

Universidad de Huelva

Departamento de Economía



**Universidad
de Huelva**

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

Resumen y conclusiones de Tesis Doctoral

**A macroeconomic perspective of the entrepreneurial quality of Social
Economy firms versus the traditional entrepreneurial model**

Abstract and conclusions

Carmen Guzmán Alfonso

Directores:

María de la O Barroso González

Francisco Javier Santos Cumplido

Huelva, Febrero, 2014

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 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. Más concretamente, la encuesta se ha realizado a 808 empresas, de las cuales 348 son CTA (193 andaluzas y 155 vascas), y 460 son ET (227 andaluzas y 233 vascas).
- 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 Ministerio 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.

6. CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones generales

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 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.

6.2 Conclusiones específicas

6.2.1 A nivel teórico

Las conclusiones específicas que se han obtenido a nivel teórico son las siguientes:

1. *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).

2. *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).
3. *La literatura sobre las dimensiones del comportamiento emprendedor y la calidad del tejido empresarial cooperativo es muy escasa, pero la existente no induce a pensar que las CTA sean de peor calidad que las ET. Sin embargo, la literatura sobre estas entidades sí resalta el hecho de que las cooperativas contribuyen al desarrollo económico de los territorios a través de sus principios de participación y compromiso local, lo cual 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.*

6.2.2 A nivel empírico

Tras realizar el análisis empírico, se han llegado a las siguientes conclusiones:

- a) En cuanto a la comparación de la calidad empresarial macroeconómica de las CTA con las ET:

1. *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 una: De este modo, 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.*
2. *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: 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 favorables 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. 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:

1. *En cuanto a los rasgos específicos considerados para medir la esencia cooperativa de las CTA de Andalucía y País Vasco se concluye que: a) las CTA andaluzas presentan mayores motivaciones por prescripción y por necesidad de financiación que las CTA vascas, b) 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, y c) las CTA andaluzas muestran mayores niveles de degeneración que las CTA vascas.*

2. *Como consecuencia de lo anterior, las CTA del País Vasco presentan mayores niveles de esencia cooperativa que las CTA de Andalucía.* De esta manera, el análisis empírico, además de mostrar que las CTA vascas presentan un comportamiento emprendedor de mayor calidad y unos rasgos de su tejido empresarial también de mayor calidad que las CTA andaluzas, también 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.

En base a todo lo anterior, se concluye: a) que las CTA presentan una mejor calidad macroeconómica que las ET, b) que la esencia cooperativa es un componente de la calidad macroeconómica cooperativa, y c) se refuerzan las teorías que vinculan la calidad macroeconómica del factor empresarial con el desarrollo económico de los territorios.

ENGLISH VERSION

1. JUSTIFICATION

Over the last few years, interest in the Social Economy from public authorities and academics has grown considerably. This term refers to the collection of entities and businesses whose goal is to meet the needs of their stakeholders by striving to achieve aims other than maximising profits. These alternative objectives may include prioritising personnel over capital, taking decisions democratically, and acting in accordance with the values of solidarity and equality.

This interest in the Social Economy is a consequence of the growth in recent decades of the entities that make up this layer of the national and international economy. In fact, the Social Economy has created around two million jobs in Spain (Ministry of Employment and Social Economy, 2013), and more than 14 million jobs across Europe (Monzón & Chaves, 2012). As a result, the view that the Social Economy is a key component of the Spanish and European economy and society is becoming more widespread (Melián & Campos, 2009; Monzón & Chaves, 2012).

