

# **PARTE II**

## LIBRO BLANCO

---

## MEMORIA



II.1

introducción



La Memoria del Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana viene configurada en tres partes.

La primera de ellas constituye la Memoria estadística y ha sido elaborada por el director del trabajo estadístico, explicándose en la misma los fundamentos metodológicos de las tres encuestas realizadas a cooperativas agrarias, de trabajo asociado y sociedades laborales, los criterios estadísticos utilizados en el diseño de muestras, el trabajo de campo realizado, niveles de respuesta y grado de fiabilidad de los resultados obtenidos.

La segunda parte constituye el cuerpo central de la Memoria ya que está conformada por un área jurídica, que enmarca la economía social valenciana en el ámbito legal correspondiente, y por cinco áreas que estudian detalladamente los diferentes grupos de empresas que conforman la economía social valenciana. Cada una de esas áreas ha sido investigada por un equipo que ha seguido las instrucciones de la Dirección del Libro Blanco.

Fruto de este trabajo ha sido la elaboración de una monografía para cada área, estructuradas todas ellas con una metodología común.

El Informe General que constituye la Parte I de este Libro Blanco ha utilizado a fondo las mencionadas monografías.

Tras la ya mencionada área jurídica se incluyen en primer lugar las correspondientes a cooperativas agrarias, cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales que han sido objeto de amplias encuestas por muestreo con el propósito de conocer con detalle su realidad macroeconómica y empresarial. Habida cuenta de las muchas similitudes existentes entre cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales, se ha aprovechado el área de las primeras para desarrollar un análisis pormenorizado de los problemas y potencialidades del conjunto de las empresas de trabajo asociado, así como de las condiciones y recomendaciones. De estos aspectos solo se insiste muy brevemente en el correspondiente apartado de sociedades laborales en cuestiones muy concretas.

Debido a la creciente importancia que están adquiriendo las nuevas entidades de economía social en la producción y distribución de servicios de bienestar social, se ha incluido un área específica para tratar en profundidad estas entidades que, con distinta cobertura jurídica, se dedican a las mencionadas actividades.

La segunda parte de esta Memoria concluye con un área dedicada a otras cooperativas y entidades tradicionales de la economía social.

II.2

memoria estadística



# MEMORIA ESTADÍSTICA

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

Un estudio actualizado y riguroso del conjunto de empresas que integran la economía social en la Comunidad Valenciana plantea la necesidad de disponer de información fiable obtenida directamente en las propias entidades que generan la actividad. Partiendo de una justa valoración de los datos macroeconómicos y sociales obtenidos mediante análisis sectoriales y del territorio, el interés específico por muchas variables de especial relevancia en el ámbito cooperativo, obliga a diseñar un mecanismo de aproximación y contacto con las empresas objeto de estudio. Es en este contexto de necesidad de información contrastada y fiable en el que debe enmarcarse el trabajo estadístico desarrollado.

Las características del estudio plantean la conveniencia de reducir el universo de la investigación a tres tipos de entidades: Cooperativas Agrarias, Sociedades Anónimas Laborales y Cooperativas de Trabajo Asociado. Otras entidades de carácter social, por sus especiales peculiaridades requieren un análisis más específico y no serán incluidas en este informe.

El elevado número de entidades que configuran el universo objeto de estudio inicialmente cifrado en 3605, hace inviable la realización de un estudio exhaustivo que implique el acceso a información particular de todas ellas. Son diversas las razones que inducen a desestimar una investigación de tales características, entre otras puede citarse el excesivo coste que supondría, la imposibilidad real de garantizar la colaboración de todas las entidades y la dificultad en gestionar fielmente todo el proceso, tanto la toma de datos como su procesamiento. Los argumentos expuestos así como otros de naturaleza científica avalando los resultados obtenidos por inferencia estadística, inducen a plantear la investigación en el marco de una encuesta por muestreo.

El diseño de la encuesta realizada incluye la elaboración de cinco apartados referidos a las distintas fases esenciales para garantizar la calidad de los resultados obtenidos:

- Análisis de los directorios
- Elaboración de cuestionarios
- Configuración muestral y proceso de selección de las entidades



- Trabajo de campo
- Depuración de los datos, grabación y elaboración de tablas

Una de las principales dificultades que conlleva la realización de un estudio como el que aquí se plantea es la elevada extensión del cuestionario a cumplimentar por las empresas. Si se pretende conseguir una mínima aproximación a la realidad socio-económica del colectivo objeto de análisis, es necesario recabar información sobre un gran número de variables que en su conjunto son las que permiten delimitar las verdaderas dimensiones estructurales del colectivo, su posicionamiento económico y su proyección social. El tiempo que requiere contestar a cuestionarios tan extensos que incluyen además información sobre la empresa disponible por personal muy específico, es un elemento desincentivador a la colaboración en este tipo de encuestas. Afortunadamente, en este caso se ha contado con la excelente disposición de los responsables empresariales así como la inestimable colaboración de las Federaciones en todo el proceso de difusión y trabajo de campo.

## UNIVERSO Y DIRECTORIO

Tomando como universo de referencia para el estudio el conjunto de todas las Cooperativas Agrarias, las Cooperativas de Trabajo Asociado y las Sociedades Anónimas Laborales de la Comunidad Valenciana a 31 de diciembre de 1995, se consideró como directorio básico de tales entidades el facilitado por la Conselleria de Trabajo de la Generalitat Valenciana para las dos últimas y para las primeras el elaborado por el Instituto de Cooperativismo Agrario Valenciano. El número global de empresas relacionadas en los citados directorios es el que se indica a continuación :

Cooperativas Agrarias. . . . .	697
Sociedades Anónimas Laborales. . . . .	1045
Cooperativas de Trabajo Asociado . . . . .	1863
<b>Total. . . . .</b>	<b>3605</b>

Las cifras anteriores ya inicialmente se consideraron excesivas con respecto a la realidad por cuanto el grado de actualización de los directorios no estaba suficientemente contrastado. Contando con el asesoramiento de las distintas Federacio-

nes empresariales, las bases de datos de CIRIEC-España y fundamentalmente los listados proporcionados desde el INFES elaborados con datos procedentes de la Seguridad Social, se procedió a efectuar una minuciosa depuración de los directorios originales. Solapando distintos listados y eliminando algunas entidades que por sus especiales características no se considera adecuado incluir en el universo, se confeccionó el directorio definitivo sobre el cual se procedió a diseñar toda la investigación estadística. El número de entidades incluidas en el directorio final en cada uno de los grupos de interés es el que se indica a continuación:

Cooperativas Agrarias . . . . .	594
Sociedades Anónimas Laborales . . . . .	583
Cooperativas de Trabajo Asociado . . . . .	1183
<b>Total . . . . .</b>	<b>2360</b>

Merece la pena destacar que la importante reducción efectuada en el tamaño del universo inicial estaba justificada en información de carácter estrictamente administrativo, por lo que era de prever que una vez se completara el trabajo de campo con visitas a las entidades, se impondrían nuevas reducciones en el tamaño del universo. El número final de entidades que configuran el área de la economía social en la Comunidad Valenciana es un dato de elaboración estadística obtenido mediante inferencia muestral y será después de conocer los resultados del muestreo cuando se justificarán las estimaciones correspondientes. Por el momento, como adelanto a tales estimaciones puede afirmarse que el número real de entidades estimado al 31 de diciembre de 1995 se cifra en 2011, cantidad significativamente distinta a la que ofrecían los directorios de partida, pero próxima a la que se deriva del proceso de depuración realizado.

## DISEÑO Y SELECCIÓN MUESTRAL

El estudio planteado, aún teniendo un único objetivo sobre todo el universo de empresas, exige algunos niveles de especialización que contemple las características específicas de cada uno de los tres grupos considerados. En este sentido, partiendo de una estructura única para el cuestionario, ha sido necesario introducir algunas preguntas diferenciadas para los distintos tipos de entidad.

nes empresariales, las bases de datos de CIRIEC-España y fundamentalmente los listados proporcionados desde el INFES elaborados con datos procedentes de la Seguridad Social, se procedió a efectuar una minuciosa depuración de los directorios originales. Solapando distintos listados y eliminando algunas entidades que por sus especiales características no se considera adecuado incluir en el universo, se confeccionó el directorio definitivo sobre el cual se procedió a diseñar toda la investigación estadística. El número de entidades incluidas en el directorio final en cada uno de los grupos de interés es el que se indica a continuación:

Cooperativas Agrarias . . . . .	594
Sociedades Anónimas Laborales . . . . .	583
Cooperativas de Trabajo Asociado . . . . .	1183
<b>Total . . . . .</b>	<b>2360</b>

Merece la pena destacar que la importante reducción efectuada en el tamaño del universo inicial estaba justificada en información de carácter estrictamente administrativo, por lo que era de prever que una vez se completara el trabajo de campo con visitas a las entidades, se impondrían nuevas reducciones en el tamaño del universo. El número final de entidades que configuran el área de la economía social en la Comunidad Valenciana es un dato de elaboración estadística obtenido mediante inferencia muestral y será después de conocer los resultados del muestreo cuando se justificarán las estimaciones correspondientes. Por el momento, como adelanto a tales estimaciones puede afirmarse que el número real de entidades estimado al 31 de diciembre de 1995 se cifra en 2011, cantidad significativamente distinta a la que ofrecían los directorios de partida, pero próxima a la que se deriva del proceso de depuración realizado.

## DISEÑO Y SELECCIÓN MUESTRAL

El estudio planteado, aún teniendo un único objetivo sobre todo el universo de empresas, exige algunos niveles de especialización que contemple las características específicas de cada uno de los tres grupos considerados. En este sentido, partiendo de una estructura única para el cuestionario, ha sido necesario introducir algunas preguntas diferenciadas para los distintos tipos de entidad.

La necesidad de obtener información diferenciada y la propia configuración de los directorios, han inducido a plantear la investigación estadística diseñando tres muestras distintas, una para cada grupo de entidades, proponiendo en cada caso el correspondiente proceso inferencial. Posteriormente no habrá dificultad alguna en agregar los resultados obtenidos en los tres procesos, consiguiendo así cifras globales que permitan determinar las macromagnitudes básicas de la economía social en la Comunidad Valenciana.

Para determinar los tamaños de las muestras teóricas se han tenido en cuenta principalmente tres factores: el grado de fiabilidad deseable para los resultados, la dimensión de los universos y el presupuesto a utilizar en el trabajo de campo y procesamiento de los datos. Estos condicionantes han conducido a seleccionar una muestra de 300 unidades en el caso de las Cooperativas Agrarias, de 125 unidades en el de las Sociedades Anónimas Laborales y de 250 en el de las Cooperativas de Trabajo Asociado. Los errores asociados con estos tamaños muestrales para muestras aleatorias simples y una confianza del 95%, en la estimación de proporciones globales referidas a todo el universo y próximas al caso más desfavorable, son los siguientes:

<b><u>Error de estimación</u></b>	
Cooperativas Agrarias . . . . .	3.98%
Sociedades Anónimas Laborales . . . . .	7.77%
Cooperativas de Trabajo Asociado . . . . .	5.50%

La ventaja en el grado de fiabilidad de los resultados referidos a las Cooperativas Agrarias deben atribuirse a la accesibilidad a una muestra más grande. Los responsables del trabajo de campo consideraron posible un mayor grado de cobertura en este tipo de entidades, circunstancia que fué aprovechada a pesar de introducir cierto desequilibrio en la asignación de errores. Es importante destacar que los errores anteriores han sido calculados bajo la hipótesis de considerar las muestras aleatorias simples. Puesto que en la realidad tales muestras fueron seleccionadas por estratificación, puede concluirse que con toda seguridad que el grado de fiabilidad en cada universo para la estimación de proporciones siempre será inferior al anteriormente expresado que puede considerarse como cota máxima.

Para la estimación de proporciones totales con referencia al conjunto de todas las entidades objeto del estudio, el error máximo correspondiente a una confianza del 95% se cifra en el 3.50%. Como era de esperar esta cantidad se mantiene por debajo de los errores específicos de cada universo, aunque por los desequilibrios anteriormente citados las disminuciones más fuertes se producen en las Sociedades Anónimas Laborales y en las Cooperativas de Trabajo Asociado.

El diseño de cada una de las tres muestras responde a un esquema estratificado, no sólo con el objetivo de garantizar niveles aceptables de fiabilidad en los resultados desagregados, sino también como procedimiento de incrementar la homogeneidad y disminuir así los niveles de error. Las particulares características de las Cooperativas Agrarias inducen a considerar como único criterio de estratificación el geográfico, definiendo los estratos las distintas comarcas de la Comunidad Valenciana. En los otros dos universos de entidades, además de la estratificación geográfica se ha considerado una segmentación por los sectores de la economía en que se desarrolla la actividad. Es conveniente destacar que a esta propuesta se llegó después de analizar todas las posibles alternativas, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada uno de los universos. En particular, debido a la disparidad de situaciones que se ofrecen en el sector agrario, en el que unas veces partiendo de una sola cooperativa se constituyen distintas secciones y otras, con un mismo objetivo se configuran entidades totalmente diferentes, se estimó conveniente limitar a uno solo los criterios de estratificación.

### *Cooperativas Agrarias*

El universo de las Cooperativas Agrarias se considera organizado en 34 comarcas, a su vez agrupadas en las tres provincias. La muestra teórica seleccionada cifra en 300 unidades se distribuyó entre las tres provincias de acuerdo con un criterio de proporcionalidad corregida. El citado criterio induce a seleccionar más cooperativas en las provincias y comarcas con mayor tamaño del universo, sin embargo al objeto de equilibrar el grado de fiabilidad de los resultados desagregados se corrigió al alza el tamaño muestral de los estratos más pequeños y a la baja el de los más grandes. La muestra aleatoriamente seleccionada sobre cada estrato fué ampliada con un número no fijo de cooperativas, al objeto de prevenir los posibles fracasos en la entrevista y proceder con las consiguientes sustituciones. El número final de Cooperativas visitadas incluyendo las originalmente seleccionadas y las suplentes fué de 424. De ellas únicamente se consiguió respuesta al cuestionario en

267. Esto significa que el grado de no respuesta en la encuesta se cifra en el 37%, cantidad que sin ser baja debe considerarse normal en este tipo de investigaciones. Hay que tener en cuenta que esta no respuesta incluye situaciones muy dispares, desde los errores en el directorio hasta la negativa a contestar o la imposibilidad de contactar con una persona autorizada por parte de la empresa para facilitar la información solicitada.

### *Sociedades Anónimas Laborales*

El universo de las Sociedades Anónimas Laborales se consideró organizado en 192 estratos determinados por las posibles combinaciones entre las 24 comarcas valencianas y los 8 sectores de actividad que a continuación se relacionan: Comercio y hostelería; Construcción; Metal y maquinaria; Otras industrias; Otros servicios; Sector primario; Reparaciones; y Textil, cuero y muebles. La muestra teórica de entidades fijada en 125 se distribuyó entre los estratos principalmente de acuerdo a un criterio de proporcionalidad al tamaño del universo, sin embargo se introdujeron algunas correcciones a la aplicación estricta de este criterio para incrementar tanto la fiabilidad estadística de los resultados como la eficacia del trabajo de campo. A nivel geográfico la muestra teórica se distribuyó en 28 entidades en la provincia de Castellón, 39 en la de Alicante y 58 en la de Valencia. Simultáneamente, se distribuyó entre los distintos sectores correspondiendo 24 a Comercio y hostelería, 11 a Construcción, 12 a Metal y maquinaria, 15 a Otras industrias, 27 a Otros servicios, 4 al Sector primario, 4 a Reparaciones, y 28 a Textil, cuero y muebles.

Es importante destacar que debido al reducido tamaño de la muestra la doble estratificación impone una distribución muy atomizada de la misma. Esto induce a no utilizar resultados segregados al máximo nivel salvo que se haga con carácter meramente ilustrativo. El rigor estadístico aconseja utilizar resultados desagregados geográficamente o por sectores, pero sólo en uno de los dos ámbitos. Las ventajas de introducir la doble estratificación de la muestra se perciben en dos sentidos : por un lado se garantiza la representatividad de la muestra en las variables estructurales básicas y por otro se dispone de una mecánica de explotación y tabulación sistemática y organizada.

Teniendo en cuenta las incidencias aparecidas en la realización del trabajo de campo y las correspondientes sustituciones cubiertas con las entidades suplentes debidamente seleccionadas, puede concluirse que el número total de entidades visitadas que configuran la denominada muestra efectiva es de 320. Los cuestionarios

complimentados recogidos han ascendido a 135 y el nivel de no respuesta se sitúa entorno al 58%. Esta cifra es significativamente más alta en las Sociedades Anónimas Laborales que en las Cooperativas Agrarias, circunstancia que puede justificarse al considerar distintos factores como puede ser el tamaño medio de las entidades, la existencia de unidades administrativas en las mismas o su contratación externa, las particulares características de la actividad desarrollada, etc.

### *Cooperativas de Trabajo Asociado*

El tamaño de la muestra teórica en este universo se cifró en 250 cooperativas planteándose un diseño estratificado de características similares al de las Sociedades Anónimas Laborales. En este caso el número de sectores de actividad considerados fue 10, estableciéndose los siguientes grupos : Comercio, servicios técnicos y reparaciones; Construcción; Educación; Hostelería; Metal y maquinaria; Otras industrias; Otros servicios; Sector primario; Servicios a empresas; y Textil, cuero y muebles. Esta agrupación sectorial más amplia dio lugar a un número total de estratos en su máximo grado de desagregación de 240. Inicialmente se efectuó una distribución muestral entre los estratos con el mismo criterio de proporcionalidad corregida ya mencionado en los otros universos, de manera que se garantizaba un mínimo de 20 entidades por provincia y al mismo tiempo se suprimían los estratos en que la presencia de cooperativas podía considerarse testimonial. En particular se asignaron 69 entidades a la provincia de Alicante, 33 a la de Castellón y 148 a la de Valencia. Simultáneamente, en la distribución por sectores se asignaron 44 cooperativas a Comercio, servicios técnicos y reparaciones; 45 a Construcción; 18 a Educación; 10 a Hostelería; 9 a Metal y maquinaria; 15 a Otras industrias; 39 a Otros servicios; 7 al Sector primario; 15 a Servicios a empresas; y 48 a Textil, cuero y muebles.

La muestra efectiva de cooperativas visitadas en la investigación fue 365, para lo cual se recurrió al listado de suplentes previsto en cada uno de los estratos. Con tal incremento del tamaño de la muestra, se consiguió un número de cuestionarios cumplimentados próximo al teóricamente determinado y que se cifró en 243. De estas cantidades se deduce que la incidencia de la no respuesta, atribuida a muy diversas causas, se mantuvo alrededor del 33%. Esta cifra está por debajo a la registrada en el caso de las Sociedades Anónimas Laborales y las posibles causas que expliquen esta disminución no parecen evidentes. Posiblemente habrá tenido una gran incidencia la planificación de las visitas efectuada por los responsables del trabajo de campo. Al ser esta tarea encomendada a las respectivas Federaciones, el grado de asociación, la comunicación y otros factores podrían ser los que justificaran la diferencia entre los índices de no respuesta.

## TRABAJO DE CAMPO Y GRABACIÓN DE LOS DATOS

El trabajo de campo realizado en la investigación consistió en la visita personal a las empresas seleccionadas y la cumplimentación de los cuestionarios correspondientes. Las instrucciones y control del proceso se llevaron a cabo desde la dirección estadística del estudio, sin embargo las tareas de formación y coordinación de los encuestadores se llevó a cabo desde las respectivas Federaciones empresariales.

Al objeto de analizar la calidad de los directorios utilizados y efectuar un seguimiento de la no respuesta, se elaboró un cuestionario breve de carácter general al que se denominó Hoja de Control. Este cuestionario debidamente cumplimentado por el agente encuestador sustituye al cuestionario principal cuando la entrevista no podía culminarse con éxito y en el se reflejaban fundamentalmente los datos identificativos de la empresa y las causas que habían impedido completar la entrevista. Entre estas últimas hay que destacar una cifra de 156 entidades que no puede considerarse que formen parte del directorio, bien por haber cesado en su actividad o bien por haber modificado su naturaleza jurídica.

Otro grupo de entidades más numeroso ofreció muy distintas causas que originaron el fracaso de la entrevista. En este grupo se incluyeron un total 308 empresas. Entre estas causas que podrían considerarse evitables cabría citar como principal no haber podido establecer contacto después de varios intentos, seguida de la negativa a constatar como segunda causa de fracaso. A estas causas habría que añadir otras de menor impacto tales como : ausencia del gerente, negativa del asesor externo responsable de la administración, etc. Completando este análisis, es conveniente señalar que el reparto de los fracasos obtenidos entre los tres tipos de entidades investigadas no fue homogéneo. El menor índice de fracasos evitable se obtuvo en las Cooperativas de Trabajo Asociado (16%), seguidas de las Cooperativas Agrarias (24%) y figurando en último lugar la Sociedades Anónimas Laborales (46%). Quizás no sea este el momento más adecuado para sacar conclusiones de este desequilibrio en el reparto de los fracasos, sin embargo, el dato deberá ser tenido en cuenta en el futuro cuando se planifique otra investigación que exija entrevistas personales.

Junto al listado de entidades aleatoriamente seleccionadas en cada estrato, se ofreció un número suficiente de entidades suplentes seleccionadas por el mismo procedimiento estadístico. Con ello se pretendió, por una parte dar agilidad al proceso y por otra, evitar la posible introducción de sesgos, intencionados o no, asociados con una elección arbitraria de los suplentes por parte de los agentes entrevistadores. La mecánica y plan organizado de las sustituciones fié objeto de instrucciones precisas proporcionadas por escrito a cada uno de los agentes de campo. Con las mismas se garantizaba que cada posible fallo era casi siempre suplido por otra entidad



del mismo estrato y únicamente en aquellos casos en que coincidieron numerosos fallos sucesivos, se recurrió a entidades de otros estratos geográficamente próximos y del mismo sector de actividad.

Las labores de inspección del trabajo de campo se llevaron a cabo desde la propia sede del CIRIEC mediante contactos telefónicos. A medida que se recibían los cuestionarios cumplimentados, de manera aleatoria se seleccionaban algunas empresas y se comprobaba la realización efectiva de las entrevistas. Es obligado reconocer en este punto que todos los contactos condujeron a la confirmación de la información aportada y en consecuencia, debe valorarse muy positivamente esta fase de la investigación.

Lamentablemente, con carácter general no puede asegurarse la misma calidad en cuanto al registro de los datos en los cuestionarios. En este aspecto se han detectado algunas deficiencias cuya corrección ha sido subsanada en la fase de depuración y validación de los cuestionarios. El tipo de deficiencias detectadas ha sido principalmente el siguiente: omisión de la anotación de ceros suscitando dudas entre los mismos y la no respuesta; no especificación de algunas de las unidades de medida, por ejemplo precios en kg. y en tm.; falta de homogeneidad en la presentación de algunos de los datos, a veces desagregados y otras veces integrando varios conceptos; etc. Fundamentalmente este tipo de deficiencias se ha observado en los cuestionarios de las Cooperativas Agrarias, por lo que puede atribuirse a su enorme extensión y el consiguiente cansancio el motivo principal de su origen.

Para garantizar la coherencia de la información y subsanar los fallos de transcripción de los datos anteriormente referidos, se llevó a cabo una doble depuración y revisión exhaustiva de todos los cuestionarios. La primera revisión la efectuó personal experto en informática bajo la coordinación y supervisión de la dirección estadística del estudio. La segunda revisión ya más orientada aunque también sistemática, fue realizada por los responsables respectivos de cada una de las áreas o grupos de entidades, estableciéndose contacto con la entidad informante en los casos en que era necesario asegurar la autenticidad de algún dato sorprendente o distorsionante del contexto global del conjunto de datos de su entorno.

Como resumen o evaluación global puede afirmarse que el nivel de calidad de la información recogida es muy alto, acorde con la dedicación y la metodología utilizada por los profesionales responsables de su captación. Es cierto que algunos de los resultados pueden suscitar críticas y controversias, sin embargo debe tenerse presente la naturaleza muestral de la investigación. En la medida en que esta no ha sido exhaustiva, cabe la posibilidad de que el azar haya permitido la selección de alguna entidad no representativa en alguno de los estratos, con la consiguiente dis-

torsión de los resultados agregados. Este es un riesgo conocido y asumido en la investigación estadística en absoluto fácil de evitar sin incurrir en otros riesgos aún de mayor entidad. A pesar de ello, la amplitud y cobertura del estudio junto a la metodología rigurosa y científica del mismo permiten defender la fiabilidad absoluta de todas las conclusiones derivadas. Por supuesto, siempre deberá mantenerse una actitud crítica que con argumentos debidamente justificados permita introducir correcciones y cuestionar aquello que otro tipo de evidencias sugiera su crítica.

## REVISIÓN DEL UNIVERSO Y RESULTADOS

El primer resultado que se deriva de la investigación realizada es la necesidad de ajustar el tamaño de los universos de referencia una vez cuantificado el grado de actualización de los directorios. A partir de la información contenida en las hojas de control, considerando el número de respuestas afirmativas a la pregunta “en el momento actual la empresa no existe” y el nivel de error asociado a las estimaciones correspondientes, en el Cuadro II.2.1 se recogen los tamaños estimados para los universos referidos al 31 de diciembre de 1995.

**CUADRO II.2.1**  
**NÚMERO ESTIMADO DE ENTIDADES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

	<b>Coop.Agrarias</b>	<b>Soc. Ano. Labo.</b>	<b>Coop. Trab. Asoc.</b>
Alicante	116	154	252
Castellón	143	75	69
Valencia	258	283	661
Totales	517	512	982
Intervalos	[498,536]	[494,530]	[945,1019]

La última fila del Cuadro II.2.1 contiene los intervalos de estimación correspondientes a una confianza de 95%. Tales intervalos se han obtenido teniendo en cuenta el nivel de error de la estimación asociado con la confianza indicada y ex-

presan el margen de oscilación que estadísticamente debe admitirse para los respectivos tamaños de cada grupo de entidades.

Adoptando una posición de rigor crítico, las cifras recogidas en el Cuadro II.2.1 deben ser interpretadas como valores mínimos y en consecuencia una ligera revisión al alza de las mismas podría estar justificada. Las razones que avalan este planteamiento estriban fundamentalmente en el tiempo transcurrido entre el momento de realizar la encuesta y la fecha de referencia del universo fijada en el 31 de diciembre de 1995. Hay que tener en cuenta que las empresas creadas durante ese periodo no se incluyen en los directorios, sin embargo, las empresas que existiendo al 31 de diciembre de 1995 han cerrado con posterioridad tampoco se incluyen porque al realizar la visita se comprueba el cierre pero no la fecha en que se ha producido el mismo. Como primera aproximación para cuantificar la minoración de los universos se podría pensar en incrementar en tantas entidades como empresas desaparecen en un periodo de amplitud semejante, sin embargo, esta propuesta entraña riesgos que podrían ser graves y es más defendible adoptar una actitud prudente, proporcionando las cifras obtenidas rigurosamente en la investigación y haciendo un comentario a su posible sesgo. Como argumento añadido a la previsible infravaloración de los universos, puede considerarse el desigual tratamiento de los errores de los directorios. Un error por exceso al incluir una entidad que no procede, puede corregirse mediante la visita correspondiente, sin embargo, un error por defecto jamás puede ser corregido al no poder dar lugar a ninguna visita de inspección. Como conclusión puede afirmarse que existen razones para justificar ligeras correcciones al alza de las cifras estimadas que se recogen en el Cuadro II.2.1, o bien, expresándolo en otros términos, dentro del intervalo de oscilación marcado para cada universo estaría aconsejado desplazarse hacia el extremo superior en lugar de mantener la posición central.

Teniendo en cuenta el elevado número de comarcas existentes en la Comunidad Valenciana, desde un punto de vista estrictamente estadístico no es aconsejable desagregar los datos anteriores ofreciendo estimaciones al número de entidades existentes en cada comarca. La razón hay que atribuirla al reducido tamaño de la muestra de cada comarca, aunque su tamaño comparado con el del universo respectivo aparentemente sea alto. Por supuesto siempre puede efectuarse una desagregación simple de las cifras globales entre las comarcas, sin embargo nuestra recomendación sería considerar los resultados como cifras orientativas ya que los niveles de error serían demasiado altos.

Como datos ilustrativos con un nivel de error aceptable y con elevada trascendencia, en el Cuadro II.2.1 se recoge el número de entidades estimado para cada uno

de los distintos sectores de actividad. Al no coincidir completamente la propuesta de desagregación de las Sociedades Anónimas Laborales y de las Cooperativas Agrarias, se presentan los datos de manera separada, dejando para otro momento el posible interés por agrupar entidades de distinto tipo pero con una misma actividad.

**CUADRO II.2.2**  
**NUMERO ESTIMADO DE ENTIDADES POR SECTOR DE ACTIVIDAD**

<b>SOC.. ANONIMAS LABORALES</b>		<b>COOP. TRABAJO ASOCIA.</b>	
<b>Sector</b>	<b>entidades</b>	<b>Sector</b>	<b>entidades</b>
Comercio y hos.	97	Comerc, repara.	145
Construcción	43	Construcción	164
Metal, maquina.	51	Educación	76
Otras industr.	74	Hosteleria	56
Otros servicios	95	Metal, maqui.	60
Primario	13	Otras indus.	77
Reparaciones	25	Otros serv.	135
Textil, cuero	114	Primario	36
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	Servicios empr.	69
		Textil, cuero	164
		<b>TOTAL</b>	<b>982</b>

Todas las tabulaciones y resultados elaborados a partir de los datos obtenidos en la investigación han sido obtenidos utilizando la metodología estadística de aplicación en este tipo de investigaciones. En particular, teniendo en cuenta que la distribución de la muestra efectiva entre los distintos estratos no responde a un criterio de proporcionalidad estricta, se han introducido los factores de elevación adecuados para conseguir estimaciones insesgadas con mínimo error cuadrático medio. Los niveles de error asociados a cada uno de los resultados se determinarán a partir del número de respuestas emitidas a la pregunta correspondiente y por lo tanto serán variables. Su magnitud es creciente con el grado de desagregación, por lo que partiendo de las cifras mínimas anteriormente indicadas es posible efectuar una cierta aproximación al grado de fiabilidad asociado con cada uno de los resultados. En

cualquier caso, ante un requerimiento específico siempre será posible calcular con total precisión el nivel de error de un resultado cualquiera utilizando las expresiones algebraicas que proporciona la metodología estadística.



# II.3

## las áreas





## II.3.1. EL MARCO JURIDICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Si se definen las empresas de economía social como aquéllas que, con funcionamiento y gestión democráticos, e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y atribución de los resultados generados, en función de la actividad desarrollada por el socio y no de su aportación a capital social; puede afirmarse que en el derecho español estos rasgos caracterizan en mayor o menor medida, a las cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, cajas de ahorro, mútuas de seguros, mutualidades de previsión social, asociaciones y fundaciones.

La **Constitución Española de 1978**, reconoce el derecho de asociación (art. 22) y de fundación (art. 34) y exige que los poderes públicos promuevan eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomenten, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas (art. 129. 2).

La regulación de estas formas sociales que se denominan entidades de economía social, es en unos casos **competencia estatal** y en otros, **competencia de las comunidades autónomas**. En base al art. 149. 3 CE algunas comunidades autónomas asumieron competencias exclusivas y por tanto legislativas, en la regulación de muchas de estas entidades. Otras comunidades las asumieron más tarde mediante ley orgánica de transferencia o delegación de competencias estatales, en base al art. 150. 2 CE o mediante la reforma de sus Estatutos conforme prevé el art. 148. 2 CE.

En lo que atañe a la Comunidad Valenciana, la **Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio por la que se aprobó su Estatuto de Autonomía**, establecía en su art. 31 que: la Generalidad Valenciana tiene competencia exclusiva sobre las siguientes materias: 21) **Cooperativas**, ... y **mutualismo** no integrado en el sistema de la Seguridad Social, respetando la legislación mercantil; y 23) **Fundaciones** y **asociaciones** de carácter docente, cultural, artístico, benéfico- asistencial y similares que desarrollen principalmente sus funciones en la Comunidad.

Y en su art. 34 añadía que, de acuerdo con las bases y la ordenación de la actividad económica general y la política monetaria del Estado, corresponde a la Generalidad Valenciana, ... la competencia exclusiva de las siguientes materias: 6) Instituciones de **crédito cooperativo**, público y territorial y **Cajas de Ahorro**.

Como consecuencia de esta distribución competencial, las cooperativas, cajas de ahorro, mutualidades de previsión social, asociaciones y fundaciones se rigen por la legislación dictada por la Generalidad Valenciana y en su defecto, por la legislación estatal, conforme prevé el art. 149. 3 CE: *“El derecho estatal será, en todo caso, supletorio del derecho de las Comunidades Autónomas”*.

En cambio, la regulación de las sociedades laborales y sociedades agrarias de transformación, es competencia estatal, por su consideración de sociedades mercantiles las primeras y civiles las segundas, al ser la legislación mercantil y civil competencia exclusiva del Estado (art. 149. 6ª y 8ª CE).

El actual marco jurídico de las entidades de economía social en la Comunidad Valenciana se conforma por las siguientes disposiciones:

## COOPERATIVAS

Las cooperativas son agrupaciones voluntarias de personas físicas y, en las condiciones de la ley, jurídicas, al servicio de sus socios, mediante la explotación de una empresa colectiva sobre la base de la ayuda mútua, la creación de un patrimonio común y la atribución de los resultados de la actividad cooperativizada a los socios en función de su participación en dicha actividad (art. 2 LCCV).

a) Las cooperativas que desarrollen la actividad cooperativizada con sus socios en el territorio de la Comunidad Valenciana se rigen por **la Ley Valenciana 11/1985, de 25 de octubre** modificada principalmente por la **Ley 3/1995, de 2 de marzo**, y por sus normas de desarrollo: Decreto 134/1986, de 10 de noviembre, sobre verificación de cuentas de ejercicio de las entidades cooperativas por expertos independientes; Decreto 135/1986, de 10 de noviembre, por el que se regula el Instituto de Promoción y Fomento del Cooperativismo; Decreto 136/1986, de 10 de noviembre, por el que se regula el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana; Decreto 99/1996, de 21 de mayo, por el que se crea y regula la Comisión Interdepartamental de Cooperativas de la Comunidad Valenciana; y Decreto 228/1996, de 10 de diciembre, por el que se regula el Consejo Valenciano de Cooperativismo.

b) Las cooperativas que desarrollen la actividad cooperativizada con sus socios mas allá del territorio de la Comunidad Valenciana se regirán por la **legislación estatal de cooperativas**, y en particular, por la **Ley 3/1987, de 2 de abril**, General de Cooperativas.

c) Las cooperativas, con independencia de su ámbito de aplicación, si su actividad económica es el crédito, el seguro, la vivienda o los transportes, se regirán además, por otras normas que regulan específicamente tales tipos de cooperativas :

- En el caso de las **cooperativas de crédito**: **Ley 13/1989, de 26 de mayo de Cooperativas de crédito**; **Real Decreto 84/1993, de 22 de enero** de aprobación del Reglamento de Cooperativas de crédito; y, específicamente para las cooperativas valencianas, el **Decreto 2/1997, de 7 de enero**, de cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana. La duplicidad competencial en materia de crédito cooperativo quedó establecida por el Tribunal constitucional en su **sentencia 155/1993, de 6 de mayo**, mediante la cual determinó que la Comunidad Valenciana tiene competencia exclusiva para regular el régimen de voto de los socios, el del Director General y el de los fines del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa; en cambio, consideró competencia exclusiva del Estado, en tanto que bases de la ordenación del crédito: la protección de la solvencia de la entidad, la autorización para su constitución, el registro administrativo del Banco de España, la determinación de los órganos sociales y la aplicación del resultado del ejercicio económico.

Las cooperativas de crédito se constituyen mediante su inscripción en el Registro de cooperativas competente, pero por razón de su actividad económica deben inscribirse además en el Registro Mercantil y en el Registro del Banco de España. Las cooperativas de crédito cuyo ámbito de actuación quede limitado a la Comunidad Valenciana, deberá inscribirse también en un registro especial de cooperativas de crédito, en el Instituto Valenciano de Finanzas (art. 17 Decreto 2/97).

- En el caso de las **cooperativas con sección de crédito**, será de aplicación **la Ley 8/1985, de 31 de mayo**, de regulación de la actuación financiera de las cooperativas valencianas con sección de crédito, y sus normas de desarrollo: Decreto 151/1986, de 9 de diciembre que desarrolla la anterior; Orden de 16 de enero de 1987 que desarrolla el anterior decreto; Orden de 10 de octubre de 1989 sobre el contenido del informe de verificación de cuentas de las cooperativas con sección de crédito; Decreto 246/1993, de 21 de diciembre, que aprueba el reglamento orgánico del Consorcio valenciano de cooperativas con sección de crédito; Orden de 27 de junio de 1994, sobre normas contables y obligaciones informativas; Orden de 28 de junio de 1994, sobre operaciones de crédito a otras secciones de las cooperativas; Orden de 15 de mayo de 1995, sobre aspectos de la regulación económica

y financiera de las cooperativas con sección de crédito, y Orden de 23 de junio de 1997, que aprueba las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 1997.

- En el caso de las **cooperativas de seguros: Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados** y RD 1384/1985, de 1 de agosto (parcialmente derogado) que contiene el Reglamento de ordenación del seguro privado. En esta materia, la Comunidad Valenciana tiene competencias para regular exclusivamente la organización y funcionamiento de estas cooperativas, y competencias para desarrollar las bases de ordenación y supervisión de los seguros privados, que se contienen en la citada Ley 30/1995 y disposiciones reglamentarias básicas. Tales competencias no han sido ejercitadas hasta la fecha.

Las cooperativas de seguros se constituyen mediante su inscripción en el Registro de cooperativas correspondiente, pero también deben inscribirse en el Registro mercantil y en el registro administrativo de entidades aseguradoras de la Dirección General de Seguros (art. 74 LOSSP).

