooperativa”) puedan formar parte de la calidad macroeconómica de este factor empresarial junto con el comportamiento emprendedor y los rasgos de su tejido empresarial. El análisis estadístico realizado sobre las CTA para dos regiones con distinto nivel desarrollo no sólo refuerza la teoría que relaciona la calidad del comportamiento emprendedor y de los rasgos del tejido empresarial con el nivel de desarrollo económico de los territorios, sino que también permite reconocer a la “esencia cooperativa” como un componente de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo.

3. *Las CTA presentan una calidad macroeconómica empresarial superior a la de las empresas tradicionales, por lo que la contribución de las CTA al desarrollo económico del territorio sería también superior a la del factor empresarial tradicional.*

Este trabajo nos ha permitido concluir que el factor empresarial cooperativo de trabajo asociado presenta una calidad superior o similar a la de las empresas tradicionales (ET) en cuanto al comportamiento emprendedor y a los rasgos del tejido empresarial. Si además tenemos en cuenta que la esencia cooperativa también es un componente de la calidad macroeconómica de este factor empresarial que no existe en las ET, entonces se concluye que las CTA presentan una calidad macroeconómica empresarial superior a la de las ET, y, por la tanto, su contribución al crecimiento económico también es superior.

2. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

2.1 A nivel teórico

Al inicio de este trabajo, se señalaba a la importancia que la Economía Social ha ido adquiriendo en los últimos años. Sin embargo, también afirmábamos que en la literatura el término de Economía Social era usado con múltiples acepciones. De este modo, el primero de los objetivos que la presente investigación establecía era el de delimitar el concepto de Economía Social.

El primer capítulo de esta tesis doctoral afronta este reto y concluye que la Economía Social hace referencia a tres aspectos diferentes: a determinadas iniciativas o prácticas (la Economía Social como praxis), a una disciplina científica, y a un enfoque metodológico. A continuación exponemos lo que se ha concluido de cada una de estas tres acepciones.

a) Respecto al primer significado de Economía Social, la Economía Social como praxis, llegamos a dos conclusiones diferentes:

1. *La Economía Social se caracteriza por dos ideas principales: a) tiene unas finalidades diferentes a las de las empresas tradicionales: estar al servicio de la sociedad en lugar de maximizar beneficios, y b) el modo de gestión y organización de sus entidades también es diferente al de las empresas tradicionales: se basan en principios de participación y democracia.* De este

modo, a pesar de que se hayan dado distintas definiciones de la Economía Social (CNLAMCA, 1982; CWES, 1990; CEP-CMAF, 2000; CESE, 2006; Ley de Economía Social, 2011), todas confluyen en torno a estas dos ideas (Defourny, 2003).

2. *La Economía Social incluye tanto a entidades que participan en el mercado como a entidades que no participan en el mercado:* Aunque existen controversias sobre qué tipos de entidades incluye la Economía Social, el estudio sobre las entidades que se contemplan dentro de la Economía Social nos ha permitido concluir que sí existe un acuerdo entre los autores en que existe una Economía Social de mercado y una Economía Social de no mercado (CESE, 2006).
 3. *Los organismos institucionales han contribuido enormemente al reconocimiento, fortalecimiento e institucionalización de esta realidad económica:* El hecho de que a partir de los años ochenta los poderes públicos internacionales y nacionales comenzaran a reconocer a las entidades de la Economía Social y a promoverlas ha tenido una gran repercusión en la institucionalización y proliferación de las mismas. Prueba de ello es la aprobación del estatuto europeo de cooperativas en 2003 o el de fundaciones en 2012, o la aprobación de la Ley de Economía Social (2011).
- b) Por su parte, la revisión bibliográfica sobre la Economía Social como disciplina científica ha permitido concluir lo siguiente:
4. *La Economía Social se diferencia de la Economía Alternativa o Solidaria en que la primera forma parte del sistema capitalista y la segunda está formada por iniciativas paralelas que buscan una transformación social y económica:* A pesar de que la Economía Social se caracterice por tener una ética propia basada en valores como la igualdad, la racionalidad social, la armonía con la naturaleza y la prioridad del ser humano (Cunha, 1988; Guzmán, 2005), los autores de la corriente de la Economía Social han aceptado el sistema de economía de mercado y asumen que la Economía Social forma parte de él (Vienney, 1994;

Laville y García Jané, 2009). Sin embargo, los autores que apuestan por iniciativas transformadoras se identifican más con la Economía Solidaria, ya que intenta buscar un sistema económico alternativo al de mercado (Razeto, 1984; Coraggio, 2011) a través de iniciativas del tipo comercio justo, microcréditos o moneda social (Laville y García Jané, 2009).

5. *La Economía Social se caracteriza por ser una disciplina científica compleja donde las fronteras que delimitan el campo de estudio son borrosas:* Esta situación es consecuencia de que la Economía Social a menudo contempla iniciativas y entidades que simultáneamente pertenecen a la Economía social y al sector privado, público o economías domésticas. Por este motivo, los límites entre la Economía Social y el resto de los sectores son calificados como borrosos (Pecqueur, 1842; Buchez, 1833; Walras, 1865; Gide, 1900; Monzón, 1987; Pestoff, 2005).

c) En cuanto a las conclusiones relacionadas con la Economía Social como enfoque metodológico, destacamos las siguientes ideas:

6. *La Economía Social supone un enfoque de estudio del Tercer Sector junto con el enfoque Nonprofit y el del empresario social.* De esta manera, aunque todos estos términos suelen utilizarse indistintamente, la profundización en el estudio de cada uno de ellos nos ha permitido establecer diferencias entre los mismos. Así, mientras el enfoque Nonprofit no considera bajo ningún concepto a las entidades que reparten beneficios -excluyendo así a las cooperativas- (Hansmann, 1980; Steinberg, 2006), el enfoque de la Economía Social sí considera a las entidades que reparten beneficios (Monzón, 2006; Defourny y Develtere, 2009). Por su parte, el enfoque del empresario social incluye en su estudio a las empresas que llevan a cabo actividades económicas de mercado para servir a un objeto social, independientemente de su forma jurídica (Dees, 2001; Defourny y Nyssens, 2012).

Al margen de las anteriores conclusiones relacionadas con la Economía Social en general, la profundización en el estudio específico de las cooperativas, figura más

representativa de la Economía Social, también nos ha permitido llegar a las siguientes conclusiones en el capítulo dos:

7. *La cooperativa es una entidad cuya propiedad está en manos de personas diferentes a los inversores capitalistas y que se caracteriza por regirse por unos principios de funcionamiento propios que las diferencian de las empresas tradicionales, tales como el control democrático de sus miembros o el compromiso que tienen con la comunidad en la que están insertas.* De esta manera, a pesar de la gran cantidad de definiciones que se han ofrecido a este respecto, todas confluyen en torno a las ideas señaladas (Hanmann, 1996; ACI, 2005; Burdin y Dean, 2009; Jones y Kalmi, 2009; Marcuello y Nachar, 2013).

8. *El cooperativismo es considerado por los investigadores como una forma estratégica de desarrollo económico por sus similitudes con el modelo de desarrollo local y sostenible:* la literatura específica sobre cooperativismo encuentra muchas coincidencias entre los fundamentos del modelo de desarrollo local y sostenible y el cooperativismo, ya que ambos fenómenos nacen de iniciativas locales y tienen un compromiso con el entorno que les rodea. Por estos motivos, el cooperativismo tiene una especial importancia en las zonas rurales (McRobie, 1981, Barea y Monzón, 1992, 1996; Chaves y Sajardo, 1999; Sanchís y Campos, 2005; Westlund y Westerdahl, 1996, Vidal, 1996 a y b; Mozas y Bernal, 2006; Clemente et al. 2009; Monzón, 2010, Perotin, 2013).

9. *El tipo de cooperativa más estudiado es el de las cooperativas de trabajadores (CTA). No obstante, la mayoría de las investigaciones sobre las mismas son contradictorias, lo cual ha impedido que se pueda crear una teoría general sobre las cooperativas de trabajadores que esté generalmente aceptada:* El estudio de la literatura sobre las cooperativas nos ha revelado que no existe una teoría general para las cooperativas, lo cual tiene sentido si se tiene en cuenta los diferentes tipos de cooperativa que existen. No obstante, existen tres teorías que explican la emergencia de estas entidades, independientemente de su tipología, las cuales sí son aceptadas por los investigadores de las cooperativas (Defourny, 1995; Husman, 1999; Spear, 2000).

10. *El único aspecto sobre las CTA en el que existe consenso entre los autores es en que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, en el reparto de beneficios y en la propiedad de la empresa no afecta negativamente a la productividad de la empresa* (Jones y Svenejar, 1982; Blinder, 1990; Kruse y Blasi, 1997): esta conclusión es muy importante en la medida en que la participación de los trabajadores en la empresa suele percibirse como causa de una menor productividad por parte de los trabajadores.

Por otro lado, el estudio sobre la calidad macroeconómica del factor empresarial, en el capítulo tres nos ha permitido concluir lo siguiente:

11. *La calidad macroeconómica del factor empresarial de un territorio está determinada tanto por el comportamiento emprendedor como por los rasgos del tejido empresarial del mismo. Mientras que el comportamiento emprendedor incluye la innovación, la proactividad, la asunción de riesgos, la ambición, y la cooperación, los rasgos del tejido empresarial que determinan su calidad son el tamaño, el sector de actividad dominantes, y las dependencias funcionales y productivas.* El análisis de todas estas variables y su vinculación al desarrollo nos ha llevado a concluir que la calidad macroeconómica empresarial está formada, en líneas generales, por las mismas variables que fueron consideradas por Santos et al. (2012) y Fernández y Romero (2013).
12. *La investigación de las cooperativas de trabajo asociado desde la perspectiva del entrepreneurship, y, más concretamente, desde la perspectiva de la calidad empresarial macroeconómica, es bastante escasa y nada concluyente.* De este modo, los estudios sobre las variables que definen la calidad macroeconómica de las CTA son, en su mayoría, teóricos y los escasos estudios que existen a nivel empírico suelen ser basarse en muestras de pequeño tamaño con las cuales es difícil llegar a resultados significativos y concluyentes.
13. *No obstante, la escasa literatura existente sobre la calidad macroeconómica empresarial de las cooperativas no muestra evidencias de que las CTA tengan*

una menor calidad macroeconómica que las empresas tradicionales. En particular, hay algunas dimensiones en las que parecen ser de calidad superior a las empresas tradicionales, otras en las que parecen ser inferiores, y otras en las que no parecen que haya diferencias entre ambos factores empresariales.

14. Por último, el hecho de que las cooperativas contribuyan al desarrollo económico de los territorios a través de sus principios de participación y compromiso local nos lleva a proponer que cuanto más auténtica sea una cooperativa y mejor cumpla los fundamentos cooperativos, más contribuirá al desarrollo económico del territorio. Es decir, nos lleva a considerar la “esencia cooperativa” como una variable adicional de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo junto al comportamiento emprendedor y a los rasgos de su tejido empresarial. De este modo, a mayor esencia cooperativa, mayor nivel de desarrollo económico.

2.2 A nivel empírico

En el capítulo cinco hemos realizado el análisis empírico al objeto de contrastar el marco teórico propuesto. Para ello, hemos estudiado las CTA de dos regiones españolas, Andalucía y País Vasco, las cuales se caracterizan por poseer una gran tradición de Economía Social y cooperativa y por tener niveles de desarrollo económico diferentes. La información obtenida sobre esta población objetivo a través de una encuesta nos ha permitido desarrollar nuestro estudio estadístico.

El análisis estadístico se ha llevado a cabo en dos etapas, en cada una de las cuales se pretende alcanzar un objetivo distinto a través de una regresión logística. Mientras la primera tiene como fin analizar las diferencias entre las CTA y las ET en términos de calidad macroeconómica empresarial, la segunda tiene como objetivo comprobar si la esencia cooperativa forma parte de la calidad macroeconómica cooperativa y, como tal, contribuye al desarrollo económico de los territorios. A continuación detallamos las conclusiones que han resultado de este análisis estadístico:

a) En cuanto a la comparación de la calidad empresarial macroeconómica de las CTA con las empresas tradicionales:

a.1) Sobre el comportamiento emprendedor:

1. *Las CTA muestran un comportamiento emprendedor más innovador que las ET en cuanto a los procesos productivos. Sin embargo, con respecto a las innovaciones en productos, el resultado no es concluyente.* Los resultados sobre la innovación en procesos productivos indican que una empresa que lleva a cabo innovaciones de este tipo tiene más probabilidad de ser una CTA que una ET. Sin embargo, cuando se trata de una innovación en productos, el resultado está supeditado al resto de las variables incluidas en el análisis.
2. *No existen diferencias significativas entre las CTA y las ET en cuanto a los comportamientos relacionados con la asunción de riesgos y la proactividad.* De este modo, los resultados obtenidos sobre ambas dimensiones del comportamiento emprendedor muestran que una empresa que asuma grandes riesgos o que muestre un comportamiento proactivo tiene las mismas probabilidades de ser una CTA que una ET.
3. *Las CTA son menos ambiciosas que las ET, ya que una empresa que muestra un comportamiento ambicioso tendrá más probabilidad de ser una ET que una CTA.* De este modo, las CTA se encuentran en una situación de desventaja con respecto a las ET en cuanto a la dimensión “ambición” del comportamiento emprendedor.
4. *Las CTA cooperan más y tienen más acuerdos de cooperación en I+D que las ET.* Los resultados obtenidos sobre ambos aspectos muestran que una empresa que coopere o que tenga acuerdos de cooperación en I+D tendrá más probabilidad de ser una CTA que una ET. En este sentido, las CTA presentan una superioridad en términos de calidad en ambas dimensiones.
5. *En cuanto a los determinantes del comportamiento emprendedor, no parece que existan diferencias entre las CTA y las ET respecto a los factores del entorno personal del empresario, mientras que con las motivaciones empresariales los resultados no son concluyentes.* De esta manera, en

referencia a los factores del entorno personal del empresario (antecedentes familiares empresariales, experiencia previa, y nivel de estudios alcanzados) los resultados indican que no existen diferencias significativas entre ambos factores empresariales. Por su parte, los resultados sobre las motivaciones empresariales varían en función del resto de variables incluidas en el análisis.