Similarly, public authorities' interest in the Social Economy fundamentally owes to the large body of evidence that shows how Social Economy firms are withstanding the effects of the 2008 economic crisis better than traditional, capitalist firms. For instance, the rate of job losses in cooperatives, the most representative enterprises of the Social Economy, is 7.5 percentage points lower than the rise in unemployment across all firms. Furthermore, other entities from the Social Economy, such as special employment centres and work integration social enterprises (WISEs), have even managed to continue creating jobs during the current recession (Ministry of Employment and Social Economy, 2013). A good example of the increase in the public authorities' focus on social enterprises is the previous Spanish government's decision to pass the "*Social Economy Law*" (Law 5/2011 of the Social Economy). The passing of this law in Spain represents a landmark in the widespread acknowledgment of this layer of the economy and the traits that differentiate it from other parts of the economy.

Indeed, certain prestigious international institutions had already acknowledged the importance of the Social Economy before the current financial crisis hit economies around the world in 2008. The OECD is a prime example of this, producing a Social Economy publication that cites social enterprises as one of the keys to resolving the socioeconomic problems of poverty and social inclusion, and recommending that public authorities foster an environment conducive to such social initiatives, given that social enterprises also constitute a strategic sector for boosting innovation and competition within societies (OECD, 2007).

Furthermore, academic interest in the Social Economy has also grown, with many researchers viewing firms from this area of the economy as the best way of successfully recovering from the current economic turmoil (Melián & Campos, 2009; Monzón & Chaves, 2012). These scholars' arguments hinge on highlighting that the Social Economy is free from the capitalist economic model's shortcomings, which have led to the current global recession, given that the Social Economy is driven by values and principles that are different from those of the traditional economy. Despite this, the study of entities from the Social Economy is nothing new in the Economics literature. Among the forms of the Social Economy that academics have studied in most depth are cooperatives. The literature is replete with papers whose aim is to define cooperatives' role within the process of economic development, and link the life cycle of cooperatives to the economic cycle (Ben-Ner, 1988b; Westlund & Westerdahl, 1996; Perotin, 2013).

Among cooperatives, worker cooperatives have garnered most attention. This type of business entity was the subject of research by numerous scholars in the second half of the twentieth century, particularly during the eighties. By applying neoclassical economic theory, their aim was to analyse companies whose property belonged to their workers, also known as labour-managed companies. These researchers carried out several empirical studies with the aim of verifying whether worker ownership of the company's property, and participation in the profit-sharing and decision-making processes, affects performance in some way (Jones & Svenejar, 1982; Blinder, 1990; Kruse & Blasi, 1997). The results of these studies fail to show that such participation negatively affects performance. Similarly, studies probing into the existence of differences in productivity compared to traditional firms yield inconclusive empirical evidence (Lee, 1988; Jones, 2007).

The above discussion implies that the study of worker cooperatives has traditionally occurred from the perspective of the Social Economy and cooperatives; in other words, basing the research on the specific traits of participation, solidarity, and reciprocity, which characterise cooperatives and companies from the Social Economy. Nonetheless, the study of worker cooperatives using other approaches or drawing on other research areas may help increase familiarity with these firms and their contribution to economic development.

Along these lines, one of the research streams with the greatest exposure in the field of Economics in the last three decades is entrepreneurship. Researchers in this area view entrepreneurial activity as one of the keys to a region's economic development (Hebert & Link 1989; Guzmán, 1994, 1995; Wennekers & Thurik, 1999; Reynolds et al., 2002; Santos, 2004). This relationship between entrepreneurial activity and economic development has a basis in businesspersons acting as agents responsible for wealth and job creation, while, at the same time, confronting the challenges posed by globalisation, such as the fragmentation of markets, or the increase in competition and uncertainty (Carlson, 1996; Santos, 2004).

Since the seventies, policymakers have implemented initiatives aimed at encouraging entrepreneurial spirit and fostering business creation as a basic strategy to stimulate the economy, enhance flexibility in production, accelerate structural change, and, overall, move towards long-term economic development. These initiatives have come from a host of international organisations, such as the OECD, which have recommended implementing policies that promote small and medium-sized enterprises for regional development (OCDE, 1998, 2003). In Spain, the most recent and influential initiative of this type is the passing of the “Law of entrepreneurs” (*Ley de emprendedores*), which covers a range of measures to facilitate the creation of new businesses (Law 14/2013, 27 September, in support of entrepreneurs and their exposure on the international stage).