- En el caso de las **cooperativas de viviendas: El Real Decreto 2028/1995, de 22 de diciembre**, que establece las condiciones de acceso a la financiación cualificada estatal de viviendas de protección oficial promovidas por cooperativas de viviendas.
- En el caso de las **cooperativas de transportes: La ley 16/1987, de 30 de julio**, de Ordenación de los Transportes Terrestres y normas de desarrollo: RD. 1211/1990, de 28 de septiembre, modificado por RD. 1136/1997, de 11 de julio, y Ordenes de 10 de diciembre de 1991, 4 de febrero de 1993, 25 de abril de 1997 y muy especialmente, la Orden 23 de julio de 1997 en materia de cooperativas de transportistas.

Las cooperativas de transporte, además de inscribirse en el registro de cooperativas que le corresponda, deberán hacerlo en el Registro general de transportistas y de empresas de actividades auxiliares y complementarias del transporte, existente en el Ministerio de Transporte (art. 53 Ley 16/87).

d) A todas las cooperativas con domicilio social en el Estado español se les aplicarán las normas de carácter mercantil, laboral o tributario que en relación con las cooperativas o las empresas en general, dicte el Estado, puesto que sobre estas materias tiene el Estado competencias exclusivas (a excepción de Euskadi y Navarra, que tienen su particular régimen fiscal). Entre esas disposiciones puede destacarse:

- En **materia mercantil**: Título III del Código de comercio de 1885, sobre la contabilidad de los empresarios (arts. 25 a 49) y normas de desarrollo; y el RD. 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil (en especial los arts. 254 a 258, sobre cooperativas de crédito, mútuas, cooperativas de seguros y mutualidades de previsión social; y los arts. 270 a 276, sobre cajas de ahorro).
- En **materia laboral**: RD. 1043/1985, de 19 de junio, sobre extensión de la protección por desempleo a los socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado; el RD. 42/1996, de 19 de enero, que amplía esa protección; el RD. Legislativo 1/1994, de 20 de junio, texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, y el RD. 84/1996, de 26 de enero, sobre seguridad social de los socios trabajadores de cooperativas.
- En **materia tributaria**: **Ley 20/1990, de 19 de diciembre** sobre régimen fiscal de las cooperativas, y Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, de adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado a los grupos de sociedades cooperativas.

## **SOCIEDADES LABORALES**

Son sociedades laborales aquellas sociedades anónimas y de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social es propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido; y obtengan la calificación de laboral (art. 1. 1 Ley 4/1997).

Las sociedades laborales, sean sociedades anónimas laborales o sociedades de responsabilidad limitada laboral, tengan ámbito estatal o autonómico, se rigen por la **Ley 4/1997, de 24 de marzo** de sociedades laborales.

## **SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN**

La sociedad agraria de transformación es una sociedad civil de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural,

promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad (art. 1. 1. RD 1776/81).

Las sociedades agrarias de transformación, cualquiera que sea su ámbito de aplicación, se rigen por el **RD 1776/1981, de 3 de agosto** que regula este tipo social, y por la Orden de 14 de septiembre de 1982 que lo desarrolla.

La inscripción de su constitución deberá realizarse en el Registro valenciano de sociedades agrarias de transformación, de la Consellería de agricultura (regulado por Orden de 27 de abril de 1995), cuando las explotaciones agrarias de la agrupación se encuentren en el ámbito de la Comunidad Valenciana.

## **CAJAS DE AHORRO**

Las cajas de ahorro son definidas en nuestro ordenamiento jurídico como entidades de crédito de naturaleza fundacional y carácter social que, sin ánimo de lucro, orientan su actividad a la consecución de intereses generales.

Las cajas de ahorro que tengan su domicilio social en la Comunidad Valenciana, se registrarán por el Decreto 109/1983, de 12 de septiembre, de competencias de la Comunidad Valenciana sobre Cajas de ahorro; por la **Ley 1/1990, de 22 de febrero** reguladora de las cajas de ahorro, modificada por la Ley 2/1993, de 6 de octubre y por la **Ley 4/1997, de 16 de junio**; por el Decreto 81/1990, de 28 de mayo, de órganos de gobierno de las cajas de ahorro y por el Decreto 215/1993, de 23 de noviembre que regula la obra benéfico - social de las cajas de ahorro.

Las cajas de ahorro se constituyen mediante su inscripción en el Registro mercantil, pero también deberán inscribirse en el Registro de entidades de crédito del Banco de España, y en el caso de las cajas de ahorro con domicilio en la Comunidad Valenciana en el Registro de Cajas de Ahorros del Instituto Valenciano de Finanzas.

## **MUTUAS DE SEGUROS**

El legislador distingue entre mutuas de seguros a prima fija y a prima variable.

Las **mutuas a prima fija** son entidades aseguradoras privadas, sin ánimo de lucro, que tienen por objeto la cobertura a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante una prima fija pagadera al comienzo del periodo del riesgo (art. 9 LOSSP).

Las **mutuas a prima variable** son entidades aseguradoras privadas sin ánimo de lucro fundadas sobre el principio de ayuda recíproca, que tienen por objeto la cobertura, por cuenta común, a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante el cobro de derramas con posterioridad a los siniestros, siendo la responsabilidad de los mismos mancomunada, proporcional al importe de los respectivos capitales asegurados en la propia entidad y limitada a dicho importe (art. 10 LOSSP).

Las mútuas de seguros se rigen por la **Ley 30/1995, de 8 de noviembre** de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

Estas entidades se constituyen tras su inscripción en el Registro mercantil, pero también deben inscribirse en el registro administrativo de entidades aseguradoras de la Dirección General de Seguros.

## MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL

Las mutualidades de previsión social son entidades que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria al sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras.

Las mutualidades de previsión social que tengan su domicilio en la Comunidad Valenciana se rigen por la **Ley 30/1995, de 8 de noviembre** de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

La Generalidad Valenciana asumió competencias exclusivas en la regulación de estas entidades (art. 31. 21 LO 5/82), lo que comprendería, de conformidad con los arts. 68. 1 y 69. 2 de la Ley 30/95, la exclusividad para regular la organización y funcionamiento de las mutualidades y el desarrollo de las normas básicas que regulan la actividad aseguradora de éstas. Esta normativa valenciana sería aplicable a las mutualidades de previsión social que, tuviesen su domicilio social en la Comunidad Valenciana y además su ámbito de operaciones se circunscribiese a esa Comunidad.

Pero mientras el legislador valenciano no regule estas competencias asumidas, estas mutualidades se regirán por la legislación estatal citada anteriormente.

Las mutualidades de previsión social cuyo domicilio social y ámbito de operaciones se limite al ámbito de la Comunidad Valenciana, se inscribirán en el Registro de Entidades de Previsión Social de la Comunidad Valenciana, regulado por Decreto 66/1987, de 11 de mayo.

## ASOCIACIONES

Las asociaciones son personas jurídicas que se caracterizan por carecer de ánimo de lucro y por no distribuir entre sus asociados las ganancias eventualmente obtenidas; no pudiendo ser su causa la obtención de ninguna ventaja económica para sus asociados. Se considera por otra parte que una asociación es de utilidad pública cuando, junto con otros requisitos, sus fines son: asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social, o de la investigación, de promoción del voluntariado social, o cualquiera otros fines de interés general de naturaleza análoga (art. 4 Ley 191/64).

Las asociaciones domiciliadas en la Comunidad Valenciana se rigen por la **Ley 191/1964, de 24 de diciembre** de asociaciones, modificada por la **Ley 30/1994, de 24 de noviembre** de fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, y por sus normas de desarrollo: Decreto 1440/1965, de 20 de mayo; Orden de 10 de julio de 1965, que regula el funcionamiento de los registros de asociaciones; el RD. 713/1977 de 1 de abril, regulador de las denominaciones de asociaciones y sobre régimen jurídico de los promotores, y el RD. 1786/1996, de 19 de julio, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública.

La Generalidad Valenciana asumió competencias exclusivas en esta materia, que todavía no ha desarrollado.

## FUNDACIONES

Las fundaciones son organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.



Las fundaciones domiciliadas en la Comunidad Valenciana se rigen por la **Ley 30/1994, de 24 de noviembre**, de fundaciones e incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, modificada por Ley 43/1995, de 27 de diciembre del Impuesto de Sociedades, y por sus normas de desarrollo: **RD. 765/1995, de 5 de mayo**; RD. 316/1996, de 23 de febrero que establece el reglamento de fundaciones de competencia estatal, y el RD 384/1996, de 1 de marzo, que establece el reglamento del registro de fundaciones de competencia estatal.

La Generalidad Valenciana asumió competencias exclusivas en esta materia, pero hasta el momento solo ha regulado la creación del registro valenciano de fundaciones por Decreto 60/1995, de 18 de abril, modificado por Decreto 42/1996, de 5 de marzo.

## **BREVE RESEÑA DE LAS DISPOSICIONES DE MAYOR INTERES**

*1) Ley 11/1985, de 25 de octubre de cooperativas de la Comunidad Valenciana.* (BOE 54, de 4 de marzo)

La Ley 11/85 es la primera ley de cooperativas dictada por la Generalidad Valenciana tras el reconocimiento de su autonomía legislativa para regular esta materia. La Ley se compone de dos títulos. El título primero contiene el régimen jurídico de la cooperativa, su constitución y registro, los socios, órganos sociales, régimen económico, modificaciones sociales y clases de cooperativas, donde contempla ciertas especialidades en favor de las cooperativas agrarias, de trabajo asociado, consumo, vivienda, crédito, seguros, servicios, enseñanza, transporte, escolares, servicios sociales y servicios públicos. El título segundo, se dedica al asociacionismo cooperativo, y en él se regula la constitución de uniones, federaciones y la confederación de cooperativas valencianas, junto al fomento del cooperativismo y las relaciones de la Administración pública con el cooperativismo.

Con posterioridad, la **Ley 3/1995, de 2 de marzo** (DOGV 2467, de 10 de marzo) ha modificado ampliamente la anterior ley de cooperativas. Las principales novedades que podemos destacar de esta ley son: en materia de responsabilidad, se incluye la responsabilidad adicional por deudas sociales y se permite limitar estatutariamente la responsabilidad por pérdidas del socio; se reduce de 5 a 4 el número de socios para constituir una cooperativa de trabajo asociado y se regula por vez primera la figura del asociado o socio capitalista de la cooperativa; se reconoce en algunos casos y limitadamente el voto plural y se contempla el administrador único de

la cooperativa; en cuanto al régimen económico, se establece un capital social mínimo de 500.000 ptas., se facilita la transmisión de las participaciones de los socios y se flexibiliza el régimen de las participaciones voluntarias a capital; en materia de modificaciones sociales, se regula por vez primera la cesión global de activo y pasivo y la transformación de cooperativa en otras formas sociales y a la inversa.

Contra la disposición adicional primera de esta ley, que extiende la aplicación de la misma a las cooperativas cuya actividad cooperativizada con sus socios se materialice mayoritariamente en la Comunidad Valenciana, se interpuso **el recurso de inconstitucionalidad 2108/1995**, promovido por el Presidente del Gobierno, todavía pendiente de resolución ante el Tribunal Constitucional.

Recientemente, la Generalidad Valenciana ha creado y regulado por **Decreto 99/1996, de 21 de mayo**, la Comisión Interdepartamental de cooperativas de la Comunidad Valenciana, comisión ya prevista en la Ley 11/85 y en la actual Ley 3/95 y cuyo objetivo es conseguir la actuación coordinada y armónica de las distintas consellerías con competencias relativas a las cooperativas valencianas.

También merece destacarse la regulación por **Decreto 228/1996, de 10 de diciembre** del Consejo Valenciano del Cooperativismo, como órgano de promoción, asesoramiento y planificación de la política y legislación en materia de cooperativas, compuesto por representantes de la administración y personas con experiencia reconocida en el sector del cooperativismo y de la economía social en general.

## **2) Ley 3/1987, de 2 de abril, general de cooperativas** (BOE 84, de 8 de abril).

La Ley 3/1987 se aprueba derogando la anterior Ley preconstitucional de 1974 y su reglamento de 1978, y después de que cuatro comunidades autónomas hubiesen desarrollado sus competencias legislativas en materia de cooperativas.

La ley se presenta como de aplicación a todas las cooperativas con domicilio en el territorio del Estado español, excepto aquellas cuyas relaciones cooperativas se desarrollen en el territorio de una comunidad autónoma que, en uso de su competencia legislativa exclusiva, haya regulado dichas sociedades (disp. final 1ª), por lo que en estos momentos la ley 3/87 se aplica a las cooperativas que desarrollen su actividad en el ámbito de cualquier comunidad autónoma que no sea Euskadi, Cataluña, Andalucía, Valencia o Navarra, y a aquellas cuyo ámbito de actuación exceda el de una comunidad autónoma.

Esta ley ha sido objeto de diversas modificaciones, entre ellas por la **Ley 31/90** que suprimió el Consejo Superior del Cooperativismo atribuyendo sus funciones al INFES (hoy integrado en la Dirección General de Fomento de la Economía Social por **RD 140/1997, de 31 de enero**); o el **RD. 84/1993**, que elevó a 6 puntos sobre el interés legal del dinero la posible retribución del capital cooperativo y reguló las cooperativas de integración.

**3) Ley 13/1989, de 26 de mayo de cooperativas de crédito** (BOE 129, de 31 de mayo)

La ley 13/89 se dicta en desarrollo de la previsión contenida en la disposición transitoria 6ª de la Ley 3/1987 y se define como reguladora de las bases de ordenación del crédito y la banca por lo que se refiere a las cooperativas de crédito. La ley declara básicos prácticamente todos sus preceptos, excepto unos pocos que cita en la disposición final 2ª. Esta calificación fue recurrida por inconstitucional y **el Tribunal Constitucional en sentencia 155/1993, de 6 de mayo** declara inconstitucional ese precepto en relación con algunas de las normas declaradas básicas.

La ley define las cooperativas de crédito como sociedades constituidas con arreglo a dicha ley, cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.

Las cooperativas de crédito podrán hacer toda clase de operaciones activas, pasivas y de servicios permitidas a las otras entidades de crédito, con atención preferente a las necesidades de sus socios y siempre que el conjunto de las operaciones activas con terceros no alcance el 50% de los recursos totales de la entidad.

Todos los socios deberán poseer al menos una aportación a capital de diez mil pesetas y en ningún caso su contribución total podrá exceder del 20% del capital social cuando se trate de una persona jurídica y del 2,5% cuando se trate de una persona física.

En la asamblea general cada socio tendrá un voto, pero se permite que estatutariamente se pondere el voto en proporción al capital social, a la actividad desarrollada o al número de socios de las cooperativas asociadas.

Más tarde, la Ley fue desarrollada por **el Real Decreto 84/1993, de 22 de enero** (BOE 43, de 19 de febrero), modificada sucesivamente por el RD. 1245/1995 y

por el RD. 692/1996, de 26 de abril. El Real Decreto 84/1993 fue objeto del **conflicto positivo de competencia nº 2143/1993** planteado por la Generalidad Valenciana, y pendiente de resolución. Entre las cuestiones planteadas merece destacarse la determinación del ámbito del registro estatal de cooperativas, ya que según este Real decreto habrán de inscribirse en aquel las cooperativas cuyo ámbito de actividad ordinaria con socios o con terceros exceda del territorio de la comunidad autónoma, cuando hasta el momento el criterio determinante era exclusivamente, la actividad desarrollada con los socios.

#### ***4) Decreto 2/1997, de 7 de enero, de cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana*** (DOGV 2912, de 20 de enero).

El Decreto 2/97 se dicta con la finalidad de hacer posibles las funciones de control, inspección y disciplina de las cooperativas de crédito, atribuidas al Instituto Valenciano de Finanzas.

El Decreto define las cooperativas de crédito como cooperativas cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito; y extiende su aplicación a todas las cooperativas de crédito con domicilio social en la Comunidad Valenciana que, de conformidad con la legislación básica del Estado, estén bajo la tutela administrativa de la Generalidad Valenciana.

El Decreto establece determinados requisitos para la constitución de cooperativas de crédito, su fusión, cesión global de patrimonio y escisión. Regula cuestiones relativas a la asamblea general, consejo rector, y director general. Delimita las competencias administrativas, regula las obligaciones de información de las cooperativas, su inspección e intervención, así como la potestad sancionadora. Establece dos registros especiales: el de cooperativas de crédito y el de altos cargos. Prevé la intervención del consejo rector en las transmisiones de aportaciones *inter vivos* y se ocupa de las uniones y federaciones de cooperativas de crédito.

**5) Ley 8/1985, de 31 de mayo de regulación de la actividad financiera de las cooperativas con sección de crédito de la Comunidad Valenciana** (DOGV 259, de 10 de junio).

Las secciones de crédito surgen en el seno de las cooperativas como departamentos especializados para gestionar sus asuntos financieros. Sus funciones se limitan a proveer las necesidades crediticias de la cooperativa como tal y las individuales de sus socios, utilizando el ahorro aportado por éstos.

La ley 8/85 reconoce que el gran número de cooperativas con sección de crédito existentes en la Comunidad Valenciana es una peculiaridad casi exclusiva del campo valenciano, y que ha posibilitado el singular auge del cooperativismo agrario valenciano. También reconoce que esta realidad ha sido ignorada persistentemente por el legislador estatal, por ello, la ley se propone regular algunos aspectos de su funcionamiento, dictando unas pautas mínimas de comportamiento que garanticen su solvencia, estableciendo sendos coeficientes de garantía de inversión obligatoria.

Regula el régimen de operaciones activas con la propia cooperativa y con los socios; las obligaciones de información para con los socios y la autoridad económica; la dotación de un fondo para previsión de riesgos de insolvencia y la adaptación de un Plan Contable homologado por la Consellería de Economía.

En materia de actuación inspectora y sancionadora, se establece la intervención conjunta de la autoridad económica y la encargada del control global de las cooperativas; y se considera la oportunidad de realizar auditorias externas.

Por último, se dispone la creación de un Consorcio Valenciano de Cooperativas con Secciones de Crédito, como mecanismo de protección a los socios depositantes, en el que se incluye la aportación financiera de la Generalidad Valenciana. Este Consorcio tendría como finalidad principal asegurar la solvencia y mejorar el funcionamiento de las cooperativas con sección de crédito, mediante su asesoramiento técnico, administrativo, organizativo y contable.

El principal problema que plantean las secciones de crédito es de legitimidad, puesto que nuestra legislación crediticia limita a las denominadas “entidades de crédito”, entre las que no se encuentran las cooperativas con sección de crédito, la posibilidad de “recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza” (art. 1 RD. Legislativo 1298/1986).

Recientemente la Consellería de Economía y Hacienda ha dictado un Plan de Racionalización de las Cooperativas con Sección de Crédito (**Orden de 9 de agosto de 1996**) cuyo objetivo es fomentar la integración en unidades más sólidas y rentables, y la desaparición de aquellas entidades cuya presencia en el mercado ofrezca un escaso valor añadido para los socios de las cooperativas y en cambio supongan un serio riesgo para los depositantes por su inviabilidad económica.

**6) Real Decreto 2028/1995, de 22 de diciembre, que establece las condiciones de acceso a la financiación cualificada estatal de viviendas de protección oficial promovidas por cooperativas de viviendas** (BOE 14, de 16 de enero).

El Real Decreto 2028/95 establece una serie de condiciones que deberán cumplir las cooperativas de viviendas y comunidades de propietarios, que promuevan viviendas de protección oficial para uso propio y pretendan acceder a la financiación cualificada estatal.

Estas medidas se dictan en garantía de los socios de cooperativas y comuneros y para atajar posibles irregularidades, de las que el legislador advierte en la exposición de motivos cuando habla de la aparición de empresas cuyo objeto social es la gestión profesionalizada de cooperativas y comunidades, lo que “puede conllevar el riesgo de desvirtuar el sentido solidario que caracteriza a estos tipos de asociación y a estas promociones de viviendas”.

Entre las condiciones establecidas cabe destacar: inscripción de la cooperativa en el Registro Especial de Entidades Promotoras de Viviendas de Protección Oficial; condiciones relativas a los poderes otorgados a representantes y a los contratos de arrendamiento de servicios, limitando las facultades delegadas; competencia de la asamblea general o ratificación en todo caso de la aprobación, revocación o resolución de los contratos con la gestora, adquisición del suelo, encargo y aprobación del proyecto de obra, elección de la constructora, aprobación del contrato de ejecución de obras; obligación de garantizar las cantidades anticipadas por los socios; presentación a la administración de una relación de al menos el 80% de los asociados beneficiarios de las viviendas; la titularidad del suelo, de la edificación y del préstamo hipotecario, y en general, el sistema de cobros y pagos, debe realizarse a nombre y por cuenta de la cooperativa; el conjunto de pagos que efectúe el cooperativista imputables al coste de la vivienda más los honorarios de la gestión, no podrá superar el precio máximo de venta o adjudicación de la vivienda fijado de acuerdo con la normativa vigente; las cooperativas deberán acreditar la capacidad técnica y profe-

sional de la gestora y los administradores y gestores contratados serán responsables de los daños que causen a la cooperativa o a sus miembros, por actos contrarios a la ley, a los contratos y por los realizados sin la diligencia con la que deben desempeñar el cargo.

**7) Ley 16/1987, de 30 de julio, de ordenación de los transportes terrestres.** (BOE 182, de 31 de julio de 1987)

La Ley 16/87 regula los transportes de viajeros y mercancías y las actividades auxiliares y complementarias del transporte. En sus arts. 60 y 61 establece que la Administración promoverá la constitución de cooperativas de transportistas, y distingue entre cooperativas de trabajo asociado y cooperativas de transportistas, siendo estas últimas las que captan cargas o contratan servicios para sus socios. Por último, la ley determina qué obligaciones y responsabilidades recaerán sobre el socio o sobre la cooperativa.

**8) Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre régimen fiscal de las cooperativas** (BOE 304, de 20 de diciembre).

La ley 20/90, siguiendo una tradición en nuestro ordenamiento jurídico, regula el régimen fiscal de las cooperativas en consideración a su función social, actividades y características, y distingue entre cooperativas protegidas y especialmente protegidas, señalando diversos beneficios tributarios para unas y otras.

Para ser cooperativa protegida fiscalmente hay que estar regularmente constituida conforme a la legislación cooperativa aplicable, y no incurrir en determinadas causas previstas en la ley: no dotación de fondos sociales; reparto de los mismos; no aplicación a los fines legalmente previstos; sobretribución de las aportaciones a capital; acreditación de los retornos en proporción diversa a la actividad cooperativizada; imputación irregular de pérdidas; realización de operaciones con terceros más allá de los límites previstos o sin distinguir sus resultados de los obtenidos por los socios; exceso de trabajadores asalariados; reducción del número de socios o del capital social por debajo del mínimo legal, etc.

La calificación de las cooperativas como especialmente protegidas se efectúa en función de su actuación en determinados sectores (trabajo asociado, agrarias, de explotación comunitaria de la tierra, del mar y de consumo), de la capacidad económica de sus socios y del mayor acercamiento al principio mutualista, lo que les permite disfrutar de beneficios adicionales.

Los beneficios tributarios que la ley reconoce afectan al impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, al impuesto de sociedades y a los tributos locales. La ley extiende la protección fiscal a las cooperativas de crédito y a las sociedades agrarias de transformación, aunque para éstas únicamente en relación con los impuestos sobre transmisiones patrimoniales y sobre actividades económicas.

La Ley 20/90 ha sido modificada en diversas ocasiones, por las leyes 29/91, 21/93 y 43/95; y ha sido desarrollada por el **Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre**, en lo que respecta a la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado, a los grupos de sociedades cooperativas.

El Real Decreto 1345/92 define el grupo de sociedades cooperativas como entidad que ejerce poderes de decisión y de la que tienen la condición de socios o asociados las cooperativas del grupo, vinculadas por un pacto de redistribución solidaria del excedente; e implanta un sistema de consolidación de cuota tributaria en lugar de un sistema de consolidación de bases imponibles, al considerarse más adecuado el primero a las características de las cooperativas.

#### **9) Ley 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales** (BOE 72, de 25 de marzo).

La ley 4/97 deroga la anterior ley de sociedades anónimas laborales 15/1986 e incorpora la posibilidad de constituir también sociedades de responsabilidad limitada laborales.

La nueva regulación respeta las líneas maestras del concepto de sociedad laboral, entre las que cabe señalar: la mayoría del capital ha de ser propiedad del conjunto de los socios trabajadores que prestan en ella sus servicios por tiempo indefinido; límite al conjunto de trabajadores no socios contratados por tiempo indefinido; capital máximo que puede tener cada socio; dos clases de acciones o participaciones según sus propietarios sean trabajadores o no; derecho de adquisición preferente en caso de transmisión de las acciones o participaciones de carácter laboral; constitución de un fondo de reserva especial; y tratamiento fiscal favorable.



Entre las principales novedades que aporta la ley 4/97 podemos destacar: nombramiento del órgano de administración según el sistema proporcional y no de acuerdo con el sistema mayoritario; el número máximo de acciones o participaciones que puede poseer un socio en el capital social se eleva hasta la tercera parte; y, en caso de discrepancia sobre el valor de las acciones o participaciones en el supuesto de adquisición preferente, se estará a su valor real fijado por el auditor de la sociedad o el designado para el caso por los administradores.

***10) Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, de sociedades agrarias de transformación*** (BOE 194, de 14 de agosto).

La sociedad agraria de transformación se define en el RD 1776/81 como sociedad civil de finalidad económico - social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, la promoción y desarrollo agrarios, y la prestación de servicios comunes que sirvan a tales finalidades.

Al ser una sociedad civil, se le aplicará supletoriamente la regulación que de éstas contiene el Código civil (arts. 1665 a 1708).

Entre sus principales características podemos destacar: la sociedad tiene personalidad jurídica, pero sus socios responden subsidiaria e ilimitadamente de las deudas sociales, salvo que los estatutos limiten esa responsabilidad; se constituye mediante escritura (pública o privada) y su inscripción en el registro administrativo que lleva la Consellería de agricultura y el Ministerio de agricultura.

La ley regula la denominación, domicilio y duración de la sociedad; la documentación social; el estatuto del socio, la admisión y baja, y sus derechos y obligaciones; el capital social, las aportaciones de los socios y la representación y transmisión de las participaciones sociales; los órganos y acuerdos sociales; los estatutos de la sociedad; y, su disolución, liquidación y cancelación.

Este real decreto fué derogado en parte por la Ley 20/90, y desarrollado por la **Orden de 14 de septiembre de 1982**, en materia de registro administrativo y documentación social principalmente.

**11) Ley 1/1990, de 22 de febrero, normas reguladoras de las cajas de ahorro** (DOGV 1253, de 27 de febrero).

La ley 1/90 hace realidad la competencia legislativa asumida en el Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana. El legislador en su exposición de motivos repasa la historia financiera de la Comunidad, desde la Taula de Canvis creada en 1407 hasta la actualidad. El legislador reconoce que las notas esenciales que caracterizan a las cajas de ahorro no se hallan en la organización o sistema de funcionamiento, sino en su origen de carácter fundacional y, sobre todo, en su función social orientada a la consecución de intereses públicos.

La ley regula la constitución, organización y actividad de las cajas de ahorro, establece los instrumentos para garantizar su adecuación a la legalidad vigente. En particular establece los requisitos para su creación, fusión y liquidación, para la modificación de estatutos; regula los órganos de gobierno, la figura del Director General y el Registro de Altos Cargos; regula el régimen de actividad de las cajas, establece medidas cautelares, el deber de información y secreto profesional; el sistema de inspección y la potestad sancionadora, y por último regula la Federación Valenciana de Cajas de Ahorro.

La ley 1/90 fué modificada por la **Ley 2/1993, de 6 de octubre**, con el fin de adaptarla a la doctrina del Tribunal Constitucional sobre delimitación de competencias en materia de cajas de ahorro, entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Las modificaciones afectaron fundamentalmente al nombramiento y renovación de los representantes en los órganos de gobierno de las cajas de ahorro.

Recientemente, la ley 1/90 ha sido de nuevo modificada por la **Ley 4/1997, de 16 de junio**, y entre las novedades que presenta podemos destacar las siguientes: introduce una serie de mejoras técnicas que resultan de la adaptación y actualización a la normativa estatal de carácter básico, fundamentalmente la referida al régimen sancionador, así como la derivada de la adaptación a la Segunda Directiva de coordinación bancaria; destaca sobre todo la incorporación de la Generalidad Valenciana a los órganos de gobierno de las cajas; se endurecen las causas de incompatibilidad para ser miembro del consejo de administración y de la comisión de control, con la finalidad de profundizar en la independencia y profesionalización de los órganos de gobierno de las cajas, limitando también el número de mandatos consecutivos que cualquier consejero puede ejercer; se regula el secreto profesional y se encomienda al Instituto Valenciano de Finanzas las funciones de control, inspección y disciplina de estas entidades financieras.

**12) Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los seguros privados** (BOE 268, de 9 de noviembre).

La ley 30/95 deroga la anterior ley 33/1984 de ordenación del seguro privado y tiene por objeto establecer la ordenación y supervisión del seguro privado y demás operaciones enumeradas en la ley, con la finalidad de tutelar los derechos de los asegurados, facilitar la transparencia y el desarrollo del mercado de seguros y fomentar la actividad aseguradora privada.

La ley declara en su art. 7 que la actividad aseguradora únicamente podrá ser realizada por entidades privadas que adopten la forma de sociedad anónima, mútua, cooperativa o mutualidad de previsión social. En los artículos siguientes regula las cooperativas de seguros y las mutuas, a prima fija y a prima variable.

Las mútuas a prima fija se definen como entidades aseguradoras privadas sin ánimo de lucro que tienen por objeto la cobertura a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante una prima fija pagadera al comienzo del periodo del riesgo; y las mútuas a prima variable como entidades aseguradoras privadas sin ánimo de lucro, fundadas sobre el principio de ayuda recíproca, que tienen por objeto la cobertura, por cuenta común, a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante el cobro de derramas con posterioridad a los siniestros, siendo la responsabilidad de los mismos mancomunada, proporcional al importe de los respectivos capitales asegurados en la propia entidad y limitada a dicho importe. La principal diferencia entre ambos tipos de mutualidad está en la amplitud de las operaciones que pueden realizar (más reducido en las mútuas a prima variable) y en el ámbito de su actuación en el territorio español (limitado en las mutuas a prima variable).

La ley regula el acceso a la actividad aseguradora, las condiciones para su ejercicio, la intervención de las entidades aseguradoras, el reaseguro, la protección del asegurado, las competencias de ordenación y supervisión, y muy especialmente las mutualidades de previsión social.

Las mutualidades de previsión social se regulan en los arts. 64 a 68 y disposición transitoria 5ª (esta última fué objeto de la Resolución de 23 de febrero de 1996, de la DG de Ordenación Jurídica y Entidades Colaboradoras de la Seguridad Social), y se definen como entidades aseguradoras que ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario complementaria al sistema de la Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras. Las mutualidades de previsión solo pueden realizar operaciones de seguros y otras preparatorias o complementa-

rias, pero las primeras están muy limitadas, en la previsión de riesgos sobre las personas (menos de 3 millones de ptas. como renta anual y 13 millones como percepción única de capital); y en la previsión de riesgos sobre las cosas (viviendas de protección oficial y de interés social, maquinaria, instrumentos de trabajo de pequeños empresarios, profesionales, etc.).

**13) Ley 191/1964, de 24 de diciembre, de asociaciones** (BOE 311, de 28 de diciembre).

La ley 191/64 establece la libertad de asociación y regula su constitución; las asociaciones declaradas de “utilidad pública”; el Registro de Asociaciones dependiente de los Gobiernos Civiles; el régimen de las asociaciones; el acceso de los representantes de la autoridad a sus locales, libros y documentos; las liberalidades en favor de las asociaciones y la disciplina de éstas. Las alusiones que la ley hace al Fuero de los españoles, a las Leyes fundamentales o a los Principios del Movimiento Nacional, fueron derogadas tras la aprobación de la Constitución de 1978.

La ley fué desarrollada por el **Decreto 1440/65** en materia de constitución y modificaciones de las asociaciones; asociaciones de utilidad pública; Registro nacional y provincial; régimen, funcionamiento y disciplina, y asociaciones de hecho de carácter temporal.

**14) Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de fundaciones e incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general** (BOE 282, de 25 de noviembre).

La ley 30/94 se aprueba con un doble objetivo: actualizar la legislación preconstitucional sobre fundaciones y estimular la iniciativa privada en la realización de actividades de interés general; con ella, el poder legislativo, consciente de que los poderes públicos difícilmente pueden atender plenamente ese interés general, fomenta las iniciativas de la sociedad civil y en particular las de las entidades sin ánimo de lucro.

Atendiendo a estos objetivos, el título primero de la ley regula las fundaciones, sus fines y beneficiarios; reconoce su personalidad jurídica; regula su domicilio; su constitución, gobierno, patrimonio, funcionamiento y actividades; la modificación

de sus estatutos, su fusión, extinción y liquidación; el protectorado y el registro de fundaciones, la intervención temporal y las funciones del Consejo Superior de Fundaciones.

El título segundo se destina a regular los incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general. Su objeto es regular el régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos en consideración a su función social, actividades y características, así como el aplicable a las aportaciones efectuadas a éstas por personas físicas o jurídicas y el correspondiente a las actividades de interés general contempladas en dicha ley.

La ley entiende por entidades sin fines lucrativos a efectos de este título segundo, las fundaciones inscritas y las asociaciones declaradas de utilidad pública cuando cumplan determinados requisitos: perseguir fines de asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, o cualesquiera otros fines de interés general de naturaleza análoga; destinar a la realización de dichos fines el 70% de las rentas netas; rendir cuentas anualmente ante el órgano de Protectorado o ante el Ministerio de Justicia e Interior o entidad que hubiese verificado su constitución y autorizado su inscripción; y aplicar su patrimonio en caso de disolución a la realización de fines de interés general análogos a los realizados por las misma; en el caso de que dichas entidades sean titulares de participaciones mayoritarias en sociedades mercantiles, habrá que acreditar ante el Ministerio de Economía que tal titularidad contribuye al mejor cumplimiento de los fines objeto de la entidad.

Por último, es de destacar en la ley 30/94 el contenido de sus disposiciones adicionales, transitorias y finales en las que se establecen normas de gran interés y referentes a temas muy diversos, entre ellos queremos destacar los siguientes: se impone con carácter general a todos los sujetos pasivos del impuesto de sociedades el deber de legalizar los libros contables y presentar las cuentas anuales en el Registro mercantil (disp. ad. 7ª); se modifica la ley del impuesto de sociedades y la ley de asociaciones; y se preven expresamente las asociaciones deportivas de interés público, y las fundaciones laborales.

## RESUMEN

### MARCO JURÍDICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

ENTIDAD	Competencia	Legislación estatal	Legislación valenciana
Cooperativa	CV	<b>L 3/87, de 2 abril</b> <b>L 20/90, de 19 dic.</b>	<b>L. 11/85, de 25 octubre</b> <b>L. 3/95, de 2 marzo</b> D. 134/86, de 10 nov. D. 135/86, de 10 nov. D. 136/96, de 10 nov. D. 99/96, de 21 mayo D. 228/96, de 10 dic.
Coop. de crédito	CV	<b>L. 13/89, de 26 mayo</b> RD. 84/93, de 22 en.	<b>D. 2/97, de 7 enero</b>
Coop. con secc. de crédito	CV		<b>L. 8/85, de 31 mayo</b> D. 151/86, de 9 dic. O. 16 enero 87 O. 10 octub. 89 D. 246/93, de 21 dic O. 27 junio 94 O. 28 junio 94 O. 15 mayo 95 O. 23 junio 97
Coop. de seguros	CV	<b>L. 30/95, de 8 nov.</b> RD. 1384/85, 1 agosto	
Coop. de viviendas	CV	RD 2028/95, de 22 dic.	
Coop. de transportes	CV	L. 16/87, de 30 julio RD. 1211/90, 28 sept. O. 23 julio 97	

ENTIDAD	Competencia	Legislación estatal	Legislación valenciana
Sociedades Laborales	Est	<b>L. 4/97, de 24 marzo</b>	
Sociedades agrarias de transformación	Est	<b>RD. 1776/81, de 3 agosto</b>	O. 27 abril 95
Cajas de Ahorro	CV		<b>L. 1/90, de 22 febrero</b> L. 2/93, de 6 octubre <b>L. 4/97, de 16 junio</b> D. 109/83, de 12 septiem. D. 81/90, de 28 mayo D. 215/93, de 23 noviemb.
Mutuas de seguros	Est.	<b>L. 30/95, de 8 noviemb.</b>	
Mutualidades de Prev. Social	CV	<b>L. 30/95, de 8 noviemb.</b>	D. 66/87, de 11 mayo
Asociaciones	CV	<b>L. 191/64, de 24 diciemb.</b> D. 1440/65, de 20 mayo O. 10 julio 65 RD 713/77, de 1 abril <b>L. 30/94, de 24 noviemb.</b> RD. 1786/96, de 19 julio	
Fundaciones	CV	<b>L. 30/94, de 24 noviemb.</b> RD. 765/95, de 5 mayo RD 316/96, de 23 febrero RD. 384/96, de 1 marzo	D. 60/95, de 18 abril D. 42/96, de 5 marzo

## CONCLUSIONES

Primera.- A la vista del marco jurídico analizado puede constatarse que varias de las entidades de economía social tienen **reconocimiento constitucional expreso** (cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones, cajas de ahorro).

Segunda.- Legislativamente se reconoce la función social de estas entidades que denominamos de economía social, y por ello se les da un tratamiento fiscal específico ante determinados tributos (impuesto de sociedades, impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, etc.), y su constitución y expansión es objeto de fomento.

Tercera.- La normativa que regula las entidades de economía social es de reciente actualización, como la mayor parte de las disposiciones que comprenden el derecho de sociedades español. Casi todas las normas en vigor se han dictado en los últimos 10 ó 15 años.