En definitiva, en referencia a la calidad del comportamiento emprendedor, las CTA presentarían una situación de superioridad con respecto a las ET en cuanto a la innovación en procesos productivos, cooperación y cooperación en I+D; una situación de inferioridad en cuanto a la ambición; y una situación de igualdad en la asunción de riesgos, la proactividad y los factores determinantes del entorno personal del empresario. En cuanto a la innovación en productos y las motivaciones empresariales los resultados no permiten realizar afirmaciones concluyentes. En base a estas conclusiones, se podría afirmar que, en términos generales, las CTA presentan un comportamiento emprendedor de mayor o igual calidad que el de las ET, puesto que las CTA muestran una situación de superioridad o igualdad respecto a las ET en todas las dimensiones del comportamiento emprendedor, a excepción de la ambición.

a.2) Sobre los rasgos del tejido empresarial:

1. *Las CTA tienen un tamaño superior a las empresas tradicionales*, ya que los resultados obtenidos indican que, a medida que aumenta el tamaño de una empresa determinada, la probabilidad de que esa empresa sea una CTA es mayor. En consecuencia, este resultado coincide con los trabajos de Pérotin (2010), Burdín y Dean (2009) y Pencavel et al. (2006).
2. *Las CTA tienen relativamente más presencia en el sector de la industria que las ET*, puesto que una empresa que opere en este sector tiene más probabilidad de ser una CTA que una ET. Este resultado está en consonancia con los datos de la población real, pues el peso de la industria en las CTA es mayor que en las ET.

3. *Las CTA son empresas más jóvenes que las ET.* El análisis llevado a cabo indica que una empresa madura tiene más probabilidad de ser una ET que una CTA. Este resultado coincide con el resultado esperado, ya que las CTA en términos generales tienen menos años de vida debido a que su creación se produjo a finales de los años noventa, con la aprobación de la ley de las cooperativas.
4. *Las CTA tienen más orientada su actividad empresarial hacia el mercado local que las ET, por lo que el compromiso de las empresas de Economía Social con el territorio se lleva a cabo en la realidad.* Prueba de ello es que las empresas que realicen sus compras o sus ventas en el mercado local tienen más probabilidades de ser una CTA que una ET.
5. *Las CTA presentan una mayor dependencia productiva que las ET tanto por el lado de los proveedores como por el lado de los clientes,* puesto que en la investigación se obtiene que a mayor concentración de clientes y proveedores en una empresa, mayor probabilidad de que esa empresa sea una CTA y no una ET.

En resumen, respecto a los rasgos del tejido empresarial, se concluye que las CTA tienen un tamaño mayor, son más jóvenes, y tienen más presencia en la industria. Asimismo, las CTA presentan una situación más favorable que las ET en cuanto al grado de extraversión de las compras, pero desfavorable con respecto al grado de extraversión de las ventas, la concentración de clientes y la concentración de proveedores. Por lo tanto, parece que las CTA presentan una calidad de su tejido empresarial similar al de las ET, ya que en algunas variables presentan una calidad superior y en otras inferior. No obstante, habría que estudiar con mayor profundidad estas diferencias para poder afirmar con exactitud si ambos tejidos empresariales son similares en términos de calidad macroeconómica empresarial.

b) Respecto a la esencia cooperativa como componente de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo, se extraen las siguientes conclusiones:

1. Respecto a los rasgos específicos considerados para medir la esencia cooperativa de las CTA de Andalucía y País Vasco se concluye lo siguiente:

- *Las CTA andaluzas presentan mayores motivaciones por prescripción y por necesidad de financiación que las CTA vascas.* La significatividad de este resultado muestra la menor voluntad de los cooperativistas andaluces de crear un tipo de empresa diferente, por lo que refleja una menor esencia cooperativa.
- *Las CTA del País Vasco tienen más empresas en las que existe un cooperativista mayoritario y, además, el porcentaje medio del capital social que ostentan es también superior al del Andalucía.* De este modo, hay más cooperativistas en el País Vasco que en Andalucía que aportan capital para que la empresa siga desarrollando su actividad y expandiéndose, sin que por ello tengan ninguna compensación económica. Como consecuencia, la esencia cooperativa en cuanto a esta dimensión es superior en las CTA vascas que en las CTA andaluzas.
- *Las CTA andaluzas muestran mayores niveles de degeneración que las CTA vascas.* La degeneración medía la diferencia entre la proporción de trabajadores no socios sobre los trabajadores socios en el momento del inicio de la actividad y el momento de la encuesta. Los resultados del análisis muestran que las CTA vascas no han degenerado tanto como las CTA andaluzas hacia las empresas tradicionales incrementando el número de trabajadores no socios. Como consecuencia, la esencia cooperativa según esta dimensión o variable también es mayor en el País Vasco.

2. *La CTA del País Vasco presentan mayores niveles de esencia cooperativa que las CTA de Andalucía.* De esta manera, el análisis muestra que cuanto mayor sea el índice de esencia cooperativa de una CTA, mayor es la posibilidad de que esa empresa sea una CTA del País Vasco. Por lo tanto, se puede afirmar que la esencia cooperativa forma parte de la calidad macroeconómica del factor empresarial cooperativo y, como tal, contribuye positivamente al desarrollo económico del territorio.

3. *Se confirma que las empresas de los territorios desarrollados presentan una calidad macroeconómica de su factor empresarial superior a la de los territorios menos desarrollados.* De este modo, los resultados muestran que una CTA que sea proactiva, ambiciosa o que coopere en I+D, que su empresario muestre unos factores en su entorno personal favorables al emprendimiento, o que tenga una esencia cooperativa alta tiene más probabilidad de ser una CTA del País Vasco que de Andalucía. Asimismo, cuanto más concentrado estén los proveedores de una empresa, más alta será la probabilidad de que esa empresa sea una CTA de Andalucía. Respecto al resto de las dimensiones de la calidad macroeconómica empresarial, o no muestran diferencias significativas o no presentan resultados concluyentes. De este modo, en términos generales, se refuerzan las teorías que relacionan la calidad macroeconómica del factor empresarial con el nivel de desarrollo económico del territorio.

3. IMPLICACIONES PRÁCTICAS

Los resultados obtenidos en el presente trabajo nos permiten conocer cuáles son los puntos fuertes y débiles de la Economía Social y de las CTA, lo cual entraña una serie de implicaciones prácticas relacionadas con tres aspectos diferentes: a) el desarrollo de las CTA y la Economía Social como campo de estudio, b) el logro de mayores niveles de desarrollo económico en el territorio, y c) la mejora de la calidad de este factor empresarial. En este sentido, este trabajo puede resultar de interés a investigadores del sector empresarial de la Economía Social y cooperativo, a los poderes públicos competentes de la Economía Social, y a empresarios de las CTA. A continuación analizamos cada una de estas implicaciones prácticas.

En primer lugar, el hecho de que la Economía Social sea una disciplina cuyas fronteras están aún borrosas, implica que es necesario seguir avanzando y que los investigadores profundicen en el estudio de dicha disciplina al objeto de delimitar definitivamente su campo de estudio. Esta delimitación supondría definir, clarificar y consensuar qué entidades se incluyen dentro de la Economía Social, eliminando las dudas y controversias sobre si una empresa determinada pertenece a este colectivo o no.

En segundo lugar, tampoco existe una teoría económica para las CTA que esté generalmente aceptada. Es sorprendente que, a pesar de que este tipo de empresas hayan sido tan estudiadas, tampoco exista unanimidad entre los autores sobre el funcionamiento de dichas entidades. Por lo tanto, a este respecto también sería útil seguir avanzando en la investigación sobre las CTA con el fin de establecer una teoría que recoja el comportamiento y funcionamiento de las empresas autogestionadas.

En tercer lugar, la teoría que relaciona la calidad macroeconómica empresarial con el desarrollo económico de los territorios es cada vez más sólida y robusta. Por consiguiente, en base a dicha teoría, sería conveniente fomentar y promover un emprendimiento de calidad con el fin de conseguir mayores niveles de desarrollo económico. En este sentido, desde los poderes públicos se está concediendo mucha importancia a la innovación y a la internacionalización de las empresas, pero no al resto de comportamientos emprendedores ni de características del tejido empresarial que influyen sobre el desarrollo económico. Por lo tanto, al objeto de impulsar la actividad empresarial y dinamizar aún más la economía, sería conveniente que los poderes públicos promoviesen todos y cada uno de los comportamientos emprendedores y características del tejido empresarial de calidad, lo cual repercutiría positivamente en el crecimiento y desarrollo económico del territorio.

En cuarto lugar, la demostración de que en términos generales las CTA tienen una calidad macroeconómica superior a las ET y, consecuentemente, una contribución al desarrollo económico también superior, tiene unas implicaciones prácticas muy importantes. Así, los poderes públicos podrían promover con más fuerza este tipo de emprendimiento sobre el tradicional con el fin de conseguir mayores cotas de desarrollo económico. Esta iniciativa implicaría políticas de diferente índole, entre las que destacarían la aplicación de beneficios y ventajas fiscales, las cuales ya se están empezando a aplicar¹²², y difundir y dar a conocer este modelo empresarial y los beneficios que reporta.

¹²² Entre estas ventajas destacan, entre otras, la tributación del impuesto de Sociedades al 20%, y que están exentas en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados respecto de los actos de constitución, ampliación de capital, fusión y escisión, constitución y cancelación de préstamos, adquisición de bienes y derechos que se integren en el fondo de educación y promoción para el cumplimiento de sus fines (Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas).

No obstante, conseguir que el factor empresarial cooperativo suponga una alternativa posible a la hora de crear una CTA antes que crear una empresa tradicional, implica llevar a cabo políticas transversales que intenten cambiar la mentalidad de la sociedad que tan fuertemente arraigada se encuentra en el sistema capitalista. Se trataría de ir cambiando progresivamente al “homo economicus” característico del sistema capitalista hacia un “homo reciprocans” (Fehr y Gächter 1998): mientras el primero hace referencia al individuo cuyo comportamiento está guiado por motivaciones relacionadas con el afán de lucro, el segundo se refiere al individuo cuyas motivaciones están más relacionadas con la solidaridad y la reciprocidad. Como ejemplo de políticas transversales destinadas a este fin, señalamos la inclusión de materias especializadas en Economía Social y cooperativismo en las asignaturas de los grados de Economía y Empresariales y de otros estudios con claros vínculos con la actividad empresarial, lo cual permitiría que los futuros empresarios considerasen a las CTA como una alternativa posible a la hora de crear una empresa. Además, si creasen estas cooperativas, lo harían a sabiendas de sus particularidades, lo cual implicaría una mayor esencia cooperativa de sus empresas y se incrementarían aún más las posibilidades de desarrollo económico del territorio.

Si bien la difusión de este tipo de emprendimiento por encima del tradicional pueda ser considerado como un reto desafiante e incluso utópico, hay que tener presente que este tipo de emprendimiento existe, y que su peso en la economía española es bastante importante. Por lo tanto, no se trata de una tarea imposible. Se trataría más bien de dar la posibilidad de que los fundamentos del cooperativismo fueran filtrándose y asentando en la sociedad, ya que la gran mayoría de las personas ni tan siquiera son conscientes de que existe otra forma de llevar a cabo sus proyectos empresariales en un sistema económico dominado por los fundamentos capitalistas.

Por último, cabe mencionar que, aunque en términos generales las CTA muestren una mayor calidad macroeconómica que las ET, existen algunas dimensiones en las que las CTA muestran una situación de inferioridad con respecto a las ET: la ambición, en el grado de extraversión de las ventas y en las dependencias productivas de clientes y proveedores. En este sentido, convendría que las políticas públicas que tienen como fin el fomento del espíritu emprendedor y la internacionalización de las ventas fueran más agresivas para el factor empresarial cooperativo. Asimismo, se

necesitaría inculcar a los empresarios cooperativos los beneficios de distribuir los clientes y los proveedores para que actuaran en consecuencia y disminuyesen el grado de concentración de los mismos. Esta labor, así como la anterior, también podría ser desempeñada por las distintas instituciones representativas de las cooperativas y de la Economía Social. De esta forma, estas desventajas con respecto a las ET se podrían eliminar, lo cual acentuaría aún más la superioridad del factor empresarial cooperativo respecto a las ET en términos de calidad macroeconómica empresarial.

4. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

A pesar de la importancia de los resultados obtenidos y de las implicaciones prácticas que éstos conllevan, cabe destacar que este trabajo de investigación no se encuentra exento de algunas limitaciones. Por un lado, el carácter estático del análisis empírico genera al menos dos limitaciones que es preciso resaltar. En primer lugar, cabe señalar que la influencia de las dimensiones de la calidad macroeconómica empresarial en el desarrollo económico del territorio tiene más sentido cuando se estudia a lo largo del tiempo, ya que los cambios estructurales de los sistemas empresariales y el desarrollo económico se producen en el largo plazo. En este sentido, el carácter estático de esta investigación impide estudiar la evolución de las variables analizadas y su vinculación con el desarrollo económico. En segundo lugar, la perspectiva estática tampoco permite determinar si las diferencias halladas entre las ET y las CTA en términos de calidad se mantienen a lo largo del tiempo, por lo que constituye otra limitación.

Por otro lado, respecto a la esencia cooperativa y el desarrollo económico, nuestro análisis empírico no nos permite responder a la pregunta de en qué medida esta relación tiene un carácter causal y, si es así, cuál es la dirección de esta causalidad. En otras palabras: ¿los territorios relativamente más avanzados tienen una esencia cooperativa mayor debido a su alto nivel de desarrollo o, por el contrario, son áreas relativamente avanzadas por la alta esencia cooperativa? Esta misma pregunta también se puede realizar sobre los otros componentes del factor empresarial cooperativo, el comportamiento emprendedor y los rasgos del tejido empresarial. Para conocer la

respuesta a estas cuestiones sería necesario disponer de datos de panel con muestras representativas de CTA de las distintas regiones.

No obstante, aunque se contase con esos datos de panel, el análisis de este trabajo sólo contempla dos Comunidades Autónomas, y, por tanto, podrían aparecer diversas influencias en los resultados debido a las características de las zonas incluidas en la investigación. Por este motivo, cabe señalar que, a pesar del tamaño suficiente de la muestra, sería necesaria una ampliación de la misma a un mayor número de territorios para confirmar los hallazgos presentados en este trabajo.

Asimismo, entre las limitaciones no podemos olvidar la relativa al momento del tiempo en el que se realizó el análisis empírico. El año 2011 se sitúa en un período de grave crisis económica, lo cual podría inducir a pensar que los datos obtenidos a través de la encuesta no son un fiel reflejo de la realidad de las empresas que se han entrevistado. De esta manera, sería conveniente repetir el estudio en un momento en el que la Economía Española se encontrase en una fase ascendente del ciclo económico para comprobar si los resultados obtenidos se mantienen o difieren.

Por otro lado, en cuanto a futuras líneas de investigación, se pretende continuar el análisis sobre las posibles diferencias cualitativas entre el factor empresarial tradicional y cooperativo de trabajo asociado y profundizar en la consideración de la esencia cooperativa como componente de la calidad macroeconómica cooperativa. A este respecto, planteamos la posibilidad de crear un índice que permita medir la calidad macroeconómica empresarial y realizar comparaciones entre los factores empresariales de las CTA y las ET. De esta manera, se conocería con exactitud en qué medida las CTA constituyen un modelo empresarial de mejor calidad que las ET.

Asimismo, hay que tener en cuenta que tanto el estudio sobre las diferencias cualitativas entre las CTA y las ET, como la consideración de la esencia cooperativa como componente de la calidad macroeconómica empresarial, constituyen una línea de investigación abierta, ya que no existen resultados comparativos a nivel internacional o regional. En este sentido, se puede ampliar la investigación hacia otros territorios al objeto de conocer si los resultados obtenidos son extensibles a otros universos poblacionales, y repetir la investigación una vez que transcurra un período de tiempo

para poder ofrecer una visión más dinámica de estos resultados, superando así las limitaciones anteriormente expuestas.

Además de ello, en el plano metodológico consideramos que es necesario continuar avanzando en el diseño y la validación del modelo de cuestionario al objeto de intentar obtener una mayor información sobre las empresas encuestadas. Asimismo, se contempla la posibilidad de que el índice de esencia cooperativa incluya más variables de las que se han considerado en este trabajo. El índice que se ha propuesto en esta tesis doctoral supone una primera aproximación para medir cuánto de verdadera es una cooperativa, por lo que somos conscientes de dicho índice puede ser susceptible de cambios y mejoras.

Por su parte, hay que destacar el gran interés que las cooperativas sociales están despertando en la última década. Estas cooperativas suelen ser cooperativas de trabajadores que se caracterizan por llevar a cabo actividades tales como actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado (Ley 27/1999 de Cooperativas). De este modo, la contribución de este tipo de empresas al desarrollo económico se produciría no sólo a través de los principios y valores cooperativos y la calidad macroeconómica empresarial cooperativa, sino también a través del valor social creado con la actividad económica que desarrollan. Este valor social podría ser estudiado como una dimensión adicional de la esencia cooperativa.

Por último, cabe destacar que la presente investigación constituye un primer paso en el estudio de las CTA desde la perspectiva del entrepreneurship y la calidad macroeconómica empresarial, por lo que las futuras líneas de investigación podrían expandirse hacia otros ámbitos del entrepreneurship que no han sido considerados en el presente trabajo. De esta manera, aún existe bastante trabajo que realizar y un largo camino que recorrer.

ANEXO: CUESTIONARIO

FICHA TÉCNICA:

Forma Social:

- 1. Sociedad de Responsabilidad Limitada ☐
- 2. Sociedad Anónima ☐
- 3. Cooperativa de Trabajo Asociado ☐

Comunidad Autónoma: _____

Actividad principal de la empresa (código CNAE): _____

Tamaño medio de la plantilla anualmente: _____

Tipo de empresa (número de trabajadores):

- Micro (1-9) ☐ Mediana (50-249) ☐
- Pequeña (10-49) ☐ Grande (+250) ☐

Año de creación de la empresa: _____

Domicilio social de la empresa (Municipio y provincia): _____

Sexo: Hombre ☐ Mujer ☐

Año de nacimiento: _____

Proporción de ingresos que representa el negocio en la economía del hogar:

- El 100% ☐ Entre el 50 y el 74% ☐ Menos del 25% ☐
- Entre el 75 y el 99% ☐ Entre el 25 y el 49% ☐ NC ☐

CUESTIONARIO:

DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

1. ¿Desciende usted de un familiar que haya trabajado o trabaje por cuenta propia?

Sí ☐ No ☐

2. ¿Ha trabajado anteriormente por cuenta ajena?

Sí ☐ No ☐

2.1. ¿En el mismo sector en el que trabaja actualmente?

Sí ☐ No ☐

3. ¿Ha trabajado por cuenta propia antes que en esta empresa?

Sí ☐ No ☐

3.1. ¿En el mismo sector en el que trabaja actualmente?

Sí ☐ No ☐

4. ¿Cuál es su nivel de estudio alcanzado?

No tiene estudios ☐ Bachillerato o BUP ☐ Estudios universitarios ☐
 EGB o enseñanza primaria ☐ Formación Profesional ☐

5. ¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes razones por las que se convirtió en trabajador por cuenta propia? (En una escala de 1 a 7, siendo 1 completo desacuerdo y 7 acuerdo absoluto)

5.1. Porque era la mejor forma de desarrollarme personal y profesionalmente	1	2	3	4	5	6	7
5.2. Porque quería ser mi propio jefe	1	2	3	4	5	6	7
5.3. Porque quería aprovechar una oportunidad económica que creí buena	1	2	3	4	5	6	7
5.4. Porque pensé que podía ganar más dinero que como asalariado	1	2	3	4	5	6	7
5.5. Porque no tuve otra alternativa económica (desempleo)	1	2	3	4	5	6	7
5.6. Porque necesitaba complementar los ingresos familiares	1	2	3	4	5	6	7

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

6. Dígame cuales de las siguientes innovaciones ha introducido en los últimos tres años.

7.1. Producción o venta de nuevos bienes/servicios Sí ☐ No ☐
 7.2. Nuevos procesos productivos Sí ☐ No ☐

7. ¿En qué medida está de acuerdo con la siguiente afirmación?: "En general, existe en mi cooperativa una fuerte predisposición por proyectos de alto riesgo (con perspectivas de rendimientos muy altos), frente a proyectos de bajo riesgo (con rendimientos modestos)" (En una escala de 1 a 7, siendo 1 completo desacuerdo y 7 acuerdo absoluto).

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

8. Por favor, indíqueme si su empresa practica regularmente las siguientes actuaciones:

8.1 Planificación por escrito cada año de los diferentes aspectos de su negocio (finanzas, comercial, aprovisionamiento, personal, etc.)

Sí ☐ No ☐

8.2. Tareas de control de resultados y previsión

Sí ☐ No ☐

8.3. Búsqueda e identificación de nuevos mercados y oportunidades de negocio

Sí ☐ No ☐

9. ¿En qué porcentaje aproximado (incremento o decremento) han variado las ventas de su empresa? (Utilice el símbolo + para indicar incremento y el - para decremento. En caso de ser constante indíquelo con un 0): _____

10. ¿Han establecido algún tipo de colaboración con otros empresarios o empresas de cualquier tipo (incluyendo cooperativas) vinculadas a su actividad? (MULTIRESPUESTA)

Si, un acuerdo formal o escrito ☐
 Si, un acuerdo de carácter informal ☐
 No ☐

10.1. ¿El ámbito de esos acuerdos es en I+D?

Sí ☐ No ☐

CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL

11. Señale qué porcentaje de las ventas de la empresa absorben:

	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Todo
a. El principal cliente	☐	☐	☐	☐	☐
b. Los dos principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐
c. Los cinco principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐
d. Los diez principales clientes	☐	☐	☐	☐	☐

12. Señale qué porcentaje de las compras de la empresa absorben:

	<10%	10-25%	26-50%	>50%	Todo
a. El principal proveedor	☐	☐	☐	☐	☐
b. Los dos principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐
c. Los cinco principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐
d. Los diez principales proveedores	☐	☐	☐	☐	☐

13. Por favor, indíqueme qué porcentaje de sus ventas se realizan en cada una de las siguientes zonas geográficas:

	Nada	<10%	11-25%	26-50%	>50%	Todo
Andalucía	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Resto de España	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Extranjero	☐	☐	☐	☐	☐	☐

14. Por favor, indíqueme qué porcentaje de sus compras se realizan en cada una de las siguientes zonas geográficas:

	Nada	<10%	11-25%	26-50%	>50%	Todo
Andalucía	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Resto de España	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Extranjero	☐	☐	☐	☐	☐	☐

PREGUNTAS ESPECÍFICAS A LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

15. ¿Por qué es esta empresa una cooperativa? (En una escala de 1 a 7, siendo 1 completo desacuerdo y 7 acuerdo absoluto)

15.1. Porque fuimos asesorados por profesionales

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

15.2. Porque no contábamos con suficiente capital y tuvimos que reunir el capital de varias personas para emprender el negocio

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

16. ¿Existe un cooperativista con capital social mayoritario?

Sí ☐

No ☐

16.1. ¿Qué porcentaje del capital social posee dicho cooperativista mayoritario?: _____

17. ¿Cuántos socios trabajadores tiene la cooperativa?: _____

18. ¿y trabajadores no socios?: _____

19. ¿Cuál fue el número de socios trabajadores al inicio de la actividad?: _____

20. ¿Cuál fue el número de trabajadores no socios al inicio de la actividad?: _____

BIBLIOGRAFÍA

- ACI** (1995): Principios y valores cooperativos, disponible en <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456> (visitado en 08/ 2013).
- ALCHIAN, A.A. Y DEMSETZ, H.** (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, 62(5), pp. 777-795.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ICA)**: Principios Cooperativos. <http://www.ica.coop/es/coop/principios.html> (visitado en 05/2011).
- ALZOLA, I.; ARANDO, S.; FAKHFAKH, F.; FREUNDLICH, F.; GAGO, M.; PÉROTIN, V. Y ZEVI, A.** (2010): *Are Labour-Managed Firms All the Same? A comparison of incentives for growth, democracy and institutional sustainability in the constitutions of worker cooperatives in Mondragon, Italy and France*; paper presentado en el 15th World Congress of the International Association for the Economics of Participation, Paris.
- ANHEIER, H. K.** (2002): *Philanthropic Foundations*, New York: Russell Sage Foundation
- ANHEIER, H. Y SEIBEL, W.** (1990): *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Berlin: W. de Gruyter.
- ANHEIER, H. K. Y SALAMON, L. M.** (1998): *International Comparative Study on the non-profit sector*, USA: John Hopkins University.
- ANHEIER, H. K. Y TOEPLER, S.** (Eds.) (1999): *Private Funds, Public Purpose: Philanthropic Foundations of the Nonprofit Sector*, New York: Kluwer Academic / Plenum.
- ANHEIER, H. K. Y LIST, R.** (2000): *Cross-border Philanthropy*, CAF: London School of Economics.
- ANHEIER, H. K. Y BEN-NER, A.** (2003): *The study of the Nonprofit enterprise*, New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- ANHEIER, H. K. Y WILDER, D.** (Eds.) (2004): *Innovations in Strategic Philanthropy, Gutersloh: International Network for Strategic Phylantropy*, Bertelsmann Foundation.
- ANHEIER, H. K.** (2005): *Nonprofit Organizations: Theory, Management and Policy*. New York, London: Routledge.
- ARANDO, S., PENA, I. Y VERHEUL, I.** (2009): Market entry of firms with different legal forms: An empirical test of the influence of institutional factors, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5 (1), pp. 77-95.
- ARANDO, S., FREUNDLICH, F., GAGO, M., JONES, D.C. Y KATO, T.** (2011): Assessing Mondragon: Stability and Institutional Adaptation in the face of Globalization, en Carberry (ed.): *Employee Ownership and Shared Capitalism: New Directions in Research*, Nueva York: Labor and Employment Relations Association/ILR Press/Cornell University Press.