Bearing in mind the number of initiatives that have been implemented to boost levels of economic development, and the importance of entrepreneurship within the Economic sciences, it is hardly surprising that certain authors claim that society finds

itself in the paradigm of the “entrepreneurial economy”, as opposed to the more traditional “managed economy” (Audretsch & Thurik 2000).

Thus, given the importance of the entrepreneurial approach and the scarcity of studies on cooperatives adopting an approach other than that of the Social Economy, our research addresses the study of worker cooperatives from the perspective of entrepreneurship, with the aim of shedding light on the Social Economy, and on worker cooperatives in particular. More specifically, we focus on a macroeconomic perspective of entrepreneurial quality, which relates entrepreneurial behaviour and the features of a region’s entrepreneurial structure with the degree of economic development in that region (Santos et al., 2012; Fernández & Romero, 2013). Focusing this vision of entrepreneurship on worker cooperatives allows us to glean knowledge on aspects of this business model, and discuss its potential to contribute to regional economic development.

2. AIMS AND OBJECTIVES

Based on the justification for this research, *our general aim is to study the Social Economy’s most representative entities, namely worker cooperatives, from the perspective of entrepreneurship. We thus develop a theoretical framework that draws upon fundamental aspects of the quality of the worker cooperative entrepreneurial model from a macroeconomic perspective, and their influence on economic development. Furthermore, with the aim of validating this theoretical framework, we perform analysis of empirical data from two Spanish regions that boast a proud Social Economy tradition, but whose levels of economic development are in stark contrast; namely, Andalusia and the Basque Country.*

From this general aim, we formulate below several specific objectives, from both the theoretical and empirical perspectives.

a) Specific objectives from the theoretical perspective

1. *Define the concept of the Social Economy and differentiate this construct from other similar concepts.* The Social Economy is often identified with a host of practices, initiatives, realities, and ideas. Thus, the Social

Economy tends to resemble the Solidarity Economy, social entrepreneurship, the Third Sector, the Non-Profit Sector, and so forth. Hence, a clear definition of what constitutes the Social Economy is often elusive. Therefore, the first specific theoretical objective is to clarify the concept of the Social Economy and set out the specific traits that differentiate this layer of the economy from other similar concepts.

2. *Probe into the characteristics that differentiate cooperatives from traditional firms, and assess their importance in the process of economic development.* It is worth mentioning that cooperatives are the most representative type of business entity of the Social Economy, and, within cooperatives in general, worker cooperatives take the lead role. Thus, our second specific theoretical objective is to gain insight into the specific traits that characterise this type of entity and that differentiate worker cooperatives from traditional firms, along with gaining an understanding of their importance in the process of economic development. We address these issues from the point of view of the values and principles upon which businesses in the Social Economy base their operations.
3. *Define and analyse the dimensions that make up entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective.* In an attempt to build a suitable theoretical framework, we aim to determine and study the variables that constitute the entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective of any entrepreneurial system, and that have an influence on regional economic development. In doing so, we distinguish between those that refer to entrepreneurial behaviour and those that refer to the general entrepreneurial structure.
4. *Probe into the characteristics of worker cooperatives from the perspective of entrepreneurship, and by adopting a macroeconomic view of entrepreneurial quality.* In addition to deepening our knowledge of the characteristics of worker cooperatives and their contribution to economic development from a Social Economy viewpoint (Objective a.2), we also intend to meet this objective from a macroeconomic point of view of entrepreneurial quality. Thus, our aim is to analyse the findings regarding a range of variables, in terms of macroeconomic quality, defined above, in order to draw conclusions about cooperatives. Testing

of these conclusions will then take place in the empirical part of the study.