Cuarta.- La principal característica que define la legislación sobre entidades de economía social es su régimen competencial: la competencia legislativa para regular estas entidades es, en la mayor parte de los casos, exclusiva de las comunidades autónomas, a excepción del régimen jurídico de las sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación y mútuas de seguros, que es de competencia estatal, aunque las comunidades autónomas lleven su registro, o puedan dictar normas de desarrollo y ejecución.

Quinta.- Consecuencia de ese régimen competencial es la gran conflictividad jurisdiccional que genera la determinación de la legislación aplicable, sobre todo en aquellas entidades cuyos aspectos formales son de competencia autonómica, mientras que su actividad se inserta en el ámbito competencial estatal (cooperativas de crédito, de seguros, cajas de ahorro, etc.).

Sexta.- La Comunidad Valenciana asumió casi todas sus competencias sobre esta materia en su Estatuto de Autonomía en 1982, sin embargo algunas de tales competencias, relativas a cooperativas de seguros y mutualidades de previsión social, asociaciones y fundaciones, no han sido desarrolladas.



## II.3.2. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

### II.3.2.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COOPERATIVISMO AGRARIO Y DE SU ENTORNO

#### *II.3.2.1.1. La evolución del cooperativismo agrario hasta nuestros días*

El asociacionismo agrario en general, y el cooperativismo agrario en particular, goza en la Comunidad Valenciana de una larga tradición, siendo en esta región donde alcanza uno de los mayores grados de implantación desde sus inicios.

Aunque algunos autores sitúan los antecedentes más remotos de las cooperativas en los gremios de la Edad Media, sólo a partir del siglo pasado aparecen fórmulas asociativas que pueden ser verdaderamente asimiladas a nuestras actuales cooperativas, y que constituyen su antecedente más próximo.

A finales del siglo XIX, y precedidas por las cooperativas de producción o trabajo asociado en la industria, se constituyen las primeras cooperativas agrarias, que en ese momento se centraban en operaciones de adquisición de suministros (abonos, semillas y otros inputs agrícolas) a socios. A finales del siglo XIX y principios del XX aparece en la Comunidad Valenciana el cooperativismo de crédito agrario con, al menos, cuatro Cajas Rurales (dos en Valencia y dos en Alicante).

En el primer cuarto de siglo y al amparo de la Ley de Sindicatos Agrarios de 1906, que es una norma que supuso la concesión de importantes ventajas fiscales, se constituyen en la Comunidad Valenciana otras sociedades cooperativas, principalmente en los sectores vitivinícola y citrícola, al mismo tiempo que, como secciones de las mismas cooperativas de comercialización o independientemente de ellas, van apareciendo cajas rurales o secciones de crédito, secciones de suministros, sindicatos de riegos, etc.

El cooperativismo agrario era ya en aquella época el más importante del Estado español y así ha continuado hasta nuestros días.

Después de la guerra civil se produce una reorganización del movimiento cooperativo partiendo de los antiguos sindicatos agrarios, y la recomposición de las Uniones Territoriales de Cooperativas Provinciales (U.T.E.C.O.). La Ley de 1942 que se promulga en este momento, pretende fomentar un cooperativismo dócil, por lo que vinculará el movimiento cooperativo a la organización sindical del Estado y limitará la organización de segundo y ulterior grado a las UTECO.

En esta época la historia del cooperativismo agrario valenciano supuso un: crecimiento lento e inestable, y enfrentamiento más o menos intenso, según presidentes de las UTECO, con las autoridades gubernamentales.

A partir de la década de los setenta las actividades de suministro de abonos e insecticidas, o de crédito, desarrolladas o fomentadas por las tres uniones provinciales, fueron el embrión del actual cooperativismo agrario de segundo grado. Así, se inició, debido al que se conoció como decreto del desdoblamiento (Decreto 2508 de 1977, del Ministerio de Trabajo), la separación de la actividad representativa de la actividad económica creándose COARVAL y ANECOOP, dos importantes organizaciones empresariales, que hoy son líderes en el sector de suministros agrícolas y de exportación hortofrutícola en nuestra Comunidad.

### ***II.3.2.1.2. La importancia de la organización representativa en el desarrollo del movimiento cooperativo en la Comunidad Valenciana.***

Las organizaciones representativas de carácter superior, como la Unión Territorial de Cooperativas del Campo (UTECA) eran, dentro de la organización sindical, la traslación al ámbito provincial de la estructura local. En el seno de la estructura representativa de las UTECA se desarrollaba una función económica al servicio de las cooperativas, como la centralización de compras o ventas. Gracias a una adecuada gestión, dicha actividad sirvió para que la organización representativa mantuviese cierta autonomía económica, a pesar de la posible dependencia política.

La gran tradición que en el sector agrario de la Comunidad Valenciana han tenido las denominadas UTECA, a nivel provincial, simplifica el proceso de organización del movimiento cooperativo en base a la regulación autonómica del año 1985. Se puso de manifiesto, en el Congreso de Benidorm de 1984, el deseo de integración de las tres provincias en un órgano representativo del sector a nivel de la Comunidad, lo que tuvo lugar con la creación de la Federación de Cooperativas Agrarias, el 23 de diciembre de 1985, en la Asamblea General celebrada en Castellón.

El papel de la Federación de Cooperativas Agrarias Valencianas (FECOAV), a partir de aquel momento, se concreta en la representación sectorial de las diferentes ramas de producción, relaciones con la Administración y labores de coordinación de las Uniones; además de disponer de un importante medio de difusión que fue la Revista de Agricultura y Cooperación, que actualmente edita la Unión Provincial de Valencia.

El ingreso de España en la C.E.E. en 1986 significó la reestructuración de todas las organizaciones cooperativas de la Comunidad Valenciana, ya que pasaron a estar representadas, a través de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAЕ), en el Comité General de la Cooperación Agrícola de la Comunidad Europea (C.O.G.E.C.A.), creado en 1959, y máximo órgano de representación de las cooperativas agrarias de la Comunidad Europea. El fin de dicho Comité era y sigue siendo la defensa de los intereses generales y específicos del cooperativismo agrario, y se estructura funcionalmente en una serie de grupos de trabajo y comités especializados por sectores productivos agrarios.

En este sentido, las Uniones provinciales de Cooperativas Agrarias Valencianas, adoptaron una estructura funcional basada en la creación de secciones que permitiesen a las cooperativas agrícolas su representación sectorial a través, en primer término, de los comités sectoriales de la Federación, después de los de la CCAE y, finalmente, en los diferentes grupos y comités especializados del C.O.G.E.C.A. a que antes se hacía referencia.

La FECOAV tiene (al igual que las Uniones, pero en el ámbito de la Comunidad Valenciana) las siguientes funciones:

- a) La representación de los miembros que asocia.
- b) Organización y financiación de servicios de: asesoramiento, verificación de cuentas, asistencia jurídica o técnica así como todos los convenientes para los intereses de sus miembros.
- c) Fomentar la formación y promoción cooperativa.
- d) Ejercer cualquier otra actividad de naturaleza análoga.

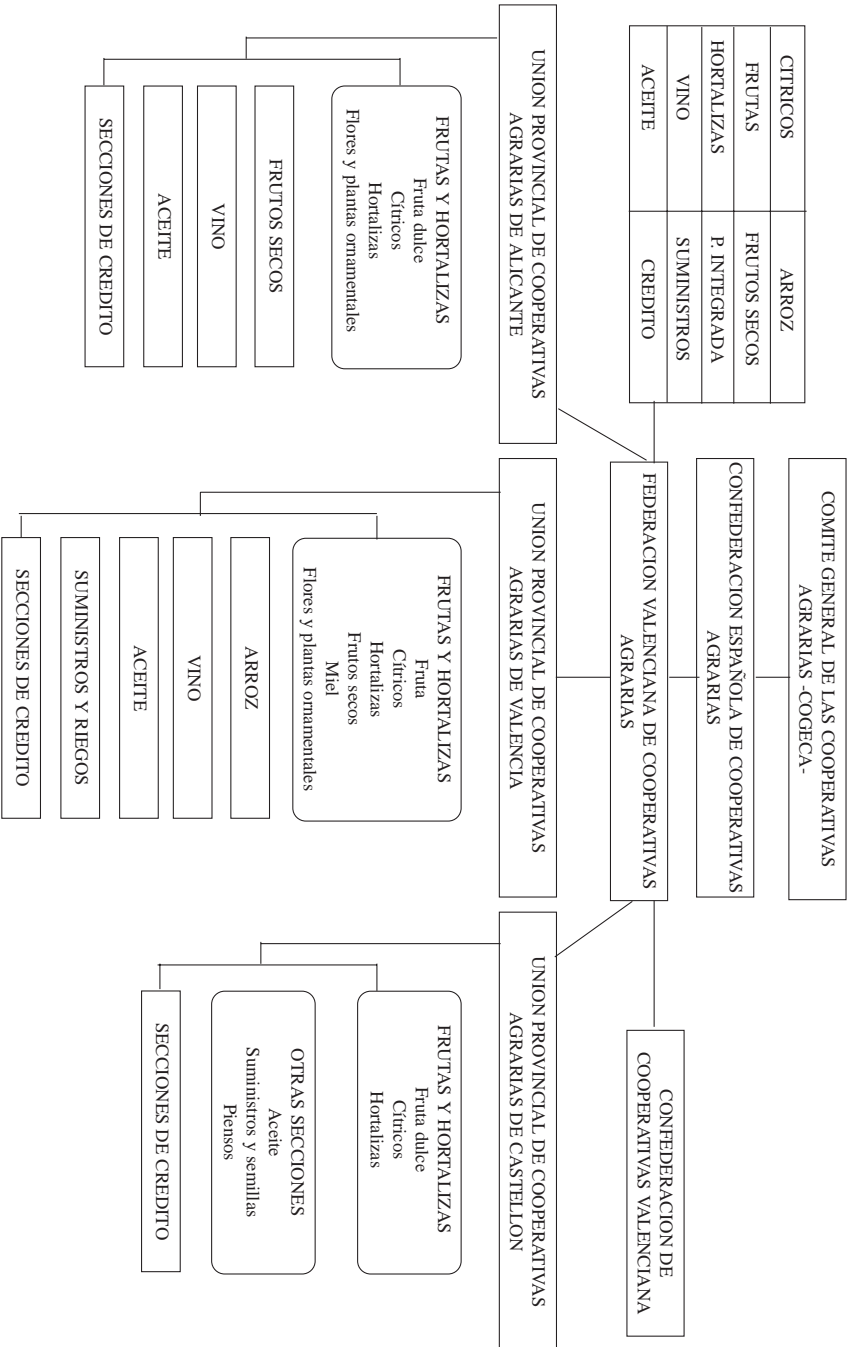
Si bien en la actualidad estas funciones han quedado reducidas a las estrictamente de representación, información, formación y promoción e integración, dejando otros servicios en manos de las Uniones o empresas constituidas por las cooperativas a nivel provincial.

El número de secciones con que cuentan las tres uniones provinciales de cooperativas agrarias valencianas y la Federación es variable, dependiendo de la significación económica que tienen los diferentes productos en cada provincia, pudiendo la Asamblea General de cada Unión estudiar la necesidad de crear una nueva sección. Las diferentes secciones con que cuentan cada una de las organizaciones representativas en la Comunidad Valenciana en la actualidad son las que se muestran en la Figura 1, aunque en un futuro puedan incorporarse nuevas ramas por adquirir éstas importancia en la provincia, en el caso de las Uniones, o a nivel de la Comunidad Valenciana, en el caso de la F.E.C.O.A.V.

El cooperativismo agrario valenciano tiene un importante grado de implantación a nivel representativo, que descansa fundamentalmente sobre las Uniones Provinciales, que gozan de una larga tradición, alcanzando un grado de integración que se sitúa en el 96% de nuestras cooperativas.

Igualmente, la Federación de Cooperativas cuenta con una importante significación, como un organismo de acción representativa y política del cooperativismo agrario.

## ORGANIGRAMA REPRESENTATIVO DE LAS UNIONES Y FEDERACIONES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS VALENCIANAS



### ***II.3.2.1.3. Las cooperativas agrarias como instrumento de la PAC.***

El papel que juega el asociacionismo agrario en la política agraria, cabe situarlo en primer término en orden a la contribución que éste puede significar de cara al logro de los objetivos de dicha política, convirtiéndose en un instrumento clave de la misma.

La U.E., desde su inicio, no ha dejado de reconocer la difícil situación de un sector de su población, los agricultores, con un nivel de renta inferior, del orden de la mitad de la que se posee en el resto de sectores de la actividad económica. El Tratado de Roma, cuando formula, a mediados de los ochenta, los objetivos de lo que va a constituir la primera política comunitaria, la PAC, intenta, básicamente, abordar esta problemática y garantizar además un autoabastecimiento alimentario a un precio razonable.

Sin embargo, la PAC fue creada y desarrollada con anterioridad a la adhesión de España a la Comunidad Europea. Por tanto, los agricultores españoles en general, y los valencianos en particular, y sus cooperativas, se encontraron con una PAC formulada sobre unos fundamentos y unas realidades que les eran, en muchos casos, ajenos y que no atiende buena parte de los problemas y las necesidades a que tiene que hacer frente nuestra agricultura.

Hay que destacar que el no haber podido aprovechar las ventajas de la PAC en su momento ha constituido en buena medida, un factor que ha privado a los agricultores y cooperativas valencianas de mejores estructuras para competir en los mercados, al contrario que otros países de la actual Unión Europea.

Dada la especial sensibilidad de las entidades cooperativas a las modificaciones que afectan a su base social y económica, así como las rigideces a que se enfrentan los productores para adaptar su actividad a las nuevas condiciones de producción y de mercado, y teniendo en cuenta el papel que pueden jugar estas empresas en la vertebración del tejido social y en la mejora y planificación de la actividad productora de los agricultores, es necesario definir un papel protagonista de las entidades asociativas en la política agraria.

La canalización a través de éstas de los recursos necesarios para alcanzar los objetivos de la reforma y el reforzamiento de una política que fomente la concentración de las producciones y que permita generar un mayor valor añadido antes de su inserción en los circuitos comerciales, supondría asegurar la percepción de un mayor nivel de renta directamente por los agricultores.

La competitividad de las producciones agrícolas comunitarias no es sólo una cuestión de precios finales, sino también de costes de producción, de ahí la necesidad de que las ayudas deban tender hacia una mejora de las estructuras agrarias, en vez de canalizar la mayoría de las mismas vía política de precios y mercados.

En este sentido, las cooperativas podrían jugar un importante papel de dinamización de la actividad agraria y de canalización de los recursos, asegurando el cumplimiento de su fin social.

Una revisión rápida de los fines que persiguen en general las empresas cooperativas en la agricultura, expresa una gran coincidencia en cuanto a objetivos con la PAC. Dicha confluencia se muestra de forma especial en el caso de la política socioestructural de mercado, de la que este tipo de entidades sirve de instrumento.

En las regiones con un modelo productivo deficiente en cuanto a estructura y tamaño de explotación, el uso de fórmulas asociativas como la cooperativa puede resolver problemas de atomización empresarial que dificultan la necesaria modernización de la agricultura.

En estos momentos la disminución de la protección es algo tangible, y los precios garantizados se van reduciendo imponiéndose la necesidad de un incremento de las ayudas directas a las rentas y, en definitiva, una opción más determinante por la política de estructuras, con el objeto de garantizar la viabilidad de las explotaciones familiares, sin dejar de dedicar una especial atención a los temas de desequilibrios regionales y medioambientales.

Las cooperativas pueden servir también como eficaz instrumento de ordenación de la oferta, en la medida en que una gran parte de agricultores utilicen esta fórmula para ofrecer al mercado sus producciones, y se vayan constituyendo grupos empresariales cooperativos o consorcios, que, dé entrada, sirvan de concentradores de la oferta y, a su vez, puedan permitir una ordenación de la misma.

Se puede también afirmar que, si bien oficialmente de forma expresa la PAC no ha hecho un uso instrumental de la sociedad cooperativa como tal, si se ha servido en la práctica en sus políticas de ella, dándoles, de facto, un trato preferencial en la concesión de las ayudas comunitarias, especialmente en las relativas a las políticas de estructuras, que atiende el FEOGA-orientación.

El reparto de la subvención global entre las dos secciones (Garantía y Orientación) para la Comunidad Valenciana, continúa mostrando en términos presupuestarios la preponderancia en la PAC de la política de precios y mercados, que corresponde al FEOGA-Garantía (99.000 millones de 1986 a 1995), frente a la política de

estructuras a cargo del FEOGA-Orientación (38.000 millones de 1986 a 1995) (Cuadro II.3.2.1). Eso sí, puede afirmarse que la tendencia ha comenzado a invertirse en el año 1995, en el que las subvenciones de la sección Garantía no han llegado a igualar a las del año anterior, al tiempo que casi se duplican las de la sección Orientación. Esta evolución refleja el esfuerzo comunitario por reequilibrar el presupuesto a favor de las mejoras estructurales.

### C.II.3.2.1. AYUDAS DEL FEOGA A LA COMUNIDAD VALENCIANA

AÑOS 1986-1995 (Millones de pesetas)<sup>(4)</sup>

PROCEDENCIA	1986-1991 <sup>(1)</sup>	1992-1995 <sup>(2)</sup>	1986-1995 <sup>(3)</sup>	1994	1995
FEOGA-Garantía	33.700	65.700	99.400	19.600	18.000
FEOGA- Orientación	15.800	22.100	37.900	4.800	8.350
<b>TOTAL</b>	<b>49.500</b>	<b>87.800</b>	<b>137.300</b>	<b>34.400</b>	<b>26.350</b>

Fuente:Informe del sector Agrari Valencià 1995. Generalitat Valenciana.

(1) La primera columna refleja las ayudas recibidas por la Comunidad Valenciana del FEOGA desde la entrada en la CEE hasta el año anterior a la aprobación de la reforma de la PAC.

(2) La segunda columna refleja las ayudas recibidas por la Comunidad Valenciana del FEOGA, desde la aprobación de la reforma de la PAC hasta el año 1995.

(3) = (1) + (2) La cuarta columna refleja el total de ayudas que el FEOGA ha desembolsado al sector agrario valenciano desde la entrada en la CEE.

(4) Las cifras están redondeadas para facilitar la interpretación global.

No obstante, es evidente la necesidad de intensificar estos procesos y de dotar a las cooperativas agrarias de nuevas fórmulas e instrumentos que permitan la internacionalización de sus actividades como sucede con otras fórmulas empresariales. En este sentido, las propias organizaciones plantean la necesidad de dotar a la cooperación en Europa de un Estatuto, actualmente en fase de estudio, que posibilite la creación de empresas cooperativas transnacionales.



#### ***II.3.2.1.4. Las organizaciones de productores: Un ejemplo de instrumentación del cooperativismo en el marco de la PAC.***

Desde el ingreso de España en la UE se han venido promulgando una serie de disposiciones que han permitido el reconocimiento de determinadas figuras jurídicas, como las organizaciones de productores agrarios. Actualmente la práctica totalidad de productos agrícolas y ganaderos tienen su reglamentación desarrollada en el marco de la Política Agraria Comunitaria (PAC).

Paralelamente a este proceso legislativo, se ha ido incrementando el número de reconocimientos de agrupaciones y organizaciones de productores, destacando el sector de frutas y hortalizas, y dentro de éste, con reglamentos específicos, los frutos secos y los frutos cítricos.

La constitución de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas tiene especial interés en la Comunidad Valenciana, ya que en el área de la producción hortofrutícola (principal sector en esta Comunidad) es necesario conseguir mayores cotas de concentración de la oferta a través de dichas organizaciones, a las que la reglamentación comunitaria les atribuye un papel prioritario en la regulación del mercado de frutas y hortalizas, incluyendo cítricos y frutos secos. Dicha normativa les asigna competencias especiales en el caso de caída de precios, por lo que constituyen un instrumento básico de la Organización Común de Mercado (OCM), dada la función reguladora de la oferta a través de la retirada de dichos productos.

Las OPFH no constituyen una fórmula jurídica por sí mismas, ya que se asientan en el reconocimiento o calificación sobre determinada entidad jurídica, que hasta 1986, y según la Ley 29/1972, correspondía exclusivamente a las sociedades cooperativas y las SAT, ya que eran las únicas con derecho a solicitar reconocimiento como Organización o Agrupación de Productores.

Desde un principio la sociedad cooperativa ha sido la figura jurídica predominante de las entidades reconocidas, (con independencia de que la legislación española contemplara, de acuerdo con la normativa comunitaria, la opción de solicitud de reconocimiento a otro tipo de entidades) representando, en la Comunidad Valenciana el 80% de las organizaciones.

Puede observarse también que es en el grupo hortofrutícola donde las formas asociativas han experimentado un mayor desarrollo en la Comunidad Valenciana, habiendo pasado de 127 OPFH en 1990 a 164 a finales de 1995. También se debe destacar la importancia de las organizaciones de productores de cítricos, que han pasado de 93 organizaciones a finales de 1990 a 131 a finales de 1995.

Es en la Comunidad Valenciana dentro del contexto nacional, donde estas organizaciones han tenido un mayor arraigo, ya que aproximadamente el 40% de las OPFH existentes en España se localizan en esta región que la convierte en la primera Comunidad Autónoma en cuanto a número de organizaciones de productores, duplicando a la que ocupa el segundo lugar, Cataluña, con 78 organizaciones reconocidas a finales de 1995.

Este reconocimiento se manifiesta también en las ayudas concedidas por el FE-OGA-Orientación a la Comunidad Valenciana para la constitución de organizaciones de productores, que ascendió en el período 1986-1995 a más de 1.500 millones de pesetas, de los cuales 624 millones corresponden al ejercicio 1995. Todo ello ha sido posible gracias a la tradición y grado de implantación del asociacionismo cooperativo, que ha permitido que nuestros agricultores se pudieran beneficiara en mayor medida de este tipo de ayudas.

#### ***II.3.2.1.5. La política regional y el desarrollo cooperativo en la UE.***

La importancia de la cooperativa como agente de desarrollo regional deriva tanto de su vertiente social como de su faceta empresarial.

El informe Mihr (1982), que motivó la Resolución del Parlamento Europeo de 13 de abril de 1983, y posteriormente los informes Avgerinos (1987) Trevelli (1988) del Parlamento Europeo sobre las cooperativas en la CEE; así como los informes de la Comisión sobre las iniciativas locales de empleo (regulación V/146/85) los Proyecto de la Comisión de Política Regional y Planificación Regional (Doc. A 2-51/86), la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre las empresas de la economía social del 18 de diciembre de 1989 y el Proyecto de Estatuto de la sociedad cooperativa europea, vienen a presentar de forma clara el convencimiento existente en la UE acerca de la contribución que puede hacer esta fórmula empresarial, desarrollo de Europa. En particular la función del asociacionismo cooperativo en el desarrollo del medio rural, especialmente las zonas desfavorecidas.

La mayor presencia del cooperativismo en las instituciones europeas debe pasar por el fortalecimiento de los movimientos cooperativos de los Estados miembros, como combinación de empresas cooperativas y agentes sociales implicados en sus objetivos. Y, justo es decirlo, una selección adecuada de personal técnico al servicio de este movimiento. Las características de "marginalidad", aún fuertes en parte del sector cooperativo, hacen que no se aproveche sus potencialidades, consoli-

dando su presencia en instituciones sociales, culturales y universitarias. En la mayoría de los países existe una disociación entre estas instituciones y el movimiento asociativo, en muchos casos pendiente de su supervivencia empresarial. La labor de la Comunidad de elevar el rango del movimiento cooperativo europeo le daría una mayor cohesión con estos agentes.

Por ello al relacionar la política regional y el desarrollo cooperativo en la U.E. hay que centrarse en los puntos siguientes:

- 1) La política regional europea en el mercado único europeo va a radicar principalmente en los Estados miembros, por ello la política de desarrollo cooperativo va a depender de la sensibilidad hacia este tema de cada gobierno nacional y de las actuaciones de la Comunidad sobre ellos.
- 2) Sin restar importancia al desarrollo cooperativo en algunos Estados, principalmente en el norte europeo, se puede afirmar que la apertura del mercado europeo va a suponer un test de la difícil supervivencia de las organizaciones cooperativas en su estructura actual.
- 3) La política neoliberal que se viene aplicando en el ámbito de la Comunidad hace difícil la supervivencia de los espacios de economía social (tal y como se entiende en nuestro país), ya que al estar concebidos como entidades de servicio, carecen de la suficiente agresividad para enfrentarse a los retos de competitividad de las grandes multinacionales europeas, necesitando, pues, de una adecuada política de colaboración.
- 4) Como consecuencia de lo anterior, debería producirse una rápida homologación de las legislaciones europeas en este campo, siguiendo los países las propuestas del Comité de Coordinación de Asociaciones Cooperativas.
- 5) La configuración de la Europa social obliga a las organizaciones cooperativas a considerar el territorio europeo como ámbito de actuación. Es decir, la creación de cooperativas transnacionales se hace totalmente necesaria al efecto de dimensionarse ante el nuevo mercado.
- 6) Como consecuencia, la realización de los objetivos sociales pasa por una coordinación e institucionalización de otros agentes sociales, como son los sindicatos, entidades patronales agrarias y de PYMES.

Esta actuación conjunta permitiría hacer extensivo, de forma más rápida y eficaz, el desarrollo cooperativo y mutualístico en el ámbito de la Comunidad. La consideración de las organizaciones cooperativas como meras asociaciones de empresas, además de no ser realista con lo que el fenómeno cooperativo supone, sentenciará a la marginalidad al movimiento cooperativo europeo.

## **II.3.2.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DEL COOPERATIVISMO AGRARIO**

### ***II.3.2.2.1. Las cooperativas agrarias valencianas en una situación de cambio***

En términos económicos la importancia del cooperativismo agrario valenciano se ve reflejada tanto en el número de cooperativas en funcionamiento, 517 cooperativas en 1995, como en la variedad y riqueza organizativa y vocación exportadora y europea de las mismas.

Pero de forma especial, por ser la Comunidad Valenciana la comunidad autónoma con mayor número de socios integrados en cooperativas agrarias, y en donde la cuota de mercado de estas organizaciones, en la mayor parte de productos, es superior a la media nacional.

Desde la perspectiva social, el cooperativismo agrario en esta Comunidad constituye un modo de relación propio y un modelo de desarrollo y lucha por la competitividad en el medio rural.

El cooperativismo agrario valenciano ha asistido durante la última década a importantes cambios, que permiten asegurar que estos diez años constituyen una etapa de especial significación para estas empresas. En este período se ha desarrollado un nuevo marco legislativo para la sociedad cooperativa valenciana, se ha producido el ingreso de España en la CEE y han proliferado las estructuras de segundo grado y consorcios de forma mucho más representativa en la Comunidad Valenciana que en el resto de regiones españolas. Es la comunidad autónoma con mayor número de entidades de segundo grado en funcionamiento, con 26 sociedades, que representan casi la quinta parte del total nacional, seguida de Castilla-La Mancha, Andalucía y Cataluña. Por otra parte, más del 70% de las cooperativas de segundo grado se constituyen en esta década y, en estos últimos años, se conforma, en gran medida, lo que va a ser la organización o vertebración del cooperativismo agrario valenciano actual.

En términos económicos puede señalarse que es durante estos años cuando se produce un importante crecimiento del cooperativismo agrario, muy influido por la apertura y liberalización de los mercados internacionales, y el consecuente aumento de la competencia de otros países, por lo que los productores valencianos han visto en la asociación factor clave para el desarrollo de su agricultura y la defensa de sus productos.

El ingreso en la Unión Europea, también ha condicionado el marco normativo de las denominadas Agrupaciones de Productores Agrarias que fundamentalmente eran reconocidas sobre la base empresarial de la cooperativa. Los decretos que las

desarrollaban, el Reglamento (CEE) 1035/72 y el Reglamento (CEE) 1360/78, han tenido un notable eco en las organizaciones cooperativas, situándose en la actualidad en torno al 80% las agrupaciones u organizaciones reconocidas en la Comunidad Valenciana que cuentan con personalidad jurídica cooperativa, porcentaje que desciende hasta el 60 % en la provincia de Alicante.

### C.II.3.2.2

#### FÓRMULAS JURÍDICAS ADOPTADAS POR LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES AGRARIAS

Provincias	Nº SAT	Nº cooperativas	% OPA que son cooperativas
Alicante	11	17º	61%
Castellón	12	47	80%
Valencia	15	85	85%
<b>Com. Valenciana</b>	<b>38</b>	<b>149</b>	<b>80%</b>

Fuente. Registro de Organizaciones de Productores. Ministerio de Agricultura. Junio 1997.

En este punto, también se debe, a modo de apunte, hacer referencia a las SAT, que con una significación social y económica claramente menor que las cooperativas, y un marco normativo distinto, constituyen la otra forma asociativa con que cuentan los agricultores, y que en ocasiones realizan funciones idénticas a las cooperativas, aunque mayoritariamente se han centrado en las prestaciones de servicios, como administración de riegos, maquinaria en común, explotación en común o producción agrícola y/o ganadera, y en menor medida la comercialización de productos de sus socios. Es en la Comunidad Valenciana, además de Andalucía y Cataluña, donde mayor proliferación han tenido este tipo de entidades.

#### *II.3.2.2.2. El cooperativismo y la producción agraria.*

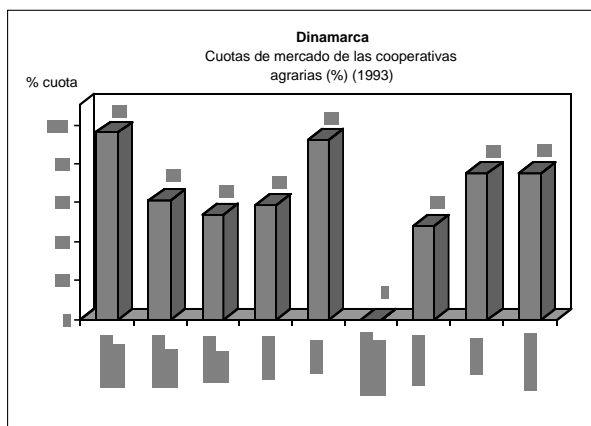
El cooperativismo agrario ha sido utilizado hasta la fecha por los propios agricultores fundamentalmente como un instrumento para la comercialización de sus

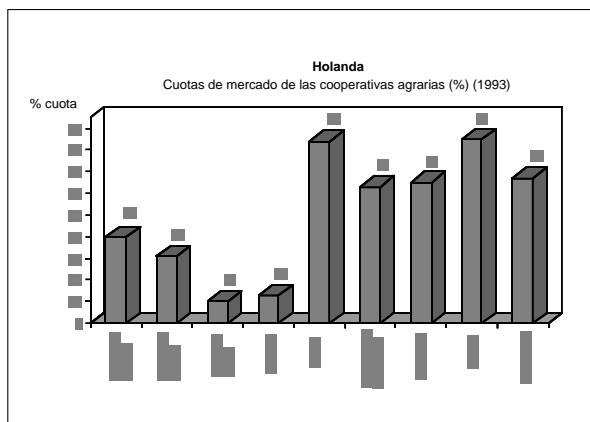
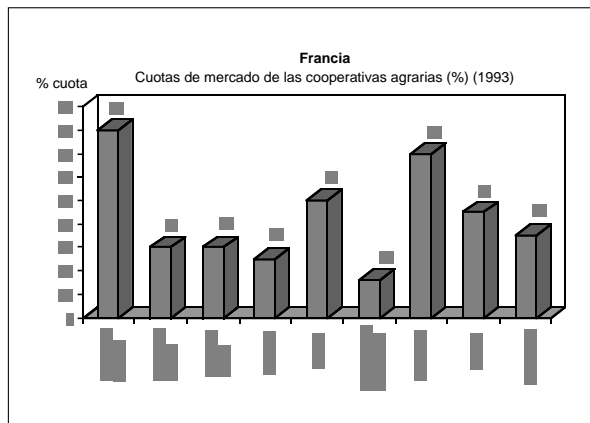
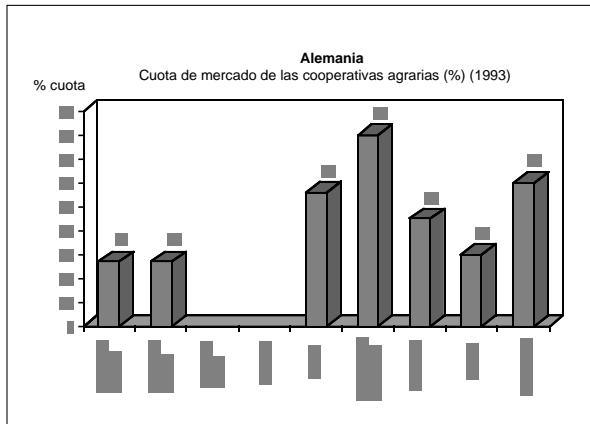
productos y para la compra de los suministros necesarios para el desarrollo de su actividad, alcanzando una presencia importante como concentradores de oferta de algunos productos en el mercado comunitario y mediante la centralización de la demanda de determinados inputs.

Desde la integración de nuestro país en la Comunidad Europea tanto la Administración como el propio sector han sido conscientes de la necesidad de adecuar nuestras estructuras productivas y comerciales a las de la Europa comunitaria, si se quería dotar al sector de la competitividad necesaria para una integración y futuro sin grandes traumas económicos.

En relación con las estructuras comerciales se imponía, entre otras cosas, la necesidad de fortalecer y desarrollar nuestro cooperativismo de comercialización agraria, con el objeto de que éste adquiriese la presencia en los mercados que otros países comunitarios, como Holanda, Francia o Dinamarca (Figura II.3.2.1.), habían alcanzado. En esta línea se ha venido actuando, con mayor o menor acierto según Comunidades y productos, sin que se haya alcanzado todavía plenamente el objetivo, por lo que cabe hablar no sólo de mantenimiento, sino de intensificación, de las líneas de actuación en esta dirección.

**FIG. II.3.2.1.**  
**CUOTAS DE MERCADO DE LAS COOPERATIVAS EUROPEAS**





Pero ésta no debe ser la única forma de participación del cooperativismo en la reforma de estructuras. Con un modelo poco competitivo, tanto por su productividad como por su eficacia empresarial como el imperante en el agro valenciano, las cooperativas deben ofrecer soluciones o alternativas, que al menos palien parte de sus deficiencias estructurales y operativas. De hecho esta función ya ha venido siendo desempeñada adicionalmente por el cooperativismo en relación con el suministro de ciertos inputs, con resultados no despreciables sobre los precios de compra.

Esta labor puede tener una incidencia más positiva en la medida en que se prolongue mediante otros servicios, determinados tratamientos y labores, maquinaria en común e introduciendo servicios de asistencia técnica al socio productor, que permitan una mayor ordenación y racionalización en el empleo de inputs en el proceso productivo, mejorando así una mayor eficiencia.

Sin embargo, en este punto la contribución más directa de la fórmula cooperativa es el desarrollo del cooperativismo de explotación en común, que puede dar solución al problema de la dimensión de la explotación, a la vez que facilita una mayor profesionalización. Hasta ahora la incursión en este campo del cooperativismo ha sido en general escasa en la Comunidad Valenciana, justificándose por parte del agricultor por el temor a la pérdida de su libertad empresarial y la práctica de una agricultura intensiva para la que no es tan limitante el problema de la dimensión.

En las comarcas del interior, especialmente en las zonas de montaña, con una caracterización productiva en muchos casos de secano extensivo y ganadería de baja productividad, se hace aún más aconsejable el uso de la explotación en común. Este tipo de cooperativas puede cobrar mayor interés con la pérdida de rentabilidad de algunos cultivos más intensivos y de la instalación de la llamada extensificación, en la búsqueda, fundamentalmente, de la disminución de costes de cultivo, al permitir, por la mayor dimensión, una mayor racionalización y economía en el empleo de medios de producción (eficiencia económica), así como un menor impacto medioambiental (eficiencia ecológica).

Finalmente, en la medida en que el cooperativismo agrario vaya aumentando el grado de control de la oferta agraria, aproximándose a los niveles de sus competidores, estarán obligadas las organizaciones cooperativas a un mayor compromiso con la ordenación y planificación de la producción agraria, interviniendo a través de sus asociados en políticas de actuación para la reconversión varietal, introducción de nuevos cultivos, o extensificación, entre otras.



### **II.3.2.2.3. La actividad económica de las cooperativas agrarias.**

Valencia y Castellón son las provincias donde las cooperativas han tenido tradicionalmente más predicamento, y las que cuentan con una mayor presencia de estas formas organizativas. Dicha presencia es algo menor en Alicante, especialmente en su zona meridional, aunque quizás las mayores diferencias en cuanto al grado de implantación se den, en el conjunto de la Comunidad, entre el litoral y las comarcas de secano, de menor crecimiento del fenómeno cooperativo.

Aunque del estudio de campo llevado a cargo para este Libro Blanco se infiere que el número de entidades cooperativas algo más bajo del que se deriva de los censos oficiales (cuadro II.3.2.3), representando en torno a un 70% del número que figura en éstos, conviene señalar que dicha estimación hace referencia a las que tienen un funcionamiento regular mínimo, lo que en cierto modo supone una subvaloración del fenómeno cooperativo agrario.

#### **C.II.3.2.3. EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

	<b>Datos</b>	<b>registrales</b>	<b>Datos</b>	<b>activos*</b>	<b>% actividad</b>
	1990	1995 <sup>(1)</sup>	1990	1995 <sup>(2)</sup>	1995 <sup>(2)(1)</sup>
<b>Nº cooperativas</b>	607	685	450	517	75%
<b>Nº socios</b>	364.000	370.000	143.000	395.000	107%

\* Se refiere a los datos de cooperativas en funcionamiento y socios activos.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

La cuota del mercado del sector cooperativo, aunque inferior al de los países nórdicos, es ya considerable, como puede apreciarse en el siguiente cuadro, siendo en general superior a la media nacional.

**C. II.3.2.4.**  
**CUOTAS DE MERCADO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA**

<b>Producto</b>	<b>% cuota</b>
Frutas	46
Cítricos <sup>1</sup>	44
Frutos Secos	49
Hortalizas	43
Arroz	76
Vino	100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco, e Informe del Sector Agrario Valenciano. Generalitat Valenciana.