- AREF, F.** (2011): Agricultural Cooperatives for Agricultural Development in Iran, *Life Science Journal*, 8 (1), pp. 82-85.
- ARGUDO, JL** (2007): La multifuncionalidad de las instituciones jurídicas asociativas agrarias en las políticas de desarrollo rural y regional, *Revesco*, 92, pp. 11- 40.
- ARROW, K.** (1963): Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care, *American Economic Review*, 53, pp. 941-973.
- ARRUÑADA, B.** (1998): *Teoría contractual de la empresa*, Madrid: Marcial Pons.
- ATKINSON, A.B.** (1973): [Worker Management and the Modern Industrial Enterprise](#), *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 87 (3), August, pp. 375-92.
- BACQ, S. Y JANSSEN, F.** (2011): The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 23, pp. 5-6, 373-403.
- BÁEZ, J.M.** (2011): La creación de cooperativas de trabajo asociado en España, *Journal of Globalization, Competitiveness and Governability*, 5 (2), pp. 122-133.
- BAGER, T.** (1994): Isomorphic Processes and the Transformation of Cooperatives, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 65 (1), pp. 35-57.
- BALLESTERO, E.** (1990): *Economía social y empresas cooperativas*, Madrid: Alianza Universidad.
- BAREA, J.** (1990): Concepto y agentes de la economía social, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 8, pp. 109-117.
- BAREA, J.** (2003): Constitución y nueva Economía Social, *CIRIEC-España*, 47, pp. 137-148.
- BAREA, J. Y MONZÓN, J. L.** (1992): *Libro blanco de la Economía Social en España*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- BAREA, J. Y MONZÓN, J. L.** (directores) (1996): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*, Valencia: Editorial CIRIEC-España.
- BARROSO, M.O.** (2000): *Planificación estratégica e instrumentos de desarrollo local. Aplicación al ámbito onubense*, Huelva: Diputación de Huelva.
- BARTLETT, W. Y PRIDHAM, G.S.** (1991): Cooperative enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, development and prospects, *The Journal of Interdisciplinary Economics*, 4.
- BARTLETT, W.; CABLE, J.; ESTRIN, S.; JENOS, D. Y SMITH, S.** (1992): Labor-managed cooperatives and private firms in North Central Italy: An empirical comparison, *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 1, pp.103-118.
- BAUER, C.M., GUZMÁN, C. Y SANTOS, F.J.** (2012): Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8 (4), pp. 437-448.
- BAYO, J. A., GALILEA, P. Y MERINO, J.** (2003): Participation, cooperatives and performance: an analysis of Spanish manufacturing firms, in Takao Kato and Jeff Pliskin

(eds.): *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, vol. 7, pp. 31-56.

- BEL, P., BUENDIA, I. y RODRIGO, M.** (2000): Las cooperativas y su relación con los fondos estructurales de la Unión Europea: un estudio de la política de desarrollo rural, *CIRIEC-España*, 35, pp. 103-126.
- BEL, P. y AUSÍN, J.M.** (2007): Contribución de las sociedades cooperativas al desarrollo territorial, *REVESCO*, 92 (2), pp. 41-71.
- BEL, P. Y MARTÍN, S.** (2008): Criterios de eficiencia y buenas prácticas en los procesos de concentración de las organizaciones de participación, *CIRIEC-España*, 95, pp. 9-43.
- BELLAS, C.** (1972): *Industrial Democracy and the Worker-Owned Firm: A Study of Twenty-One Plywood Companies in the Pacific Northwest*, New York: Praeger.
- BELLEY, M.** (1988): Les relations entre économie sociale, économie publique et économie privée. La dérive des coopératives au Québec. In *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes*, *Actes du XV Congrès du CIRIEC*, Uéges, pp. 131-141.
- BENITO, L.** (1991): Aspectos jurídico-institucionales de las organizaciones voluntarias de objeto social, en Casado, D. et. al (Ed.) (1991): *Organizaciones voluntarias en Europa*, Madrid: Acebo, pp. 25-58.
- BEN-NER, A.** (1984): On the Stability of Cooperative Type of Organization, *Journal of Comparative Economics*, 8 (3), pp.247-260, September.
- BEN-NER, A.** (1985): Producer cooperatives: why do they exist in market economies?, en Powell, W.W. (ed.): *The Non-Profit Sector: A Research Handbook*, New Haven CT: Yale University Press.
- BEN-NER, A.** (1986): Nonprofit organizations: why do they exist in market economies? , en Rose-Ackerman, S. (ed.): *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- BEN-NER, A.** (1988a): Comparative empirical Observations on Worker-Owned and Capitalist Firms, *International Journal of Industry Organization*, 6 (1), pp. 7-31.
- BENNER, A.** (1988b): The Life Cycle of Worker-Owned Firms in Market Economies: A Theoretical Analysis, *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 10(3), pp. 287-313.
- BEN-NER, A. Y VAN HOOMISSEN, T.** (1991): Nonprofit organizations in the mixed economy: a demand and supply analysis, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62, pp. 519-550.
- BEN-NER, A., Y VAN HOOMISSEN, T.** (1992): An empirical investigation of the joint determination of the size of the for-profit, nonprofit and government sectors, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 63, pp. 391-415.
- BEN-NER, A. Y JONES, D.** (1995): Employee participation, ownership and productivity: A new theoretical framework, *Industrial Relations*, 34(4), pp. 532-554.
- BERMAN, K. V.** (1967): *Worker-Owned Plywood Companies*, Pullman, Washington: Washington State University.

- BERMAN, K. V.** (1980): *Comparative Efficiency under Worker Management: Some considerations from Labor-Management Theory in Relation to US Plywood cooperative Experience*, Hamilton College, artículo presentado en el Symposium on Economic Performance of Participatory Firms.
- BERMAN, K. Y BERMAN, M.** (1989): An Empirical Test of the Theory of the Labor-Managed Firm, *Journal of Comparative Economics*, 13(2), pp.281-300.
- BILODEAU, M. Y SLIVINSKI, A.** (1998): Rational Nonprofit Entrepreneurship, *Journal of Economics & Management Strategy*, vol. 7(4), pp. 551-571.
- BIRCHALL, J.** (2013): The potential of co-operatives during the current recession; theorizing comparative advantage, *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, ISSN: 2281-8642. Disponible en: <http://www.jeodonline.com/articles/potential-co-operatives-during-current-recession-theorizing-comparative-advantage> (visitado en 08/2013).
- BLACK, D.** (1958): *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BLINDER, A.** (1990): *Paying for Productivity: a look at the evidence*, Washington: Brookings Institution.
- BONIN, J. P. Y FUKUDA, W.** (1986): The Multifactor Illyrian Firm Revisted, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 10 (2), pp. 171-180, June.
- BONIN, J. Y PUTTERMAN, L.** (1987): *Economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy*, New York: Harwood Academic Publishers.
- BONIN, J. P., JONES, D.C. Y PUTTERMAN, L.** (1993): Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will the Twain Ever meet?, *Journal of Economic Literature*, 31, pp. 1290-1320.
- BRADLEY, K. Y GELB, A.** (1985): *Cooperativas en marcha: el caso de Mondragón*, Barcelona: Ariel Sociología.
- BRAVO, G.M** (1976): *Historia del socialismo, 1789-1848*, Barcelona: Ariel.
- BRENTON, M.** (1985): *The Voluntary Sector in British Social Services*, London: Longman.
- BRETONES, F. D.** (2000): Cooperativismo y conducta emprendedora, *REVESCO*, 70, pp. 91-102.
- BRETONES, F. D.** (2003): Cooperativismo, valores e ideología, *Anuario de Estudios Cooperativos*, 1, pp. 127-142.
- BRETONES, F. D.** (2005): *Dimensiones psicosociales de los emprendedores empresariales: las cooperativas de trabajo asociado en Andalucía*, tesis doctoral, Universidad de Granada, Granada.
- BREWER, A. A. Y BROWNING, M. J.** (1982): [On the "Employment" Decision of a Labour-Managed Firm](#), *Economica*, vol. 49, pp. 141-46.
- BRITTAN, S.** (1975): The economic contradictions of Democracy, *British Journal of Political Science*, 5 (1).

- BUENDIA MARTINEZ, I.** (2001): El desarrollo rural y la economía social: una perspectiva desde los fondos estructurales, *REVESCO*, 75, pp. 171-193.
- BUENDIA MARTINEZ, I. y LINS, M. L.** (2000): Nuevas ruralidades y cooperativismo: una perspectiva comparada, *REVESCO*, 70, pp. 31-46
- BUENDIA, I. Y GARCIA J. V.** (2003): *Cooperativismo y desarrollo local*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- BUENDÍA, I. Y GARCÍA, J. V.** (2008): *Cooperativismo y desarrollo local*, Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, p.436.
- BURDÍN, G.** (2010): Survivability of worker cooperatives compared with capitalist firms and its determinants: Evidence from Uruguay, paper presentado en el *15th World Congress of the International Association for the Economics of Participation*, Paris.
- BURDÍN, G. y DEAN, A.** (2009): New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics* 37 (4), pp. 517 – 533.
- BURDÍN, G. Y DEAN, A.** (2012): Revisiting the objectives of worker cooperatives: An empirical assessment, [*Economic Systems*](#), 36 (1), pp. 158-171.
- CACHÓN, L., COLLADO, J.C. Y MARTÍNEZ, M.L.** (1998): *Nuevos yacimientos de empleo en España. Potencial de crecimiento y desarrollo futuro*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, p. 449.
- CAF** (1993): *Individual Giving and Volunteering in Britain: Who Gives What and Why*, Tonbridge: CAF.
- CALDERÓN, B.** (2008): Factores determinantes del tamaño del Sector no Lucrativo en las Comunidades Autónomas españolas, *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 26 (1), pp. 159-185.
- CALDERÓN, B. Y CALDERÓN, M.J.** (2012a): La calidad del empleo de las entidades de la economía social en período de crisis, *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, 79, pp. 31-57.
- CALDERÓN, B. Y CALDERÓN, M.J.** (2012b): Cómo afrontan la crisis las cooperativas en España: comparativa de Trayectorias laborales a partir de la muestra continua de vidas laborales, *CIRIEC- España*, 76, pp. 4-26.
- CALVO, R. Y GONZÁLEZ, J.** (2011): La creación de empresas de Economía Social en el modelo de desarrollo local: reflexiones sobre la divergencia actual del caso valenciano, *REVESCO*, 104, pp. 7-37.
- CARRASCO, I.** (1999): Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes del desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva, *REVESCO*, nº 68, pp. 111-118.
- CARRASCO, I.** (2005): La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas. *CIRIEC-España*, 53, pp. 351-367.
- CASADO, D. et al** (1989): *Organizaciones voluntarias e intervención social*, Madrid: Acebo.
- CASADO, D. et al** (1991): *Organizaciones voluntarias en Europa*, Madrid: Acebo.

- CECOP-CICOPA Europa** (2011): A pesar de las dificultades, las cooperativas de industria y servicios, resisten a la crisis y sus consecuencias, *Tercer informe anual sobre la crisis*, Junio.
- CHADDAD F.R.** (2012): Advancing the theory of the cooperative organization: the cooperative as a true hybrid, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83 (4), pp. 445-461.
- CHAMBERLIN, E.** (1933): *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press, edición revisada: 1960.
- CHANG, C.F., Y TUCKMAN, H.P.** (1996): The goods produced by nonprofit organizations, *Public Choice*, 24(1), pp. 25-43.
- CHAVES, R.** (1997): Economía política de la Economía Social. *CIRIEC-España*, 25, pp.141–162.
- CHAVES, R.** (1999). La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica, *CIRIEC-España*, 33, pp. 115-140.
- CHAVES, R. Y SAJARDO, A.** (1999): La inserción laboral a través de la economía social en el ámbito de las políticas activas de empleo. *Revista Valenciana d'Estudis Autonòmics*, 26, pp. 57-84.
- CHAVES, R. Y MONZÓN, J. L.** (2001): Economía Social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas, *CIRIEC- España*, 37, pp. 7-33.
- CHAVES, R., MONZÓN, J.L. Y SAJARDO, A.** (2004): *La investigación universitaria en Economía Social en España. Tres decenios de actividad científica vistos a través de las Tesis Doctorales*, Valencia: IUDESCOOP Universitat de València.
- CHAVES, R., Y MONZÓN, J.L.** (2006): [Presentación del monográfico “Dos décadas de investigación en economía social en España”](#), 56, pp. 5-8.
- CHAVES, R. Y MONZÓN, J.L.** (2007): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- CHAVES, R., Y MONZÓN, J.L.** (2008): [Panorama de la investigación en economía social](#), *Estudios de Economía Aplicada*, 26, pp. 29-56.
- CIRIEC** (2003): Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la constitución de 1978, *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, pp. 175-198.
- CIRIEC** (2006): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*, presentado a la comisión Europea, en: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=5717 (visitado en 04/2013).
- CIRIEC** (2007): *La Economía Social en la Unión Europea*, informe presentado al CESE, disponible en <http://ctinobar.webs.ull.es/4actividades/desarrolo%20sostenible/EUROPA.pdf> (visitado en 05/2013).
- CIRIEC** (2012): *The Social economy in the European Union*, comunicación al Consejo Económico y Social Europeo, Brussels, 3 october 2012, disponible en

<http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/presentation-by-dr-mr-monzon.pdf> (visitado en 08/2013).