b) Specific objectives from an empirical perspective

1. *Compile a series of indicators from dimensions taken from the theoretical analysis, with the aim of measuring the quality of entrepreneurial behaviour and the quality of the entrepreneurial structure.* In this research, we also propose a pool of indicators that allow us to draw an overall, structured picture of the quality levels of the entrepreneurial model. This snapshot enables us to make comparisons between different entrepreneurial systems and draw conclusions from these comparisons more easily and accurately.
2. *Analyse the differences between worker cooperatives and traditional firms from a macroeconomic view of entrepreneurial quality, distinguishing between entrepreneurial behaviour and quality of the entrepreneurial structure.* Once we have defined the indicators (Objective b.1), we will be able to look into the existence of differences between traditional firms and worker cooperatives, in terms of macroeconomic quality. Based on these differences, we can gain an understanding of whether the contribution of worker cooperatives is equal to, less than, or greater than that of traditional enterprises.
3. *Validate the theories that link macroeconomic quality to regional economic development.* With the aim of verifying if the theory of macroeconomic quality holds, we intend to conduct analysis into cooperatives in two regions with entirely different economic profiles. Thus, once again using the indicators resulting from Objective b.1 for these regions, we can verify whether more economically advanced territories boast higher quality worker cooperatives.
4. *Verify whether the characteristics that differentiate cooperatives from traditional firms imply an additional component of macroeconomic quality, and, as such, contribute to regional economic development.* Based on the theoretical analysis of the role of cooperatives in economic development from a Social Economy viewpoint, we intend to test empirically whether the peculiarities of these companies form part of the

macroeconomic quality of this specific entrepreneurial system, through the creation of a specific indicator to measure this attribute.

3. METHODOLOGY

Below, we describe the methodology for the theoretical and empirical sections of the study.

We adopt a *deductive method* for the theoretical section of the study, in which we begin with general notions and drill down to more specific ideas. To do so, we carry out a literature review, beginning by establishing a definition of the Social Economy to anchor this research to a specific context. Subsequently, we focus on cooperatives in general, homing in on worker cooperatives, the target of this study. Following this, we introduce the research field, entrepreneurship, within which we analyse worker cooperatives. We then go on to define the area of entrepreneurship that we wish to study; namely, entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective. Finally, we review the literature that covers the entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective of worker cooperatives, and, on the basis of this review, we build our theoretical model and formulate the research hypotheses we wish to test.

Aside from the theoretical methodology, the empirical methodology of this study has the following four key elements.

- First, although the target population of this study consists of worker cooperatives, we also include traditional firms as the control group for our study; in other words, traditional firms are the reference group with which we wish to compare worker cooperatives, thereby enabling us to draw conclusions.
- Second, to achieve the objectives set out for the empirical study, and, given that, in the majority of cases, the necessary qualitative information is unavailable from official data sources, we conducted a survey of companies in the study's target regions. More specifically, we administered a survey to 808 businesses, of which 348 are worker cooperatives (193 from Andalusia and 155 from the Basque Country), and 460 are traditional firms (227 from Andalusia and 233 from the Basque Country).

- Third, the questionnaire used in the survey to garner data for the qualitative variables principally relies on categorical variables (either dichotomous or multinomial). The data thus lends itself to logistic regression analysis for the phase of hypothesis testing. We also deploy the technique of student's t-tests for independent samples.
- Finally, we create an index to reduce the number of variables in the logistic regressions. This index comprises a series of variables aimed at measuring the traits that differentiate worker cooperatives from traditional firms.

Bearing in mind these considerations, it is worth pointing out that, for the empirical study, we follow an *inductive method*, whereby the results of the statistical analysis for the target regions may lead to general conclusions that are applicable to other territories.