(1) Los cítricos se diferencian del resto de frutas por su importancia en la Comunidad Valenciana

La evolución reciente, tanto en número de unidades de actividad como de socios, ha sido también considerable, especialmente de las cooperativas con un funcionamiento regular mínimo.

Si se toma en consideración la llamada superficie beneficiada, definida como aquella que está asociada a cooperativas, esto es, la superficie que corresponde a titulares de explotaciones agrarias de socios de cooperativas, se observa que el porcentaje que representa sobre la superficie total, también es destacable (Cuadro C.II.3.2.5). En algún cultivo la superficie beneficiada es mayor que el total de la Comunidad, lo que se debe a que son cultivos que se dan fundamentalmente en zonas del interior, y algunas de ellas limítrofes con otras comunidades autónomas, dándose la circunstancia de socios de cooperativas cuyas explotaciones tienen parte de la superficie de las mismas fuera de la Comunidad Valenciana.

**C.II.3.2.5.**  
**SUPERFICIE BENEFICIADA POR LA FÓRMULA COOPERATIVA EN LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA**

<b>Cultivo</b>	<b>Superficie (Ha) Com. Valenciana</b>	<b>Superficie (Ha) Coop. Valencianas</b>	<b>% Superficie beneficiada</b>
Cítricos	182.000	65.000	36
Frutales	39.000	17.000	44
Hortícolas	33.000	7.000	21
Arroz	16.000	9.000	56
Frutos secos	165.000	213.000	129
Olivo	95.000	49.000	52
Uva vinificación	75.000	64.000	85

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco, e Informe del Sector Agrario Valenciano 1995; Generalitat Valenciana.

Conviene recordar que en el Libro Blanco de la Economía Social en España, la superficie total beneficiada por el cooperativismo agrario en España en 1988 se cifraba en el 13% de la superficie agraria útil.

En la Comunidad Valenciana los sectores de actividad con mayor presencia del cooperativismo son: las cítrícolas, hortofrutícolas, almazaras, vitivinícolas y de frutos secos, lo que de algún modo es lógico si atendemos a la caracterización agrícola de la misma. Entre las de servicios son las de suministros (en general) las que mayor porcentaje representan. En cuanto a facturación las mayores son las dedicadas a la actividad de comercialización de arroz, cítricos, apicultura y las hortofrutícolas.

Se observa una clara diferenciación por actividades y espacios, mientras que en Castellón: destacan los de cítricos, frutos secos y aceite, en Valencia: sobresalen las de cítricos, el vino y el arroz y en Alicante, las de aceite, lo que es coherente con la estructura territorial de cultivos. En el conjunto de la Comunidad Valenciana, los suministros es la actividad que más cooperativas realizan.

**C.II.3.2.6.**  
**ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LAS COOPERATIVAS**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA\* (1997)**

<b>Actividad</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>	<b>Alicante</b>	<b>Com. Valenciana <sup>(1)</sup></b>
Cítricos	38	44	14	35
Frutales	10	18	10	14
Frutos Secos	24	15	14	17
Uva mesa	0	4	3.5	3
Hortalizas	6	16	10	12
Arroz	0	2	0	1
Aceite	31	18	31	25
Vino	3	32	11	19
Suministros	50	39	17	37
Piensos	5	3	0	3
Apicultura	0	1.5	0	0.7
Ganadería	0	1.6	0	0.8
Otros	18	6	12	11

(\*) Porcentaje de cooperativas que realizan una determinada actividad (actividad principal, según volumen de negocio), respecto del total de la provincia y del total de la Comunidad.

(1). Algunas cooperativa han considerado varias actividades principales.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

Las cooperativas valencianas, al igual que en el conjunto del Estado, presentan una antigüedad media de 35 años, o lo que es lo mismo, la media de su fecha de constitución se sitúa en los años sesenta, habiendo experimentado un crecimiento importante del número de socios activos desde ese momento hasta la actualidad. Así, con una media de 109 socios en la fecha de constitución, la cifra media de socios activos en el año 1995 es de 765. El ritmo de crecimiento es, por tanto, mucho mayor que el que se da en el conjunto del Estado, que con un número medio de socios de 96 en sus inicios, en el año 1988 ascendía a 266 socios, fecha en la que la Comunidad Valenciana tenía ya 450.

En cuanto a la creación de empleo, ha tenido un importante relieve, ya que de los 18 puestos de trabajo, considerando empleo fijo y eventual, que presentaban, como media en el año de constitución, se ha alcanzado los 70 empleos por cooperativa en la actualidad, de los que aproximadamente 35 son de carácter fijo, lo que representa un potencial de empleo estimado de 36.000 puestos de trabajo.

Estas cifras son muy superiores a la media de empleo que registraban las cooperativas agrarias en el conjunto del Estado, si bien la comparación se efectúa con datos del año 1989, cuando existía una media de 14 puestos por cooperativa.

De las tres provincias es Valencia la que presenta una mejor situación, en cuanto a creación de empleo, 86 puestos por cooperativa, frente a Castellón con 76 y Alicante con 32; si bien en cuanto a empleo fijo es la provincia de Castellón la que presenta un mejor indicador con 55 puestos de trabajo.

#### **C.II.3.2.7. CREACIÓN DE EMPLEO (FIJO Y EVENTUAL) EN LAS COOPERATIVAS AGRARIAS VALENCIANAS**

<b>Provincias</b>	<b>Año constitución</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Castellón	46	76	76
Valencia	8	78	86
Alicante	7	29	32
<b>C. Valenciana</b>	<b>18</b>	<b>66</b>	<b>70</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

Los datos representan el número medio de trabajadores existentes en las cooperativas, por provincias y en la Comunidad Valenciana en su conjunto, en las fechas señaladas.

Un elemento que merece ser destacado es que el crecimiento del empleo en las cooperativas agrarias valencianas se ha producido fundamentalmente durante la presente década, ya que, de algo más de 10.000 puestos de trabajo (fijos y eventuales) del año 1989 en la Comunidad Valenciana, se ha pasado a los 36.000 del año 1995, con un crecimiento estimado de más de 25.000 puestos de trabajo. De ellos aproximadamente la mitad corresponden a empleo fijo.

Un primer diagnóstico empresarial de las cooperativas valencianas continúa poniendo de manifiesto que su tamaño, en cifras de negocios, sigue siendo reducido, si se compara con el de otros países de la Unión Europea, ya que frente a los cerca de 1.000 millones de facturación media de las cooperativas europeas en el año 1992 (COGECA, 1993), las cooperativas agrarias valencianas apenas facturaban los 300 millones, si bien debe indicarse que superaban la media española. El crecimiento en la facturación ha sido considerable en los últimos años ya que en 1995 la cifra media ya alcanzaba 384 millones de pesetas. Pese a ello, todavía queda alejada de las cifras que manejan las cooperativas de la Unión Europea, en especial las de los países donde el cooperativismo agrario tienen un mayor desarrollo, como Dinamarca, Holanda y Francia.

Por otro lado, la inactividad, principalmente en razón de la estacionalidad de la producción que desarrollan, es un elemento que agrava el problema de su reducido tamaño. Así, el 38% de cooperativas valencianas manifiestan tener períodos de inactividad de casi medio año, situación que se agrava en el caso de la provincia de Alicante, donde un 48% de cooperativas tienen períodos de inactividad de 7 meses al año.

Como respuesta las cooperativas valencianas se plantean la necesidad de concentración e integración empresarial, lo que sin duda explica el elevado porcentaje de participación de estas empresas en estructuras de segundo grado, ya que las dos terceras partes de las cooperativas valencianas forma parte de alguna estructura de segundo grado. Alicante es nuevamente la provincia que presenta un menor grado de integración.

### C.3.2.8.

#### GRADO DE INTEGRACIÓN EN COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO (1997)

Provincias	% de cooperativas integradas en alguna cooperativa de 2º grado
Castellón	68
Valencia	72
Alicante	57
<b>Com.Valenciana</b>	<b>67</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

En el orden representativo la vertebración del cooperativismo valenciano es realmente destacable, ya que el 90% de las cooperativas está integrada en alguna organización representativa, porcentaje que varía según se trate a nivel provincial o de la Comunidad Valenciana. Destaca el asociacionismo representativo a nivel provincial en el caso de Castellón, con el 100% de las cooperativas encuestadas.

A nivel de federación regional (FECOAV) el grado de asociacionismo representativo es sensiblemente inferior, ya que tan sólo alcanza un 44% de las cooperativas, frente a un 96% a nivel provincial (UTECA).

Las cooperativas son conscientes de la necesidad de desarrollar estrategias tanto de innovación como de expansión, ya que casi la mitad de las mismas manifiesta adoptar en su política de empresa estrategias en este sentido.

En muchas sociedades el marketing es una de sus asignaturas pendientes, ya que las cooperativas se muestran poco orientadas sobre la situación del mercado. Prueba de ello es que la competencia más importante, en opinión de las propias cooperativas, se localiza en empresas de la misma zona, como manifiestan el 55% de las cooperativas encuestadas. Ello, sin duda, es un factor que también debe ser considerado a la hora de animar procesos de concentración empresarial que deben de partir de la propia zona donde éstas actúan.

En cuanto al grado de orientación hacia el consumidor de forma diferenciada, ha habido una mejora importante en los últimos años, siendo un indicador del grado de desarrollo que estas cooperativas han alcanzado en este sentido el porcentaje de las mismas que comercializa ya sus productos con marcas propias, y que se sitúa por encima del 50% a nivel de la Comunidad Valenciana, salvo en el caso de Alicante que tan sólo alcanza el 40%.

#### ***II.3.2.2.4. Las cooperativas de crédito y las secciones de crédito, elemento clave del desarrollo del cooperativismo agrario.***

Un factor importantísimo en lo que ha sido la evolución de las cooperativas agrarias valencianas ha sido la creación en muchos casos de forma paralela, y en otros, a partir de éstas, de las denominadas Cajas Rurales, bien como sección de crédito de la propia cooperativa agraria, o bien mediante la creación, en ocasiones partiendo de estas secciones, de una cooperativa de crédito agrícola.

Estas entidades de crédito adquieren una especial importancia en la Comunidad Valenciana, pudiendo afirmarse que constituyen un elemento clave del desarrollo, no sólo de nuestro cooperativismo, sino también de la agricultura valenciana. Prueba de ello es que dos terceras partes de las cooperativas de la Comunidad desarrollan sus operaciones financieras fundamentalmente con instituciones del sector cooperativo, destacando el caso de la provincia de Castellón, donde esta cifra alcanza el 95%.

Es digno de destacar que de todo el Estado es en la Comunidad Valenciana y en Cataluña donde las secciones de crédito tienen un mayor desarrollo y tradición, siendo las dos únicas Comunidades Autónomas con legislación específica propia en esta materia. En la Comunidad Valenciana la tercera parte de las cooperativas agrarias disponen de sección de crédito, cifra que asciende al 50 % en la provincia de Valencia.

Las secciones de crédito de las cooperativas valencianas son actualmente unas ciento treinta, de las que alrededor de un centenar están en la provincia de Valencia, y cifran sus recursos totales por encima de los cincuenta mil millones de pesetas, presentando una clara especialización en las operaciones con el sector agrario. De este tipo de entidades destaca su agilidad y cercanía a los interesados, lo que ha justificado su integración plena en el sistema de crédito cooperativo de algunos países europeos con una organización ejemplar al respecto, como en el caso de Alemania.

### C.II.3.2.9.

#### INSTITUCIONES DE FINANCIACIÓN DE LAS COOPERATIVAS

Provincias	% DE COOPERATIVAS <sup>(1)</sup>		
	Instituciones del sector cooperativo	Cajas de Ahorro	Banco
Castellón	95	19	10
Valencia	58	37	19
Alicante	41	62	25
<b>Com.Valenciana<sup>(1)</sup></b>	<b>65</b>	<b>38</b>	<b>18</b>

(1) Los datos representan el porcentaje de cooperativas que desarrollan las operaciones de financiación fundamentalmente con una de las instituciones señaladas. Algunas cooperativas han considerado más de un tipo de institución financiera como principal.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.



### ***II.3.2.2.5. Las nuevas estrategias de las cooperativas agrarias: La concentración y cooperación como elementos clave.***

Ante los nuevos retos, la necesidad de la concentración cooperativa se hace evidente. El cambio tecnológico y de la demanda agroalimentaria obliga a abordar de forma competitiva nuevos procesos agroindustriales. También las actuales exigencias en el campo de la distribución alimentaria han hecho necesario para las empresas cooperativas europeas, el plantearse fenómenos de integración y concentración empresarial, como instrumento que les permita dar respuesta, mediante un tamaño empresarial adecuado y una eficaz gestión, a estos cambios.

El movimiento cooperativo puede y debe contribuir a la política regional comunitaria, pero esta contribución no puede ser efectiva sin que se produzcan transformaciones profundas necesarias en el cooperativismo actual.

El momento actual que puede calificarse como de inquietante ante una serie de puntos que deben ser recordadas:

- Existencia de altos stocks de producción en distintos sectores (cereales, leche, etc.).
- Revisión del presupuesto de la PAC a la baja.
- Ayudas hacia el mundo rural frente al mantenimiento de las ayudas a la producción y comercialización de productos.
- Acuerdos internacionales de apertura y liberalización de mercados (GATT).
- Diferencias estructurales básicas entre nuestra agricultura y las de otros Estados de la U.E. (nivel de cooperativismo, rendimientos, costes de producción, dimensión de las explotaciones).

Ante esta situación el mundo cooperativo debe plantearse sus opciones de futuro. La opción clave y matriz es considerar a la empresa cooperativa como una empresa más, que ha de competir, en un mercado libre, dominado por fuertes empresas con estructuras comerciales transnacionales.

Tal vez la mayor gravedad y dificultad está en que no hay conciencia ni individual ni colectiva de la importancia y vigencia de esta necesidad en general y en el propio mundo cooperativo en particular. En síntesis las dos labores que tienen que afrontar son la de su reconversión de lo que objetivamente son a lo que deben ser, en la previsión, no de la utopía, sino de los horizontes racionales del futuro; y la de clarificar y precisar los objetivos de futuro y cultivar y preparar los nuevos métodos y procedimiento de actuación.

Para ello deben realizar ajustes como:

- Potenciar su capacitación de cara a su actuación cada vez más en un mercado de libre competencia.
- Establecer un tiempo mínimo de permanencia del socio en la cooperativa, que aumente la estabilidad.
- Aumentar la vinculación del socio en los pormenores de la cooperativa, a través de mayores obligaciones de entregas ("Principio de exclusividad"). Esto no vulnera el principio de "puertas abiertas" del socio con la cooperativa por aplicar ambos principios. Para la competitividad de las empresas cooperativas es necesario el conocimiento de la producción a comercializar, tanto en volúmenes como en calidades. Conocer el número de socios por un tiempo mínimamente estable permite la previsión de importantes decisiones que, como empresas han de tomar.
- Mayor profesionalización del personal de las cooperativas y mejor formación a todos los niveles: rectores, socios, cuadros directivos y trabajadores.
- Integración de las cooperativas en un doble ámbito y dirección:
  - \* En el ámbito económico a fin de potenciar la acción empresarial y objeto social de dos o más cooperativas con intereses homogéneos o comunes, haciendo surgir, como instrumentación al servicio de éstas, las que llamamos cooperativas de segundo o ulterior grado, fusiones, absorciones, o bien fórmulas contractuales diversas de integración económica, o llegando incluso a establecer cooperativas transnacionales.
  - \* En el ámbito representativo, en organizaciones fuertes para la defensa y puesta en común de los intereses generales de las cooperativas y del cooperativismo e incluso, a veces, de intereses económicos comunes de las cooperativas, surgiendo así el asociacionismo y federalismo agrario cooperativo a todos los niveles: autonómico, estatal y comunitario.
- Mayor capitalización de las cooperativas, junto con la necesidad de acceso de las cooperativas a capital ajeno a la empresa.

Por otra parte, hay que señalar el crecimiento de las empresas cooperativas agrarias en cuanto a su dimensión y su complejidad, su lucha por la calidad y la integración. Realmente se ha avanzado en esta dirección, pero este avance no es suficiente en la medida en que las cooperativas españolas se sitúan con retraso respecto a las exigencias de una economía cada vez más competitiva, y una situación de des-

ventaja frente a otros países europeos, con su menor cuota de mercado y su reducida dimensión empresarial.

El cambio más importante y apremiante para afrontar el futuro es el proceder a la agrupación (fusiones, absorciones y otras fórmulas de integración) de muchas cooperativas que no disponen de la dimensión necesaria para ser competitivas en los mercados y concentrar la oferta de las mismas en consorcios de producción y comercialización.

A nivel de empresas, la unión es imprescindible en todos los sectores donde se necesita volumen para ser competitivos.

En el caso de las cooperativas agrarias el volumen es el que puede permitir, por ejemplo, controlar la oferta y dar más poder de negociación con los proveedores, con las grandes cadenas de distribución alimentaria nacionales y extranjeras, y con la administración.

Por otro lado, la unión es lo que puede hacer que las cooperativas construyan barreras de entrada en sus sectores con el fin de defenderse de sus competidores. Actualmente, estas barreras de entrada son muy bajas. Cualquier competidor que pague a los agricultores unos céntimos más por cada unidad de producto puede, en estos momentos, sustituir a las cooperativas.

Además, en estos momentos la mayoría de cooperativas valencianas solamente controlan la recepción de algunos productos y les falta aumentar el control de la producción y la comercialización.

Las cooperativas valencianas se enfrentan a una serie de desafíos entre los que podríamos citar:

- Estructura productiva minifundista y con tecnología obsoleta en muchos casos. La dimensión media de las explotaciones es excesivamente pequeña, lo que supone un incremento de los costes de producción.
- Falta de formación empresarial de los dirigentes cooperativos, además de una media de edad avanzada.
- Renovación varietal en la mayoría de los cultivos.
- La cultura del agricultor en cuanto a técnicas de cultivo no es la más adecuada, persiste en prácticas rutinarias.
- Planificación de producciones y racionalización de cultivos.
- La demanda alimentaria no ofrece perspectivas de expansión cuantitativa.

- Mercados que demandan cada vez más productos transformados, y ante los cuales no se reacciona con suficiente ritmo.
- Competencia de gigantescas concentraciones agroindustriales y financieras de nivel transnacional.
- Capitalismo de distribución con grandes multinacionales actuando en la concentración de la demanda.

Se sabe que la integración es un ideal difícil de alcanzar, pero es preciso caminar continuamente hacia su consecución, ya que la integración es uno de los requisitos "sine qua non" para la efectividad de nuestro mundo cooperativo en el Mercado interior. Sin ello resultarían fallidas las expectativas de futuro que nos ofrece el Mercado Único Europeo.

### **II.3.2.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

#### ***II.3.2.3.1. La empresa cooperativa agraria***

Los objetivos de la cooperativa agraria como empresa son fundamentalmente de carácter económico, tendiendo a mejorar las rentas percibidas por los agricultores, desarrollando para su consecución una serie de actividades, que junto a las específicamente consideradas como agrarias, sean capaces de facilitar las mejora económica, técnica, laboral ecológico de la Cooperativa o de las explotaciones de sus socios.

El principio de exclusividad en las cooperativas agrarias se encuentra íntimamente ligado a su propia gestión y funcionamiento, si bien en España el cooperativismo agrario de comercialización lo ha sustituido, por razones coyunturales, por criterios más flexibles, a pesar de los efectos que puede conllevar y que básicamente consisten en una posible difusión respecto al índice de utilización de sus instalaciones, disminución de la calidad por desviaciones de los productos de mayor calidad directamente por el propio socio al mercado, y dificultad para los órganos de gestión de una planificación adecuada, consecuencia de la inseguridad derivada del desconocimiento de los volúmenes de producto que la cooperativa va a comercializar en cada campaña.

La polémica que suscita en ciertas cooperativas agrarias de comercialización el principio de exclusividad se ve disipada, por imperativo de la normativa comunitaria, para aquellas cooperativas que se reconocen como Agrupaciones y/u Organiza-

ciones de Productores Agrarios, de comercializar por la Organización toda la producción relativa a los productos por los que han obtenido su reconocimiento.

De hecho, la propia Ley General de Cooperativas no menciona en ningún momento, como lo hacía la Ley de Cooperativas de 1.974, el carácter mutualista que incluía la no operatividad con terceros no socios, quedando recogida esta posibilidad en la mayoría de las leyes autonómicas sobre cooperativas intentando paliar los posibles desfases que se puedan producir y que de hecho se producen en el sector agrario por factores incontrolables tales como accidentes climatológicos, plagas, etc. que repercutan en un descenso de la producción e incidirían con los mismos efectos que se han apuntado al hacer referencia al principio de exclusividad, pudiendo llegar, si así lo contemplan los estatutos de la cooperativa, a un 40 por 100, cuantificado independientemente para cada una de las actividades en que la entidad utilice productos por este procedimiento.

No obstante, conviene no olvidar otro factor que acrecienta la conveniencia de aplicar esta medida en las cooperativas agrarias, y que desde el punto de vista de la comercialización y presencia en el mercado es de gran importancia. Se trata de aquellas cooperativas agrarias situadas en zonas de gran precocidad para ciertos productos agrarios, por ejemplo cítricos, versus las que la producción se polariza en variedades tardías como consecuencia del microclima reinante, (donde no resulta económicamente conveniente en numerosas ocasiones una reconversión varietal de las plantaciones, ya que conllevaría una menor renta de los productores, en las condiciones de mercado actuales, reduciéndose a límites en ocasiones pintorescos su permanencia en el mercado). Circunstancia que suele incitar a los clientes a buscar proveedores que sean capaces de surtirles de los productos necesarios durante toda la campaña, y no solo en épocas determinadas, para de esta forma evitar una diversificación excesiva en sus provisiones, que afecta sin duda a sus costes empresariales (fundamentalmente costes de transacción e información).

Las limitaciones que impone la Ley para este tipo de operaciones con terceros, junto al destino que la misma establece, es decir, que los excedentes generados vayan a aumentar la autofinanciación de la cooperativa que los ejerce como integrante del fondo de Reserva Obligatorio irreplicable, les confiere unas características especiales que en ningún momento van a interferir en la identidad cooperativa, y sí van a tener una repercusión favorable en la consolidación y constitución de nuevas cooperativas ya que la referida autofinanciación va a influir en la propia liquidación a los socios.

### ***II.3.2.3.2. Tipología empresarial de las cooperativas agrarias.***

Entre los distintos criterios en los que se puede sustentarse una clasificación de las cooperativas agrarias, se opta por su claridad y connotación empresarial por la que enlaza la naturaleza de sus operaciones económicas con la empresa agraria individual de sus socios, ya que numerosas funciones desempeñadas tradicionalmente por el empresario agrario individual son asumidas por la cooperativa agraria con la finalidad de que, junto a una reducción de costes, consecuencia del dimensionamiento de las actividades, se introduzcan los avances tecnológicos y técnicas que por si solos sus socios serían incapaces de llevar a cabo.

Bajo esta perspectiva de clasificación funcional, el ciclo de explotación de la empresa agraria individual se sintetiza en tres fases:

- aprovisionamiento de factores productivos
- manipulación y/o transformación de éstos en productos
- venta de los mismos

Distinguiremos tres tipos de cooperativas agrarias:

- de aprovisionamiento
- de producción o transformación
- de venta de productos. Respectivamente toman la denominación de cooperativas de:
  - \* suministros y servicios
  - \* explotación en común
  - \* comercialización

Por cooperativa de *suministros y servicios* se entiende aquella cuya función u objeto consiste en facilitar el aprovisionamiento y reducir costes de los factores de producción de la empresa agraria individual. Cooperativa de *comercialización* es aquella cuyo objeto es incrementar participación de la empresa agraria individual en el valor añadido a través de la venta conjunta del producto.

Por último, cooperativas de *explotación comunitaria de la tierra* son las que asocian a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria para su gestión conjunta. Los socios derechos a la cooperativa y prestan o no su trabajo en la misma. Pueden asociarse otras personas físicas que, sin ceder a la cooperativa derechos de disfrute sobre bienes, prestan su trabajo en la misma. Este tipo de cooperativas tienen por objeto incrementar la eficiencia y eficacia (adaptación e innovación) de los recursos del agro

y, en su caso, la comercialización, pudiendo desarrollar actividades de conservación, tipificación, transformación, transporte, distribución y comercialización, incluso directamente al consumidor.

La tipología anterior se entiende en su estado puro, si bien en la realidad lo más común es la coexistencia en una misma cooperativa de varias funciones, mediante la constitución de dos o más secciones operativas.

Desde este punto de vista se puede hablar de cooperativas agrarias monovalentes, bivalentes o polivalentes, con o sin sección de crédito. No obstante, esta última consideración, de gran importancia en el cooperativismo agrario como fuente de financiación, se puede incluir dentro de la gama de actividades de la cooperativa de suministros y servicios, como abastecedora de recursos financieros.

Conviene matizar al analizar la tipología empresarial de las cooperativas agrarias la distinción entre cooperativas de primer grado y de segundo o ulterior grado en lo referente a algunos aspectos, tales como número mínimo y condición de los socios integrantes y sistemas de votación a la hora de tomar los acuerdos sociales según las distintas leyes de cooperativas vigentes en España.

### ***II.3.2.3.3. El problema de la dimensión empresarial***

Las cooperativas agrarias valencianas son empresas en general polivalentes en el sentido de estar organizadas en una serie de secciones especializadas. Así, la gran mayoría posee al menos dos secciones, por un lado de comercialización, manipulación (cítricos, frutas y hortalizas) elaboración de productos (bodegas, almazaras), y por otro la de suministros. Es frecuente que cuenten con una sección de crédito.

Se trata, en general, de empresas de reducida dimensión, con un crecimiento, (salvo en el caso de las cítrícolas y hortofrutícolas), bastante lento. Frente al problema de la dimensión, tan sólo se había planteado hasta ahora la integración en estructuras de segundo grado.

El nivel de actividad no sólo resulta en algunos casos insuficiente por un problema de dimensión, sino que, por la estacionalidad de las producciones de sus socios, añade el problema de la infrautilización derivada de esta circunstancia. En torno a un cuarenta por cien de las entidades de la Comunidad Valenciana interrumpen su funcionamiento a lo largo del año, siendo la media del período de inactividad del orden de medio año. En otros casos puede hablarse de sobredimensionamiento de las

instalaciones. Si, por otra parte, se tiene en cuenta que un cuarenta por cien de las cooperativas valencianas consideran que su equipamiento necesita una renovación significativa, se hace evidente la necesidad de colaboración mediante una u otra fórmula entre las cooperativas de esta Comunidad.

#### ***II.3.2.3.4. Gestión comercial, e incidencia de la política de liquidaciones a los socios.***

Entre las otras cuestiones que conviene analizar con un cierto detenimiento cabe señalar, al menos, dos fundamentales: la financiación y la gestión comercial, ambas condicionadas por el tema de las liquidaciones. Tales cuestiones mantienen una estrecha relación con el problema de la dimensión

A modo de apunte se puede indicar que hace algunos años la financiación de estas entidades por parte de sus socios era bastante reducida, con una tendencia al crecimiento de la financiación ajena mucho mayor que la procedente de los recursos propios, en parte derivado del particular método de liquidación que practicaban, y siguen practicando, conocido como de excedente nulo, que impide la dotación de reserva. Existía además un escaso compromiso financiero con la entidad por parte de los socios, que se manifestaba, en general, en el bajo nivel de aportaciones.

Esta tendencia parece haberse invertido, según se desprende de los resultados del trabajo de campo, comentados en el apartado anterior.

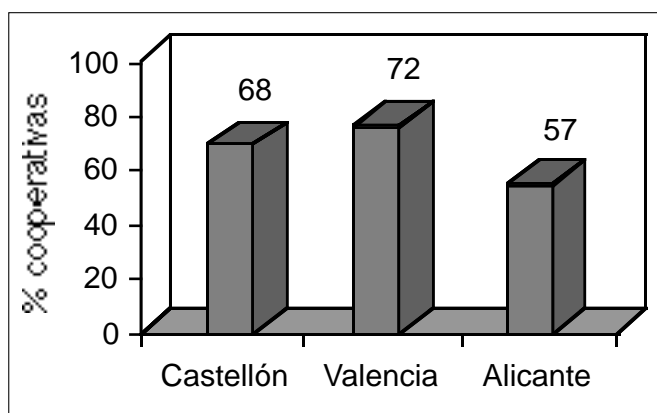
La liquidación a los socios constituye, sin duda, uno de los aspectos más problemáticos relativos a la gestión de las cooperativas, que se ha intentado resolver, en general, con no demasiada fortuna. Se observa, por ejemplo, una menor discriminación por calidades y calendarios en los productos que la que el mercado realmente define, lo que a la postre se puede convertir en un freno a una necesaria política de calidad y de innovación al carecer de los necesarios incentivos y discriminarse negativamente en la mejor producción y los comportamientos más dinámicos y eficaces.

En lo referente a su política comercial, cabe señalar que su mayor presencia en los mercados en los últimos años se ha logrado tanto por el crecimiento que han tenido en algunos casos, como por su integración en estructuras de segundo grado, lo que les ha permitido acceder a mercados exteriores de difícil accesibilidad individualmente.



En la Figura II.3.2.2. se muestra el elevado porcentaje de participación de estas empresas en estructuras de segundo grado, en la que se pone de manifiesto que dos terceras partes de las cooperativas valencianas forman parte de alguna estructura de segundo grado. Es en Alicante donde el grado de integración es menor.

**FIG. II.3.2.2.**  
**INTEGRACIÓN EN COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO**



Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

Se puede concluir por tanto que aún reconociendo el esfuerzo llevado a cabo por empresas cooperativas agrarias valencianas, lo que ha permitido un crecimiento significativo de sus cuotas de mercado, especialmente en los últimos años, no han sido todavía capaces de crear unas organizaciones comerciales adaptadas a la realidad del entorno.

Una buena parte de las cooperativas son conscientes de la necesidad de desarrollar tanto estrategias de innovación como de expansión, ya que casi la mitad de las mismas manifiesta adoptar en su política de empresa estrategias en este sentido. Sin embargo, su visión de la realidad, en cierto sentido, se ve limitada a su entorno más próximo. La competencia más importante, en opinión de las propias cooperativas, se localiza en empresas de la misma zona, como manifiestan más de la mitad de las cooperativas encuestadas. Ello, sin duda, es un factor que también debe ser con-

siderado a la hora de animar procesos de concentración empresarial que deben de partir de la propia zona donde éstas actúan. Pero, por otra parte, es un indicador del desconocimiento que las cooperativas agrarias valencianas tienen de la enorme competencia potencial que suponen países cercanos y de otros continentes, que, debido a la apertura y liberalización de los mercados internacionales, ya comentadas, suponen una gran amenaza para todo el sector agrícola valenciano, si éste no les hace frente incrementando su capacidad competitiva.

Un elemento destacable es el importante grado de compromiso financiero de los propios socios con la entidad. Se observa en las condiciones de entrada de éstos a la cooperativa, donde se establece una cuota de entrada del mismo orden que el de las aportaciones obligatorias, que en ambos casos tiene una cifra fija y otra variable.

La cuota de entrada es una cantidad exigida por las cooperativas a los nuevos socios que entran a formar parte de la sociedad con posterioridad a la constitución de la misma. Con ellas se pretende equiparar sus aportaciones a las ya realizadas por los otros socios mediante la autofinanciación. Esta partida debe pasar a formar parte del Fondo de Reserva Obligatorio, fondo irrepartible entre los socios, según la legislación vigente. Constituye, por tanto, una forma de autofinanciación de la cooperativa, contribuyendo, consiguientemente a su consolidación.

El hecho de que esta cuota haya aumentado de forma significativa en los últimos años es un reflejo del mayor compromiso de los nuevos socios con la cooperativa, ya que, por ser una cantidad no recuperable en caso de baja, manifiesta la intención del socio de entrar a formar parte de la sociedad como un proyecto de futuro, y no de forma circunstancial y por dificultades temporales en el mercado.

Las nada despreciables aportaciones obligatorias al capital social, sobre todo en su parte variable (ptas/Hectárea), contribuyen a su vez a aumentar los recursos propios y fortalecer la cooperativa. Aunque las participaciones en el capital social de los socios deben ser retornadas a los mismos en el caso de que éstos decidan causar baja en la sociedad, el hecho de que sean cantidades nada desdeñables para las economías de los productores agrícolas, es un indicador de su compromiso, o al menos de declaración de intenciones, con la cooperativa.

**C.II.3.2.10.**  
**CONDICIONES DE ENTRADA DE NUEVOS SOCIOS (1997)**

	Cuota de entrada		Aportaciones obligatorias <sup>(1)</sup>	
	Ptas. Fijas	Ptas/Hectárea	Ptas. Fijas	Ptas/Hectárea
<b>Com. Valenciana</b>	22.000	109.000	24.000	163.000

(1) Aportaciones obligatorias a capital social para adquirir la condición de socio. Los valores son medias de cada provincia y de la Comunidad

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

Por otro lado, los excedentes netos disponibles, una vez efectuadas las dotaciones de reservas obligatorias y la provisión de impuestos, se destinan, en la práctica totalidad de las cooperativas (97% de sociedades), a autofinanciación, lo que supone una renuncia al reparto de excedentes en favor de una mayor capitalización de la sociedad, aunque esta medida no tiene la trascendencia que cabría suponer, debido a que mayoritariamente mantienen sistemas de liquidación a excedente nulo.

Este aumento de los recursos propios en su conjunto, se pone de manifiesto en el hecho, de que prácticamente la mitad de las cooperativas valencianas optan por financiar sus inversiones básicamente con capitales propios. Sólo, cerca de un diez por cien reconocen financiarse fundamentalmente con préstamos externos.

***II.3.2.3.5. Los estados financieros de las cooperativas agrarias. Análisis financiero global.***

Los estados financieros de las cooperativas de la Comunidad Valenciana que se analizan a continuación son el balance y la cuenta de resultados. El primero como documento que proporcionará una imagen de la situación de la empresa en un momento determinado; la cuenta de resultados como indicadora de las diferencias que se han producido en el ejercicio económico entre las corrientes de gastos e ingresos a él imputables, obteniendo, por lo tanto la cifra de beneficios o de pérdidas, es decir, el resultado contable del ejercicio económico en cuestión.

Para la realización del análisis, a nivel global de la Comunidad Valenciana se han utilizado el trabajo de campo efectuado para este Libro Blanco y así un estudio de la empresa cooperativa agraria valenciana realizado por la Consellería de Agricultura y Medio Ambiente, que proporcionan los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1992 al 1995.

Los instrumentos con los que se ha contado para efectuar los correspondiente análisis son, para el caso del análisis financiero: los estados de equilibrio financiero y los ratios de estructuras financieras; para el análisis económico se tiene en cuenta el nivel de actividad y de rentabilidad, de forma que puedan obtenerse una serie de indicadores permitan conocer aspectos de las cooperativas agrarias tales como: equilibrio financiero, liquidez, nivel de capitalización y endeudamiento, eficiencia en la gestión de los activos, evolución de la cifra de negocios, del valor añadido ajustado, evolución de los gastos de estructura y financieros, rentabilidad, etc.

Del balance de situación medio para los ejercicios mencionados y mediante el cálculo de porcentajes, se obtienen las siguientes conclusiones:

- El activo circulante medio representaba en el año 1995 el 60% del activo frente a un exigible a corto plazo del 14%, por lo que no existen problemas de liquidez, lo que se constata al relacionar los principales ratios económicos financieros, obteniéndose un valor para el ratio de liquidez general ligeramente superior a uno. Lo que indica que se encuentra dentro de lo que se puede considerar normal, teniendo en cuenta que el valor medio de esta ratio para la empresa española es de 1,16. Respecto a dichas ratio habría que decir que se acerca a tres si se consideran los datos de las secciones de crédito, que no se han tenido en cuenta para no distorsionar los resultados referidos a la actividad agraria.
- La ratio de liquidez inmediata (acid test) es ligeramente inferior a uno, lo que indica que el activo convertible en líquido de forma inmediata es aproximadamente igual que las deudas exigibles a corto plazo, lo que resulta también correcto ya que suele considerarse adecuado un valor entre 0.8 y 1.
- El activo circulante evoluciona de forma positiva desde el año 1992, ya que mientras en los años 1992 y 1993 era de un 57% en 1995 alcanzaba el valor 60% Por el contrario, el exigible a corto plazo decrece ligeramente pasando de representar el 18% en 1992 a 14% en 1995.
- El importe medio de los capitales propios en el año 1995 es de un 40% del total del pasivo, importe que denota una adecuada capitalización (si se tienen en cuenta los depósitos de la sección de crédito) que confirma la ratio

de endeudamiento con un valor de 0,60 (El 60% del pasivo son deudas), cercano a la tasa deseable para obtener la suficiente autonomía financiera. La evolución de los capitales propios es además positiva, lo que manifiesta una tendencia a la progresiva disminución de la dependencia de capitales ajenos, manteniendo al mismo tiempo un adecuado equilibrio financiero.

- La cobertura del inmovilizado se encuentra dentro del nivel usual, tomando dicha ratio el valor 0,90, que indica que la financiación del inmovilizado se realiza en un 90% con los recursos permanentes, es decir, con recursos propios y deudas a largo plazo; por lo que se reduce el riesgo de que la estructura fija de la empresa se vea afectada por desequilibrios financieros.
- Por último, el coste medio de personal se ha elevado a lo largo de los distintos años, incrementándose en un 40% en el período 1992-1995, de 46 millones a más de 64 millones, lo que pone de manifiesto el papel que las cooperativas agrarias juegan en cuanto a creación de empleo, tal y como se ha observado en apartados anteriores.

Puede concluirse que la situación financiera de las cooperativas agrarias a nivel global para los años 1994 y 1995 presenta una evolución positiva como muestran los distintos indicadores financieros. A pesar de ello, es de destacar la necesidad de vigilar la liquidez y mantener el nivel de los recursos propios, a fin de obtener una autonomía financiera aceptable.

No es necesario resaltar que el análisis global, utilizando el balance y cuenta de resultados medio así como los ratios económicos financieros de estos estados, proporciona una información sesgada a la hora de intentar comparar la situación económica financiera de una empresa en particular.