CIUFFOLETTI, Z. (1981): *Dirigenti e ideologie del movimento cooperativo, II Movimento cooperativo in Italia*, Torino: Einaudi.

CLEMENTE, J., DÍAZ, M. Y MARCUELLO, C. (2008): *Estudio sobre las Cooperativas y Sociedades Laborales en España: Creación de Empleo y Contribución al Desarrollo Económico*, Informe del Ministerio de trabajo e Inmigración, Octubre.

CLEMENTE, J., DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C. Y SANZO-NAVARRO, M. (2012): The wage gap between cooperative and capitalism firms: evidence from Spain, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3), pp.337-356.

COLE, G.D.H. (1945): *A century of Cooperation*, Manchester: George Allen & Unwin Ltd.

COLL, V. Y CUÑAT, R. (2006): Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado, *REVESCO*, 88, pp. 128-161.

COLL, V. Y CUÑAT, R. (2007): ¿Contribuyen las cooperativas de reciente creación al desarrollo local? Una visión desde los principios cooperativistas, *Revista Venezolana de Economía Social*, 13, pp. 8-29.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1989): *Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras*, Comunicación de la Comisión al Consejo, SEC (89) 2187, final.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991): *Panorama de la Industria Comunitaria 1991-1992. Situación actual y perspectiva de 180 sectores de la industria y los servicios en la Comunidad Europea*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, pp. 133-154.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2004): *Fomento de las cooperativas en Europa*, comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo, al Comité económico y social europeo y al Comité de regiones, Bruselas, 2004. Disponible en: http://www.uv.es/cidec/documents/bibliovirtual/comunicacion_2003_18.pdf (visitado en 07/2013).

COMISIÓN EUROPEA (2011): *Pequeñas y Medianas Empresas: Cooperativas*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/co-operatives/index_en.htm. (visitado en 08/2013).

COMISIÓN MUNDIAL DE MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO (1987): *Our Common Future*, Oxford: Oxford University Press.

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2003): *Reglamento del consejo N° 1435/2003 por el que se aprueba el estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea*.

CONTE, M. (1982): Participation and performance in US labour-managed firms, en Jones, D. y Svenejar, J. (eds.): *Participatory and self-managed firms: evaluating economic performance*, Lexington, Mass.: Lexington Books.

- CONTE, M. A. Y SVEJNAR, J.** (1990): The performance effect of employee ownership plans, en Blinder, A. S. (ed.): *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington (DC): Brookings Institution Press, pp. 143-172.
- CONTE, M.A. Y JONES, D.** (1991): *On the entry of employee-owned firms: Theory and evidence from US manufacturing Industries, 1870-1960*; working paper 91/5, NY: Department of Economics, Hamilton College, Clinton.
- COOK M.L., CHADDAD F.R. E ILIOPOULOS C.** (2003): Advances in cooperative theory since 1990: a review of agricultural economics literature, en Hendrikse, G. (ed.): *Restructuring Agricultural Cooperatives*, Haveka, pp. 65-90.
- COQUE MARTINEZ, J.** (2005): *Compartir soluciones: Las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*, Madrid: Consejo Económico y Social.
- COQUE, J.** (2008): Puntos Fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial, *REVESCO*, 95, pp. 65-93.
- COQUE, J. Y PÉREZ, E.** (2002): La nueva economía social: otra forma de hacer negocios, *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 4, pp. 157-175.
- CORAGGIO, J.L.** (2011): Principios, Instituciones y Prácticas de la Economía Social y Solidaria, en Acosta, A. y Martínez, E. (ed.): *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, Quito: Abya Yala.
- CORBIN, J. J.** (1999): A study of factors in influencing the growth of nonprofits in social services. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28, pp. 296-314.
- CORNFORTH, C. Y THOMAS, A.** (1995): Les cooperatives de travail au Rouyaume Uni. Declin ou croissance?, *Revue de Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, nº 255 (53).
- CRAIG, B. Y PENCANEL, J.** (1992): The behavior of worker cooperatives: The plywood companies of the Pacific Northwest, *American Economic Review*, 82 (5), pp. 1083-1105.
- CRAIG, B. Y PENCANEL, J.** (1992): The Behavior of Worker Cooperatives: The Plywood Companies of the Pacific Northwest, *American Economic Review*, 82 (5), pp.1083-1105.
- CRAIG, B. Y PENCANEL, J.** (1993): The objectives of worker cooperatives, *Journal of Comparative Economics*, 17, pp. 288-308.
- CRAIG, B. Y PENCANEL, J.** (1995): Participation and productivity: A comparison of worker cooperatives and conventional firms in the plywood industry, *Brookings Papers: Microeconomics*, pp. 121-174.
- CUNHA, A.** (1988): Systèmes et territoires: valeurs, concepts et indicateurs pour un autre développement, *L'espace géographique*, 3, pp. 181-198.
- DE CASTRO SANZ, M.** (2003): La economía social como agente económico: necesidad de su participación en la interlocución social, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 47, pp. 41-57.
- DE LA SAGRA, R.** (1840): *Lecciones de Economía Social*, Madrid: Imprenta Ferrer.

- DEES, G. Y ANDERSON, B.B.** (2006): Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought, *ARNOVA Occasional Paper Series*, 1, (3), pp. 39–66.
- DEFOURNY, J.** (1990): L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie. *Cooperatives et Développement*, 23 (1), pp. 151-175.
- DEFOURNY, J.** (1992): Comparative Measures of Technical Efficiency for Five Hundred French Workers' Cooperatives, *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor Managed Firms*, edited by Derek Jones and Jan Svejnar, Greenwich, Conn: JAI press.
- DEFOURNY, J.** (1993): Vers une économie politique des associations, Working Paper of CIRIEC, 1, Liège, Belgique.
- DEFOURNY, J.** (2001): *La Economía Social en el Norte y en el Sur*. Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- DEFOURNY, J.** (2003): La autofinanciación de las cooperativas de trabajadores y la teoría económica, en Morales, A.C., Monzón, J.M. y Chaves, R. (ed.): *Análisis económico de la empresa autogestionada*, CIRIEC-España, Valencia.
- DEFOURNY, J.** (2004): Social Enterprise in an Enlarged Europe: Concept and Realities, *EMES Research Network*, Second Conference on Social Economy in the Central and Eastern European Countries. Krakow, Poland, 27-28 October.
- DEFOURNY, J., ESTRIN, S. Y JONES, D.** (1985): The effects of workers' participation on enterprise performance: empirical evidence from French cooperatives, *International Journal of Industrial Organization*, 3, pp. 197-217.
- DEFOURNY, J. Y MONZON, J.L.** (dir) (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia: Ciriec-España editorial.
- DEFOURNY, J. Y MONZON, J.L.** (dir) (1992): *Économie sociale: entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector: Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Brussels: CIRIEC and De Boeck-Wesmael.
- DEFORNY, J. Y SPEAR, R.** (1995): Economics of Co-operation, en Spear, R. y Voets, H. (eds.): *Success and Enterprise. The significance of employee ownership and participation*, Aldershot: Averbury.
- DEFOURNY, J. Y DEVELTERE, P.** (2009): The Social Economy: The Worldwide Making of a Third Sector, en Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. y Nyssens, M. (eds.): *The Worldwide Making of the Social Economy: Innovations and Changes*, Leuven: ACCO.
- DEFOURNY, J. Y NYSENS, M.** (2010): Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1 (1), pp. 32-53.
- DEFOURNY, J. Y NYSENS, M.** (2012): El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada, *CIRIEC*, 75, pp. 7-34.
- DEMAR, E. D.** (1966): The Soviet Collective Farm, *American Economic Review*, 56, pp.734-757.

- DEMOUSTIER, D.** (2000): Análisis del empleo. Capítulo II, en Chaves, R.: *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, CIRIEC-España, pp. 48-82.
- DESROCHE, H.** (1954): Cooperatives integrals e integration cooperative, *Communauté*, agosto, pp. 63-66.
- DESROCHE, E.** (1983): *Pour un traité d'économie sociale*, Paris: CIEM.
- DÍAZ BRETONES, F.** (2000): Desempleo y cooperativismo, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 35, pp. 161-176.
- DÍAZ-FONCEA, M.** (2012): *Sociedades Cooperativas y emprendedor cooperativo: análisis de los factores determinantes de su desarrollo*, Tesis Doctoral, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.
- DÍAZ-FONCEA, M. Y MARCUELLO, C.** (2010): Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB, *CIRIEC-España*, 67, pp. 23-44.
- DOMAR, E.** (1966): The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative. *American Economic Review*, 56, pp. 734-57.
- DOMINGO, J.** (2005): El cooperativismo y su contribución al desarrollo rural, en Juliá, Meliá y Server: *Cooperativismo agrario y desarrollo rural*, Valencia, pp. 85-94.
- DOUCOULIAGOS, C.** (1995): Worker participation and productivity in labor-managed and participatory capitalist firms: A meta-analysis, *Industrial and Labor Relations Review*, 49 (1), pp. 58-78.
- DOW, G.** (1993): Why Capital Hires Labor: A Bargaining Perspective, *American Economic Review*, 83 (1), pp. 118-134.
- DOW, G. K.** (2003): *Governing the Firm. Workers' Control in Theory and Practice*; Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- DRÈZE, J. H.** (1976): Some Theory of Labour Management and Participation, *Econometrica*, 44 (6), pp. 1125-1139.
- DRÈZE, J.H.** (1989): *Labour Management. Contracts and Capital Markets: A general Equilibrium Approach*, Oxford: Basil Blackwell.
- DUNOYER, C.** (1845): *De la libertad del trabajo*, París.
- EMERSON, J. Y TWERSKY, F.** (1996): *New Social Entrepreneurs: The Success, Challenge and Lessons of Non-profit Enterprise Creation*, San Francisco: Roberts Foundation.
- ENGELS, F.** (1878): *La revolución de la ciencia de Eugenio Dühring* (Anti- Dühring parte II); edición utilizada: Marxists Internet Archive, 2003, disponible en <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1870s/anti-duhring/index.htm> (visitado en 14/05/2013).
- ERRASTI, A. Y MENDIZABAL, A.** (2007): The impact of globalization and relocation strategies in large cooperatives: The case of Mondragon Cooperative Fagor Electrodomésticos, S. Coop., *Cooperative Firms in Global Markets: Incidence, Viability*

and Economic Performance. *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, 10, pp. 265-295.

ESTRIN, S. (1991): Some reflections on self-management, social choice and reform in Eastern Europe, *Journal of Comparative Economics*, 15 (2), pp. 349-61.

ESTRIN, S., JONES, D. Y SVENEJAR, J. (1987): Productivity Effects of Worker Participation: Producer Cooperatives in Western Economies, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 11, pp. 40-61.

ESTRIN, S. Y JONES, D. (1992): The viability of employee-owned firms: Evidence from France, *Industrial and Labor Relations Review*, 45 (2), pp. 323-338.

ESTRIN, S. Y JONES, D. (1998): The determinants of investment in employee-owned firms: Evidence from France, *Economic Analysis*, 1 (1), pp. 17-28.

FAJARDO GARCÍA, G. (2012): El fomento de la Economía Social en la legislación española, *Revesco*, 107, pp. 58-97.

FAKHFAKH, F., PÉROTIN, V. Y GAGO, M. (2012): Productivity, capital and labor in labor-managed and conventional firms, *Industrial and Labor Relations Review*, 65 (4).

FANTOVA, F. (coord.) (2003): *Tercer sector y administraciones públicas. Sinergias para la solidaridad* (Documento final del seminario), Bilbao: Instituto Diocesano de Teología y Pastoral.

FAUQUET, G. (1973): *El sector cooperativo*, Buenos Aires: Intercoop.

FEIGENBAUM, S. (1980): The case of income redistribution: A theory of government and private provision of collective goods. *Public Finance Quarterly*, 8 (1), pp. 3-22.

FERNÁNDEZ, J. (2006): Structural changes in the development of European cooperative societies, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (1), pp. 107-127.

FITZROY, F. Y KRAFT, K. (2005): Co-determination, efficiency and productivity, *British Journal of Industrial Relations*, 43 (2), pp. 233-247.

FUENTES, F.J., SÁNCHEZ, S. Y SANTOS, L.M. (2011): Las cooperativas agroalimentarias y exportación. El proceso de internacionalización de la cooperativa del Valle de los Pedroches (COVAP), *REVESCO*, 104, pp. 38-62.

FURUBOTN E. G. Y PEJOVICH S. (1970): Tax Policy and Investment Decisions of the Yugoslav Firm, *National Tax Journal*, 23 (3), pp. 335-348.

FURUBOTN, E. G. Y PEJOVICH, S. (1970): Property Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State: the example of Yugoslavia, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 30, pp. 431-454.