4. SOURCES

Below, we briefly detail the main bibliographical and statistical sources that we employ to carry out the current study.

a) Bibliographical sources

The bibliographical sources used in this research are laid out explicitly in the references section. Broadly speaking, to conduct the theoretical part of the study, we adhere to articles published in subject-specific journals. These sources include journals and publications at the national and international levels. Access to original publications was possible courtesy of the bibliographical resources of both the University of Huelva and the University of Seville. Similarly, a period as a visiting researcher at the Emergence of European Social Enterprises (EMES) research network, whose headquarters is located at the University of Liège (Belgium), also proved highly fruitful for this thesis, by providing access to original international publications in the fields of the Social Economy and cooperatives. Similarly, the headquarters of another international network for research into the Social Economy, namely the Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique (CIRIEC), also located at the University of Liège, provided access to its own material.

Likewise, access to digitised scientific publications via the electronic resources of the University of Huelva and the University of Liège was essential in writing this thesis. The IT platforms of these two institutions significantly aided access to the necessary materials for carrying out the research described herein, and sped up the initial screening of papers for the literature review of the topics that feature in this study.

The topics that we study in this research are the Social Economy, cooperatives, and entrepreneurship. For the two former areas, the main bibliographical references come from, among other sources, the following academic journals: *CIRIEC-España*, *Revista de Economía Pública*, *Social y Cooperativa*, *Revesco*, *Anuario de estudios cooperativos*, *Nonprofit 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*, and *Voluntas*. For the concept of entrepreneurship, the following journals form the basis of the literature review: *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*, and *The American Economic Review*.

b) Statistical sources

Numerous and varied statistical sources were fundamental to this research. These sources can be split into two main groups: statistical sources obtained from official databases; and data yielded by a survey specifically designed for this study.

3. The main sources of official data are the databases of the Spanish Ministry of Employment and Social Security (ME&SS) and the Spanish National Statistics Institute (NSI). These two sources provide the justification for our focus on the target population. Data from the ME&SS provide evidence of the importance of the Social Economy and cooperatives in the two target regions, and data from the NSI (specifically, the Survey of the Active Population and the Spanish Regional Accounts) let us examine the differences between the economic development of the two target regions. Similarly, determining the sample

population for the survey was possible thanks to the data from the NSI's Central Business Directory (CBD) and the ME&SS. The former gave us the number of traditional firms in the two target regions, while the second provided details of the number of worker cooperatives in Andalusia and the Basque Country.

4. Our proprietary survey data were crucial in drawing the main conclusions of our study. The questionnaire for this survey is an extended version of a questionnaire previously used in research by the SMEs and Economic Development (*Las PYMEs y el Desarrollo Económico*) research group at the University of Seville. We added variables specifically designed to measure the cooperative attributes of the target companies. These variables are the result of a series of discussions with the EMES during a research visit to the University of Liège. The founding principles of the items added are simplicity and clarity—in both questions and responses—, as well as ease and speed of completion for respondents. These principles are met by using concise questions and closed responses. Although the use of closed responses may result in a loss of information, we gave consideration to all potential answers to the questions so as to glean the maximum amount of information about the entrepreneurial quality of the respondents from a macroeconomic perspective. A pilot study helped validate the questionnaire and confirm its suitability for the current study. Chapter 5 gives extensive detail on the remaining issues regarding the questionnaire data.

5. STRUCTURE

In keeping with the above information, this thesis has the following structure. The thesis comprises six chapters. The current chapter is dedicated to introducing the research objectives and key topics, while the sixth and final chapter expounds the conclusions of the study. Of the four chapters that present the central analysis of this research, the first three chapters (Chapters 2, 3, and 4) cover the review of the literature on the Social Economy, cooperatives, and entrepreneurship, respectively, and also establish the theoretical model and the hypotheses we wish to test in the empirical

study. Finally, Chapter 5, which directly precedes the conclusions, centres on the empirical analysis, containing the results of the tests of the hypotheses formulated in the three previous chapters.