#### ***II.3.2.3.6. Rentabilidad y costes en la cooperativa agraria. Análisis económico.***

La metodología para la obtención de la rentabilidad de una cooperativa agraria no difiere de la del resto de las empresas si el sistema de liquidación seguido es el del precio de mercado, ya que consistiría en calcular el cociente entre el excedente neto y el activo total, inmovilizado o propio, para expresar la rentabilidad económica del inmovilizado o financiera respectivamente.

Ahora bien, si la cooperativa liquida a sus socios por el criterio del margen bruto, el análisis de rentabilidad carece de sentido, ya que este criterio implica un excedente nulo o recoge las desviaciones por ajustes en los precios de liquidación. En este caso, es más aconsejable realizar un análisis especial comparativo de liquidaciones entre cooperativas agrarias similares, o bien utilizar el procedimiento alternativo de evaluar la rentabilidad realizando un estudio comparativo de sus costes respecto de los costes del sector.

La imposibilidad de generalizar deriva del coste, definido como el valor de los bienes y servicios destruidos o inmovilizados en cualquier proceso de producción, ya que dependerá de la actividad que desarrolla la cooperativa en un sentido amplio, es decir, no solo va a influir el tipo de cooperativa, sino también el tipo de producto, proceso de acondicionamiento, etc.

La estacionalidad de la producción, que genera una infrautilización de las instalaciones frente a un gran esfuerzo inversor, se atenúa mediante la realización de operaciones con terceros no socios. Si bien esto es cierto en la actualidad, no hay que olvidar las trabas legales que imponía el anterior Reglamento de Cooperativas de 1978 para este tipo de operaciones, así como las connotaciones negativas de la fiscalidad entonces vigente a ellas aplicable (tipo de gravamen del 35 por 100 y ausencia de bonificación para las cooperativas agrarias fiscalmente protegidas). Estas medidas tributarias influyeron en el escaso volumen de operaciones con terceros no socios que se realizaron hasta la década de los noventa, aspecto que se soslayó en gran medida en el nuevo Régimen Fiscal de Cooperativas de 1990.

A partir de dicho Reglamento se aplica una bonificación del 50% a la cuota íntegra para las cooperativas especialmente protegidas, por lo que afecta tanto al resultado cooperativo como al extracooperativo. Esta reducción se eleva hasta el 80% para el caso de que la cooperativa especialmente protegida, haya obtenido la calificación de prioritaria (Ley 19/1995 de modernización de explotaciones agrarias).

Teniendo en cuenta las limitaciones expuestas y ciñéndose a los datos obtenidos en el trabajo de campo, se observa que el volumen de negocio tiene una evolución positiva, presentando tasas de variabilidad del 30% entre 1992 y 1995, con un valor añadido (Ventas -Existencias iniciales +Existencias finales - Compras - Otros gastos de explotación) creciente con una tasa de variabilidad del 36% para el mismo período. No ocurre lo mismo, sin embargo, respecto al resultado bruto de explotación (Resultado de Explotación - Amortizaciones - Provisiones; Cuenta de pérdidas y ganancias analítica, según PGC-90), que se mantiene prácticamente invariable, salvo en 1995 que experimenta un incremento del 23%. Este menor aumento del resultado bruto de explotación respecto del volumen de negocio se debe a haberse ele-

vado de forma paralela los consumos de explotación en un 30%, y el coste de personal en un 40% para el período mencionado.

Respecto al resultado económico neto de explotación, aunque es positivo en todos los ejercicios analizados, se ha producido, un descenso de 1992 a 1995 del 50%, con un valor medio en este último año en torno a los dos millones de pesetas.

Los resultados financieros son negativos en los tres primeros años del período, evolucionando de forma decreciente hasta 1995, en que invierte la tendencia, con un reducido resultado positivo.

La rentabilidad económica o sobre el activo ha ido disminuyendo, pasando de un 2,1% para 1992 al 1,2% para 1995, siguiendo la misma pauta la rentabilidad de los recursos propios, que decrece desde un 7,4% 1.992 al 3,5 % en 1994, aunque se recupera en 1995, alcanzando un valor del 5%. Estos valores deben tomarse con mucha reserva ya que la mayoría de las cooperativas agrarias liquidan a sus socios utilizando el criterio del margen bruto. Por lo tanto, los indicadores económicos valor añadido, resultado económico bruto y neto de explotación y resultado neto total son poco representativos, indicándo tal forma de proceder que la autofinanciación de estas empresas va a ser muy escasa.

A la vista de lo anterior se infiere que la evolución de la actividad económica, en aquellas facetas que los indicadores económicos proporcionan una información representativa, es positiva, si bien, debido al enmascaramiento que se produce en los aspectos relativos a rentabilidad y valores añadidos, no se pueden analizar aspectos que proporcionarían una información significativa sobre la situación económica de las cooperativas agrarias.

#### **II.3.2.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

Para un mayor conocimiento de la situación del sector agrario valenciano en general, y del cooperativismo agrario en particular, es necesario analizar su entorno, tanto interno como externo. Por lo que respecta a los factores endógenos, en primer lugar, se identificarán los puntos fuertes y los puntos débiles de las cooperativas agrarias, y a continuación se detectarán todos aquellos factores exógenos que puedan corresponder a oportunidades ó amenazas para el desarrollo del movimiento cooperativo en la Comunidad Valenciana.

En este capítulo se ha seguido la estructura del estudio realizado por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España Análisis y Propuestas de Actuación para el Sector Cooperativo Agrario.

#### ***II.3.2.4.1. Puntos débiles del cooperativismo agrario valenciano.***

- *Relaciones sociales y humanas*
  - \* Continuas luchas internas de poder, en busca de intereses particulares y a corto plazo, que crean rencillas e imposibilitan la unidad de la sociedad.
  - \* En la toma de decisiones, se atiende con frecuencia, más a razones sentimentales e individualistas que a planteamientos de viabilidad empresarial.
  - \* Escasa formación técnica y empresarial de los socios y rectores de las cooperativas, que dificulta a los primeros la toma de decisiones en las Asambleas, facilitando a los consejos rectores y tecnoestructura la imposición de sus intereses.
  - \* Baja profesionalización de los directivos, y desconocimiento de las técnicas de gestión empleadas por las empresas con éxito en el sector, como planificación en base a objetivos, just in time, etc.
  - \* Escasa participación de los socios en las tomas de decisiones que afectan a la cooperativa, y por tanto a sus producciones; evidencia de que se asocian por cuestiones de supervivencia y no con planteamientos de crear un proyecto de futuro.
  - \* Elevada media de edad entre los socios, lo que dificulta las acciones de innovación y la puesta en marcha de ambiciosos proyectos de futuro a largo plazo.
- *Deficiente orientación hacia el mercado.* Es necesario una permanente orientación hacia el consumidor, por lo que se debe conocer la evolución y los cambios que se producen en la demanda alimentaria y hábitos de consumo, intentando adelantarse a ellos, en vez de continuar buscando mercado para productos con debil demanda.



Ello es debido a la falta de adaptación de las variedades y productos a las exigencias del mercado, y a la ausencia de programación de las producciones de los socios de forma conjunta.

- *Estructuras productivas inadecuadas*, tanto en lo que se refiere a los medios de producción, como a la dimensión de las parcelas. Ello, unido a las deficiencias en alta tecnología, supone un incremento de los costes y baja rentabilidad de las explotaciones.
- *Carencia de proyectos de I+D*. Aunque un porcentaje notable de cooperativas manifiestan su intención de llevar a cabo iniciativas de innovación, no llegan a atribuirle la importancia que se merece, mientras las grandes empresas no cooperativas consideran los proyectos de investigación y desarrollo como única vía para poder enfrentarse con seguridad a la evolución que en todo sector se produce de forma continua.
- Despreocupación de la cooperativa por evitar que los errores se produzcan, en vez de consumir gran parte de su energía en solucionar los fracasos ocasionados por una gestión deficiente, tanto a nivel empresarial como técnico, o por la falta de compromiso del socio con la cooperativa.
- *Insuficientes servicios al socio*, que por un lado provocan su descontento con la empresa y ,por otro, la necesidad de buscar dichos servicios fuera de la cooperativa, con el consiguiente incremento de los costes de su explotación.
- *Distanciamiento de las bases*. En las grandes cooperativas, tanto de primer como de ulterior grado, se olvidan el objetivo último, a saber: mejorar las rentas de sus socios, produciéndose un alejamiento de las bases, al mismo tiempo que se incrementa la importancia de la tecnoestructura. Ello desmotiva a los asociados, y es una de las causas de baja participación de los mismos en la toma de decisiones.
- *Bajo nivel de concentración de las cooperativas*. Escasa implantación de los procesos de concentración de cooperativas, con el consiguiente aumento de costes, bajo poder de negociación con clientes, y competencia con las cooperativas vecinas, en vez de colaboración. El bajo desarrollo de la integración es, no sólo horizontal (entre cooperativas del mismo sector y actividad), sino también vertical (entre eslabones anteriores y posteriores de la cadena). Este impide, por un lado, reducir o evitar la dependencia que en muchos casos existe respecto a los proveedores y, por otra, recoger el valor añadido de actividades, como la transformación y comercialización hasta el consumidor final, que antes repercutía en intermediarios externos.

#### ***II.3.2.4.2. Puntos fuertes del cooperativismo agrario valenciano.***

- *Notable peso de las cooperativas agrarias valencianas.* Las cooperativas agrarias valencianas controlan buena parte de la producción agraria de la Comunidad Valenciana ,y han alcanzado importantes cuotas de mercado en algunos productos. Por otra parte, varios de los proyectos cooperativos con más éxito a nivel nacional pertenecen a la Comunidad Valenciana, por lo que la larga experiencia acumulada y el efecto demostración, pueden ser fuente de motivación para el movimiento cooperativo en su conjunto.
- *Gran peso social.* Las cooperativas agrarias valencianas tienen una gran fuerza social en el entorno en que se ubican, tanto por los socios que agrupan, como por la generación de empleo que suponen. Esto les permite realizar una mayor presión política orientada a la consecución de sus objetivos.
- *Los proveedores son los propios socios.* Los socios son los proveedores de la materia prima, lo que permite realizar una previsión de las producciones, poder conocer con más exactitud los momentos de maduración, y establecer los períodos óptimos de recolección.

A su vez, esta información y el potencial control sobre la producción, variedades y procesos que necesiten ser mejorados, permiten diseñar estrategias de futuro de forma conjunta para todos los socios. Para que esto se convierta en realidad es necesario superar las actitudes y comportamientos imperantes en el agro valenciano.

- *Capacidad de resistencia de los agricultores.* El sector agrario, por su dependencia de factores no controlables, como la climatología o, en cierta medida, las plagas, han desarrollado una gran capacidad de resistencia ante problemas concretos, a la espera de las posibles soluciones que la cooperativa les aporte.
- *Imagen de producto natural* de los productos elaborados por las cooperativas agrarias.
- *Se fortalecen ante las dificultades del sector.* Las cooperativas pueden aprovechar situaciones de dificultad económica, frecuentes en el sector, para favorecer su desarrollo, mediante la captación de nuevos socios e incrementando sus producciones.
- *Diversificación de riesgos.* Las cooperativas agrarias tienen la posibilidad de diversificar riesgos al trabajar con productos con diferente estacionalidad y dirigidos a diversos mercados, y al ampliar sus actividades.

### ***II.3.2.4.3. Problemas del cooperativismo agrario valenciano.***

- *Elevados gastos financieros.* En nuestro país los intereses del capital todavía están altos si se comparan con los de países competidores de la Unión Europea o Estados Unidos, lo que supone un aumento en los costes generales y efectos negativos sobre la competitividad..
- *Apertura de mercados.* La liberalización y apertura de los mercados ocasionadas por los acuerdos del GATT, lleva consigo la penetración de productos de países terceros, con costes de producción por debajo de los de la agricultura valenciana, dada su reducida componente de gastos sociales; lo que unido a la disminución de las ayudas a la exportación, sitúa a las cooperativas valencianas en la obligación de orientar su gestión a la productividad y optimización de los recursos disponibles, para poder ser competitivas en este nuevo escenario.
- *Cambio en los hábitos de consumo.* La evolución que los hábitos alimentarios han experimentado muestra la tendencia hacia un descenso de consumo de alimentos frescos, por lo que la reorientación de los productos, la búsqueda de nuevos mercados o la profundización en la transformación del producto se hacen necesarias.
- *Concentración de la demanda.* En los últimos tiempos se ha observado una gran concentración de la demanda en grandes organizaciones de distribución que reducen el poder negociador de las cooperativas agrarias
- *Climatología y naturaleza adversa.* Uno de los factores menos controlable, y por ello más preocupante, en la producción agraria, son los fenómenos climatológicos, como heladas, sequías, etc., que dificultan la planificación anticipada de la gestión comercial. A esto se une la aparición de plagas y enfermedades, en ocasiones de difícil control o tratamiento.
- *Envejecimiento de la población agraria.* El reducido número de jóvenes en la actividad agraria repercute directamente en la elevada edad de los socios de las cooperativas, limitando, como se ha comentado, los proyectos a largo plazo. Un efecto derivado es la dificultad de incrementar el capital humano e introducir prácticas más adaptadas a los nuevos tiempos en la actividad productiva.

#### ***II.3.2.4.4. Oportunidades del cooperativismo agrario valenciano.***

- *Buena situación de la Comunidad Valenciana en el sector agrario.* La Comunidad Valenciana es un importante productor en el sector agrario, con una larga tradición, experiencia y potencial.
- *Desarrollo de nuevas actividades.* Existe la posibilidad de fomentar, por parte de las cooperativas agrarias, campos todavía no suficientemente explotados, como la producción integrada o agricultura ecológica, o el agroturismo.
- *Entorno legal favorable a las cooperativas.* Las ventajas fiscales de que disfrutaban las cooperativas agrarias deberían constituir una ventaja competitiva, en vez de centrar la atención en las contrapartidas exigidas por dichas concesiones, es decir, las reservas obligatorias superiores a otras formas jurídicas, ya que estas últimas favorecen a su vez la consolidación y fortalecimiento de la sociedad.
- *Ampliación de los mercados.* Los acuerdos de apertura de fronteras aunque suponen una amenaza por el aumento de competencia, representan también un incremento en las oportunidades en la continua búsqueda de nuevos mercados que toda empresa competitiva debe acometer.
- *Gran potencial de desarrollo.* Posibilidad de desarrollar nuevas vías de negocio, a través del desarrollo de procesos de transformación de productos frescos, aportados por los socios, actividad todavía poco habitual en las cooperativas agrarias valencianas.
- *Cooperación con otros sectores cooperativos.* Posibilidad de cooperación e integración con otros sectores del movimiento cooperativo, como el crédito, el consumo, etc.

## DAFO

<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Escasa formación de socios y rectores</li> <li>– tBaja profesionalización de la gestión</li> <li>– Baja participación del socio en la cooperativa</li> <li>– Luchas internas por parcelas de poder</li> <li>– Edad avanzada de los socios</li> <li>– Estructuras productivas inadecuadas</li> <li>– Estructuras parcelarias reducidas</li> <li>– Costos de producción elevados</li> <li>– Poca orientación al mercado de los productos</li> <li>– Inexistencia de I+D</li> <li>– Ineficiencia en la gestión</li> <li>– Bajo nivel de servicios a socios</li> <li>– Alejamiento de las bases en las grandes cooperativas</li> <li>– Escasos procesos de integración</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Intereses más altos que en países competidores</li> <li>– Penetración de productos de países terceros</li> <li>– Descenso del consumo de productos frescos</li> <li>– Fuerte concentración de la demanda</li> <li>– Problemas climatológicos imprevisibles</li> <li>– Envejecimiento de la población agraria</li> </ul>
<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Importancia económica de las cooperativas en el sector agrario valenciano</li> <li>– Gran peso social de las cooperativas</li> <li>– Conocimiento de las producciones de los socios</li> <li>– Posibilidad de desarrollar estrategias productivas de forma conjunta.</li> <li>– Capacidad de resistencia del socio</li> <li>– Fortalecimiento de la cooperativa en momentos de crisis</li> <li>– Imagen de producto natural</li> <li>– Posibilidad de diversificar riesgos con diferentes tipos de productos</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La Comunidad Valenciana es un importante productor agrario a nivel internacional</li> <li>– Nuevas actividades por desarrollar: agricultura ecológica, agroturismo.</li> <li>– Entorno legal favorable</li> <li>– Ampliación de mercados</li> <li>– Alto potencial de desarrollo en industrialización</li> <li>– Posibilidad de integración con otros sectores cooperativos: crédito, consumo.</li> </ul>

### **II.3.2.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las acciones y programas que se enumeran se formulan todos ellos en consideración a que pueden ser los instrumentos que nos aproximen a la consecución de los objetivos que tiendan a resolver los puntos débiles expresados en el apartado anterior, y se presentan como elementos clave no sólo del desarrollo de nuestro cooperativismo sino también de la agricultura valenciana en el marco de un programa de desarrollo global de la Comunidad Valenciana.

Con el fin de intentar garantizar su verdadera utilidad y operatividad, fuera de dogmatismos y tópicos, en ocasiones falsos, se ha tomado como punto de partida previo el análisis y diagnosis de la realidad actual de nuestro cooperativismo agrario.

#### ***II.3.2.5.1. Fomento y promoción del cooperativismo agrario.***

No cabe duda que el fomento y la promoción del asociacionismo cooperativo ha sido una constante en estos últimos años en la política del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, y especialmente de la Conselleria d'Agricultura i Pesca para la que ha constituido una acción preferente, tal y como ha sido en la mayoría de países de la Comunidad Europea, como demuestra el nivel de desarrollo alcanzado, que ha significado una importante contribución para la mejora de la situación de sus agricultores y ganaderos.

##### ***II.3.2.5.1.1. La explotación en común, la actividad ganadera y las comarcas de interior, programas preferentes en la política de fomento cooperativo***

En la actualidad permanece plenamente válida la acción de fomento y promoción cooperativa, como instrumento necesario para nuestro desarrollo agrario, máxime si como se ha mencionado, todavía la presencia de nuestro cooperativismo dista de la media de la UE, existiendo además zonas en la Comunidad Valenciana con una deficiente implantación o desarrollo cooperativo, como las comarcas de interior, donde además se localiza especialmente la actividad ganadera, en la que las experiencias cooperativas, tanto de suministro como de comercialización, son escasas. Dicha presencia es mucho menor en el campo de la explotación en común, aunque en esta ocasión de forma genérica, tanto en ganadería como en agricultura, en el interior como en el litoral; debe por tanto intensificarse la acción de fomento y promoción entendida como sinónimo de desarrollo, dando carácter preferente a estos casos.

La promoción de experiencias de explotación en común es algo irrenunciable, y conociendo el escaso interés manifestado hasta el momento por los agricultores y ganaderos valencianos, hay que pensar en la fijación de líneas de ayuda específica mediante algún programa de apoyo, de nuevo con especial atención en las zonas de interior de secano y en la actividad ganadera con una estructura productiva muy deficiente unida a una baja rentabilidad, aunque pensando en la extensión de este programa a la totalidad del agro.

#### *II.3.2.5.1.2. La no atomización y la viabilidad del proyecto cooperativo como premisas de la política de fomento y promoción.*

La formulación de una política, que por su generalidad engloba a otras, que desarrollamos a continuación, en acciones y programas diferenciados en orden a su importancia, obliga a establecer algunas matizaciones como paso previo.

El fomento y la promoción no deben implicar necesariamente la búsqueda de un mayor número de entidades, esto es, la creación de nuevas cooperativas. A contrario, en muchos casos lo aconsejable sería su reducción en número mediante procesos concentratorios, como las fusiones empresariales o a lo sumo el agrupamiento en estructuras de segundo grado, pero evitando su duplicidad siempre que se pueda; tan solo en el caso de la inexistencia de cooperativas o experiencias válidas en las que integrarse, se debería plantear el posible proyecto de creación, previo estudio de viabilidad como garantía.

Por tanto, la creación de cooperativas deberá dirigirse, en general solamente a las zonas con una notable carencia de cooperativas, o a las actividades ganaderas o fórmulas de explotación en común, donde se dan pocas experiencias cooperativas, pero siempre tras los estudios que garanticen que se dan los elementos mínimos para la viabilidad del proyecto.

#### *II.3.2.5.2. Fomento y promoción de los procesos de concentración, integración e intercooperación.*

##### *II.3.2.5.2.1. El cooperativismo de segundo grado una vía válida, que debe tener mayor protagonismo.*

Las cooperativas agrarias valencianas han entendido desde hace ya algún tiempo los problemas que planteaba una dimensión o tamaño empresarial reducido, a la

vez que las ventajas que les podía reportar su unión para realizar determinadas funciones, gracias a las economías de escala generadas; por ello se dan un buen número de experiencias en este sentido, como el caso de las centrales de compra de suministros provinciales radicadas en una primera etapa en las Uniones Territoriales de Cooperativas del Campo (UTECA), y posteriormente en las cooperativas provinciales agrarias creadas a partir de las Uniones, o también en el campo de la comercialización y exportación de sus productos (ANECOOP).

El pequeño tamaño en general de las cooperativas agrarias valencianas, con un ámbito de actuación casi siempre reducido a una pequeña área geográfica, con producciones limitadas a unas determinadas variedades y especies, obligado, para contar con una mínima eficacia comercial, al agrupamiento, bajo la forma de cooperativas de segundo grado.

No obstante, el proceso de agrupamiento en estructuras de segundo grado no está culminado. En primer lugar, hay que desarrollar más las experiencias existentes, partiendo de un enjuiciamiento crítico de su funcionamiento hasta la fecha, fundamentalmente en la línea de una mayor ordenación y disciplina en la relación con las entidades que agrupa. Es triste observar cómo desde el propio sector se reconoce que en ocasiones la estructura de segundo grado no es más que un nuevo elemento en el mercado, que incluso compite en los mismos puntos con sus cooperativas asociadas.

El cooperativismo de segundo grado debe buscar no solo la complementariedad entre cooperativas, sino también contribuir a una mayor ordenación del sector, fijando políticas comerciales conjuntas, que eviten la dispersión de la oferta y la competencia intercooperativa.

A su vez, debe fomentarse la relación con los socios y la fluidez de información, para no llegar a situaciones, como de hecho ocurre, en las que la elevada tecnocratización de las estructuras superiores las distancia de tal modo de sus socios de base, que éstos no perciban que forman parte de ella, con el consiguiente desinterés, desconfianza y falta de compromiso.

Por otra parte, las experiencias de segundo grado no están igualmente extendidas ni han tenido el mismo éxito en todos los sectores. En el caso del vino, del aceite y de los frutos secos, su desarrollo es insuficiente.

Un elemento que podría animar este tipo de agrupaciones cooperativas es la utilización de las experiencias existentes de mayor significación como elementos impulsores de nuevos proyectos, bien en su seno o independientemente. Para ello sería de gran interés la constitución en el seno de la Federación de Cooperativas Agrarias de un grupo de promoción cooperativa formado por estas grandes agrupaciones cu-



yo objeto fundamental sería la coordinación y dinamización de la actividad de las agrupaciones cooperativas. La experiencia de Francia, que tiene constituido un grupo de promoción integrado por las grandes uniones de cooperativas y que forma parte de la Confederación Francesa de Cooperativas Agrícolas, junto con las Federaciones sectoriales y regionales, puede servir de ejemplo.

#### *II.3.2.5.2.2. Las fusiones en las empresas cooperativas. Una línea de apoyo preferente para una asignatura pendiente.*

Aún conscientes de la importancia del cooperativismo de segundo grado, debemos reconocer que ésta no tiene por qué ser la única fórmula de concentración e integración cooperativa, como de hecho no lo es en algunos países europeos donde se dan diversas fórmulas de agrupación.

Además, las cooperativas de segundo grado no resuelven plenamente determinados problemas relacionados con el tamaño empresarial, o al menos no de forma totalmente satisfactoria. Este sería el caso de la proliferación de almacenes e instalaciones con un bajo grado de utilización, en las que, en ocasiones, la incorporación a una estructura de segundo grado ha sido la excusa de su justificación.

Si el número de almacenes, o de instalaciones, presentan en su conjunto una capacidad por encima de su uso, de lo que se trata es de aprovechar la infraestructura de que se dispone con las mejoras y adaptaciones tecnológicas precisas, lo que lleva a plantearse el tema de las fusiones y absorciones empresariales para el mundo cooperativo, a pesar de las dificultades que presenta este tema en estas sociedades por su particular configuración social.

La organización cooperativa y también las estructuras de segundo grado deben animar estos procesos entre sus cooperativas, que además debe constituir una línea de apoyo preferente por parte de la Administración, que vaya desde el establecimiento de subvenciones para el desarrollo legal del proceso, al establecimiento de ayudas y líneas de financiación especiales para abordar las inversiones necesarias para la adaptación ó ampliación de instalaciones que se requieran.

También, el desarrollo de nuevos procesos agroindustriales hace aún más necesario el desarrollo de fórmulas de concentración e integración, como las cooperativas de segundo grado, fusiones, Agrupaciones de Interés Económico, consorcios u otras fórmulas, ya que la puesta en marcha de estas nuevas actividades supone un elevado coste de inversión, que necesita de un cierto tamaño empresarial si se quiere garantizar su viabilidad.

### *II.3.2.5.2.3. La intercooperación en un sentido más amplio.*

En cuanto a la denominada intercooperación, que por su importancia para el desarrollo de la empresa cooperativa supuso su incorporación como un nuevo principio cooperativo, en el Congreso de Viena de la Alianza Cooperativa Internacional en 1966, busca fundamentalmente, en la práctica, la colaboración intercooperativa en la integración en cooperativas de ulterior grado, que aumenten su potencial económico, así como la vertebración del sector a través de la afiliación en organizaciones representativas, y en buena medida ha tenido su expresión en nuestras organizaciones cooperativas.

Pero este principio debe tener una interpretación y aplicación más amplia de la que ha tenido hasta la fecha, buscando también una mayor relación entre los diferentes sectores cooperativos, no sólo política o representativa, sino también en el plano económico.

Es cierto que por sus orígenes existe una notable y estrecha relación entre el cooperativismo de crédito y agrario, que aún podría ir más lejos creando organizaciones representativas conjuntas dado su interés por el medio rural en el que actúan, sin renuncia a las suyas específicas; al igual que en Francia donde existe la Confederación Nacional de Cooperativas Agrarias y a su vez la Confederación Nacional de la Mutualidad, de la Cooperación y del Crédito Agrícola en la que ésta se integra.

Sin embargo, éste no es el caso de la relación con otros sectores, relación que podría tener un cierto interés económico en la medida que se vaya desarrollando. A modo de ejemplo, se podría citar las de consumo, en las que desgraciadamente a nivel nacional se cuenta con dos experiencias de un cierto nivel, EROSKI en el País Vasco, y con menor volumen CONSUM en la Comunidad Valenciana, que en la medida que vayan incrementando su actividad puede resultar una relación comercial de gran interés para la promoción y venta de los productos de las cooperativas agrarias, con la utilización de marcas con la denominación de cooperativa.

### ***II.3.2.5.3. Una mayor ordenación y racionalización de la producción a través de las cooperativas.***

#### *II.3.2.5.3.1. La creación de servicios de asistencia técnica y las agrupaciones de gestión de explotaciones.*

Las deficiencias que presentan como empresas productivas las explotaciones agrarias tradicionales, con una estructura y dimensión poco adecuada, de la que se

deriva una baja productividad y elevados costos, que implican, junto a otros factores, una baja rentabilidad, obligan a plantearse medidas que permitan la utilización de la cooperativa como elemento corrector de esta situación.

La contribución que, aunque tímida actualmente, prestan en este punto nuestras cooperativas de comercialización y suministros agrícolas, puede incrementarse, si mediante la creación en su seno de servicios de asistencia técnica y de agrupaciones de gestión de explotaciones entre sus socios, actúan no sólo centrándose en el abaratamiento de los inputs, sino orientando al agricultor en una ordenación y racionalización de la producción. Con una aplicación controlada y racional de ciertos factores de producción, como el agua, medios de lucha contra plagas y enfermedades de los cultivos, etc., se conseguiría, además de reducir los costes de las explotaciones, contribuir, con el resto de las empresas punteras del sector, a la protección del entorno medioambiental. Ello incluiría a las cooperativas valencianas en la batalla por el desarrollo sostenible en el medio rural, al reducir el impacto de la actividad agraria en dicho medio, lo cual, además de implicar una modernización de explotaciones e industrias, por la mejora de las estructuras, uso de nuevas tecnologías y uso en común de los medios de producción, supondría un factor añadido de competitividad.

En estos momentos las explotaciones agrarias valencianas cuentan con las ayudas del programa operativo agricultura y desarrollo rural, con ámbito regional, y gestionado íntegramente por la comunidad autónoma, que se encuadra en el Marco de Apoyo Comunitario (MAC), para las intervenciones estructurales de la Unión Europea, durante el período 1994-1999, y en las que participa el FEOGA-Orientación en un 70 %. Dicho programa comprende una serie de medidas plurianuales integradas en diversos subprogramas, a saber: mejora de las condiciones de la producción agraria y del hábitat rural; protección y conservación de los recursos naturales; y reconversión, reorientación y mejora de las producciones agrarias. La cantidad asignada a la Comunidad Valenciana es de casi 23.400 millones de pesetas, de los que ya han sido invertidos hasta el momento más de la tercera parte.

Por lo que respecta a la reducción de medios de producción mencionada, otra línea de ayuda de gran importancia en la agricultura valenciana, dadas las limitaciones en la cantidad y en la distribución temporal y espacial de los recursos hídricos, es la referente a la racionalización del uso de las aguas para riego, a la que la Conselleria de Agricultura y Medio Ambiente destinó en 1995 más de 2.300 millones de pesetas, de los cuales el 70% se invirtieron en Alicante, donde es más perentorio alcanzar el objetivo de esta ayuda.

#### *II.3.2.5.3.2. El apoyo e información sobre las nuevas orientaciones productivas: El agroturismo, una actividad complementaria.*

Asimismo, desde la cooperativa se puede y debe tener una mayor participación en la planificación de la producción, incidiendo más entre sus socios en los temas de reconversión varietal, e introducción de nuevos cultivos, en orden a dar una mejor respuesta a la demanda agraria en cada momento; y así conseguir que la cooperativa y sus organizaciones tengan una mejor información sobre los cambios que esta demanda experimenta, y sobre su previsible tendencia.

Por otra parte, las cooperativas pueden ayudar a complementar las rentas en las explotaciones agrarias en zonas como las de montaña, mediante la promoción de nuevas actividades como el llamado turismo rural, verde o agroturismo, fomentado en toda España en los últimos años, al igual que en otros países próximos. El agroturismo mejora la renta de los agricultores mediante la oferta de sus casas de labranza rehabilitadas, o la posibilidad de hospedaje en sus viviendas convenientemente acondicionadas al efecto, para lo que existen a su vez líneas de ayudas por parte de la Administración.

El papel de la cooperativa es en este campo esencial, no sólo en la promoción de estas actividades, sino en su coordinación y creación de redes que ofrezcan, junto a la posibilidad de hospedaje, una amplia gama de servicios complementarios, entre ellos la venta de productos de carácter artesanal y la agricultura tradicional. Se trata, en definitiva, de presentar una oferta atractiva para los operadores turísticos que atienda a lo que la demanda les pide en este terreno.

Esta línea resulta evidentemente interesante para el sector agrario en zonas de montaña donde las explotaciones agrarias tienen unas bajas rentas que así pueden complementar, pero es también de enorme interés, por lo que supone de ampliación de nuestra oferta turística tradicional, muy concentrada en el turismo de costa, ofreciendo así una fórmula turística distinta y todavía poco conocida en nuestro país, con el atractivo de un contacto con la naturaleza, que en otros países ha despertado interés hace ya bastantes años. Asimismo, esta fórmula podría relacionarse con el denominado turismo social que cuenta con organizaciones representativas a nivel nacional en la mayoría de países de la UE, que han creado incluso su propia organización representativa a nivel comunitario, el Comité Europeo de Coordinación del Turismo Social (CECOTOS), miembro a su vez del Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas de la UE.

#### ***II.3.2.5.4. La formación de socios y trabajadores.***

##### *II.3.2.5.4.1. Una formación cooperativa sin olvidar la formación técnica de sus componentes.*

La formación constituye un factor decisivo para el desarrollo cooperativo, considerado como un elemento tradicional en las mismas, expresado así como uno de los principios cooperativos, que ha sido recogido por nuestra normativa cooperativa, estableciendo la obligatoriedad del destino de parte de sus excedentes a la denominada Reserva de Formación y Promoción Cooperativa.

En la actualidad, las grandes empresas dedican importantes cantidades a la formación de sus cuadros directivos, y su personal en general, con el objeto de, mediante la mejora de su cualificación profesional, lograr una mayor eficacia en su actividad, por lo que la competitividad empresarial obliga a prestar la debida atención a este tema a todas aquellas empresas que pretender alcanzar una posición estable en el mercado.

La incidencia de las nuevas tecnologías, tanto en la producción como transformación, así como los nuevos métodos de dirección y gestión de empresas, hacen inexcusable intensificar la práctica de este principio cooperativo desde la perspectiva de los socios como responsables técnicos y económicos de unas explotaciones agrarias, y de rectores y socios de una empresa social, así como también de los cuadros técnicos de la empresa cooperativa.

##### *II.3.2.5.4.2. La profesionalización de la dirección.*

Una mayor profesionalización y capacitación de sus cuadros directivos a todos los niveles, sin duda repercutirá en su gestión y eficiencia empresarial, haciendo especial hincapié en la formación en las modernas técnicas de gestión empresarial, empleadas ya por las grandes empresas competidoras del sector.

Los nuevos retos que significan el cambio tecnológico y evolución de la demanda agroalimentaria obligan a abordar de forma competitiva nuevos procesos agroindustriales, así como las actuales exigencias en la distribución alimentaria, han hecho necesario para las cooperativas agrarias europeas el plantearse la búsqueda de nuevos productos y mercados mediante la contratación de personal especializado en cada una de las nuevas necesidades que la evolución de la actividad y del sector exigen.

Si partimos de la idea de que las cooperativas son otra fórmula empresarial privada, que forma parte de la llamada economía social y que se identifica básicamen-

te por su gestión democrática y reparto de beneficios en proporción a la actividad desarrollada y no de la aportación de capital, podemos afirmar que no deben existir razones objetivas que le impidan adoptar medidas que le permitan la máxima competitividad. De hecho existe ya un buen número de empresas o grupos cooperativos especialmente en los países con un mayor desarrollo cooperativo que son buena prueba de ello.

#### *II.3.2.5.4.3. El apoyo de la Administración a los programas de formación de las organizaciones cooperativas. Una labor fructífera.*

El desarrollo de estos programas por la organización cooperativa con el apoyo de nuestra Administración, ha contribuido de forma decisiva al fortalecimiento de nuestro cooperativismo agrario, el más desarrollado del Estado y cuya organización es considerada como ejemplo a nivel nacional. Esto no quiere decir en modo alguno que el trabajo esté culminado, ni siquiera que sea suficiente, pues de nuevo debemos insistir que tomando como referencia la experiencia cooperativa de los países de la UE más avanzados, queda realmente bastante por hacer si nos queremos situar a un nivel próximo a ellos. Así, en este tema, la labor desarrollada por institutos o centros de formación de las organizaciones cooperativas de Holanda, Francia, Dinamarca y Alemania debe constituir un reto para nuestro cooperativismo

Se trata por tanto de intensificar esta labor formativa, tanto por parte de las organizaciones representativas como de las propias cooperativas, contando para ello con el apoyo de la Administración, incidiendo más en la formación del socio en aspectos técnicos relacionados con su actividad, que le puedan ayudar a mejorar la rentabilidad de su explotación. Especial interés se debería mostrar en el área de la gestión empresarial, tanto en la propia cooperativa, especialmente enfocado a los consejos rectores e interventores, como en la explotación agraria individual, para ayudar a la mejora de su gestión empresarial, fomentar la participación permanente de los socios, aumentar su protagonismo dentro de la sociedad, y asegurar la responsabilidad en la toma de decisiones en la cooperativa.

La formación, puede también ser vehículo para que los socios comprendan mejor la necesidad de una política de liquidaciones que prime la calidad, y que se aproxime al máximo al valor de mercado, así como de una mayor disciplina y compromiso del socio con la cooperativa, y de éstas con las organizaciones de que forma parte.

El crecimiento de estas empresas y la introducción de nuevos servicios a los socios, junto a la incorporación de nuevas técnicas y métodos de trabajo, hace asimis-

mo necesario, al igual que en el resto de empresas, prestar atención a la formación de sus trabajadores y técnicos, que por tanto también deberán formar parte de sus programas de formación.

Así entendida la formación, deberían seguirse, al menos, las siguientes pautas:

- La formación debe extenderse a todas las personas relacionadas con la cooperativa: directivos, consejo rector, interventores, socios y trabajadores; e incluso personas del entorno donde ésta repercute socialmente, para que tengan un mayor conocimiento de lo que la cooperativa significa para la comarca donde se ubica, y del movimiento cooperativo en su conjunto.
- Debido al carácter permanente que debe tener toda cooperativa como proyecto empresarial de futuro, el proceso formativo debe ser continuo y progresivo: debe comenzar antes de la constitución de la sociedad, y permanecer a lo largo de su vida. En cuanto a su progresión deben tenerse en cuenta los conocimientos de base de los socios, y todos los participantes en general, para facilitar su adaptación, y evitar el desinterés que suele existir en la mayoría de los programas.
- Los programas deben orientarse a necesidades específicas, tanto de los socios, como de la cooperativa, es decir, conocimientos técnicos y empresariales, que permitan una mejor gestión de las explotaciones de los socios, y una mejor comprensión de éstos respecto del funcionamiento de su sociedad. En cuanto al enfoque temporal, se debe ir por delante de las necesidades perentorias y de supervivencia, para que las explotaciones y la cooperativa que las agrupa sean capaces de afrontar los retos futuros con las tecnologías y el capital humano adecuado.