FURUBOTN, E. (1974): Bank Credit and the Labor-Managed Firm: The Yugoslav Case, *Canadian-American Slavic Studies*, 8 (1), pp. 89-106.

GALLEGO, L. (2007): Función de las cooperativas en la normativa de fomento del desarrollo rural, *REVESCO*, 92, pp. 11- 40.

GÁLVEZ, J. M. (1996): *Estudio socioeconómico de las cooperativas de trabajo asociado en Málaga*, Córdoba: COCOA.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C.** (1999): Cooperativismo y desarrollo local, *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 68, pp. 33-46.
- GARGALLO A., Y FREUNDLICH F.** (2010): Percepciones de los socios y no socios cooperativistas sobre la satisfacción laboral, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 103, pp. 33-58
- GAROFOLI, G.** (1992a): *Endogenous development and southern Europe*, Ashgate Publishing.
- GAROFOLI, G.** (1992b): New firm formation and local development: the Italian experience, *Entrepreneurship & Regional Development*, 4(2), pp. 101-126.
- GELARD, Y.** (1997): *1947-1997. 50 years in the life of CIRIEC*, Liège.
- GIANNOLA, A.** (1973): Impresa cooperativa ed analisi neoclassica: una critica della recenté letteratura, *Giornale degli Economisti Annali de Economia*, Anno XXXIII (Nueva serie), junio.
- GIDE. C.** (1883): *Principios de Economía Política*, en *Cours d'économie politique*, París; versión utilizada 1930, París: Sirey.
- GIDE. C.** (1900): *La coopération*, París: Sirey.
- GIDE, C.** (1904): *Les Sociétés Cooperatives de Consommation*, París.
- GIDE. C.** (1905): *Économie sociale*, París: Sirey.
- GÓMEZ, J.M., y ROMAN, M^a.A.** (2005): La Economía social y su contribución a la promoción del desarrollo local y regional, *Revista Universitaria de ciencias del trabajo*, 6, pp. 254-289.
- GONZÁLEZ, J.J Y RODRÍGUEZ, J.C.** (1987): *La economía social en Castilla y León*, Valladolid: Junta de Cartilla y León.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M.A. Y POMARES HERNÁNDEZ, I.** (2001a): La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes Comunidades Autónomas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 38, pp. 33-55.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M.A. Y POMARES HERNÁNDEZ, I.** (2001b): Cooperativas, desempleo y efecto refugio, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 74, pp. 69-84.
- GRONBJERG, K.A., Y PAARLBERG, L.** (2001): Community variations in the size and scope of the nonprofit sector: Theory and preliminary findings. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (4), pp. 684-706.
- GUERRERI, G., NAZZARO, O. Y ZEVI, A.** (1992): La Economía Social en Italia, en Monzón, J.L. y Defourny, J. (Dir.): *Economía Social, entre economía capitalista y economía pública*, Valencia: CIRIEC-España, pp. 157-198.
- GUESLIN, A.** (1987): *L'invention de l'économie sociale*, Paris: Economica.
- GUI, B.** (1991): The Economic Rationale for the Third Sector, *Annales de l'Economie Sociale et Coopérative*, 61, pp. 550-572.

- GUZMÁN, J.** (2005): El rol de la ética en la ciencia económica, *ICE: Revista de Economía*, 823, pp. 11-28.
- HAGEN, H.** (2000): *Cuadernos de Legislación Cooperativa*, Ginebra: OIT.
- NACIONES UNIDAS** (2003): *Handbook on Nonprofit institutions in the system of National Accounts* (2003), New York: Nations Unies.
- HANSMANN, H.** (1987): Economic Theories of Nonprofit Organisation, en Powell, W.W. (ed.): *The Nonprofit Handbook*, New Haven: Yale University Press, pp. 27-42
- HANSMANN, H.** (1996): *The Ownership of Enterprise*, Boston, MS: Harvard University Press.
- HANSMANN, H.** (1999): Cooperative Firms in Theory and Practice, *Finnish Journal of Business Economics*, pp. 387-403.
- HIRSCHMAN, A.O.** (1981). *Essays in Trespassing – Economics to Politics and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A.O.** (1981): Essays in trespassing: economics to politics and beyond; traducción de Castell, M. (1984): La política y el análisis de la política en la América Latina. Un viaje de regreso, y Ética y ciencias sociales: una tensión permanente, *De la economía a la política y más allá*, México: Fondo de cultura económica, pp. 182-212 y pp. 366-381.
- HIRTH, R.** (1999): Consumer Information and Competition between Nonprofit and For-Profit Nursing Homes, *Journal of Health Economics*, 18 (2), pp. 219-240.
- HOBDAIR, B., JONES, D. Y MYGIND, N.** (2010): Corporate Governance, Firm Size and Liquidity Constraints: A Dynamic Analysis, *Comparative Economic Studies*, vol. 52, pp. 82-103.
- HOOGENDOORN, B., PENNINGS, E. Y THURIK, A. R.** (2010): What do we know about social entrepreneurship; an analysis of empirical research. *International Review of Entrepreneurship*, 8 (2), pp. 71-112.
- HORVART, B.** (1972): Critical notes on the theory of labor-managed firm and some macroeconomic implications, *Economics Analysis and workers management*, 3 y 4.
- HOTELLING, G.** (1929): Stability in Competition, *Journal of Political Economy*, 44, pp. 423-429; edición revisada: (1990): *The collected economic articles of Harold Hötellin*, New York: Springer-Verlag.
- IRELAND N. Y LAW, P.** (1981): Efficiency Incentives and Individual Labor Supply in the Labour Managed Firm, *Journal of Comparative Economics*, 5, pp. 1-23.
- IRELAND, N. Y LAW, P.** (1987): *The Economics of Labor Managed Enterprises*, New York: St. Martin's Press.
- IRIZAR, I. Y LIZARRALDE, I.** (2006): Desarrollo regional y emprendizaje cooperativo, [*Ekonomiaz*](#), *Revista Vasca de Economía*, 59, pp. 284-305.
- JAMES, E.** (1987). The nonprofit sector in comparative perspective, en Powell, W.W. (ed.): *The nonprofit sector: A research handbook*, New Haven, CT: Yale University Press, pp. 397-415.

- JAMES, E.** (1990): Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspective, en Anheier, H.K. y Seibel, W. (eds.): *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, New York: Walter De Gruyter, pp. 21-30.
- JAMES, E.** (1993): Why do different countries choose a different public-private mix of educational services? , *Journal of Human Resources*, 28 (3), pp. 571-592.
- JAMES, Jr., H.S. y SYKUTA, M.E.** (2005): Property Right and Organizational Characteristics of Producer owned Firms and Organizational Trust, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76 (4), pp. 545-580.
- JAURÉS, J.** (1909): *Estudios socialistas*, Valencia: F. Sempere y Compañía.
- JEANTET, T.** (2001): *La economía social europea o la tentación de la democracia en todas las cosas*, Valencia: CIRIEC-España.
- JENSEN, M. Y MACKLING, W.** (1979): Rights and Production Functions: an Application to Labor-Managed Firms and Codetermination, *Journal of business*, 52 (4), pp. 169-506.
- JOHNSON, N.** (1990): *El Estado de Bienestar en Transición. La Teoría y la Práctica del Pluralismo de Bienestar*, Colección Informes, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- JONES, D.** (2007): The Productive Efficiency of Italian Producer Cooperatives: Evidence from Conventional and Cooperative Firms, *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labour Managed Firms*, 10, pp.3-28.
- JONES, D. Y BACKUS, D.** (1977): British Producer Cooperatives in the Footwear Industry: An Empirical Test of the Theory of Financing, *Economic Journal*, 87, (347), pp. 488-510.
- JONES, D. Y SVENEJAR, J.** (eds.) (1982): *Participatory and Self-Managed Firms*, Lexington, Mass: Lexington Books.
- JONES, D. Y SVENEJAR, J.** (eds.) (1985): Participation, Profit Sharing, worker Ownership and Efficiency in Italian Producer Cooperatives, *Economica, London School of Economics and Political Science*, 52 (208), pp. 449-65.
- JONES, D. y KALMI, P.** (2009): Trust, Inequality and the Size of the Co-operative Sector: Cross-Country Evidence, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80 (2), pp. 165-195.
- JÖONRSON, P.O.** (1994): The contribution of cooperation to job creation. The swedish case, *Review of international cooperation*, 8 (2).
- JORDÁN, M.** (2002): Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado, *CIRIEC-España*, 42, pp. 33-47.
- JULIÁ, J.F. Y MARÍ, S.** (2002): Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias, *CIRIEC-España*, 41, pp. 25-52.
- KALMI, P.** (2002): On the (In)stability of Employee Ownership: Estonian Evidence and Lessons for Transition Economies, Ph.D. Dissertation, Copenhagen Business School, Ph.D. Serie 10.
- KNAPP, M. Y KENDALL, J.** (1992): *Charity Statistics in a European Context*, Kent: CAF.-RSU, Ocasional Paper.

- KRAMER, R.** (1981): *Voluntary Agencies in the Welfare State*, Berkeley, California: University of California Press.
- KRUSE, D.** (2002): *Research Evidence on Prevalence and Effects of Employee Ownership*, disponible en: <http://www.nceo.org/articles/research-prevalence-effects-employee-ownership> (visitado en 08/2013).
- KRUSE, D. Y BLASI, J.** (1997): Employee Ownership, Employee Attitudes and Firm Performance: A Review of the Evidence, en Lewin, D., Mitchell, D. y Zaidi, M. (eds.): *The Human Resources Management Handbook*, part 1, Greenwich: CT, Jai Press.
- KRUSE, D., BLASI, J. Y PARK R.** (2006): *Shared Capitalism in the US Economy*, NBER, October.
- KRUSE, D., FREEMAN, R. Y BLASI, J.** (2008): *Do workers gain by sharing*, NBER, 14233, August.
- LAFUENTE, A.** (1986): Creación de empresas y desarrollo regional, *Economía Industrial*, 251, pp. 27-36.
- LAIS PUZINO, S.** (2009): Deuda, desarrollo local y economía social, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 64, pp. 35-58.
- LATOUCHE, S.** (2007): *La apuesta por el decrecimiento: ¿cómo salir del imaginario dominante?*, Barcelona: Editorial Icaria.
- LAVILLE, J. L et al.** (Dir.) (1994): *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.L. y GARCÍA JANÉ, J.** (2009): *Crisis Capitalistas y economía solidaria. Una economía que emerge como alternativa real*, Barcelona: Ed. Icaria.
- LEE, B.** (1988): *Productivity and employ ownership: The case of Sweden*, Stockholm, Sweden: Trade Union Institute for Economic Research.
- LEIBENSTEIN, H.** (1966): Allocative Efficiency vs. X- Efficiency, *American Economic Review*, 56, pp. 392-415.
- LEVESQUE, B., JOYAL, A. Y CHOUINARD, O.** (1989): *L'autre économie. Une économie alternative*, Presses de L'Université du Quebec.
- LEVINE, D. Y TYSON, L.** (1990): Participation, productivity and the firm's environment, in Blinder, A. S. (ed.): *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*, Washington (DC): Brookings Institution Press, pp. 183-243.
- LINDAHL, E.** (1919): Just Taxation- A positive solution, en Musgrave, R.A. y Peacock, A.T. (eds.) (1958): *Classics in the Theory of Public Finance*, London: Macmillan.
- LIPIETZ, A.** (2001): *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment?*, Paris: La Découverte/La Documentation française.
- LIZARRALDE, I. E IRIZAR, I.** (2005): Can co-operative networks and governance structures stay competitive in a growing Europe? The Mondragon Experience, [*Review of International Co-operation*, Vol. 98 nº 1/2005](#), December, Geneva, Switzerland: [ICACCR](#).

- LONG, R.J.** (1978): The Effects of Employee Ownership on Organizational Identification, Job Attitudes and Organizational Performance: a Tentative Framework and Empirical Findings, *Human Relations*, 31, pp.29-48.
- LONG, R.J.** (1980): Job attitudes and organizational performance under employee ownership, *Academy of Management Journal*, vol. 23, nº 4, pp. 726-737.
- LOTTI, R., MENSING, P. Y VALENTI D.** (2006): A co-operative solution. Resilience report, *Strategy and Business Magazine*, 43.
- LUZZATI, L.** (1863): *La difusión del crédito y la banca popular*, Padua.
- MACPHERSON, I.** (2013): Cooperatives' Concern for the Community: From Members Towards Local Communities' Interests, Euricse Working Paper, No. 46/13, Disponible en <http://ssrn.com/abstract=2196031> (visitado en 07/2013).
- MARCUELLO, C.** (1998): Determinants of the non-profit sector size: An empirical analysis in Spain, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 69 (2), pp. 175–192.
- MARCUELLO, C. y SAZ, I.** (2008): Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico, *REVESCO*, 94 (1), pp. 59 – 79.
- MARCUELLO, C. Y NACHAR, P.** (2013): La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la Economía Social, *REVESCO*, 110, pp. 192-222.
- MARE, M. Y SAIVE M.A.** (1983): *Economie sociale et renouveau coopératif, définitions et problèmes de financement*, CIRIEC, Working paper 83/07, Liège.
- MARSHALL, A.** (1889): *Discurso de apertura del congreso de cooperativas celebrado en Ipswich* (en Pigou, 1925).
- MARSHALL, A.** (1949): El porvenir de las clases obreras, en *Obras escogidas*, México: F.C.E.
- MARTENS, S.** (2005): Une explication théorique à l'existence des coopératives agréées et des sociétés à finalité sociale en Belgique, *Non Marchand : Management, Droit et Finance*, 16, pp. 13-27.
- MARTÍNEZ, A.** (1990): *Análisis de la integración cooperativa*, Bilbao: Universidad de Deusto.
- MARX, K.** (1967): *El capital*, tomo III, Madrid: Siglo XXI de España.
- MAUSS, M.** (1950): Essai sur le Don. En *Sociologie et Anthropologie*, París: Presses Universitaires de France.
- MCGREGOR, A.** (1974): Capital Rent Extraction and the Survival of the Producer Cooperative, Ithaca (N.Y.): Cornell University, Program on *Participation and Labor-Managed System*, Monograph, No.9.
- MCGREGOR, A.** (1977): Rent Extraction and the Survival of the Agricultural Production Cooperative, *American Journal of Agricultural Economics*, 59 (3), pp. 478-488.
- MCROBIE, G.** (1981): *Small is possible*, Gran Bretaña: Abacus.