More specifically, the first chapter to deal with the theory behind this research, Chapter 2, presents the essential foundations of the concept of the Social Economy. To address this concept, we first perform a literature review, examining the range of definitions of this term appearing in the literature, so as to obtain a clear idea of what constitutes the Social Economy and the type of practices this term encompasses. Second, we analyse the three guises of the Social Economy: the Social Economy as a practice, as a scientific discipline, and as a methodological approach. In terms of the Social Economy as a practice, we first delve into the study of its origins and evolution. Similarly, we analyse the initiatives and activities that have led to the institutionalisation and consolidation of these practices at the European, national, and regional levels, as well in the scientific ambit. This ties in with our examination of the Social Economy as a scientific discipline, first carefully explaining the changes this subject has experienced over time, and following this up with a section on the Solidarity Economy, which arises as a consequence of the evolutionary process that the Social Economy has experienced. Finally, we turn our attention to the Social Economy as a methodological approach, which allows us to set out the traits that differentiate the Social Economy from non-profit and social entrepreneurship models.

Once we have firmly established the concept and foundations of the Social Economy, we go on to look at the most representative type of business entity within the sector: cooperatives (Monzón, 1992). Chapter 3 is dedicated to providing a general overview of all the aspects that scholars have studied with regard to this type of entity. We compile this overview by first reviewing the literature to identify different definitions of cooperatives and their specific typologies within the broader definition. In addition, we analyse the origins of the cooperative movement and the changes that the cooperative has gone through since it first came into existence. Second, we take the opportunity to expand on the series of articles that link cooperatives to economic development. More specifically, we centre on analysing the role of cooperatives in the process of local, sustainable economic development, particularly in rural areas.

Likewise, this section covers the host of relationships that authors establish between the life cycle of cooperatives and the economic cycle as a whole.

Academic research devoted to the study of these relationships tends to focus on worker cooperatives, which brings us to the next section of this thesis, whose aim is to analyse and probe into the neoclassical theories concerning this type of business (also known as labour-managed companies). We discuss these labour-management theories, as well as the debates and controversies surrounding these theories from both theoretical and empirical viewpoints. Finally, Chapter 3 closes with a discussion of the empirical works that attempt to study whether the peculiarities of this type of business (i.e., the participation of workers in the running of the business) has an impact on performance. Furthermore, we also present a general overview of the empirical studies that compare worker cooperatives and traditional firms in different settings.

Chapter 4 is devoted to analysing worker cooperatives from the point of view of entrepreneurship, and, more specifically, from a perspective of entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective. We start by defining entrepreneurship, distinguishing and analysing the elements that this term embodies: the firm and the entrepreneur. Following this first section, we expand on the contribution of entrepreneurship in economic development; that is, the study of entrepreneurship from a macroeconomic perspective. To do so, we first perform a review of the literature on the importance of entrepreneurship in the process of economic development, going on to differentiate the two angles from which researchers approach the study of entrepreneurship's contribution to regional economic development: the quantitative and qualitative.

Hereinafter, we focus on a qualitative approach, namely adopting a macroeconomic perspective of entrepreneurial quality, which forms a study framework on which we base our research. We expound and analyse the entrepreneurial behaviours and the traits of the entrepreneurial structure that determine a region's entrepreneurial macroeconomic quality; that is, the factors that may exert an influence on the economic development of the region in question. Among the dimensions that define the quality of an individual's entrepreneurial behaviour, we pay special attention to innovation, a propensity for risk, proactivity, ambition, and cooperation. The key dimensions that

define the quality of an entrepreneurial structure are size, sector of activity, and productive and functional dependence.

Subsequently, we embark on a literature review that looks into scholars' contributions in the dimensions that make up entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective among worker cooperatives. Accordingly, we ultimately devise our research model and hypotheses, and present the results of the tests of these hypotheses in the next chapter.