Con el fondo de reserva creado a tal fin, el Fondo de Promoción y Formación Cooperativa, que por imperativo legal es obligatorio dotar por parte de todas las cooperativas a partir de sus excedentes, y las ayudas institucionales, no sólo económicas, sino también de organización, entre otras del Servicio de Cooperativismo Agrario Valenciano de la Conselleria de Agricultura y Medio Ambiente, La Federación de Cooperativas Agrarias de la Comunidad Valenciana, las Uniones y otras organizaciones, se debe conseguir un nivel adecuado de formación del capital humano como factor decisivo para el desarrollo cooperativo en la Comunidad Valenciana.

#### *II.3.2.5.4.4. La difusión de la fórmula cooperativa.*

Por último, tanto las propias cooperativas y sus organizaciones como la Administración, y ésta por imperativo constitucional, deben colaborar en el fomento del cooperativismo, por lo que en el caso del sector agrario deberán participar conjuntamente en la difusión de esta fórmula en el medio rural, apoyando las iniciativas en esta dirección, que den a conocer los aspectos esenciales de esta figura asociativa, que constituye el medio más claro para que los agricultores cobren un mayor protagonismo, mediante la transformación y comercialización de sus productos por sus cooperativas, en la defensa de sus intereses y mejora de sus rentas, como lo vienen haciendo los agricultores de los países europeos con una agricultura más avanzada y próspera.



## II.3.3. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

### II.3.3.1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS CTA Y DE SU ENTORNO

#### *II.3.3.1.1. Las cooperativas de trabajo asociado. Rasgos característicos.*

La realidad objeto de este estudio, que responde a la categoría “cooperativas de trabajo asociado”, es aquella contemplada en el artículo 72 de la Ley 3/1995 de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y que aparece inscrita en el Registro de Cooperativas de esta Comunidad Autónoma bajo idéntica denominación.

A tenor de dicho artículo “... son cooperativas de trabajo asociado las que asocien personas físicas que mediante la aportación de su trabajo realicen cualquier actividad económica o profesional de producción de bienes o servicios destinados a terceros”. Dado que en este tipo de cooperativa es la prestación laboral la actividad cooperativizada, es el empleo no socio indefinido el que se ve limitado normativamente. En efecto, según el art. 72.3 este tipo de cooperativa “podrá emplear trabajadores asalariados con contrato indefinido, siempre que el número de jornadas legales realizadas por estos trabajadores durante el ejercicio económico no supere el 10% de jornadas legales de trabajo realizadas por los socios (...). Si el número de socios es inferior a 10 podrá contratarse un trabajador asalariado con contrato por tiempo indefinido”.

En este trabajo el criterio de delimitación de esta realidad empresarial es, en consecuencia, de naturaleza simultáneamente jurídica e institucional. Un criterio menos restrictivo podría haber contemplado también a otras modalidades de cooperativas como son determinadas cooperativas de consumo, cooperativas de inserción sociolaboral y las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra. Ello se justificaría mediante dos argumentos. En primer lugar, por la adopción simultánea de la forma CTA y otra forma de cooperativa por parte de múltiples cooperativas encuadradas en las dos primeras categorías, lo que les confiere un carácter de empresa autogestionada por los propios trabajadores. Éste es el caso de Consum s.coop., la segunda mayor cooperativa mixta (CTA - cooperativa de consumo) de España, en la que trabajan más de 2.000 personas, en su mayor parte socios trabajadores. En segundo lugar, que es el caso de la tercera modalidad de cooperativa mencionada, por sus mínimas diferencias con respecto a la CTA, reducibles a límites de contratación de trabajadores indefinidos,.

Desde una perspectiva económico-organizativa la CTA constituye una modalidad de empresa autogestionada por sus trabajadores. Se trata de una empresa constituida por un grupo de trabajadores los cuales combinan y organizan en una misma unidad de producción su propia fuerza de trabajo con los medios de producción. Esta modalidad organizativa permite así a los trabajadores acceder colectivamente a la función empresarial, esto es, organizar la actividad económica (poder de decisión y organización), acceder a los recursos productivos y disposición de los resultados.

Desde otro punto de vista, es el colectivo de trabajadores socios de la empresa quien asume la categoría dominante, es decir, el poder de control y decisión, y la categoría de beneficiario, es decir, el colectivo que posee los derechos de propiedad sobre los excedentes y plusvalías de la empresa.

Este modelo organizativo, que ha sido recogido por las diferentes legislaciones nacionales y autonómicas, goza de una dilatada historia cuyas reglas fueron acuñadas y practicadas con éxito desde principios del siglo pasado, con más de una década de anterioridad a la conocida experiencia de cooperativismo de consumo de Rochdale.

Estas reglas, propuestas por el francés P. Buchez, son las siguientes:

- El poder de decisión reside en los trabajadores, quienes colectivamente desempeñan la función empresarial;
- Los socios de la cooperativa mantienen una relación laboral con su empresa, relación que constituye la actividad cooperativizada de esta empresa. Además, son retribuidos no con arreglo a una igualdad salarial sino siguiendo la práctica vigente en la profesión (sector) y según categorías laborales;
- La asociación cooperativa es una sociedad abierta que debe permitir la incorporación de nuevos socios;
- La distribución del beneficio se realiza atendiendo a los siguientes criterios: un 20% se destina a un fondo de capital inalienable e inembargable por los socios. El resto se destina a actividades sociales (p.ej. socorros mutuos) o es distribuido con arreglo al principio del retorno, es decir, a los socios trabajadores en función de su participación en la actividad cooperativizada;
- Se limita la existencia de trabajadores asalariados no socios en la cooperativa, de modo que ésta se halla impelida a admitirlos como socios, si lo desean, tras un año de servicio.

En fin, de modo genérico los rasgos distintivos de la CTA pueden resumirse en los siguientes:

1. Su finalidad es la de desarrollar una actividad económica que permita dar empleo a los socios trabajadores obteniendo éstos así una fuente de ingresos.
2. El poder de decisión recae sobre el colectivo de trabajadores de modo democrático.
3. La distribución de los beneficios se realiza atendiendo a dos criterios, uno, creando un fondo de reserva obligatorio, patrimonio de la cooperativa en su conjunto, y otro, primando al factor trabajo sobre el factor capital. Este último factor es remunerado con un tipo de interés limitado, salvo en caso de existir asociados en la cooperativa, figura recientemente introducida en la nueva Ley 3/1995 citada, en cuyo caso la remuneración podrá hacerse depender de la participación en el capital social y de la cuantía de los beneficios obtenidos por la empresa.
4. Se limita la magnitud del empleo no socio.

Una forma organizativa de este tipo lleva inherente unos valores y unos principios de funcionamiento que le confieren un mayor potencial relativo, frente a las formas organizativas de carácter estrictamente capitalista y de naturaleza pública, para fomentar una cultura democrática y solidaria, una mayor implicación, rendimiento y flexibilidad de sus trabajadores (derivada de la autogestión y participación) y una distribución más equitativa de la renta. Frente a ello, cierta literatura económica ha teorizado sobre determinadas desventajas relativas de carácter económico y financiero de esta forma organizativa, sintetizables en una menor tasa de capitalización e inversión, una menor flexibilidad a la hora de tomar decisiones y un menor nivel de dinamismo empresarial (comercial y estratégico). Estos diferentes aspectos serán contrastados en partes posteriores de este trabajo.

Los cambios recientes en la legislación mercantil capitalista y cooperativa apuntan hacia una cierta convergencia entre ambas formas societarias (Véase la parte jurídico-institucional de este Libro Blanco para un análisis más profundo). Además de otras tendencias evidenciadas, como la reducción de la cuantía de los excedentes destinados a Fondo de Reserva Obligatorio y a Fondo de Formación y Promoción Cooperativa, dos procesos presentan una especial trascendencia para las CTA, procesos que ponen de manifiesto esta convergencia: la creciente posibilidad legal (y práctica) de la contratación de trabajadores asalariados y la introducción de la figura del asociado.

En el primer caso, desde el propio movimiento cooperativo internacional se ha considerado que, dada la naturaleza de la actividad cooperativizada de este tipo de cooperativa, la contratación de trabajadores asalariados no socios debía ser limitada en su cuantía y en el tiempo. Ello ha quedado efectivamente recogido en las diferentes legislaciones, incluidas la española y la valenciana. No obstante, en España el alcance de tal limitación se ha reducido a los trabajadores contratados por tiempo indefinido y no a la contratación laboral de carácter eventual. Esta última viene limitada por la Ley 20/1990, del Régimen Fiscal de las Cooperativas la cual establece que “.. el número de jornadas legales realizadas por los trabajadores por cuenta ajena mediante otra forma de contratación (léase no fijos) no debe superar el 20% del total de jornadas legales de trabajo realizadas por los socios”. Sin embargo, estos límites pueden ser aplicados con una gran flexibilidad. En efecto, por una parte, entre los trabajadores no fijos no se computan los trabajadores con contrato de trabajo en prácticas, para la formación y/o para la inserción laboral de jóvenes. Por otra parte, en los art. 13 y 14 de la mencionada Ley se estipula que “..como consecuencia de circunstancias excepcionales no imputables a la cooperativa, si ésta necesita ampliar dichas actividades por plazo y cuantía determinados” podrá contratar trabajadores eventuales en una cuantía superior a la establecida, previa autorización de la Delegación de Hacienda correspondiente, manteniendo las prerrogativas fijadas en dicha Ley de fiscalidad.

En el segundo caso, la introducción de la figura del asociado en la forma establecida por la Ley 3/1995 desnaturaliza la figura cooperativa tanto por el lado del modo de decisión, que deja de ser democrático al dotar al asociado de un importante poder de decisión derivado de su participación relativa en el capital social, como por el lado de la distribución, en tanto que se introduce la regla estrictamente capitalista para la parte de retribución correspondiente al asociado.

### ***II.3.3.1.2. Las CTA en una economía en cambio.***

La evolución del cooperativismo de trabajo asociado valenciano viene marcada por las grandes transformaciones de que es objeto la economía valenciana, y en general la española. Estas transformaciones, activadas por múltiples vectores y tendencias, a menudo imbricados y actuando alternativamente como causa y efecto de los procesos de cambio, se están desarrollando en las tres grandes esferas interconectadas entre sí, la economía de mercado, la economía pública y la propia sociedad civil.

Diferentes transformaciones acaecidas en el medio económico, social e institucional, o de otro modo, en la economía de mercado, la economía pública y la propia sociedad civil, han favorecido la eclosión de este tipo de empresas autogestionarias. Tendencias estructurales como la profundización del proceso de división social del trabajo, el creciente impacto de la aplicación de las nuevas tecnologías, la reestructuración del papel y modo de actuación del sector público en la economía y la sociedad, la creciente globalización de las economías, la desregulación y re-regulación en favor del mercado, y los cambios en los valores y estilos de vida de la población han afectado directamente sobre la estructura económica, los territorios y la sociedad, retroalimentando a su vez diversos procesos de cambio.

En la esfera de la economía de mercado, la creciente intensidad de la competencia, alentada por la entrada real y/o potencial de nuevos competidores, y la creciente incertidumbre y dinamismo del entorno económico han coadyuvado hacia la aplicación de procesos de reestructuración del sistema productivo, que han activado, en aras de una mayor flexibilidad económica y una más eficiente gestión del riesgo y una reducción de costes, cambios técnicos y organizativos intra e interempresariales generando. Algunos de estos procesos se han traducido en forma de creciente externalización o subcontratación de una pluralidad de funciones económicas de la misma: servicios utilizados puntualmente por la empresa (consultoría, otro asesoramiento especializado, etc.), servicios escasamente relacionados con la actividad principal de la empresa (limpieza, comedor, etc.), actividades productivas con demanda muy irregular (construcción, transporte, etc.) y la parte más volátil o variable de la producción principal. La exigencia de flexibilidad y el incremento de los costes empresariales, favorecidos ambos por el aumento en la volatilidad de la demanda y en la incertidumbre, han sido parcialmente externalizados a otras unidades económicas y también al factor trabajo, al calor de la economía sumergida y de la nueva regulación económica de los ochenta, que ha introducido numerosas formas de contratación flexibles. Dos consecuencias han sido la creciente terciarización de la economía, desde la vertiente de los servicios a las empresas, y la expansión de las unidades productivas de pequeña dimensión a expensas de las de mediano y gran tamaño.

No todo el aparato productivo ha realizado o sabido realizar los ajustes adecuados en tiempo y forma para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno. Sus consecuencias se han traducido en términos de cierres masivos de empresas, declive económico (cuando no progresiva desertización industrial de territorios) y extensión del desempleo en sus diferentes manifestaciones, entre ellas, el paro de larga duración, fuente de marginación y exclusión de amplios colectivos sociales. Este fenómeno ha quedado claramente patente durante el periodo 1977-85, aunque persis-

te como un síntoma del cambio estructural. La incapacidad de la política económica de los gobiernos centrales y autonómicos para hacer frente de modo eficaz a las necesidades de ajuste del sistema económico y al problema del paro ha contribuido a que sea la propia sociedad civil, los trabajadores especialmente, quien actúe.

La persistencia del paro unida a ciertas modificaciones en la regulación económica y laboral han favorecido la multiplicación de iniciativas de micro-emprendimiento (o microempresas). Estas iniciativas se han extendido en las actividades económicas tradicionalmente patrimonio del trabajo autónomo, como son ciertos servicios empresariales (transportistas), pequeños comerciantes, profesionales de la reparación de vehículos, artículos domésticos y de la construcción, pequeños talleres del metal (forja), entre otros, y también en nuevos servicios emergentes, cada vez más especializados e imaginativos.

En el ámbito de la economía pública, España se ha caracterizado por un fuerte retraso y déficit de equipamientos de servicios colectivos y personales, sobre todo en servicios de apoyo a las personas (servicios en residencias, de ayuda a domicilio, etc.). Desde la década pasada, la Administración pública, bajo el acicate social y la creciente demanda de nuevos servicios (ocio, culturales, etc.) considerados bienes preferentes y de provisión (financiación) pública, ha ido extendiendo progresivamente la oferta de los mismos.

Ahora bien, la oferta de estos nuevos servicios públicos ha tendido y tiende a realizarse de modo mixto, de tal forma que el Sector Público continúa asumiendo las funciones financiadora, reguladora y controladora y parcialmente productora y planificadora de estos servicios, mientras contrata o externaliza total o parcialmente la gestión y planificación de los mismos a otras organizaciones, casi siempre pertenecientes a la economía social. Este tipo de externalización ha sido favorecido por el interés y la necesidad de reducir costes y de incrementar la flexibilidad del servicio (frente a la burocratización), por ser los niveles subcentrales de gobierno (local y regional) los interlocutores públicos principales, por el deseo de favorecer la implicación social y por el reconocimiento de la doble dimensión de estos servicios, que presentan una componente material (el propio servicio) y una componente intangible (de carácter social y relacional).

Globalmente, las anteriores tendencias han creado unas condiciones favorables para la extensión de la CTA, debido a que en esta forma empresarial, entidad en general de reducida dimensión controlada por sus propios trabajadores, coexisten dos dimensiones, una contracíclica, ligada al factor trabajo y a la defensa del empleo, y otra proactiva, ligada al potencial germen de cambio social, en los modos de organización y de sensibilidad hacia la detección y satisfacción de necesidades de la sociedad.

### ***II.3.3.1.2. De la crisis de los setenta a los albores del siglo XXI. Dos décadas de expansión del cooperativismo de trabajo asociado en Europa, España y Comunidad Valenciana.***

#### *a. La evolución en Europa.*

En la mayor parte de los países europeos el cooperativismo de trabajo asociado ha experimentado una significativa expansión desde mediados de la década de los setenta hasta la actualidad. En algunos países, generalmente nórdicos, como el Reino Unido, Alemania, Finlandia y Suecia su magnitud era mínima o testimonial a principios de dicha década conociendo desde la crisis de los setenta en el primer país y desde la unificación alemana y los últimos años en los otros países, un crecimiento inusitado. El Reino Unido, sin ser representativo de estos países del norte de Europa, es ilustrativo al respecto. Presenta la siguiente evolución: pasa de 105 CTA activas en 1976, que daban empleo a 3.350 personas, a 915 cooperativas en 1984 empleando a 7.850 personas hasta llegar a 1115 CTA en 1992 con 10.800 trabajadores empleados (Cornforth y Thomas, 1995). Dos características de este nuevo cooperativismo de trabajo asociado nórdico son su reducido tamaño medio por empresa y su ubicación mayoritaria en el sector Servicios. En efecto, en 1993 el 83% de las CTA británicas tenían 10 trabajadores o menos y el 66% de las mismas se enclavaban en sectores de servicios.

A diferencia de sus homólogos nórdicos, en los países latinos, sobre todo en Italia, Francia y España, este cooperativismo goza de mayor tradición e implantación económica. En Italia, país europeo donde este cooperativismo presenta una mayor magnitud y dilatada historia, ya en 1976 existían 5.893 CTA que daban empleo a 229.826 trabajadores. En 1985 eran ya 15.633 CTA (Monzón, 1989). En un estudio reciente (Lazzareschi, 1993), para 1992 se estimaba en 57.291 las cooperativas enclavadas en los sectores económicos donde son claramente hegemónicas las CTA frente a otras formas de cooperativas, en concreto en las industrias manufactureras, construcción, transporte y conexos, comercio - turismo y consumo, servicios a empresas, servicios privados e iniciativa social. En estas cooperativas estaban ocupados 343.842 trabajadores.

La evolución de las CTA francesas presenta, en cambio, rasgos singulares. Experimentó un primer periodo de fuerte expansión, coincidente con la crisis de los setenta y primeros ochenta, de modo que su número pasó de 456 en 1976 a 1.333 en 1984, con 27.706 y 39.088 trabajadores respectivamente. Posteriormente este movimiento cooperativo acusó un relativo estancamiento y declive situándose en 1992 en 1.275 CTA que empleaban a 30.709 trabajadores. Dos denominadores comunes a las cooperativas de estos países (entre los que habría que incluir a España) son su ta-

maño medio por empresa superior al de sus homólogas nórdicas, aunque con una tendencia decreciente, y la mayor importancia relativa de las CTA de los sectores construcción e industria, aunque acusando también una creciente terciarización de las mismas, especialmente en los servicios personales (iniciativa social) y a las empresas.

### *b. Expansión en España y Comunidad Valenciana.*

El movimiento cooperativo de trabajo asociado español es, sin duda, después del italiano, el mayor de Europa tanto en términos de empresas como de empleo. En la actualidad (1995), según estimaciones de Monzón y Morales (1996) en base a datos del INFES - Instituto Nacional de Fomento de la economía social -, existen 14.197 CTA activas que dan empleo a 164.352 trabajadores.

Las primeras experiencias de este tipo de cooperativismo, otrora denominado cooperativismo industrial u obrero de producción, datan en España de mediados del siglo pasado. Entre ellas se considera a “La proletaria”, empresa textil sedera creada en 1857, como la primera cooperativa de producción valenciana. A pesar de esta dilatada historia, la mayor expansión y desarrollo de estas cooperativas ha coincidido con los periodos democráticos y de crisis.

En efecto, en los dos periodos democráticos más dilatados de la historia de España, la Segunda República y el reciente periodo posterior a la Constitución de 1978, se ha establecido una regulación favorable al cooperativismo desde diferentes ángulos, destacando la aprobación en 1931 de la primera Ley española de cooperativas y el Art. 129.2 de nuestra actual Carta Magna en el que se recoge el mandato de los poderes públicos españoles de fomentar el desarrollo del cooperativismo, regulación que ha permitido y favorecido un crecimiento inusitado del mismo. Igualmente, otras dos fases muy críticas en la evolución de la sociedad y economía española han coadyuvado al crecimiento del cooperativismo de trabajo asociado, la guerra civil y la crisis económica de finales de los setenta a mediados de los ochenta.

Paralelamente a los otros países europeos, desde mediados de los setenta las CTA españolas experimentan un fuerte crecimiento. El periodo 1975-85 es especialmente significativo de este auge cooperativista. Durante el primer quinquenio (1975-79) se crean anualmente una media de 411 CTA en España, mientras en el segundo quinquenio (1980-84) ese número casi se cuadruplica, al pasar a una media de 1.503 CTA constituidas anualmente. Dos años reflejan claramente la expansión. En 1975 se crean 205 CTA en toda España mientras en 1986 son creadas 2.119 (excluido el País Vasco), esto es, diez veces más. Una estimación del Ministerio de tra-



bajo (ver Monzón, 1989) cifraba para 1983 en 6.651 las CTA activas las cuales daban empleo a 130.315 socios. La distribución sectorial de las CTA creadas en ese periodo, con presencia mayoritaria del sector secundario (industria y construcción) y el tamaño mediano (de 10 a 25 trabajadores), es sintomática de la crisis industrial sufrida por la economía española. En efecto, de las CTA constituidas entre 1983 y 1984, el 43% pertenecían a la industria y el 20% a la construcción.

Diversos factores contribuyen a frenar, durante la segunda mitad de los años ochenta, la expansión de este cooperativismo en España y la Comunidad Valenciana, aunque no al conjunto de las empresas de trabajo asociado. Merecen destacarse el ciclo expansivo de la economía española, el cual permitió la reducción del nivel general de desempleo, y la aprobación de la Ley de Sociedades Anónimas Laborales en 1986, la cual hizo entrar en la escena de formas societarias una nueva modalidad de empresa de trabajo asociado que protagonizó una expansión en ese mismo periodo. Según estimación realizada por el Libro Blanco de la Economía Social en España (Barea y Monzón, 1992), en 1990 existían al menos 6.266 CTA activas en toda España las cuales empleaban a 124.032 trabajadores. Estas últimas cifras presentan un sesgo a la baja por la metodología utilizada en el estudio.

La década de los noventa refleja un nuevo periodo de expansión del cooperativismo de trabajo asociado español tanto en términos de empresas como de trabajadores, estimándose para 1995 en 14.197 las CTA activas y 164.352 el número de trabajadores ocupados en ellas. Esta nueva expansión cooperativa coincide con un contexto de recesión (1991-1993) y posterior reactivación de la economía española, y una disminución del nivel general de ocupación, en coexistencia con altas tasas de paro. Dos rasgos diferenciales de las CTA de este último periodo en relación a las de los ochenta son su menor tamaño medio y su creciente presencia en el sector de servicios.

A nivel geográfico cuatro Comunidades Autónomas, Andalucía, Cataluña, País Vasco y Comunidad Valenciana, concentran alrededor de dos tercios del movimiento cooperativo de trabajo asociado español tanto en términos de empresas como de trabajadores. En una de esas regiones, Euskadi, se encuentra el conocido grupo cooperativo Mondragón Corporación Cooperativa, al cual pertenecen las mayores CTA del Estado. Según los datos recogidos en Monzón y Morales (1996) la Comunidad Valenciana es la región donde más ha crecido, en valores absolutos, el empleo, y Cataluña donde más ha crecido el número de CTA constituidas. En esta última evolución ha influido la reciente regulación catalana de cooperativas, la cual permite la constitución de CTA con un mínimo de 3 socios.

*c. Crisis, desempleo y constitución de CTA.*

Las CTA han surgido y continúan apareciendo como consecuencia de una situación de necesidad de un colectivo social, los trabajadores. La situación de desempleo real o potencial (en tanto que amenaza de cierre y/o finalización de la actividad de la empresa) constituye, con diferencia, la causa principal, unida y/o condicionada por otros factores, de la creación de este tipo de cooperativas. Los motivos ideológicos, sintetizables en la voluntad de un grupo de personas de llevar a cabo un proyecto autogestionario, si bien continúan alentando alguna iniciativa empresarial de este tipo, son claramente minoritarios en relación a los motivos económico-laborales. En cualquier caso, la propia creación de empleo y la mayor estabilidad del mismo en relación al ofrecido por las empresas capitalistas tradicionales en un contexto de altos niveles de desempleo estructural y de creciente precarización laboral, constituyen por sí solos una poderosa contribución de las CTA a las economías valenciana y española.

Diferentes factores, de carácter económico, político y sociológico, han condicionado o contribuido a una mayor extensión, y en algunos casos posterior desarrollo del fenómeno CTA en algunas regiones y países y en algunos sectores de actividad económica.

En primer lugar, es constatable una elevada correlación entre la constitución de CTA y los periodos de crisis económica y altas tasas de paro persistentes. Esta relación puede ser evidenciada con la historia reciente de España y de otros países europeos. Otros factores que han influido en la constitución de CTA son los relativos a la regulación laboral y al fomento por parte de la Administración Pública de la creación de cooperativas y pymes a través de diversos mecanismos de apoyo. La extensión de mecanismos o estructuras institucionales de apoyo a la creación de cooperativas, ya sean de carácter público, ya sean procedentes de otros movimientos sociales (sindicatos, otras organizaciones sociales) o ya sean edificados por el propio movimiento cooperativo, favorecen la entrada de cooperativas en la economía. Igualmente, ciertos cambios culturales, como la extensión de comportamientos participativos y comprometidos y de valores como la solidaridad, favorecen la extensión del cooperativismo. El papel de la Administración pública es central. Destacan sus funciones de regulación laboral, de regulación cooperativa y otras acciones de promoción cooperativa justificadas en su importante contribución social y económica. Ejemplos de regulación son una fiscalidad favorable, criterios de discriminación positiva a la hora de contratar o suministrar bienes y servicios a la administración pública y normas socio-laborales que benefician a estas sociedades frente a otras, como es el caso en España de la capitalización de la prestación de desempleo en forma de pago único al objeto de crear una empresa de trabajo asociado.

Desde la perspectiva sectorial, la aparición de las CTA se producirá preferentemente en aquellos sectores donde los activos de la base social activadora de estas iniciativas empresariales, a saber, los trabajadores, sean más valorados, en concreto sus cualificaciones laborales, experiencia y conocimientos en determinadas actividades, o simplemente su mano de obra. Por contra, la evidencia empírica ha demostrado que su implantación ha sido inferior en aquellas actividades más exigentes en financiación inicial, tecnología y grandes instalaciones y proyectos.

*d. La vertebración política y económica de las CTA valencianas. El papel de la federación FVECTA y la articulación de experiencias intercooperativas (GECV).*

El dinamismo del cooperativismo de trabajo asociado valenciano propició, desde los primeros años del actual periodo democrático, procesos de vertebración política y económica. La existencia en la actualidad de una sólida y activa organización empresarial, la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FVECTA), y de una experiencia intercooperativa comparable a la de Mondragón, el Grup Empresarial Cooperatiu Valencià (GECV), amén de múltiples otras redes de cooperación empresarial (en servicios sociales, mueble, asesoramiento empresarial, construcción y enseñanza), confirman este dinamismo.

### FVECTA

Nacida en Denia en febrero de 1988 tras la convergencia de dos procesos de vertebración política existentes en la época, uno procedente de las estructuras representativas pre-democráticas (aunque progresivamente democratizadas) y otro, la UVCTA - Unión Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado, la FVECTA desempeña un papel clave no sólo como organización política de representación y defensa de los intereses de las CTA valencianas ante otros interlocutores sociales, políticos y económicos sino también como agente activo y central del entorno institucional que fomenta y desarrolla este colectivo de empresas de economía social.

A través de tres grandes Áreas y dos Departamentos la FVECTA realiza tres grupos de funciones generales:

1. Prestación de servicios a cooperativas asociadas, entre los que se encuentran el asesoramiento económico, financiero, jurídico, etc.; la formación para cooperativas; información; desarrollo empresarial favoreciendo procesos de cooperación empresarial, creando bolsas, etc.; apoyo a la constitución de grupos promotores de cooperativas, etc.

2. Promoción y fomento del cooperativismo, en forma de difusión del cooperativismo a la sociedad en general, a agentes sociales y a colectivos específicos, elaboración y publicación de materiales formativos, investigación y aplicación de nuevas metodologías formativas, mejora del Modelo de funcionamiento cooperativo, etc.
3. Defensa de los intereses políticos y relaciones institucionales, en forma de establecimiento de acuerdos de colaboración con las Administraciones públicas, Organizaciones empresariales específicas, Organizaciones sindicales, Entidades financieras, Universidad y Movimientos sociales; en forma de presencia y relación en estructuras propias del cooperativismo (Confederación Valenciana de Cooperativas, COCETA, CECOP) y de otras organizaciones de economía social.

Las Áreas y Departamentos desde los que se articulan estas funciones son:

- Área de Desarrollo Empresarial y Territorial, articulada en torno a los Consejos Territoriales y Consejos Sectoriales de esta Federación. Desde esta Área se mantiene un contacto directo con las cooperativas, detectando sensibilidades, necesidades y potenciando su implicación, participación e intercooperación.
- Área de Asesoramiento y Promoción Cooperativa, desde la que se asesora a grupos de emprendedores y se presta asistencia técnica a organismos públicos y privados interesados en potenciar la creación de CTA.
- Área de Formación, articulada desde la F.F.E.S. (Fundación para la Formación de la Economía Social) que es una entidad nacida de la colaboración entre FVECTA y el Centre d'Educació Cooperativa. Se ofrece formación en gestión empresarial y de gestión cooperativa.
- Departamento Europeo, desde el que se gestionan proyectos de fondos de la Unión Europea.
- Departamento de Comunicación e Información, desde el que se gestiona la información relacionada con las CTA y FVECTA.

### Grup Empresarial Cooperatiu Valencia (GECV)

Uno de los grupos de cooperativistas valencianos más activos desde los años setenta es el integrado por personas pertenecientes a cooperativas vinculadas a la Caixa Popular y al Centre d'Educació Cooperativa. Entre ellas se encuentra un núcleo

de profesionales que ya desde la mencionada década estaban comprometidos con la ideología cooperativa emanada del sacerdote vasco José María Arizmendiarieta y eran seguidores del modelo vasco Mondragoniano.

**C.II.3.3.0.**  
**MAGNITUDES DEL CONJUNTO DE LAS EMPRESAS DEL**  
**GRUP EMPRESARIAL COOPERATIU VALENCIÀ**

	Nº empresas	Empleos	Facturación (1)	F.I.C. (1) (2)
1994	10	2.594	55.565	101,6
1995	10	2.809	59.307	116,5
1996	11	3.808	71.624	110,4

Fuente: Memorias del G.E.C.V.

Notas: (1): en Millones de pts. (2) F.I.C. = Fondo de Inversión Cooperativa. Valor estimado, calculado en base al 10% de las empresas socias del grupo.

Estos colectivos de personas activaron, en un proceso de prueba y error o éxito, algunas de las experiencias cooperativas e intercooperativas más representativas del actual cooperativismo valenciano. Por un lado se encuentran entidades creadas para fomentar el cooperativismo en diferentes frentes: en el crédito, con la constitución de la cooperativa de 2º grado Caixa Popular, en la formación y divulgación del cooperativismo, con el Centre d'Educació Cooperativa, y en la distribución, con la cooperativa de consumo-trabajo Consum. Por otro lado, en vistas a promover y articular procesos de intercooperación, tras una primera etapa (finales de los setenta y principios de los ochenta) sin éxito, de intentar emular el modelo vasco citado, se constituyó el Grup Empresarial Cooperatiu Valencia. Este grupo cooperativo intersectorial integra una cooperativa de crédito, una de consumo y varias de trabajo asociado (industriales, de enseñanza y de servicios).

## **II.3.3.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS CTA VALENCIANAS**

### ***II.3.3.2.1. Las grandes cifras de las CTA valencianas.***

El cooperativismo de trabajo asociado valenciano ha sido históricamente uno de los más desarrollados a nivel español y uno de los sectores de la economía social de la Comunidad Valenciana de mayor importancia social y económica. Esta sección contiene una primera aproximación a su significación económica en términos absolutos y en términos relativos, tanto en relación al resto de la economía valenciana como al peso de este tipo de empresas en el conjunto de España.

Un total de 982 cooperativas de trabajo asociado inscritas en el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana hasta el 31 de diciembre de 1995 continuaban económicamente activas a principios de 1997, fecha de elaboración del trabajo de campo de este estudio (véase las memorias estadística y de la secretaria técnica). Este millar de cooperativas daban empleo a al menos 13.227 trabajadores.

Una comparación de estos primeros datos agregados con respecto al estudio recogido en el Libro Blanco de la Economía Social en España, realizado a principios de los noventa, pone de manifiesto la existencia de un claro incremento del movimiento cooperativo de trabajo asociado tanto en términos de empresas como de empleo. Se ha pasado de 502 CTA en 1990 a 982 en 1995, prácticamente una duplicación. El empleo, no obstante, ha experimentado un crecimiento relativamente inferior al de empresas pasando de (al menos) 11.371 trabajadores totales a principios de la década a (al menos) 13.227 en 1995, es decir, un crecimiento del 16,3%.

Los anteriores datos contrastan con un reciente estudio elaborado a partir de la información procedente de la explotación de las bases de datos de la Seguridad Social realizada por el INFES. En ese estudio se estimaban, para la misma región y fecha de referencia (diciembre de 1995) 1.709 CTA económicamente activas que daban empleo a 26.265 trabajadores. El trabajo de campo del presente Libro Blanco de la Economía Social Valenciana obliga, sin lugar a dudas, a revisar a la baja las estimaciones anteriores y a perfeccionar la metodología de depuración y explotación de datos de la Seguridad Social.

La creación y/o mantenimiento del tejido empresarial y la generación neta de empleo durante el periodo 1990-1995 en un contexto de destrucción de empleo se ha traducido en un incremento de la población ocupada en las CTA en relación al total de la población ocupada de la Comunidad Valenciana, pasando de representar un 8,8‰ a un 10,4‰.

El desigual crecimiento entre el número de CTA y el volumen de trabajadores se ha traducido en la disminución del tamaño medio, en términos de empleo, de las CTA valencianas. Estas han pasado de una dimensión media de 22,65 trabajadores por CTA a 13,47 en este mismo quinquenio.

Desde una perspectiva sectorial las CTA valencianas se encuentran mayoritariamente enclavadas en el sector Servicios donde 481 CTA (el 48% del total) dan empleo a 7.314 trabajadores (el 55,3% del empleo total). Esta situación contrasta con la que presentaba este colectivo de empresas de la economía social durante toda la década de los años ochenta. Dos estudios, basados en sendos trabajos de campo, uno de principios de la década pasada (Monzón, 1989) y otro de finales de la misma (Albors y Palacián, 1989), ponían de manifiesto el carácter mayoritariamente industrial de estas cooperativas, aunque detectando ya un deslizamiento de las CTA hacia el sector Servicios.

#### **C.II.3.3.1. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS CTA (1995)**

	<b>CTA</b>	<b>% CTA</b>	<b>Empleo</b>	<b>% Empleo</b>
Agrario	36	3,7	251	1,9
Construcción	164	16,7	1.800	13,6
Industria	301	30,6	3.862	29,2
Servicios	481	48,0	7.314	55,3
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.2.**  
**EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LAS CTA VALENCIANAS**

	<b>1980</b>	<b>1988</b>	<b>1995</b>
Agrario	0%	3%	4%
Construcción	24%	18%	17%
Industria	56%	43%	31%
Servicios	20%	36%	48%

Fuentes: 1980: Monzón (1989); 1988: Albors y Palacián (1989); 1995: CIRIEC-España. Libro Blanco.

La industria continúa siendo, sin embargo, un importante empleador en el que trabajan casi un tercio de los trabajadores cooperativistas, especialmente en la industria manufacturera tradicional valenciana, a saber, textil-confección, cuero y calzado, madera y mueble (en adelante estos sectores aparecerán agregados con la denominación Manufacturas). Las CTA del sector de la Construcción se mantienen en unos porcentajes próximos al 20% del total de CTA y empleando en 1995 a 1.800 trabajadores, el 13,6% del empleo total.

El sector Agrario permanece como un sector claramente minoritario para las CTA. Salvo excepciones, los grupos promotores prefieren optar, dentro de las formas jurídicas de economía social, por aquellas más arraigadas en este sector de actividad económica como son las Cooperativas Agrarias, Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y las Sociedades Agrarias de Transformación, en detrimento de las CTA. En consecuencia, estas últimas apenas representan el 3,7% del total de las CTA valencianas y el 1,9% del empleo.

En cuanto a distribución provincial, las CTA se concentran mayoritariamente en la provincia de Valencia, donde se ubican los dos tercios de las CTA de la región y trabajan casi las tres cuartas partes de los cooperativistas de la Comunidad Valenciana. El epicentro se sitúa, como se detallará en una sección posterior, en el área metropolitana de la ciudad de Valencia (ciudad de Valencia y comarca de L'Horta) donde se concentra cerca de la mitad del empleo y en torno al 40% de las empresas cooperativas de trabajo asociado de la región.



**C.II.3.3.3.**  
**DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LAS CTA (1995)**

	<b>CTA</b>	<b>% CTA</b>	<b>Empleo</b>	<b>% Empleo</b>
Alicante	252	25,7	2.910	22,0
Castellón	69	7,0	635	4,8
Valencia	661	67,3	9.682	73,2
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.4.**  
**EVOLUCIÓN PROVINCIAL DE LAS CTA VALENCIANAS**

	<b>1980</b>	<b>1988</b>	<b>1995</b>
Alicante	29%	21%	26%
Castellón	4%	6%	7%
Valencia	67%	73%	67%
(L'Horta, incluida Vlcia)	30,9%	36,3%	40,6%

Fuentes: 1980: Monzón (1989); 1988: Albers y Palacián (1989); 1995: CIRIEC-España. Libro Blanco.

En la provincia de Alicante desarrollan su actividad 252 CTA, el 26,7% del total y trabajan 2.910 cooperativistas, el 22% del empleo total. Finalmente la provincia de Castellón presenta el menor número de CTA de la región (el 7%) y menor volumen de empleo cooperativo (el 4,8%).

**II.3.3.2.2. Dinámica y vitalidad de las CTA.**

Las cooperativas de trabajo asociado valencianas económicamente activas en 1995 son empresas mayoritariamente jóvenes. En efecto, el 53,4% de las CTA activas se han constituido durante el quinquenio 1991-1995, y el 77,3%, es decir 759 CTA han sido creadas en los últimos diez años. Las CTA valencianas activas más antiguas, creadas en 1980 o antes constituyen el 6,4% del total. Las dos CTA más veteranas fueron creadas en 1931, año de promulgación de la primera Ley de cooperativas en España.