- MEADE, J. E.** (1972): [The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit Sharing](#), *Economic Journal*, Royal Economic Society, 82 (325), pp. 402-428.
- MEDINA HERNÁNDEZ, U.** (1992): *La dinámica empresarial de las cooperativas*, Tenerife: Imprecan.
- MELGAREJO, Z., ARCELUS, F.J. Y SIMON. K.** (2007a): Type of ownership and the creation of new enterprises in Navarre, Spain: differences in financial survival, *International Journal of Technology, Policy and Management*, 7, pp. 225-244.
- MELGAREJO, Z., ARCELUS, F.J. Y SIMON. K.** (2007b): Accounting for profitability: differences between capitalist and labour-owned enterprises. *International Journal of Social Economics*, nº 34, pp. 485-501.
- MELIÁ, A. Y CAMPOS, V.** (2010): Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio-laboral en tiempos de crisis, *REVESCO*, 100, pp. 43-67.
- MENDIZABAL, A., BEGIRISTAIN, A. Y ERRASTI, A.** (2005): Deslocalizaciones y empleo cooperativo. El caso de Fagor Electrodomésticos, S. Coop, *CIRIEC-España*, 52, pp. 237-266.
- MIKAMI, K.** (2003): [Market power and the form of enterprise: capitalist firms, worker-owned firms and consumer cooperatives](#), *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, 52 (4), pp. 533-552, December.
- MILFORD, A.** (2004): Coffee, Co-operatives and Competition: The Impact of Fair Trade. CMI Report R 2004, 6, Bergen, Norway: Chr.Michelsen Institute.
- MILL, J. S.** (1863): *El utilitarismo: un sistema de la lógica*, Madrid: Alianza Editorial; edición utilizada: 1984.
- MILL, J. S.** (1951): *Principios de Economía Política*, México: F.C.E.
- MILL, J. S.** (1979): *Capítulos sobre el socialismo*, Madrid: Ed. Aguilar.
- MILL, J. S.** (2001). *Utilitarianism*, London: Electric Book Co. First edition: London: Parker, Son and Bourn (1863).
- MILLANA, M.** (2003): Las Sociedades Laborales. Una realidad en alza, *CIRIEC-España*, 47, pp. 79-92.
- MINTZBERG, H.** (1992): *El poder en la organización*, Barcelona: Ariel.
- MIYAZAKI, H. Y NEARY H.** (1983): The Illyrian firm revisited, *The Bell Journal of Economics*, 14 (1), pp. 259-270.
- MONTERO, A.** (1997): Cooperativismo y desarrollo rural, *REVESCO*, 63, pp. 63-77.
- MONTERO, A.** (2008): *La economía social y su participación en el desarrollo rural*, Estudios de Progreso, Fundación Alternativas, disponible en: <http://www.fademur.es/documentos/ECONOMIA-SOCIAL-SU-PARTICIPACION-EN-EL-DESARROLLO-RURAL.pdf> (visitado en 07/2013).
- MONZON, J.L.** (1987): La economía social en España, *CIRIEC-España*, nº 0, pp. 19-29.

- MONZÓN, J.L.** (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MONZON, J.L.** (1992): La economía social: Tercer sector de un nuevo escenario; en Defourny, J. y Monzon, J.L. (dir): *Économie sociale: entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector: Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Brussels: CIRIEC and De Boeck-Wesmael, pp. 11-16.
- MONZÓN, J.L.** (2003): El cooperativismo en la historia de la literatura económica, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 44, pp. 9-32.
- MONZÓN, J.L.** (Dir.) (2010): *Las grandes cifras de la Economía Social en España*, Valencia: CIRIEC.
- MORALES, A.** (2003): La democracia industrial en España: orígenes y desarrollo de las empresas de trabajo asociado en el Siglo XX, *CIRIEC-España*, 44, pp. 137-173.
- MORALES, A.** (2006): Democracia y eficacia en las empresas: realidad y avances en la investigación teórica y empírica, *Revista Internacional de Organizaciones*, 0, pp. 1-15.
- MORALES, A., MONZÓN, J.L. Y CHAVES, R.** (ed.) (2003): *Análisis económico de la empresa autogestionada*, Valencia: Ciriec-España.
- MOYANO, J., PUIG, F. Y BUQUE, S.** (2008): Los determinantes de la competitividad en las cooperativas, *CIRIEC-España*, 61, pp. 233-249.
- MOZAS, A. y RODRIGUEZ, J. C.** (2000): La economía social como mecanismo de transformación socioeconómica en el medio rural andaluz, en *Economía Social y Relaciones Laborales*, Sevilla: Escuela Universitaria de Relaciones Laborales, Consejo Andaluz de Relaciones Laborales.
- MOZAS, A. y BERNAL, E.** (2006): Desarrollo territorial y economía social, *CIRIEC-España*, 55, pp. 125-140.
- MUSGRAVE, R. Y MUSGRAVE, P.** (1973): *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw-Hill Book Co.
- MYGIND, N.** (1987): Are Self-managed Firms Efficient?, en Derek C., Jones, D. y Svejnar, J. (eds.): *Advances in the economic analysis of participatory and labor-managed firms*, Greenwich CT: JAI Press, pp. 243-323.
- MYRDAL, G.** (1975): *Against the stream*, Nueva York: Vintage books.
- N.C.V.O.** (1993): *Voluntary Organizations: Their Size and Advice Needs*, London.
- NELSON, R.** (1981): Research on Productivity Growth and Productivity Differences: Dead Ends and New Departures, *Journal of Economic Literature*, 19 (3), pp. 1029-1064.
- NELSON, R. Y KRASHINSKY, M.** (1973): Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and the Organization of Supply, in Nelson, R. y Young, D. (eds.): *Public Subsidy for Day Care of Young Children*, Lexington, MA: D.C. Heath.
- NOVKOVIC, S.** (2008): Defining the co-operative difference, *The Journal of Socio-Economics*, 37, pp. 2168–2177.

- O'NEILL, M.** (1989): *The Third America*, San Francisco: Jossey Bass Publishers. Octubre 2006, pp. 23-44.
- O'NEILL, M.** (2002): *Nonprofit Nation: A new Look at the Third America*, 2ª Edition, San Francisco: Jossey Bass.
- OIT (ORGANIZACION INTERNACIONAL DE TRABAJO)** (1974): Recomendación sobre el papel de las cooperativas y el progreso económico y social de los países en vías de desarrollo, *Documentos de Educación cooperativa*, 21, pp. 53-68.
- PANTALEONI, M.** (1898): Esame critico dei principii teorici della coperazione, *Giornale degli economista*, tomo 1, pp. 202-219, 307-323, 401-421.
- PARETO, V.** (1960): *Lettere a Maffeo Pantaleoni (1890-1923)*, Roma: Banca Nazionale del Lavoro.
- PARK, R., KRUSE, D. Y SESIL, J.** (2004): Does employee ownership enhance firm survival? en Perotin, V. y Robinson, A. (eds.): *Advances in the economic analysis of participatory and labor-managed firms*, 8, pp. 3-33. New York: Elsevier Science, JAI.
- PARLAMENTO EUROPEO** (2013): *Resolución del Parlamento Europeo, de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis*, disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//ES#title2> (visitado en 07/2013).
- PASTOR, E.** (2011): El papel de la economía social como motor del cambio social y la democratización sostenible de las políticas públicas sociales en el ámbito local, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 104, pp. 143-169.
- PEJOVICH, S.** (1973): The Banking System and the Investment Behavior of the Yugoslav Firm, en Bornstein, M. (dir.): *Plan and Market*, New Haven, CT: Yale University Press, pp. 285-311
- PENCAVEL, J., PISTAFERRI, L. Y SCHIVARDI, F.** (2006): Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms, *Industrial and Labor Relations Review*, 60 (1), pp. 23-44.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J. C., ETXEZARRETA, E. Y GURIDI L** (2009): Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate, *Papeles de Economía Solidaria*, 1.
- PÉREZ, A.** (1972): *Les cooperatives a Catalunya*, Barcelona: Institut d'Estudis Catalans.
- PÉROTIN, V.** (2004): Early cooperative survival: The liability of adolescence, en Pérotin, V. y Robinson, A. (eds.): *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, 8, pp. 67-86.
- PÉROTIN, V.** (2006): Entry, exit and the business cycle. Are cooperatives different?, *Journal of Comparative Economics*, 34 (2), p. 295-316.
- PÉROTIN, V.** (2010): *What do we really know about worker cooperatives?*, paper presented at the IAFEP Congress, Paris.
- PÉROTIN, V. Y ROBINSON, A.** (2003): *Employee participation in profit and ownership: A review of the issues and evidence*, Working Paper SOCI 109 EN, European Parliament.

- PESTOFF, V. A.** (1993): La recherche sur le Third Sector en Europe: directions et perspectives, *Revue des Etudes Coopératives, Mutuelles et Associatives*, nº 9, pp. 50-68.
- PESTOFF, V.** (1998 y 2005): *Beyond the Market and State: Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Brookfield USA, Singapore: Ashgate.
- PFOUTS, R. W. Y ROSEFIELDE, S.** (1986): The Finn in Illyria: Market Syndicalism Reconsidered, *Journal of Comparative Economics*, 10, pp. 160-70.
- PIGOU, A. C.** (1925): *Memorials of Alfred Marshall*, London: McMillan.
- PIGOU, A.C.** (2005): *The Economics of Welfare*, New York: Cosimo, Inc. Versión original en 1920, London: MacMillan and Co.
- PODIVINSKI, J. Y STEWART, G.** (2006): Why is labour-managed firm so rare? An analysis of UK manufacturing data, *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 63, pp. 177-192.
- POLANYI, K.** (1944): *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press.
- POTTER, B.** (1890): *The cooperative movement in Great Britain*, London: Allen & Unwin.
- POWELL, W. W.** (Ed.) (1987): *The nonprofit sector: A research handbook*. New Haven, CT: Yale University Press.
- PUENTES R., Y VELASCO, M^a.M.** (2009): Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable, *REVESCO*, 99, pp. 104-129.
- RABBENO, U.** (1853): *Le società cooperativa di produzione. Contributo allo studio della questione operaia*, Roma: Edizione della Rivista della Coperazione (Primera edición de 1886, Milán: Dumolard).
- RAZETO, L.** (1984): *Las Donaciones y la Economía de Solidaridad*, Santiago: Ediciones PET.
- REVENTOS, J.** (1960): *El movimiento cooperativo en España*, Barcelona: Ariel.
- ROBINSON, J.** (1934): What is Imperfect Competition? , *The Quaterly Journal of Economics*, v. 49, n. 1, pp. 104-120, disponible en: <http://qje.oxfordjournals.org/content/49/1.toc> (visitado en 10/2012).
- ROBINSON, J.** (1967): The Sovietic Collective Farm as a Producer Cooperative: Comment, *The American Economic Review*, 57 (1), pp. 222- 223 .
- RODRIGUEZ CABRERO, G. & MONTSERRAT, J.** (1996): *Las entidades voluntarias en España*, Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G.** (Coord.) (2003): *Las entidades voluntarias de acción social en España*, Madrid: Fundación Foessa.
- ROMERO, A.** (1997): *Participación de los trabajadores en el cooperativismo de trabajo asociado de Andalucía*, Tesis Doctoral. Universidad de Granada.
- ROMERO, A.** (1998): Análisis psicosocial del sistema de participación del cooperativismo de trabajo asociado de Andalucía, *Sociología del Trabajo*, 35, pp. 81-106.