Chapter 5 thus constitutes the empirical part of this study. We begin by describing the target population and justifying our motives for this choice. Next, we detail the methodology that we employ to yield and analyse the data. Specifically, we present the aspects relating to the survey (data collection, questionnaire, sample population, methodology, etc.). Following this, we explain the techniques we adopt for data analysis, the stages this involves, and the variables under study. Then, we display the results of the empirical analysis, which consists of a two-stage process. The first stage is to analyse the differences between worker cooperatives and traditional firms in terms of the dimensions of a macroeconomic view of entrepreneurial quality. In the second stage, we examine the possibility that the peculiarities of worker cooperatives form a part of the macroeconomic quality of their entrepreneurial system.

Finally, Chapter 6 brings together the main conclusions of this research, from both theoretical and empirical points of view. Furthermore, we include a section containing a discussion on the practical implications of these conclusions. The chapter closes with our reflections on the limitations of the study, and future research streams that we hope to pursue.

6. CONCLUSIONS

6.1. General conclusions

Following the theoretical discussion and empirical analysis of the previous chapters, we reach the following conclusions.

1. *Both the Social Economy and worker cooperatives are incipient research areas.*
The review of the literature on the Social Economy demonstrates that scholars pursue quite different goals, study entirely distinct realities, and use a wide variety of approaches, all of which shows that the Social Economy is still in its early stages of development as a research area. Similarly, the study of worker cooperatives shows the absence of an economic theory of these entities that is widely accepted, owing to contradictory findings of empirical studies. These discrepancies result in a lack of consensus among scholars.
2. *The essence and authenticity of cooperatives is a component of their entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective, which means that the more “cooperative essence” a cooperative is able to retain, the greater its contribution to regional economic development.* The literature on cooperatives refers to the importance of cooperatives’ fundamental principles and values in regional economic development, which implies that cooperative principles (the “cooperative essence”) may form part of the quality of this form of entrepreneurship from a macroeconomic perspective, along with the entrepreneurial behaviour and entrepreneurial structure. In addition to reinforcing the theory that links the quality of entrepreneurial behaviour and the features of the entrepreneurial structure to the level of regional economic development, the statistical analysis of data for two regions with different degrees of economic development also allows us to identify the “cooperative essence” as a component of cooperative entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective.
3. *Worker cooperatives have a higher degree of entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective than traditional firms, thereby implying that the contribution of worker cooperatives to a region’s economic development is also greater than that of traditional firms.* This study reveals that the entrepreneurship within worker cooperatives has a similar or higher quality to traditional firms in terms of entrepreneurial behaviour and features of the entrepreneurial structure. Given that “cooperative essence” is also a component of the macroeconomic quality of this entrepreneurship system that is non-existent in traditional firms, we conclude that worker cooperatives have an entrepreneurial quality, from a macroeconomic perspective, that exceeds that of

traditional firms, and therefore contribute more to economic growth than firms operating under a traditional model.

6.2. Specific conclusions

6.2.1. Conclusions regarding the theoretical study

The specific conclusions with respect to the theoretical study are as follows.

1. *Studying the Social Economy means adopting an approach for studying the Third Sector, as well as the Non-Profit Sector and the concept of social entrepreneurship.* Thus, although these terms tend to suffer indiscriminate use at the hands of academics and the public alike, probing into each one of these concepts reveals differences between them. Whereas the non-profit approach omits all entities that distribute profits—thereby excluding cooperatives from its scope—(Hansmann, 1980; Steinberg, 2006), the Social Economy approach does permit the study of these businesses (Monzón, 2006; Defourny & Develtere, 2009). The scope of the social entrepreneurship approach includes companies that perform market-oriented economic activities but that serve a social purpose, independently of the type of business entity (Dees, 2001; Defourny & Nyssens, 2012).
2. *From a macroeconomic perspective, both entrepreneurial behaviour and the features of the region's entrepreneurial structure determine a region's entrepreneurial quality.* Whereas entrepreneurial behaviour encompasses innovation, proactivity, a propensity for risk, ambition, and cooperation, the features of the entrepreneurial structure that determine entrepreneurial quality are size, sector of main activity, and productive and functional dependence. The analysis of the above variables and their links to economic development suggests that entrepreneurial quality, from a macroeconomic perspective, broadly consists of the same variables that Santos et al. (2012) and Fernández and Romero (2013) consider in their research.
3. *The literature on the dimensions of cooperative entrepreneurial behaviour and the quality of the cooperative entrepreneurial structure are few and far between, although the extant works fail to uncover evidence of any deficiency in quality of*