**C.II.3.3.5.  
DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA POR ANTIGÜEDAD**

Años de creación	CTA	% CTA	Empleo	% Empleo
Hasta 1980	63	6,4	1.376	10,4
1981-1985	160	16,3	3.479	26,3
1986-1990	234	23,9	2.778	21
1991-1995	525	53,4	5.608	42,4
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100</b>	<b>13.227</b>	<b>100</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**a. Dinámica de constitución.**

La anterior información debe ser completada con una lectura realizada desde la perspectiva de la dinámica de constitución de CTA. Así, según el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, hasta 1995 fueron constituidas un total de 2.993 CTA distribuidas del modo siguiente: 616 (20,6% del total) en 1980 o antes, 851 (28,4%) durante el quinquenio 1981-1985, 698 (23,3%) durante el periodo 1986-90 y 828 (27,7%) en el último quinquenio 1991-1995. Estos datos indican que, en términos quinquenales, desde la crisis económica de los años setenta el número de CTA constituidas no ha variado ostensiblemente; su número ha oscilado entre 700 y 850 por quinquenio. Por tanto, el carácter mayoritariamente joven de las CTA actualmente (1995) activas no deriva tanto de un inusitado incremento en la constitución de nuevas CTA cuanto de la relación tasa de mortalidad - tasa de natalidad de

estas empresas, la cual ha generado un proceso de redistribución interna entre las cohortes de cooperativas.

La anterior lectura es compatible con la existencia de un cierto carácter contracíclico en la dinámica de constitución de CTA conjuntamente con una tendencia en los últimos años a una mayor tasa de creación anual de CTA. Este comportamiento puede ser apreciado en la serie trienal de CTA constituidas de 1981 a la actualidad. La evolución es la siguiente: 524 constituidas entre 1981-83, y 541 entre 1984-86, reflejando ambos los años de crisis, 348 entre 1987 y 1989 y 303 entre 1990 y 1992, reflejando ambos el ciclo expansivo de la economía española, y finalmente 618 entre 1993 y 1995 y 222 CTA creadas sólo durante el año 1996.

*b. Antigüedad, tamaño y distribución sectorial de las CTA activas.*

En la actualidad las CTA más antiguas, creadas hasta 1985, constituyen el 22,7% del total de CTA activas, sin embargo en términos de empleo suponen el 36,6% del total de trabajadores cooperativos. Ello significa que en estos momentos las CTA más antiguas presentan un mayor tamaño relativo, en términos de empleo, que las CTA más jóvenes. En efecto, el 75,4% de las CTA creadas durante el periodo 1991-1995 y el 59,7% de las creadas en el periodo 1981-1985 son, en 1995, micro-empresas o micro-cooperativas con una plantilla de 10 o menos trabajadores. Frente a ellas, el 19,8% de las CTA constituidas en el quinquenio 1985-1989 y el 8,5% de las constituidas con anterioridad a 1981 son cooperativas medianas (de 26 o más trabajadores) y, de los respectivos periodos, el 45,4% y el 61,5% son pequeñas cooperativas (de 11 a 25 trabajadores).

Varios factores contribuyen a explicar dicha diferencia. En primer lugar, el tamaño medio cada vez más reducido de las nuevas CTA constituidas. El número inicial de socios constituyentes no ha cesado de decrecer en la última década pasando de 8,5 socios/CTA en 1990 a 5,5 en 1995. Esta evolución se ha visto favorecida por ciertos aspectos jurídico-fiscales favorables a las CTA frente a otras formas de autoempleo. Entre ellos destacan la posibilidad de capitalizar el pago único de desempleo únicamente para esta forma jurídica y para la SAL (Ley 22/1992) y la Ley 20/1990 de Fiscalidad de las Cooperativas. En segundo lugar, por el crecimiento empresarial a lo largo del tiempo de las CTA antiguas que lograron sobrevivir hasta la actualidad, y en tercer lugar, por los mayores tamaños de las empresas creadas durante el periodo anterior a 1985, especialmente durante la crisis.

Desde la década pasada existe una marcada tendencia a la disminución del tamaño medio de las nuevas CTA constituidas. En efecto, del análisis del tamaño en

el momento de su creación de las CTA activas en 1995, es posible observar las siguientes situaciones. Las CTA con mayor número de socios constituyentes (de 26 o más), fueron creadas mayoritariamente durante el quinquenio 1981-1985, ligadas a la crisis industrial, y en menor medida durante los periodos 1986-90 y 1980 o antes. El mayor contraste lo presentan las CTA constituidas durante el quinquenio 1991-95 donde el 71,4% de las mismas presentaban un tamaño inicial de 5 o menos socios constituyentes, o, desde otra lectura, el 73,2% de las CTA constituidas con 5 o menos socios fueron creadas en ese último periodo. Igualmente significativo, subrayando esta tendencia es la composición de las CTA constituidas en el periodo 1986-1990 donde el 55,1% de las mismas tenían 5 o menos socios constituyentes y el 81,8% 10 o menos socios. Las CTA con tamaños iniciales medianos (de 6 a 25 socios constituyentes) son mayoritarias entre las CTA constituidas en el quinquenio 1981-1985 (89%) y 1980 o antes (81,6%).

El análisis sectorial revela diferencias significativas entre las distintas cohortes de CTA.

Las CTA más veteranas, creadas hasta 1980, pertenecen mayoritariamente a los sectores Otros servicios (20,2%; agregado que recoge los sectores Transporte de mercancías por carretera, Asistencia y servicios sociales, Servicios de limpieza y saneamiento, Servicios culturales y de ocio, entre otros), Otras industrias (15,6%; agregado que recoge los sectores Industria del vidrio, Industria del papel, edición y artes gráficas, Fabricación de materiales para la construcción, Industria del juguete y Otras industrias manufactureras diversas), Comercio (15,3%) y Metal-maquinaria (13,6%). No obstante, en términos de empleo sólo tres sectores son realmente significativos: Otros servicios (40,3%), Otras industrias (16,8%) y Metal-maquinaria (12,4%). La cohorte de CTA creadas durante el periodo 1981-1985 acusa claramente, por un lado, la crisis y reconversión industrial y, por otro lado, la reforma del sistema educativo. Dos sectores son especialmente significativos, Manufacturas, donde las CTA de los subsectores textil-confección, madera-mueble y cuero-calzado constituyen el 23,7% de las CTA actualmente activas y creadas en aquel quinquenio, y Educación, que aglutina al 11% del total. Ambos grupos de CTA dan empleo en la actualidad, respectivamente, al 26,1% y 26,7% de los trabajadores cooperativos de las CTA activas de esa cohorte. Son también relevantes, dentro de esta cohorte, las CTA de los sectores Otros servicios, Comercio y Hostelería. En las dos cohortes más jóvenes, una integrada por las cooperativas nacidas durante el periodo expansivo de la economía valenciana de segunda mitad de los ochenta y otra durante el periodo más reciente, destacan las CTA pertenecientes, por este orden, a los sectores Construcción, Manufacturas, Otros servicios, Comercio y Servicios a empresas.

*c. Origen de las CTA valencianas.*

La mitad de las CTA activas en 1995 son empresas de nueva creación. El 25,3% de las mismas tiene su origen en una empresa en crisis y el 23,8% proceden de la transformación jurídica de empresas ya existentes.

La anterior distribución se corresponde con la composición interna, por cohortes y origen, de las CTA activas en 1995. En efecto, la mayoría de estas CTA (el 53,8%) fueron creadas durante el último quinquenio, siendo su origen mayoritario (el 53,5%) la nueva creación. Ello se refuerza con la cohorte inmediatamente anterior (CTA creadas entre 1986 y 1990) integrada por el 23,4% de las CTA activas que presentan mayoritariamente (55,2%) ese mismo origen. La nueva creación, como origen de la CTA, es mayoritaria en los sectores Servicios a empresas (73%), Construcción (72,6%), Otros servicios (69,8%) y Agrario (55,8%).

Los sectores Hostelería (50%), Educación (46%), Agrario (40,4%) y Comercio (35,2%) presentan una proporción muy por encima de la media de empresas cooperativas que han continuado el negocio anterior aunque con un cambio en la forma jurídica de la empresa.

Las CTA creadas durante los periodos 1981-85 y 1980 o antes presentan porcentajes significativamente superiores a la media de empresas que tienen por origen una empresa en crisis, respectivamente el 40,2% y el 38,4% de cada cohorte. Esta situación tiene su reflejo en la ubicación sectorial mayoritaria de estas cooperativas. El 58,6% de las CTA que tienen este mismo origen pertenecen al sector industrial, sector fuertemente castigado por la crisis de finales de los setenta y primera mitad de los ochenta, o desde otra lectura, es el sector donde existe una mayor proporción de CTA cuyo origen está en una empresa en crisis, lo que es particularmente el caso de las CTA del Metal-maquinaria (93,9% tienen ese origen) y de Manufacturas (47,9%).

La forma jurídica de las empresas o entidades de las que proceden las CTA con origen en otra empresa (por transformación jurídica o por crisis empresarial) presenta una polarización altamente correlacionada con el tipo de origen.

En efecto, en el 75% de casos la forma jurídica de las empresas en crisis de las que proceden CTA es una sociedad mercantil capitalista (SL o SA), en principio empresas de tamaño mediano o grande. Por contra, cuando el origen es la transformación jurídica, la empresa de la que proceden es mayoritariamente (60% de casos) una micro-empresa del tipo CB -Comunidad de Bienes- o empresario individual -autónomo-. En el 10,5% de casos, las empresas de las que proceden las CTA con origen en otra empresa son otras empresas de economía social, 9,4% CTA y 1,1% SAL. En estos casos los procesos son mayoritariamente de transformación jurídica.

La anterior polarización de formas jurídicas se corresponde, con matices, con la composición sectorial. En efecto, en la industria dominan las sociedades mercantiles capitalistas (SL y SA) como formas jurídicas de procedencia de las CTA, en particular en Manufacturas (el 75,4% de las CTA de dicho sector proceden de otras empresas) y en Metal-maquinaria (69,9%). En los sectores Agrario y Servicios son mayoritarias las modalidades empresario individual y CB como formas jurídicas de procedencia de las CTA. Los sectores Construcción y Otros servicios presentan los mayores porcentajes de CTA que proceden de otras CTA (un 20%) y en el resto de CTA existe una situación relativamente equilibrada entre las formas de sociedades capitalistas y de microempresas.

#### *d. Estructuras de apoyo a las CTA.*

La presencia y acción de los agentes del entorno institucional en favor de la creación y posterior desarrollo de CTA constituye un factor explicativo de la existencia de CTA. Entre los componentes de este entorno institucional, entendido en un sentido amplio, se ha analizado el papel de ciertas estructuras de apoyo. No se ha abordado el estudio de otros componentes de este entorno, como la regulación laboral y empresarial, por ser común a todo el territorio y objeto de otro capítulo de este mismo Libro Blanco, ni la cultura local, en particular la percepción social de las experiencias cooperativas en la zona, por requerir ampliar significativamente el ámbito de estudio.

Entre las estructuras de apoyo destacan, con diferencia, las de naturaleza pública. Al menos el 35% de las CTA entrevistadas afirman haber recibido apoyo de la Consellería de Treball de la Generalitat Valenciana en las etapas de constitución y primer año de actividad económica de la empresa. El reconocimiento de este apoyo es mayor en la provincia de Alicante, donde el anterior porcentaje se eleva casi al 50% y en Castellón, con el 38% de casos, y significativamente menor en la ciudad de Valencia con un 23%. La acción (o limitaciones de esta acción) de la anterior Administración pública es parcialmente compensada, a nivel geográfico, por el apoyo de otras Administraciones públicas (Inem, Ayuntamientos, Otros). En efecto, el 18% de las CTA valencianas afirman haber recibido apoyo de estas últimas Administraciones, siendo relativamente superior en Castellón (49%), L'Horta (32%) y ciudad de Valencia (21%) y muy reducido o nulo en Valencia Interior (0%), Alicante-Este (Costa) (5%) y Alicante-Oeste (Interior) (9%) (Véase el criterio de supracomarcación utilizado en la sección II.3.3.2.4.).

La federación de CTA, FVECTA, constituye el segundo eje de apoyo a la constitución de CTA. El 12% de las mismas reconocen haber recibido su apoyo, siendo proporcionalmente mayor en Castellón (33%) y Valencia Interior (22%), lo que es coherente con el interés de dicha federación por extender y consolidar este tipo de cooperativismo en zonas con una tradicional escasa implantación del mismo. Este apoyo debe encuadrarse también dentro de una lógica de desarrollo local y rural y de cooperación con los ayuntamientos y entidades (públicas y privadas) de desarrollo local. Frente a lo anterior, un escaso porcentaje de CTA de las zonas Valencia Costa (3%) y Alicante-Oeste (Interior) (6%) afirman haber recibido apoyo de esta federación. En el primer caso esa relativa falta de apoyo es compensada por otras estructuras, sin embargo en el segundo caso la situación es más grave si se considera que casi un tercio de las CTA de la zona afirman no haber recibido ayuda alguna, el mayor porcentaje de la Comunidad Valenciana, cuya media de cooperativas carentes de apoyo en sus inicios asciende al 11%.

Las restantes estructuras o entidades que han apoyado la formación de CTA presentan una fuerte diversidad. Las hay desde las más institucionalizadas, como determinados mecanismos públicos o semipúblicos de desarrollo local y/o de apoyo a la creación de empresas (no percibidos por los entrevistados como administraciones públicas), como Imelsa, Impiva, Centros de empresas e innovación, Sociedad de Garantía Recíproca, agentes de desarrollo local y entidades de asesoramiento empresarial de naturaleza cooperativa y capitalista, pasando por organizaciones sociales que, puntual o temporalmente, han apoyado estas iniciativas, como los sindicatos, Cruz Roja y ciertas organizaciones cristianas, hasta el apoyo informal de empresas del sector, cajas y banca privada y particulares y amigos. En porcentajes, el 5% de las CTA reconocen haber recibido ayuda de otras empresas de economía social, sobre todo asesoramiento empresarial, el 9% de otro tipo de empresas, incluidos bancos y cajas, el 1% de sindicatos y el 15% de otro tipo de entidades (mayoritariamente las estructuras más institucionalizadas mencionadas más arriba), existiendo apoyo procedente simultáneamente de varios tipos de entidades.

### ***II.3.3.2.3. Distribución de las CTA por sectores de actividad económica.***

El cooperativismo de trabajo asociado valenciano se extiende por los cuatro grandes sectores de actividad económica aunque con una mayor presencia en el sector Terciario y en el Secundario, o Industrial y de la Construcción, como ya se indicó en una sección anterior de este capítulo.

En un primer nivel de desagregación sectorial, cuya información queda recogida en el cuadro adjunto, es posible observar una elevada concentración de CTA en unos pocos sectores. En efecto, cuatro agrupaciones sectoriales, Comercio, servicios técnicos y reparaciones (17,2%), Manufacturas (16,7%), Construcción (16,7%) y Otros servicios (14,6%), concentran casi dos tercios del total de CTA valencianas. El peso relativo de estos cuatro sectores presenta diferencias internas, aunque en conjunto concentren también alrededor de dos tercios del total del empleo cooperativo. Destacan las CTA de Manufacturas y Otros servicios, las cuales, conjuntamente, dan lugar al 43,6% del empleo total, lo que denota unos tamaños empresariales en estos sectores significativamente superiores a la media general. Otros dos sectores, Educación y Servicios a empresas, cuentan también con un peso significativo tanto en términos de empleo como de empresas activas.

#### C.II.3.3.6. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD (1995)

Sectores	CTA	% CTA	Empleo	% Empleo
Agrario	36	3,7	251	1,9
Construcción	164	16,7	1.800	13,6
Ind. manufactureras(1)	164	16,7	2.738	20,7
Metal - maquinaria	60	6,1	370	2,8
Otras industrias	77	7,8	754	5,7
Comercio, serv.tecn y reparaciones	145	17,2	1.600	12,1
Hostelería	56	3,3	503	3,8
Servicios a empresas	69	6,1	820	6,2
Educación	76	7,8	1.362	10,3
Otros servicios	135	14,6	3.029	22,9
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

Nota: (1)Ind. manufactureras = Textil - confección, Cuero - calzado y Madera - mueble.



A efectos de detectar subsectores relevantes se procede a analizar desde un segundo nivel de desagregación, incluso asumiendo que esta mayor desagregación puede incurrir en niveles decrecientes de fiabilidad estadística. Desde este nivel es posible identificar con más detalle los principales subsectores donde se ubican las CTA valencianas. Son, en concreto, Reparaciones de vehículos y servicios técnicos (12%), Construcción general (10%), Educación (7,8%), Madera y mueble (7%), Instalación, montaje y acabado de obras (6,7%), Textil y confección (6,5%), Servicios prestados a las empresas (6,1%), Transporte de mercancías por carretera (3%), Agrario (3,7%), Asistencia y servicios sociales (3,5%), Hostelería y restauración (3,3%) y Cuero y calzado (3,2%). Las reducidas barreras de entrada, en términos de inversiones, tecnología y grandes proyectos e instalaciones, constituyen un denominador común a la práctica totalidad de estos sectores.

Si bien existe cierta correlación entre la distribución en términos de empresas y de trabajadores, aparecen relevantes excepciones en determinados subsectores de Servicios. Así, las cooperativas de Asistencia y servicios sociales, las de Educación y enseñanza y las de Transporte emplean relativamente a más trabajadores que las de los otros sectores. Las dos primeras dan trabajo a algo más del 10% del total del empleo cooperativo cada una y la tercera a casi el 7%, lo que indica un mayor tamaño relativo en relación al conjunto de CTA.

La especialización sectorial, sobre todo industrial, del territorio donde se ubican estas CTA constituye otro factor condicionante de su distribución sectorial, como se verá en la sección siguiente. En efecto, las cualificaciones, experiencia, y en general cultura productiva adquirida en el sector local, son activos que los trabajadores pretenden rentabilizar activando nuevas iniciativas empresariales o continuando, reconvirtiendo, la actividad de empresas del sector en crisis. Estos comportamientos contribuyen, por un lado, a mantener empresas que, por diversas razones (por ejemplo, gestión ineficaz, falta de estrategia empresarial y de reconversión) estaban abocadas al cierre. Su reactivación por sus trabajadores ha contribuido a amortiguar el declive económico de ciertas zonas, tanto municipios tradicionalmente industriales como ciertas localidades del interior de la provincia de Valencia donde el tejido y tradición industriales son escasos e incipientes. Este fenómeno, denominado por determinados expertos como *proceso de reciclaje de basura industrial y empresarial en proyectos viables y consolidados*, constituye un resorte importante de desarrollo local en áreas en declive o necesitadas de un ajuste económico.

Desde una perspectiva general y dinámica, durante las dos últimas décadas la población de CTA activas ha protagonizado un proceso de terciarización en detrimento de la industria, generando una tendencial reducción del tamaño de los nuevos proyectos cooperativos. Desde finales de los ochenta, y sobre todo la década de los

noventa, el peso del sector Servicios ha crecido significativamente *pari pasu* a su diversificación sectorial interna. El propio modo de activación de la mayor parte de dichas iniciativas en estos subsectores, así como la modalidad *ex novo* o de nueva creación, ha permitido la extensión sectorial del cooperativismo de trabajo asociado valenciano.

La *labor exploratoria* en huecos de mercado inmersos en los denominados sectores emergentes o nuevos yacimientos de empleo, como son los servicios de apoyo a las personas (servicios sociales de ayuda a domicilio, cuidado de niños, apoyo a la inserción sociolaboral de la población juvenil), los servicios culturales y de ocio, los servicios de mejora de las condiciones de vida en el medio urbano, los servicios relacionados con el medio ambiente y los servicios prestados a las empresas, han sido en algunos casos fructíferos. Este es el caso de las CTA enclavadas en los servicios de apoyo a las personas, las cuales han experimentado en la actual década un intenso desarrollo y crecimiento empresarial. Representan actualmente más de la décima parte del empleo cooperativo, y algunas de ellas se cuentan entre las mayores CTA de la región.

El anterior proceso de crecimiento cooperativo y capacidad de generación de empleo, en general en estos sectores emergentes, y en particular en los servicios de apoyo a las personas, se encuentra íntimamente ligado a la regulación pública del sector, a los modos de relación Sector Público - economía social y a la actitud de los poderes públicos hacia estas entidades de economía social a la hora de contratar este tipo de servicios, ya que las diferentes Administraciones públicas constituyen el principal cliente de este sector.

#### ***II.3.3.2.4. Distribución territorial del empleo y las CTA valencianas.***

El cooperativismo de trabajo asociado se extiende por prácticamente la totalidad de comarcas de la Comunidad Valenciana. No obstante, su implantación es desigual a lo largo del territorio, localizándose preferentemente en las zonas del litoral y/o industriales.

En efecto, las comarcas del interior de las provincias de Valencia y Castellón presentan la menor densidad de CTA de la región, salvo la comarca de la Plana de Utiel - Requena donde, en el último quinquenio, este tipo de cooperativismo ha experimentado una significativa expansión. En el otro extremo, en el área metropolitana de Valencia, es decir, la ciudad de Valencia y las comarcas de l'Horta, se encuentra la mayor concentración de CTA, con un 40% de las existentes en la Comu-

nidad Valenciana y cerca de la mitad del empleo. Tras el epicentro anterior las comarcas con mayor implantación de CTA son, en la provincia de Valencia, las dos Riberas, la Vall d'Albaida y La Safor; en la provincia de Alicante, las tres más meridionales (L'Alacantí, Vega Baja y Baix Vinalopó); y la comarca de La Plana Alta en la provincia de Castellón. Esta última ha experimentado un serio impulso en el último quinquenio. Otras comarcas donde ha existido también una tradición y presencia de este tipo de empresas de economía social han sido L'Alcoià, La Costera y el Camp de Morvedre.

### C.II.3.3.7. COMARCAS QUE CONCENTRAN MAYOR NÚMERO DE CTA Y DE EMPLEO

	CTA	% CTA	Empleo	% Empleo	% Paro
<b>Provincia de Alicante</b>	<b>252</b>	<b>25,7</b>	<b>2.910</b>	<b>22,0</b>	<b>35,0</b>
L'Alacantí	68	6,9	644	4,9	10,0
Vega Baja	42	4,3	741	5,6	3,8
Baix Vinalopó	31	3,2	903	6,8	7,1
Marina alta	25	2,5	317	2,4	1,5
L'Alcoia	25	2,5	278	2,1	3,2
<b>Provincia de Castellón</b>	<b>69</b>	<b>7,0</b>	<b>635</b>	<b>4,8</b>	<b>7,2</b>
La Plana Alta	37	3,8	385	2,9	2,9
<b>Provincia de Valencia</b>	<b>661</b>	<b>67,3</b>	<b>9.682</b>	<b>73,2</b>	<b>57,8</b>
L'Horta (nord, sud y oest)	187	19,0	2.862	21,6	16,3
Valencia	161	16,4	3.544	26,8	20,5
Ribera Baixa	64	6,5	655	5,0	1,9
Ribera Alta	52	5,3	518	3,9	5,5
La Vall d'Albaida	38	3,9	300	2,3	1,8
La Safor	34	3,5	234	1,8	3,6
La Plana Utiel-Requena	31	3,2	288	2,2	0,7
La Costera	27	2,7	331	2,5	1,7
Camp de Turia	19	1,9	317	2,4	1,8
Camp de Morvedre	18	1,8	357	2,7	2,3

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.; Distribución del paro en la Comunidad Valenciana: Paro registrado en Inem, marzo 1995, Consellería de Treball.

Nota: Se relacionan las comarcas que concentran un mínimo del 2% del total del empleo en cooperativas y/o un mínimo del 3% del total de CTA.

Esta implantación es coherente con la distribución de la población valenciana a lo largo del territorio, y en especial con la población desocupada. Así, según datos del INEM sobre paro registrado por comarcas, en marzo de 1995 la ciudad de Valencia y las comarcas de L'Horta registraban el mayor número de parados inscritos, el 36,8% del total de la Comunidad Valenciana, seguidas por L'Alacantí (10%), Baix Vinalopó (7,1%), Ribera Alta (5,5%), Vinalopó Mitjá (4,8%), Vega Baja (3,8%), La Safor (3,6%), L'Alcoià (3,2%) y La Plana Alta (2,9%). Estos datos revelan una correlación con la localización del empleo y las CTA valencianas.

La distribución sectorial de las CTA a nivel comarcal está estrechamente relacionada con la estructura sectorial de la zona. Debe señalarse, empero, que, dada la metodología estadística utilizada para este estudio, como se explicó en la Memoria Estadística y al principio de este capítulo, tanto la desagregación a nivel comarcal como el análisis utilizando simultáneamente los dos criterios de estratificación, sectorial y geográfico, reducen significativamente el grado de confianza de los datos. No obstante, para análisis concretos, como el de esta sección, esta desagregación ayuda a conocer de modo más preciso esta realidad.

Sólo a efectos de facilitar la lectura y análisis se considerarán una serie de áreas geográficas atendiendo a la similitud sectorial de sus CTA y a la naturaleza de la estructura de la economía de la zona. Estas áreas supracomarcas son:

1. Castellón: Toda la provincia de Castellón.
2. Valencia: Ciudad de Valencia.
3. L'Horta: Comarcas de L'Horta Sud, Oest y Nord.
4. Valencia Interior: Comarcas de Hoya de Buñol, Camp de Túria, Los Serranos, Rincón de Ademúz, Valle de Ayora, Plana de Utiel-Requena, Canal de Navarrés.
5. Valencia Costa: Comarcas de Ribera Baixa, Ribera Alta, Camp de Morvedre, La Safor, La Costera y Vall d'Albaida.
6. Alicante Oeste (Interior): Comarcas de L'Alcoià, El Comtat, Alt Vinalopó, Vinalopó Mitjá, Vega Baja.
7. Alicante Este (Costa): Comarcas de L'Alacantí, Baix Vinalopó, Marina Baixa, Marina Alta.

En la provincia de Castellón las CTA del sector servicios son, con diferencia, mayoritarias. Superan la media regional en todos sus subsectores, destacando Comercio (19,7% de las CTA de la provincia), Otros servicios (18,2%), Educación

(16,7%) y servicios a empresas (7,6%). Esta distribución está relacionada con la concentración de las CTA de dicha provincia en las comarcas de las Planas Alta y Baixa, donde se ubica la ciudad de Castellón de la Plana, donde se concentran los servicios. Es relevante también el peso de las CTA del sector Agrario. En esta provincia se encuentra la quinta parte del total de la Comunidad Valenciana. La presencia de las CTA en el sector secundario es minoritaria y menor a la media regional, en coherencia con las características tecno-económicas y organizativas y la evolución durante los años ochenta de la industria cerámica, principal actividad de Castellón. Las empresas de esta industria, localizadas en las dos mencionadas comarcas y en L'Alcalaten son intensivas en capital, tecnología e inversiones en equipos e instalaciones, rasgos que definen barreras significativas a la implantación de empresas de trabajo asociado.

#### C.II.3.3.8. DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS SUPRACOMARCALES

Supracomarcas	CTA	% CTA	Empleo	% Empleo
Castellón	69	7,0	636	4,8
Valencia	161	16,4	3.742	28,3
Horta (excepto Vcia)	187	19,0	2.910	22
Valencia interior	79	8,0	780	5,9
Valencia costa	233	23,7	2.249	17
Alicante Este (costa)	131	13,3	1.561	11,8
Alicante Oeste (interior)	122	12,4	1.349	10,2
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>	<b>13.227</b>	<b>100</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

Las CTA situadas en la ciudad de Valencia pertenecen a todos los sectores, excepto al Agrario. Sin embargo, su presencia es mayoritaria en los sectores de Servicios, lo que se explica principalmente por la condición de terciaria y lugar central de este municipio en el sistema valenciano de ciudades. En efecto, esta ciudad concentra más de la mitad de las CTA de Servicios a empresas y de Hostelería de la región

y un tercio de las de Educación. A pesar de la menor presencia relativa de la industria, destacan Otras industrias, donde se concentra al 29,3% de CTA de la región, especialmente del subsector de Artes gráficas, sector al que pertenece una de los dos CTA valencianas más veteranas.

El cinturón comarcal de Valencia, formado por las comarcas de L'Horta Sud, Oest y Nord, acusa una fuerte presencia industrial. Concentra el 81,8% de las CTA del Metal-maquinaria, el 19,4% de las CTA de Manufacturas y el 15,5% de las CTA de Otras industrias de la región. Cabe destacar la gran implantación de CTA en los sectores mueble y madera. La crisis y necesidad de ajuste que padecen dichos sectores han afectado a numerosos municipios de L'Horta Sud y Oest especializados en dichas industrias. En muchos casos la transformación de estas empresas en crisis en CTA o su revitalización mediante esta forma asociativa ha permitido mantener empleos y tejido industrial. Otros sectores donde se ubican preferentemente las CTA de esta zona son Educación (35% de CTA de la región), Otros servicios (23,9%) y Comercio (21,7%).

Las CTA de la zona del interior de la provincia de Valencia, denominada genéricamente Valencia Interior, pertenecen mayoritariamente (53,7% del total del área) al sector de la Construcción y al de Manufacturas (31,7%), concretamente a las industrias de la confección y del mueble. El reducido número y escasa diversificación sectorial de estas CTA están correlacionados con el bajo nivel de desarrollo económico de la zona. La demanda de las CTA de la Construcción es, con toda probabilidad, mayoritariamente local, ligada a las obras públicas y de viviendas de la zona. La presencia de CTA en el sector de la confección obedece a menudo a la necesidad de dar seguridad y estabilidad al trabajo femenino a domicilio, originado generalmente por procesos de descentralización de determinadas fases del proceso productivo del sector textil - confección. En algunos núcleos, como Ayora o Enguera, han aparecido experiencias cooperativas con cierto grado de consolidación empresarial en este último sector.

La zona sur y costera de la provincia de Valencia, denominada Valencia Costa, concentra el 23% de las CTA de la región, el mayor número, a excepción del área metropolitana de Valencia. Determinadas poblaciones como Xátiva, Gandía, L'Ollería y Alzira constituyen tradicionales enclaves de este tipo de cooperativismo. En Xátiva se encuentran algunas de las CTA del mueble fúnebre líderes en su sector a nivel nacional. En la comarca de La Costera, zona de especialización industrial del mueble de caña y mimbre, están localizadas varias CTA de ese mismo sector. L'Ollería y su área circundante (Ayelo de Malferit y Benigánim) presentan una especialización económica en la industria del vidrio hueco, sector donde las empresas de

trabajo asociado son líderes, algunas de las cuales se encuentran entre las mayores de la región y del país. En otros municipios de la Vall d'Albaida la presencia de CTA del textil - confección refleja la especialización industrial de la zona. En general, en esta zona de Valencia Costa, las CTA de los sectores industriales Manufacturas y Otras industrias tienen un peso significativo. En la misma se encuentran casi el 30% y 21% de las CTA de dichos sectores respectivamente. Las CTA de los sectores Agrario y Construcción de esta zona son igualmente numerosas, conformando aproximadamente un tercio del total regional en ambas actividades. En Servicios destacan Comercio y Hostelería, ligados al turismo costero, donde se concentran la cuarta parte de las CTA valencianas de cada sector, y Otros servicios, con un 20% del total regional.

La zona Alicante Oeste (Interior) comprende los municipios y comarcas enmarcados por el triángulo Alcoy-Villena-Orihuela. Es un área geográfica caracterizada por sistemas territoriales de pequeñas y medianas empresas especializadas en determinados sectores industriales de manufactura tradicional: textil en el área de Alcoy-Cocentaina, juguete en la zona Ibi-Onil y cuero-calzado en los Valles del Vinalopó. En consonancia con esta base económica local, las CTA de esta área supramarcal pertenecen mayoritariamente (el 43,6% del total de las CTA del área) al sector Manufacturas. Al sector Otras industrias, en este caso representado principalmente por el sector juguetero, pertenecen el 8% de las CTA de esta área, localizadas en la Hoya de Castalla. Junto a la industria, sector claramente mayoritario de las CTA de la zona, son relevantes los sectores Agrario y Construcción. Más de un tercio de las CTA agrarias valencianas se encuentran en esta área y una cuarta parte de las CTA de la zona pertenecen al sector de la Construcción. El resultado de la distribución anterior es una escasa presencia relativa de CTA del sector Servicios, las cuales representan apenas el 15% del total de CTA de la zona, lo que, por otro lado, resulta coherente con el carácter eminentemente industrial del sistema económico.

La zona Alicante-Este (Costa) presenta una distribución sectorial de CTA inversa al anterior área de la provincia de Alicante. En efecto, dos tercios de las CTA de esta zona costera alicantina pertenecen al sector Servicios. Destacan las CTA de los subsectores Servicios a empresas y Otros servicios, al representar, respectivamente casi un tercio y una cuarta parte de las CTA de su sector en la región. El peso de las CTA del sector Hostelería también es significativo, con un 16% de las CTA de la zona, dado que se trata de un área de turismo costero. De los restantes sectores sólo el de la Construcción, con un 21% de las CTA de la zona, y Otras industrias, con un 9,5%, presentan pesos relativos algo superiores a la media regional.

### ***II.3.3.2.5. Creación de empleo y tamaño de las CTA.***

En un contexto de destrucción de empleo en la economía valenciana, las cooperativas han incrementado su nivel global de ocupación durante el periodo 1990-1995. Además, el empleo creado en este colectivo empresarial cooperativo es en su mayor parte fijo.

#### *a. Creación de empleo por sectores de actividad.*

El sector Servicios es el que ocupa en la actualidad un mayor número de trabajadores en las cooperativas, en concreto 7.314 ocupados que representan el 55,3% del total de las CTA. Dentro de este sector el nivel de ocupación se ha incrementado sustancialmente en determinados subsectores ligados a los servicios a las personas, como los servicios sociales y la educación, subsectores emergentes considerados yacimientos de empleo de los próximos años. En estos sectores, que dan empleo a cerca de la cuarta parte de los trabajadores cooperativistas, se ubican las CTA valencianas actualmente activas de mayor tamaño. Estas se han desarrollado al calor de las transformaciones en la gestión de determinados servicios públicos ligados al Estado de bienestar (véase Parte V. de este Libro Blanco referente a la economía social en los servicios de bienestar social).

Igualmente, dentro del sector Servicios otros dos subsectores han sido creadores netos de empleo. Por una parte, aquellos subsectores como comercio, hostelería y reparaciones que, por razones económicas, han sido enclaves tradicionales de las microempresas y del trabajo autónomo. Estos subsectores se caracterizan por su orientación a mercados locales de proximidad, por la relevancia de la distancia como barrera en términos de costes, por la necesidad de flexibilidad y adaptación a las necesidades de individuos concretos, lo que exige una organización de tamaño pequeño, y finalmente, aunque no por ello menos importante, por su carácter intensivo en trabajo. En este subsector trabajan 2.103 personas, el 15,9% del empleo total de las CTA.

Los subsectores denominados de terciario avanzado o de servicios a empresas han sido asimismo generadores netos de empleo. Son subsectores ligados a la externalización o a la nueva creación de determinados servicios especializados para las empresas, como los de carácter informático, asesoramiento fiscal, laboral y contable y otros servicios de natural ejercicio de las profesiones liberales. Estos subsectores dan empleo actualmente al 6,2% de los trabajadores cooperativistas.



En la industria trabajan 3.862 personas, el 29,2% del total, constituyendo el segundo sector empleador de las CTA valencianas. Dentro de este subsector destaca claramente el grupo de las CTA de Manufacturas, es decir, de los subsectores textil y confección, cuero y calzado y madera y mueble, subsectores donde trabaja la quinta parte de los empleados en CTA. Menos importantes en términos relativos de empleo son los subsectores Metal-maquinaria (2,8%) y Otras industrias (5,7%). En este último subsector se encuentran dos industrias de gran tradición cooperativista, Vidrio y Artes gráficas, la primera de las cuales integra una de las mayores CTA de la Comunidad Valenciana. Es importante señalar que la aleatoriedad estadística ha excluido de la muestra a las CTA de la industria del vidrio.

Presentando el mismo número de CTA activas que el sector Manufacturas, el sector Construcción emplea menos trabajadores (el 13,6% del total) lo que implica una dimensión inferior de las organizaciones.

El sector Agrario es el que menos trabajadores emplea (el 1,9% del total y en total 251 personas) manteniéndose como un sector claramente minoritario.

#### *b. Estabilidad y grado de societarización del empleo.*

El empleo generado por las CTA valencianas es mayoritariamente fijo, lo que constituye una contribución importante a la estabilidad del mercado de trabajo regional, donde los índices de temporalidad en el empleo en el sector privado son superiores a la media nacional y significativamente más elevados que los de los países europeos vecinos.

En la actualidad el 67,8% del empleo en las CTA es fijo y el 32,3% eventual (12 puntos por debajo de la media de la economía regional). La estabilidad en el empleo deriva, sin embargo, más de la condición de socio trabajador que de la situación de trabajador con contrato indefinido, pues la distribución respectiva de ambos tipos de empleo estable en el conjunto de las CTA es 94,2% y 5,8%. Esta situación es coherente con la legislación cooperativa valenciana, la cual limita el volumen de trabajadores con contrato indefinido al 10% de la cantidad de trabajadores socios. Según ello, existiría incluso un cierto margen, al menos para este colectivo empresarial considerado globalmente, para incrementar la cantidad de trabajadores fijos no socios. No obstante, en la práctica las unidades económicas pertinentes a efectos de cómputo son las CTA consideradas individualmente y no globalmente, y es a ese nivel donde aparecen los escollos legales relativos a incorporación de trabajadores fijos, como se analiza a continuación.