- ROSE-ACKERMAN, S.**, (1982): Charitable giving and “excessive” fundraising, *Quarterly Journal of Economics*, 97, pp. 193-212.
- ROSE-ACKERMAN, S. (Ed.)** (1986): *The Economics of Nonprofit Institutions*, Oxford: Oxford University Press.
- ROSE-ACKERMAN, S.** (1987): Ideals Versus Dollars: Donors, Charity Managers, and Government Grants, *Journal of Political Economy*, 95 (4), pp. 810-23.
- ROSE-ACKERMAN, S.** (1996): Altruism, nonprofits, and economic theory, *Journal of Economic Literature*, 34, pp. 701-728.
- ROTHSCHILD, J.** (2009): Workers' Cooperatives and Social Enterprise: A Forgotten Route to Social Equity and Democracy, *American Behavioral Scientist*; 52, p. 1023.
- ROTHSCHILD, M** (1974): Searching for the Lowest Price When the Distribution of Prices Is Unknown, *Journal of Political Economy*, 82 (4), pp. 689-711.
- RUSSELL, R. Y HANNEMAN, R.** (1992): Cooperatives and the business cycle: The Israeli case, *Journal of Comparative Economics* 16, pp. 701–715.
- SÁEZ-FERNÁNDEZ, F.J., GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. Y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M.T.** (2003): Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la constitución de 1978, *CIRIEC-España*, 47, pp. 175-198.
- SÁEZ FERNÁNDEZ, F.J.& GONZÁLEZ GÓMEZ, F.** (2004): La empresas de trabajo asociado: regulación, funciones e importancia cuantitativa”, *Mediterráneo Económico*, 6, pp. 133-145.
- SAJARDO, A.** (1996b): *Análisis económico del Sector No Lucrativo*, Valencia: Tirant lo Blanc.
- SAJARDO, A. & CHAVES, R.** (2006). Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español, *CIRIEC-España*, 56, pp. 87.116.
- SALAMON, L.** (2002): *The State of Nonprofit America*, Washington D.C : Brookings Institution - Aspen Institute.
- SALAMON LESTER M. Y ANHEIER HELMUT K.** (1998): Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9 (3), pp. 213 – 248.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K., LIST, R., TOEPLER, S., SOKOLOWSKI, W. S. Y ASSOCIATES.** (1999): *Global civil society-dimensions of the nonprofit sector*. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies
- SAMPEDRO, J. L.** (1983): El reloj, el gato y Madagascar, *Revista de Estudios Andaluces*, 1, pp. 119-126.
- SAMUELSON, P. A.** (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, *The Review of Economics and Statistics*, 36 (4), pp. 387-389.
- SAMUELSON, P.** (1970): The 'Transformation' from Marxian 'Values' to Competitive 'Prices': A Process of Rejection and Replacement, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 67(1), Sept., pp. 423-425.

- SANCHÍS, J.R. Y REDONDO, A.** (1997): Actitudes hacia la creación de empresas: estudio empírico aplicado diplomatura de Relaciones Laborales de la Universidad de Valencia, *Revista de debate sobre Economía pública, social y cooperativa*, 27, pp. 157-181.
- SANCHIS, J. R. Y CAMPOS, V.** (2005): Inserción Socio-laboral, Economía Social y Desarrollo Local. Estudio empírico sobre la realidad actual del Agente de Empleo y Desarrollo Local en España, *CIRIEC-España*, 52, pp. 279-306.
- SANZ, E.** (1995): *Los cuáqueros*, disponible en: <http://www.palabraviva.com.es/Contenido/Estudios/Los%20Cu%C3%A1queros.pdf> (visitado en 05/2013).
- SAZ, M^a I. y CARÚS, L.** (2008): Los procesos participativos en la sostenibilidad medioambiental. El caso del segmento turístico recreativo de Alta Montaña, *CIRIEC-España*, 61, pp. 127-156.
- SEN, A.** (1987): *Sobre ética y economía*, Madrid: Alianza.
- SEN, A.** (1999): *Development as freedom*, Gran Bretaña: Oxford University Press, p. 366 .
- SEN, A.** (2000): *Desarrollo y libertad*, Barcelona: Planeta.
- SEXTON, R.J. Y SEXTON, T.A.** (1987): Cooperatives as entrants, *Rand Journal of Economics*, 18, pp. 581-595.
- SKLOOT, E.** (1987): Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations, en Powell, W. W. (Eds.): *The Non-profit sector: a Research Handbook*, New Heaven, CT: Yale University Press, pp. 380-393.
- SPEAR, R.** (2000): The cooperative advantage, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71 (4), pp. 507-523.
- STABER, U.** (1993): Worker cooperatives and the business cycle: Are cooperatives the answer to unemployment? , *American Journal of Economics and Sociology*, 52 (2), pp. 129–143.
- STEFANSON, B., FULTON, M. Y HARRIS, A.** (1995): *New generation cooperatives: Rebuilding rural economies*, Centre for the Study of Cooperatives, University of Saskatchewan, disponible en <http://usaskstudies.coop/pdf-files/Rebuilding.pdf> (visitado en 07/2013).
- STEINBERG, R.** (2006): Economic Theories of Nonprofit Organizations, en Powell, W. W. y Steinberg, R. (Eds.): *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven: Yale University Press, pp.13-31.
- STEINBERG, R.** (2006): Economic Theories of Nonprofit Organizations, en Powell, W. W. y Steinberg, R. (Eds.): *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Second Edition., New Haven, CT: Yale University Press, pp.117-139
- STEINHERR, A. Y J. THISSE,** (1979): Are Labor Managers Really Perverse? , *Economic Letters*; 2, pp. 137-42.
- STEPHEN, F.H.** (1981): On the Analysis of the Investment Behaviour of Producers' Cooperatives, Glasgow: University of Strathclyde, *Strathclyde Discussion Papers in Economics*, 81, p. 5.
- STEPHEN, F.H.** (1982): *The performance of labor-managed firms*, London: MacMillan.

- STIGLER, G.** (1961): The Economics of Information, *Journal of Political Economy*, 69 (3), pp. 213-225.
- STIGLITZ, J.E.** (1994): *Principios de microeconomía*, Madrid: Ariel.
- STÖHR, W.B** (1984). *Selective Self-Reliance and Endogenous Regional Development. Preconditions and Constraints*, Wien: Interdisziplinäres Institut für Raumordnung.
- TARAZONA, P. Y ALBORS, J.** (2005): La economía social y el desarrollo local. *Revista Noticias del CIDEA*, 45, pp. 70-75.
- TEHRANI, A.A.** (1984): La coopération agricole en Iran, en Mathe, R. (Ed.): *Le fait coopératif et mutualiste*, Limoges: *TRAMES (Travaux et Mémoires de l' Université de Limoges)*.
- THOMAS, A. Y DEFOURNY, J.** (1990): Financing Workers' Cooperative and Self-managed enterprises, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 61, pp. 2-3.
- THOMAS, H.** (1982): The performance of the Mondragon Cooperatives in Spain, en Jones, D. y Svejnar, J. (ed.): *Participatory and self-managed firms: Evaluating economic performance*, Lexington, MA: Lexington Books, pp. 129-51.
- THOMAS, H. Y LOGAN, C.** (1982): *Mondragon: an economic analysis*, London: George Allen & Unwin.
- THOMPSON, W.** (1827): *Labor Rewarded. The Claims of Labor and Capital Conciliated: or, How to Secure to Labor the Whole Products of Its Exertions*, London: Hunt and Clarke.
- THOMPSON, W.** (1830): *Practical Directions for the Speedy and Economical Establishment of Communities on the Principles of Mutual Co-operation, United Possessions and Equality of Exertions and the Means of Enjoyments*, London: Strange and E. Wilson.
- THORDARSON, B.** (1987): A comparison of Worker-Owned Firms and Conventionally Owned Firms in Sweden, en Derek, C., Jones, D. y Svejnar, J. (eds.) : *Advances in the economic analysis of participatory and labor-managed firms*, Greenwich CT: JAI Press, 2, pp. 225-242.
- TIEBOUT, C.** (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 64, pp. 416-24.
- TOMAS CARPI, J.A** (1988): *Ley de Reforma Universitaria, Universidad y Economía Social: la problemática formativa e investigadora*, en II Jornadas de estudio sobre economía social, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seg. Social, pp. 101-119.
- TOMAS CARPI, J. A.** (1997): Prospects for a Social Economy in a changing world, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68 (2), pp. 247-279.
- TOMAS CARPI, J.A. Y MONZON, J.L.** (dir.) (1998): *Libro blanco de la economía social en la Comunidad Valenciana*, Valencia: Ciripec-España.
- TUGAN-BARANOVSKI, M.** (1921): *Sotsialnyia Osnovy Kooperatsii*, Berlin: Slowo Verlagsgesellschaft.
- VANDERVELDE, E.** (1891): *Enquête sur les associations professionnelles d'artisans et ouvriers en Belgique*, Bruxelles: Impr. des Travaux publics.

- VANEK, J.** (1969). [Hacia un Mejor Entendimiento de la Vía No Capitalista](#), *Cuadernos de Economía*, vol. 6 (18), pp. 1-28.
- VANEK, J.**, (1970): *The General Theory of Labour Managed Market Economies*, Ithaca, (N.Y.): Cornell University Press
- VANEK, J.** (1977): The Basic Theory of Financing of Participatory Firms, en Vanek, J. (ed.): *The Labor-managed economy: Essays by Jaroslav Vanek*, Ithaca, NY: Cornell University Press, 186-98.
- VANEK, J.** 1971. *The basic theory of financing of participatory firms*, reprinted in Vanek, J. 1977. *The Labor Managed Economy: Essays by J. Vanek*, Ithaca, Cornell University Press.
- VARA, M. J.** (1985): *Análisis de las cooperativas de trabajo asociado en Madrid*, Madrid: Ministerio de Trabajo.
- VARA, M. J.** (1994): Funciones de la Economía Social en el modelo de desarrollo económico, *ICE*, 729, pp. 9-17.
- VÁZQUEZ, A.** (2004): Desarrollo endógeno: Interacción de las fuerzas que gobiernan los procesos de crecimiento económico, en Vergara, D. y von Baern, L. (Eds.): *En la frontera del desarrollo endógeno*, Chile: Ediciones Universidad de la Frontera, pp. 29-41.
- VIDAL, I.** (1984): *Crisi econòmica i transformacions en el mercat de treball, L'associacionisme de treball a Catalunya*, Barcelona: Universitat de Barcelona.
- VIDAL, I.** (1996b): La inserción social por la economía: una realidad empresarial, *CIRIEC-España*, 22, pp. 43-58.
- VIDAL, I.** (1996a): *Inserción social por el trabajo. Una visión internacional*, Barcelona: CIES.
- VIDAL, I.** (1997): Una nueva economía social aún poco conocida y reconocida, en Defourny, J., Fabreau, L. y Laville, J. L. (1997) (dirs.): op. cit, pp.. 237-249.
- VIDAL MARTÍNEZ, I.** (2008): ¿Qué es la economía social?, *Revista de cooperativismo sanitario*, 72, pp. 22-25
- VIENNEY, C.** (1988): L'économie sociale, nouvel objet de recherche en sciences sociales, *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, 27.
- VIENNEY, C.** (1994): *L'économie sociale*, Paris: La Découverte.
- VILNITZKY, M., RUIZ, O. Y GALDÓN, G.** (2010): Dossier empresas recuperadas, *El viejo topo*, 270-271, pp. 21-47.
- VIRJAN, D.** (2012): New Approaches to Social Economy, *Theoretical and Applied Economics*, 19 (6), pp. 105-110.
- VITALIANO, P.** (1983): Cooperative Enterprise: Alternative Conceptual Bases for Analyzing a Complex Institution, *American Journal of Agricultural Economics* 65, pp. 1078-1083.
- VIVET, D. Y THIRY, B.** (2000): Campo de estudio, importancia cuantitativa y acepciones nacionales, en Chaves, R., Demoustier, D. y Monzón, J.L. (Dirs.):

Economía Social y Empleo en la Unión Europea. Acción Piloto, Tercer Sistema y Empleo de la Comisión Europea, Valencia: CIRIEC.

- VOETS, N.** (1990): The financing of worker cooperatives in the Netherlands, *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, 2-3.
- VOVELLE, M.** (1999): *Les jacobins. De Robespierre à Chevènement*, París: Éditions la Découverte.
- WALRAS, L.** (1865): *Les Associations populaires de production, de consommation et de crédit*, París: Dentu.
- WALRAS, L.** (1898): *Les études d'économie politique appliquée: Théorie de la production de la richesse sociale*, París: Rougé, Lausana y F. Pichon.
- WARD, B.** (1958): The Firm in Illyria: Market Syndicalism, *American Economic Review*, 48, pp. 566-589.
- WEISBROD, B.** (1975). Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy, en Phelps, E.S. (ed.): *Altruism, morality and economic theory*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 171-195.
- WESTERDAHL, S. Y WESTLUND, H.** (1998): Social Economy and New Jobs. A summary of twenty case studies on European Regions, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 69 (2), pp. 193-218.
- WESTLUND, H. Y WESTERDAHL, S.** (1996): Contribución de la Economía Social a la ocupación laboral local, *CIRIEC-España*, núm. 24, noviembre.
- WICKREMARACHCHI, J.** (2003): *New cooperatives: motivations and barriers*, Bathurst: Charles Stuart University.
- WILLEMBORG, L.** (1887): La teorica de la coperazione, *Giornale degli Economisti*, tomo II, pp. 129-144.
- YOUNG, D. R.** (1983): *If Not for Profit, for What?* Lexington, MA: Lexington Books.
- ZHANG, J., GODDARD, E. Y LEHROL, M.** (2007): Estimating pricing games in the wheat-handling market in Saskatchewan: the role of a major co-operative, en Novkovic, S. y Sena, V. (Eds.): *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms. Co-operative Firms in Global Markets: Incidence, Viability and Economic Performance*, 10, Elsevier Science, pp. 151-184.