worker cooperatives versus traditional firms. Nonetheless, the worker cooperative literature does stress that these businesses contribute to regional economic development through their founding principles of participation and commitment to the local surroundings, which we denominate “cooperative essence”, thereby constituting a further factor affecting cooperative entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective, along with entrepreneurial behaviour and the features of the entrepreneurial structure. Thus, when cooperatives manage to retain a greater component of their “cooperative essence”, greater economic development occurs.

6.2.2. Conclusions regarding the empirical study

Following our empirical analysis, we reach the following conclusions.

a) The following are the conclusion of the comparison between the entrepreneurial quality of worker cooperatives and traditional firms.

1. *Broadly speaking, worker cooperatives exhibit entrepreneurial behaviour of the same or higher quality than traditional firms, given that worker cooperatives have better or similar scores with respect to traditional firms in all dimensions of entrepreneurial behaviour, except one (ambition). Worker cooperatives are superior in terms of innovation in production processes, cooperation, and R&D; inferior as regards ambition; and are at the same level as traditional firms in propensity for risk, proactivity, and the determinant factors of the entrepreneur’s surroundings. With regard to innovation of products and entrepreneurial motivation, results are inconclusive.*
2. *Worker cooperatives exhibit a similar entrepreneurial structure to that of traditional firms, since they score more highly for some variables and yield lower scores for others. Worker cooperatives are larger, younger, and have a stronger presence within the industry. Similarly, they are in a more advantageous position in terms of degree of extraversion of purchases, although they are weaker with regard to extraversion of sales, and the concentration of clients and suppliers. Nonetheless, this area requires further study to be able to*

assert assuredly whether the two entrepreneurial groups are similar in terms of entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective.

b) In terms of “cooperative essence” as a component of cooperative entrepreneurial quality from a macroeconomic viewpoint, the following conclusions stand out.

1. *As regards the specific features we consider to measure the “cooperative essence” of the worker cooperatives in Andalusia and the Basque Country, we observe the following. First, setting up worker cooperatives in Andalusia is more likely to be motivated by recommendations from specialist consultants or a lack of funding from other sources. Second, the Basque Country boasts more worker cooperatives whose ownership structure includes individuals with a majority stake in the social capital of the organisation, and, moreover, the average percentage of social capital that these individuals hold is greater than among Andalusian companies. Third, worker cooperatives in Andalusia exhibit higher levels of degeneration than Basque worker cooperatives.*
2. *As a consequence of the above, the worker cooperatives in the Basque Country have higher levels of “cooperative essence” than their Andalusian counterparts. The empirical analysis reveals that, as well as depicting Basque worker cooperatives as having higher quality entrepreneurial behaviour and enjoying some features of their entrepreneurial structure that surpass those of the entrepreneurial structure of Andalusian worker cooperatives, the greater a worker cooperative’s level of “cooperative essence”, the higher the probability that the company hails from the Basque Country. Therefore, “cooperative essence” forms part of cooperative entrepreneurial quality, from a macroeconomic perspective, and, as such, positively contributes to regional economic development.*

In accordance with the above, we conclude the following. First, worker cooperatives present higher macroeconomic quality than traditional firms. Second, “cooperative essence” is a component of cooperative quality in macroeconomic terms. Third, results support the theories that link entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective to a region’s level of economic development.