**C.II.3.3.9.**  
**EMPLEO EN LAS CTA POR CLASES DE TRABAJADORES**

	<b>Media por CTA</b>	<b>Total trabajadores</b>	<b>%</b>
Socios Trabajadores	8,61	8.455	63,9
Trabajadores fijos no socios	0,52	510	3,9
Trabajadores eventuales no socios	4,34	4.262	32,2
<b>TOTAL</b>	<b>13,47</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.10.**  
**ADMISIÓN DE NUEVOS SOCIOS DESDE LA CONSTITUCIÓN DE LA CTA.**

	<b>% CTA</b>	<b>CTA</b>	<b>Incremento total de socios</b>
CTA que SI han admitido	29,0	285	1.887
CTA que NO han admitido	71,0	697	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>982</b>	<b>1.887</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.11.**  
**INCORPORACIÓN DE TRABAJADORES NO SOCIOS DESDE LA**  
**CONSTITUCIÓN DE LA CTA**

	% CTA	CTA	Incremento total de trabaja- res no socios
Trabajadores no socios			
CTA que SI han incorporado	51,4	505	4.136
CTA que NO han incorporado	48,6	477	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>982</b>	<b>4.136</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

En términos relativos los sectores donde existen menores niveles en la ratio trabajadores fijos/trabajadores totales son Servicios a empresas (54,4%), Construcción (58%), Hostelería (59,7%) y Otros servicios (60,4%). Por contra, los sectores Metal-maquinaria, con un 90%, Comercio, con un 89,8% y Otras industrias (80,1%) presentan los mayores índices de estabilidad laboral. Desde el punto de vista del tamaño empresarial, las CTA más pequeñas presentan índices de estabilidad mayores que las medianas y grandes, constatables en la progresión siguiente: de 1 a 5 trabajadores, 98%; de 6 a 10 trabajadores, 82,5%; de 11 a 25 trabajadores, 67,8%; de 26 a 50 trabajadores, 49,5% y de 51 o más trabajadores, 54,1%, lo que también sugiere que el crecimiento empresarial se traduce en aumento de la eventualidad, denotando, desde una primera lectura, un efecto perverso en el sistema.

Al existir una elevada correlación entre trabajadores fijos y socios la distribución de ambos es similar. En efecto, partiendo de una proporción media trabajadores socios / total de trabajadores en las CTA valencianas de 63,9%, los ratios más reducidos, o menores niveles de societización, se sitúan en los sectores Servicios a empresas (48,8%), Construcción (55%), Otros servicios (56,7%) y Hostelería (58%), en principio, sectores nuevos y más afectados por la incertidumbre y la coyuntura, y los más elevados se encuentran en los sectores Comercio (83,1%), Metal-maquinaria (80,3%), y Otras industrias (78,7%). De modo semejante a la distribución del empleo fijo por tamaños empresariales, las CTA más pequeñas presentan mayores índices de societización que las pequeñas y medianas. Los extremos son las micro-CTA de 5 o menos trabajadores con un 95,4% de trabajadores socios y las CTA de

26 a 50 trabajadores que tienen un 47,1% de trabajadores socios. Finalmente, desde una perspectiva temporal, las CTA más antiguas, creadas en 1980 o antes, presentan los mayores niveles de societarización, el 74,2% mientras las más jóvenes, creadas durante el periodo 1991-95 ofrecen los niveles menores, el 62%.

En términos absolutos más de dos tercios del empleo eventual de las CTA se concentra en sólo tres sectores: Otros servicios (28,1% del total del empleo eventual), Manufacturas (21,3%) y Construcción (17,9%). A nivel geográfico este empleo eventual se concentra mayoritariamente en el área metropolitana de Valencia, en la ciudad de Valencia (33,7%) y en las comarcas de L'Horta (22,6%).

La generación de empleo en este colectivo de empresas de economía social no deriva únicamente de los puestos de trabajo creados en el momento de la constitución de la cooperativa, sino también de la incorporación de nuevos trabajadores. Generalmente estos nuevos trabajadores se incorporan primero como trabajadores eventuales adquiriendo posteriormente la condición de indefinidos o socios trabajadores, ajo dos condiciones, una, que estas iniciativas empresariales se consoliden y tengan expectativas de desarrollo, y dos, que estos trabajadores, candidatos a socios o indefinidos, demuestren su calidad, cooperativa y profesional, lo que sucede tras un periodo dilatado de tiempo.

Las CTA valencianas han demostrado una gran capacidad para consolidar proyectos empresariales y generar nuevos puestos de trabajo. En efecto, el 51,4% de las CTA activas en 1995 han incorporado nuevos trabajadores no socios desde el momento de su constitución hasta esa fecha de referencia. La mayor extensión de esta incorporación se ha dado entre las CTA de los sectores Metal-maquinaria (71,7% de CTA), Servicios a empresas (63,2%) y Otros servicios (62%), mientras sólo el 38,6% de las CTA de Otras industrias, el 40,2% del sector Comercio y el 46,1% de la Construcción han seguido este comportamiento. El incremento medio de nuevos trabajadores no socios es de 8,2 por CTA. En valores absolutos han sido 4.136 los nuevos trabajadores no socios incorporados en las CTA valencianas desde el momento de su constitución. Cuatro sectores concentran las \_ partes de este nuevo empleo: Otros servicios (30%), Manufacturas (18,9%), Construcción (16,4%) y Servicios a empresas (10,1%). Lo que revela la capacidad de generación de nuevos puestos de trabajo de los sectores emergentes y refuerza la idea de que son potenciales yacimientos de empleos. Ahora bien, la traducción de estos nuevos puestos de trabajo en empleos eventuales y no en empleos fijos habría que imputarla a problemas de la legislación cooperativa y laboral las cuales limitan el porcentaje de trabajadores fijos no socios en este tipo de empresas, y no tanto a la estrategia de recursos humanos de estas cooperativas, máxime si se tiene en cuenta que el proceso de societarización es lento.

En cuanto a la propensión a conceder la condición de socios trabajadores a nuevos trabajadores que no fueron socios en el momento de la constitución de la cooperativa, denominado también *proceso de societarización*, el trabajo de campo ha puesto de manifiesto que el 29% de las CTA valencianas han incorporado nuevos socios desde su creación hasta 1995. La media de incorporación de nuevos socios es de 6,6 por CTA. La extensión de este proceso de societarización revela, en coherencia con el argumento mencionado más arriba relativo a incorporación de socios, el grado de consolidación y potencial de expansión de estas empresas de trabajo asociado. Los sectores que han practicado con mayor intensidad este comportamiento son Comercio, Manufacturas, Educación y Hostelería donde el incremento medio de socios por CTA ha sido, respectivamente, de 11,1 socios; 8,4; 8; y 7,9.

*c. El tamaño de las CTA.*

Las CTA valencianas son, salvo algunas excepciones, pequeñas y medianas empresas de dimensión inferior a 250 trabajadores. Su media es de 13,47 trabajadores por empresa. Dentro de la categoría empresarial anterior predominan las microempresas, o pequeñas cooperativas, que cuentan con 1 a 10 trabajadores, al representar el 62,1% del total de CTA, mientras las cooperativas más grandes, con más de 25 trabajadores, apenas representan el 7,9% del total.

**C.II.3.3.12.**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA POR TAMAÑO**  
**(medido por número de trabajadores totales)**

Trabajadores	CTA	% CTA	Empleo	% Empleo
1 a 5	281	28,6	1.279	9,7
6 a 10	329	33,5	2.440	18,5
11 a 25	295	30,0	4.807	36,3
26 a 50	58	5,9	2.294	17,3
51 a 500	20	2,0	2.409	18,2
<b>TOTAL</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

A pesar del predominio de las pequeñas cooperativas, la mayor parte del empleo cooperativo se halla en las CTA medianas (de 11 a 25 trabajadores), que cuentan con el 36,3% del mismo, y las CTA más grandes (con más de 25 trabajadores), que ocupan al 35,5% del mismo. Las mayores CTA (100 o más trabajadores) sólo representan el 1,1% del total de CTA, al tiempo que ocupan al 14,7% de los trabajadores cooperativos y facturan el 5% del total de ingresos de explotación de las CTA valencianas.

Los sectores que superan la media de CTA más pequeñas (1 a 10 trabajadores) son Hostelería (84,4% de CTA de este tamaño), Servicios a empresas (77,6%), Comercio (77,4%) y Construcción (73,6%). Los sectores Hostelería (15,6%), Otros servicios (12,7%), Servicios a empresas (12,1%) y Educación (11,4%) presentan porcentajes superiores a la media en CTA más grandes (más de 25 trabajadores). Por áreas geográficas, Castellón, con un 78,4%, y Valencia Costa, con un 72,1%, presentan los mayores porcentajes relativos de CTA pequeñas en su zona, mientras Valencia Interior, con un 26,8%, Valencia, con un 12% y L'Horta y Alicante-Oeste (Interior), con un 7,6% cada una, muestran una mayor presencia de las CTA de 26 o más trabajadores en su área.

Los tamaños empresariales medios mayores se encuentran entre las CTA de los sectores Otros servicios (20,6 trabajadores por CTA), Educación (17,3) y Manufacturas (14,7), mientras las medias menores las presentan las CTA de los sectores Agrario (8,9 trabajadores por CTA), Comercio (9,4) y Construcción (10,2).

### **II.3.3.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS CTA VALENCIANAS**

#### ***II.3.3.3.1. La CTA como empresa y organización.***

De acuerdo con los Principios Cooperativos, las cooperativas de trabajo asociado deben concebirse como empresas con unas reglas de funcionamiento económico y político diferenciadas de las empresas capitalistas tradicionales. El comportamiento de estas entidades de la economía social debe compatibilizar, a nivel microeconómico, sus dos componentes, uno empresarial, demostrando su capacidad para competir y desarrollarse en una economía de mercado, y otro socio-económico, aplicando unos Principios Cooperativos, relativos a la decisión, distribución del beneficio, formación y educación, definatorios de un modo de organización asociativa.

La necesidad de compatibilizar ambas vertientes, la empresarial y la social, ha sido considerada por la literatura económica como una debilidad estructural relativa de estas empresas cooperativas frente a las empresas capitalistas tradicionales. La dificultad práctica de compatibilizar ambos componentes constituye el denominador común a estas críticas. Dos tendencias han sido teóricamente identificadas. Por una parte, cuando estas cooperativas tienen éxito empresarial tienden a limitar su componente social limitando, por ejemplo, la incorporación de nuevos socios, la cantidad de individuos con capacidad de decisión y con derecho a apropiarse de los beneficios generados por la actividad. Por otra parte, cuando las reglas sociales son sólidamente asumidas por la base social, la eficiencia empresarial se ve reducida por diversos comportamientos. Entre ellos la literatura ha destacado los siguientes tópicos: 1) problemas en el modo más lento de decisión, a veces acentuado por prácticas de exceso de asamblearismo; 2) la tendencia a subinvertir por preferir retribuir mejor a los trabajadores frente a potenciar la autofinanciación; 3) la escasa dotación en recursos humanos cualificados debido a la práctica retributiva utilizada, basada en la igualdad salarial. Estos tópicos, entre otros, generaron una imagen de empresas poco sólidas, con problemas de viabilidad y escasamente rentables, así como menos eficientes que las empresas capitalistas tradicionales.

Diversos estudios, realizados sobre distintas realidades han cuestionado y refutado muchos de los tópicos teóricos antes aludidos, llegando a la conclusión de que sus resultados empresariales no distan significativamente de los de sus homólogas capitalistas tradicionales de su mismo sector, tamaño y ámbito geográfico. Otros estudios han ofrecido numerosos ejemplos o casos de “cooperativas excelentes” que han compatibilizado con éxito la eficiencia y desarrollo empresarial con el respeto a los valores y principios cooperativos.

En esta tercera parte del trabajo se analiza precisamente el comportamiento de las CTA valencianas desde ambas vertientes: la estrictamente económica y empresarial y el modo de organización social.

#### ***II.3.3.3.2. Los recursos humanos en las CTA.***

En la sección anterior se realizó un primer análisis del empleo y los recursos humanos abordando cuatro variables: socio/no socio, fijo/eventual, edad y sexo. En esta sección interesa profundizar en el conocimiento de los rasgos básicos de los efectivos laborales de las CTA desde dos perspectivas. Desde la primera se pretende conocer sus condiciones de trabajo, entendiendo por ello la duración de la jornada

da laboral y niveles retributivos. Desde la segunda perspectiva se analiza la calidad de estos efectivos humanos, en tanto que recurso o activo empresarial.

#### *II.3.3.3.2.1. Condiciones laborales*

##### a. Jornada laboral

En el 41,4% de las CTA valencianas la plantilla fija (socios y trabajadores con contrato indefinido) trabaja por término medio más de 40 horas a la semana, incluyendo horas extraordinarias, y casi en la quinta parte (18,5%) de aquellas la jornada semanal supera las 45 horas.

Sectorialmente las situaciones más acusadas son las siguientes. En el 100% de las CTA del sector Metal-maquinaria, el 71,9% de las del sector Hostelería y el 61,4% de las del sector Comercio su plantilla presenta una jornada semanal superior a las 40 horas. Los sectores con inferiores jornadas laborales semanales son Educación, donde el 53,8% de las CTA tienen una jornada inferior a 38 horas y el 72,3 % una jornada de 40 o menos horas, y Otras industrias (que incluye Artes gráficas, entre otros subsectores) donde el 86,9% de sus empresas tienen una jornada de 40 o menos horas.

##### b. Nivel retributivo

Tres aspectos son particularmente relevantes en relación a la retribución: 1) la extensión de la “remuneración igualitaria” entre los trabajadores estables de las CTA; 2) el grado de apertura del abanico salarial en estas empresas; y 3) comparar los niveles retribuidos de las CTA respecto a las empresas de sus sectores de actividad económica.

En el 88,4% de las CTA existe una remuneración igualitaria entre los socios trabajadores y trabajadores por contrato indefinido que desempeñan similares puestos de trabajo. Esta modalidad retribuida aparece más extendida en los sectores Hostelería (100% de las CTA), Otras industrias (99,7%), Agrario (96,2%) y Otros servicios (95,8%), y menos en los sectores Comercio (16,6%), Servicios a empresas (17,2%) y Metal-maquinaria (41,4%).

Apenas el 5,3% de las CTA presentan una apertura de su abanico salarial (diferencia entre el salario mínimo (1) y el salario máximo (x) de la empresa, medido con el rateo (1:x)) de entre 1:2 y 1:3 (entre el doble y el triple). Esta apertura es más propia de los sectores Otros servicios, donde el 16,2% de las CTA tienen ese abanico



salarial, en Metal-maquinaria (11,8%), Agrario (11,6%) y Comercio (9,1%). Por contra, el 100% de las CTA de los sectores Construcción, Manufacturas, Hostelería, Servicios a empresas y Otras industrias tienen un abanico salarial más reducido, de menos de 1:2.

Al igual que sucede con las empresas privadas capitalistas, el abanico salarial depende del tamaño de la empresa. En efecto, a medida que el tamaño aumenta el abanico salarial se abre. Así, el porcentaje de CTA donde el abanico es mayor (entre 1:2 y 1:3) es del 2,6% en las CTA pequeñas (de 1 a 10 trabajadores), 4,9% en las CTA medianas (de 11 a 25 trabajadores) y 24,7% en las CTA más grandes (de 26 o más trabajadores). No han aparecido casos de CTA donde el abanico salarial supere el rateo 1:3.

La comparación de los niveles salariales medio anual bruto de los trabajadores socios de las CTA en relación a los niveles salariales percibidos por los trabajadores de su mismo sector y zona revela que para el 66,5% de las CTA ambos niveles son aproximadamente iguales, para el 24,4% de CTA sus niveles salariales son inferiores a los de su entorno económico y para el 9,1% de CTA esos niveles son superiores.

Desde una perspectiva sectorial, Hostelería (93,8%) y Metal-maquinaria (81,7%) presentan los mayores porcentajes de empresas cooperativas cuyos niveles retributivos son similares a los de su sector y zona. Agrario (36%), Metal-maquinaria (18,3%), Otras industrias (17,2%), Servicios a empresas (15,5%) y Otros servicios (14,2%) presentan los mayores porcentajes de empresas con niveles salariales superiores a los de su sector y zona. Este panorama pone de manifiesto la existencia de distintos comportamientos salariales entre CTA de un mismo sector.

#### *II.3.3.3.2.2. Calidad de los recursos humanos.*

El elemento humano constituye el recurso empresarial más relevante de las CTA. La aprehensión de la calidad de este recurso se ha realizado merced al análisis de los siguientes factores: 1) la existencia y el nivel de formación de un recurso humano estratégico y clave de la empresa: el gerente; 2) el nivel de implicación en la empresa de los recursos humanos estratégicos, entendiéndolos por ellos el gerente, directivos y técnicos cualificados y comerciales, nivel inferido por la adquisición por éstos del status de plantilla fija (generalmente socios); 3) la sensibilidad hacia la mejora de la cualificación profesional de la plantilla, en particular de los recursos humanos estratégicos, y el desarrollo de procesos de aprendizaje, inferido a través de la eventual realización de cursos de perfeccionamiento profesional por los trabajadores de las CTA; 4) el nivel de experiencia de la plantilla fija, inferido a través

del análisis de su antigüedad en la empresa; 5) la capacidad y sensibilidad de la organización (medios humanos de la empresa) para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno, inferido a través del grado de flexibilidad y polivalencia laboral y de las causas que conducen en estas empresas a adquirir o mejorar el nivel de formación profesional.

#### a. Gerencia

El 71,6% de las CTA afirman tener un gerente en su empresa. Esta situación está directamente relacionada con el tamaño de la empresa. En efecto, un 90,1% de las CTA grandes, con plantilla superior a los 25 trabajadores, afirma tener gerente frente al 70% de las de tamaño pequeño (de 1 a 10 trabajadores) y al 70,8% de las de tamaño mediano (de 11 a 25 trabajadores). En cuanto al nivel de formación de este factor humano, el 34,8% de las CTA que afirman tener gerente indican que goza de un elevado nivel (Titulación universitaria, 20,2%, y Cursos de especialización, 14,6%). Es interesante destacar que en más de una cuarta parte (27%) de las CTA con gerente éste tiene nivel de estudios primarios.

El análisis sectorial revela que son Metal-maquinaria (100%) y todos los subsectores de servicios, especialmente Servicios a empresas (100%) y Comercio (82,4%) los más dotados en este recurso humano estratégico, frente a los sectores Otras industrias (67,2%), Construcción (59,7%) y Manufacturas (54,6%). Además, las cooperativas con mayor presencia de gerencia con elevado nivel de formación son las de los sectores Educación, Servicios a empresas y Otros servicios. En los dos primeros casos ello se debe en gran medida a la propia naturaleza de su respectivo sector de actividad económica que exige personal titulado superior o con especialización. En el otro extremo se sitúan las CTA de los sectores Agrario, Hostelería y Construcción donde domina hegemonícamente la presencia de gerentes con titulación inferior (estudios primarios).

Estos últimos datos apuntan hacia la aparición y consolidación de un grupo de cooperativas, en gran medida de nuevo cuño y ubicadas en servicios emergentes, dotadas de personal altamente cualificado y, como se verá en la sección siguiente, implicado en estos proyectos empresariales asociativos.

#### b. Implicación en la empresa de los recursos humanos estratégicos

La adquisición de la condición de socio y/o de trabajador con contrato indefinido en las CTA constituye un importante indicador de la implicación o compromi-

so de un trabajador hacia su empresa, lo que puede traducirse en una mayor motivación e interés hacia la misma y con ello índices mayores de productividad laboral y de disposición a asumir sacrificios.

En la gran mayoría (95,1%) de las CTA valencianas el gerente es a su vez socio de la cooperativa. La condición de socio del gerente, aunque presenta escasas diferencias entre el conjunto de CTA, está inversamente relacionada con el tamaño de la empresa: a mayor tamaño, mayor extensión del gerente no socio. Es importante señalar que esta última situación, la existencia de gerencia sin condición de socio se reduce a cinco sectores: Construcción, Otras industrias, Comercio, y sobre todo en Servicios a empresas y Otros servicios, sectores, estos dos últimos, que concentran entre ambos más de la mitad de las CTA con gerente no socio.

Pormenorizando el análisis mediante la consideración de las categorías profesionales de los trabajadores de las CTA es posible identificar tres grupos de recursos humanos que presentan diferentes niveles de implicación.

Un primer grupo, que puede ser denominado núcleo humano estratégico, está formado por los directivos y personal técnico cualificado, y los comerciales. En conjunto constituyen el 13,8% de la plantilla media de las CTA valencianas. Presentan el mayor nivel de implicación con la empresa, o en una lectura inversa, las CTA están interesadas en interioridad estos recursos en su empresa. Presentan porcentajes muy elevados de societarización o contratación indefinida (92% y 91% respectivamente).

Un segundo grupo, también importante y que conforma el cuerpo de estas empresas, está integrado por los trabajadores de producción cualificados, administrativos y otro tipo de personal. En conjunto suponen de media el 75,2% de la plantilla y su nivel de implicación es intermedio, aunque elevado. Respectivamente el 61,7%, 73% y 77,6% de los tres tipos de trabajadores son socios o trabajadores con contrato indefinido.

Finalmente, un tercer grupo, el de los trabajadores de producción no cualificados, conforma la parte más “flexible” y más vulnerable de las CTA, especialmente a las variaciones de la demanda de la empresa. Constituyen el 11% de la plantilla media de las CTA y su nivel de implicación es el más reducido al dominar la condición de trabajador eventual frente al trabajador fijo/socio (61,1% eventual frente a 38,9% fijo).

### c. Cursos de perfeccionamiento profesional

El 50,3% de las CTA afirman que al menos parte de su personal ha realizado en los últimos 3 años algún curso de perfeccionamiento profesional (en la propia empresa o fuera de ella, por ejemplo, en centros de formación especializados). Este comportamiento es más propio de las CTA consolidadas e innovadoras, pues el 71% de las mismas afirman haber realizado este tipo de cursos, y no del resto de CTA (34,1%). Por sectores, las CTA de Educación (82,4%), Servicios a empresas (75,9%), Otras industrias (67,1%), Comercio (64,3%) y Metal-maquinaria (60,6%) son las más sensibles a realizar este tipo de cursos frente a Manufacturas (23,6%) y Construcción (31,7%).

La extensión de esta mejora de la calificación a través de cursos de perfeccionamiento ha sido en promedio del 57,2% de la plantilla de las CTA que han realizado cursos, y se ha concentrado fundamentalmente en los trabajadores de tres categorías profesionales, en todo caso pertenecientes a los recursos humanos estratégicos, por orden decreciente de recepción de cursos: trabajadores de producción cualificados, directivos y personal técnico cualificado y personal administrativo.

### d. Nivel de experiencia de la plantilla

En promedio, algo más de una quinta parte de los trabajadores fijos de las CTA presentan una antigüedad inferior a dos años en su empresa. La presencia de este tipo de trabajadores con menor experiencia o antigüedad es mayor en los sectores Servicios a empresas (41,8% de los trabajadores fijos), Educación (27,4%), Construcción (27,4%) y Comercio (26,3%).

### e. Flexibilidad organizativa de la plantilla

El carácter dinámico del entorno económico impone unas pautas de comportamiento a las empresas si desean mantenerse en el mercado. Dos indicadores al respecto son, por un lado, la rapidez de adecuación de la calificación laboral a las necesidades de la empresa y su entorno, y por otro lado, el grado de flexibilidad y polivalencia de los recursos humanos para adaptarse a diferentes puestos de trabajo en la misma empresa.

En el primer caso interesa no tanto conocer el contenido y extensión de la formación adquirida por la plantilla, cuanto el motivo de esa formación. En este contexto, las causas principales del perfeccionamiento profesional de la plantilla de las

CTA cuyo personal ha realizado este tipo de cursos han sido la necesidad de “adaptación a los cambios técnicos y organizativos de la empresa” (60,6% de las CTA) y por la propia “estrategia de desarrollo de la empresa” (57,7%) ligada a las condiciones del sector de actividad económica. De menor importancia relativa son las causas “política de promoción del trabajador” (18,2%) e “insuficiente cualificación laboral” (15,9%).

El grado de flexibilidad y polivalencia laboral es elevado en las CTA valencianas al ser el 73,4% de éstas las que tienen trabajadores que simultanean su trabajo en diferentes áreas funcionales. Este comportamiento aparece más acusado en los sectores Educación (95,6%) y Servicios a empresas (93,1%) y en general en la industria. La polivalencia más extendida es la del personal de dirección que simultanea sus tareas con funciones de producción, administración y comercialización. Esta situación debe relacionarse en gran medida con el reducido tamaño de numerosas CTA. En cualquier caso subraya el carácter estratégico del recurso humano directivo-gerencial. En menor medida, y por este orden, existe polivalencia entre trabajadores de administración y producción (40,4% de las CTA), de producción y comercial (35,5%) y administración y comercial (22,5%).

La causa principal de esa simultaneidad laboral, la “necesidad de flexibilidad productiva” (80,6% de las CTA), frente a otras causas minoritarias como “falta de personal cualificado” (5,8%), “falta de organigrama” (0,6%) y otras (por ejemplo, incapacidad financiera de contratar más personal), pone claramente de relieve la necesidad de incrementar la flexibilidad organizativa de estas empresas para adaptarse al entorno dinámico.

### ***II.3.3.3.3. Gestión empresarial y comportamiento estratégico de las CTA.***

#### *II.3.3.3.3.1. Posicionamiento estratégico de las CTA en su sector económico.*

La capacidad de supervivencia y de desarrollo económico de una empresa depende, entre otros factores, de la posición que ocupa en su hueco de mercado (más que genéricamente en su sector de actividad económica), y del carácter expansivo, estable o recesivo de la demanda general de tal sector.

El entorno económico inmediato e intermedio (hueco de mercado, cadena de valor e hilera productiva) es fuente de oportunidades pero también de serias amenazas para la empresa. Su posicionamiento en aquellas fases de la hilera productiva con mayores niveles de valor añadido, en aquellas actividades de servicios más rentables de la cadena de valor de una industria, en aquellos huecos de mercado emer-

gentes con fuertes expectativas de crecimiento de la demanda, en aquellos huecos de mercado donde existen pocos y poco agresivos competidores (implicando reducidos niveles de intensidad de la competencia), en actividades que limiten su situación de dependencia unilateral (productiva, comercial o tecnológica) respecto de otras empresas de la misma industria, son elementos clave que contribuyen a incrementar dicha capacidad de supervivencia y desarrollo empresarial, y con ello a incrementar la longevidad de los puestos de trabajo estables de estas empresas. Interesa por ello analizar la posición sectorial, el poder de mercado en su hueco de mercado, la amenaza de nuevos productos y competidores (competencia dinámica) y la extensión y carácter de la subcontratación de las CTA valencianas para conocer su grado de fortaleza o de vulnerabilidad empresarial en su entorno económico.

#### a. Posición sectorial

La mitad de las CTA valencianas produce y comercializa su producto y/o servicio directamente al consumidor final, lo que constituye un indicador de su nivel de autonomía respecto de otras empresas, en su respectivo hueco de mercado. Un 13,4% de CTA sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo o elaborarlo y más de un tercio (36,6%) de CTA produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final.

El análisis sectorial permite diferenciar tres realidades relativamente homogéneas.

En primer lugar, en todos los sectores de servicios las CTA que producen y comercializan su servicio son mayoritarias y superiores a la media, destacando Educación (100%), Otros servicios (71,8%) y Servicios a empresas (70,7%). Igualmente elevado y superior a la media es el porcentaje de las CTA del sector de la Construcción (60,5%). Este primer grupo de CTA puede ser identificado con las *CTA de servicios*, en concreto, de servicios de proximidad, por orientarse directamente a clientes situados en un entorno geográfico próximo.

Un segundo grupo es aquel en el cual las CTA exclusivamente comercializan productos y/o servicios previamente adquiridos de otras empresas. Los dos sectores mayoritarios aquí son Comercio (40,5% de CTA de este sector) y Hostelería (37,5%). A gran distancia de los anteriores pero con nivel superior a la media se encuentran los sectores Agrario y Servicios a empresas.

El tercer grupo está integrado por los sectores donde las CTA se ubican en fases o actividades intermedias del proceso productivo, comercializando el producto

directamente sólo en pocos casos. Son fundamentalmente las CTA de los distintos sectores industriales las que pertenecen a este grupo, aunque existen ciertas diferencias internas. En efecto, si bien en general más del 80% de las CTA industriales pertenecen a este tercer grupo, la proporción es aún más acusada en los subsectores textil-confección, cuero y calzado y Otras industrias. Es menor, sin embargo, en artes gráficas, madera y mueble y Metal-maquinaria. Aunque con menor proporción que en la industria, los sectores Agrario (55,8%) y Construcción (35,2%) presentan también importantes índices de CTA que producen para otras empresas. El anterior panorama contrasta con los sectores Servicios donde la proporción de este tercer tipo de CTA es muy reducida, incluso nula en algunos subsectores (como Educación y Hostelería, 0%; Comercio, 2,7%). En conclusión, las CTA de este tercer grupo, fundamentalmente industriales, pueden ser identificadas como *CTA de transformación*.

#### b. Poder negociador en el hueco de mercado

Un 38,5% de las CTA valencianas se encuentran en una posición negociadora débil en su hueco de mercado, entendiéndose por ello cualquiera de las tres situaciones siguientes: un poder negociador reducido de las CTA tanto con respecto a proveedores como con clientes, poder reducido con clientes y mediano con proveedores, o viceversa. Ello significa que más de un tercio de las CTA presentan serias dificultades para incrementar sus márgenes de explotación o trasladar costes a otros agentes económicos. El grupo formado por las CTA que producen para otras empresas es el que presenta en mayor medida la posición negociadora débil anterior (alrededor del 45% de las CTA de tal grupo), seguido del de las que sólo comercializan.

En el otro extremo, casi una quinta parte de las CTA gozan de una posición negociadora fuerte en su hueco de mercado, es decir, con poder negociador elevado tanto con proveedores como con clientes, poder elevado con clientes y mediano con proveedores, o viceversa. El grupo formado por las CTA que producen y comercializan su producto o servicio es el que presenta un mayor porcentaje de empresas que tienen una posición negociadora fuerte, seguido del grupo de CTA que sólo comercializan.

#### c. Análisis de la competencia real y potencial

Los principales competidores actuales de las CTA valencianas son otras empresas valencianas no pertenecientes a la economía social. No obstante, aunque cerca del 80% de las CTA afirman que sus principales competidores pertenezcan a tal

ámbito, sobre todo el comarcal (para el 66,6% de las cooperativas), un análisis sectorializado permite identificar diferentes realidades.

Las CTA de los sectores industriales presentan una mayor proporción de competidores procedentes de otras áreas geográficas que no son la Comunidad Valenciana. Es el caso del 30,1% de las CTA del Metal-maquinaria, 43,1% de Otras industrias y 47,4% de Manufacturas. Entre los competidores no nacionales, el sector Manufacturas acusa en mayor medida la competencia de otros países en desarrollo (para el 18,4% de CTA del sector) mientras los sectores Metal-maquinaria y Otras industrias sufren más la competencia procedente de otros países industrializados (24,2%).

Las CTA de los restantes sectores (Agrario, Construcción y Servicios) que orientan sus productos y servicios a los mercados de proximidad, son objeto mayoritariamente de una competencia de origen local (comarcal y regional). Este tipo de competencia, sobre todo comarcal, está más extendida entre las CTA de los sectores Construcción y Educación (próximo al 100% de CTA con competidores locales) y en menor medida en Agrario y resto de sectores de servicios, con porcentajes que oscilan entre el 81 y 89%.

En cuanto a la competencia dinámica, entendida como amenaza de productos y/o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce, amenaza que es susceptible de traducirse en la introducción de nuevos competidores o en hacer más fuertes a competidores existentes, cerca de la mitad de las CTA valencianas afirman que esta amenaza es reducida, un 17% que es mediana y un 34,7% que es elevada.

Las diferencias intersectoriales apreciables son las siguientes. Los sectores Construcción (66,2%), Metal-maquinaria (58,6%), Otros servicios (55,8%), Agrario (53,9%) se sitúan claramente por encima de la media (que es del 48,3%) en cuanto a CTA que presentan un reducido nivel de amenaza de productos y/o servicios sustitutivos de los suyos. Por contra, los sectores Hostelería (68,8%), Otras industrias (67,3%), Servicios a empresas (48,3%) y Educación (44,7%) se sitúan por encima de la media (que es del 34,7%) en cuanto a CTA que presentan una elevada amenaza, o competencia dinámica, de productos y/o servicios sustitutivos.

#### d. Subcontratación

En la mayoría de sectores económicos el producto o servicio final es el resultado del trabajo de conjuntos de empresas, en ocasiones organizadas en forma de red, que desempeñan diferentes o similares funciones. Una eficaz división del trabajo y



comunicación de información y conocimientos relevantes entre las diferentes empresas interrelacionadas permite incrementar significativamente la eficiencia colectiva, estática y dinámica. No obstante, no todas las empresas interrelacionadas (en forma de cliente-proveedor) se verán beneficiadas del mismo modo.

Cabe distinguir dos escenarios extremos, con sus evidentes situaciones intermedias. El primero se caracteriza por la existencia de relaciones interempresariales simétricas. Cuando la división del trabajo responde a una lógica cooperativa, de especialización de las diferentes empresas en determinadas actividades productivas o en diferentes funciones de la cadena de valor, las relaciones son más equitativas y la explotación de unas empresas por otras es menor. En estos casos se habla de *subcontratación de especialización*. El segundo escenario se caracteriza por unas relaciones interempresariales asimétricas y por una lógica dominante entre empresas. En este caso aparecen empresas dominantes (o empresas centro) que acuden (subcontratan) a otras empresas para externalizar riesgos (por ejemplo, de variabilidad de la demanda) o costes (por ejemplo, de carácter laboral), subcontratándoles actividades que podrían realizar internamente en su empresa. En este caso, las empresas subcontratadas presentan generalmente una posición negociadora débil y tienen dificultades para elevar su nivel de rentabilidad económica. Se trata de una *subcontratación de capacidad*.

A efectos de análisis se distinguirá el rol de las CTA según actúen como empresas subcontratadas por otras empresas o según sean las que subcontraten (externalicen) parte de la actividad económica.

#### CTA SUBCONTRATADAS POR OTRAS EMPRESAS

Cerca de un tercio de las CTA valencianas (31%) trabajan en régimen de subcontratación para otras empresas del sector. Este régimen de relación interempresarial es más propio de las cooperativas de los sectores industriales y de la Construcción, donde más de la mitad son subcontratadas. Del resto de sectores sólo en Servicios a empresas y Otros servicios alcanzan unos niveles algo superiores al 20% de CTA subcontratadas.

Las CTA que producen para otras empresas, que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor, son mayoritariamente las que trabajan en régimen de subcontratación. Algo menos de la quinta parte de las empresas que producen y comercializan su propio producto y/o servicio compatibilizan además esa actividad con el trabajo como subcontratadas para otras empresas.

La subcontratación representa en promedio el 55% del volumen total del negocio de las CTA que trabajan como subcontratadas. De nuevo es importante señalar que los mayores porcentajes aparecen en la industria, donde destaca claramente el sector Manufacturas con un 83,4%, y en menor medida en la Construcción. En los restantes sectores sólo Otros servicios (38,2%) y Comercio (35,5%) presentan porcentajes elevados.

Interesa conocer además la naturaleza de esta subcontratación, de especialización o de capacidad, la cual conducirá a relaciones interempresariales simétricas o asimétricas.

La mitad de las CTA valencianas que trabajan como subcontratadas lo hacen por razones de especialización (productiva, tecnológica o comercial). Esta subcontratación de especialización está más extendida entre las CTA de los sectores de servicios (con la excepción del sector de Servicios a empresas), de la Construcción y de Otras Industrias. Las CTA que trabajan en régimen de subcontratación de capacidad, fabricando productos finales para otras empresas productoras o comercializadoras, son mayoritarias en los sectores Manufacturas y Metal-maquinaria.

#### CTA QUE SUBCONTRATAN (EXTERNALIZAN) PARTE DE SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA

No toda la actividad productiva propia de las CTA es realizada internamente sino que es externalizada, o subcontratada, a otras empresas. En concreto un 26,2% de las CTA valencianas han contratado en los dos últimos años parte de tal actividad a otras empresas. El porcentaje medio de subcontratación sobre el volumen de ventas es, no obstante, reducido alcanzando una magnitud del 13,4%.

Desde la perspectiva sectorial cabe identificar realidades dispares. Los mayores niveles de subcontratación a otras empresas se encuentran en los sectores Metal-maquinaria y Construcción donde más de la mitad de estas CTA subcontratan, haciéndolo en volúmenes en torno al 18% de sus ventas. A cierta distancia se sitúan los sectores Servicios a empresas y Otras industrias donde un tercio de sus CTA subcontratan, haciéndolo en volúmenes en torno al 8% de sus ventas. Los menores niveles de subcontratación se encuentran en los sectores Hostelería, Agrario y Educación donde menos del 5% de CTA subcontratan con unos niveles sobre ventas significativamente inferiores a la media.

El tipo de subcontratación que realizan las CTA es básicamente de capacidad (por exceso de demanda que no puede ser atendida por la cooperativa), en el 58,2% de los casos. Esta situación es más característica de los sectores industriales donde alcanza niveles superiores al 80%. La subcontratación por especialización es mino-

ritaria y más propia de la Construcción y de los sectores de Servicios. Entre las otras causas de la subcontratación destaca el motivo “lejanía del cliente que hace no rentable la operación”, característico de ciertos servicios, como Servicios a empresas, lo que subraya su carácter de empresas de servicios de proximidad.

#### *II.3.3.3.3.2. Gestión y estrategia empresarial.*

La elaboración de Planes de Gestión Anual y Planes Estratégicos de la empresa son indicadores de mayores niveles de sistematización de las labores de gestión y dirección estratégica desarrollada por los directivos y gerente. Igualmente, el recurso al asesoramiento especializado externo en este tipo de actividades permite adoptar decisiones con un mayor nivel de información, disminuyendo los niveles de errores por improvisación y de aleatoriedad. Desde otro punto de vista, la elaboración de tales documentos y su transmisión a los socios de la cooperativa permite unos mayores niveles de transparencia informativa y a su vez facilita una participación societaria más fluida.

Un 83,6% de las CTA valencianas elaboran un Plan de Gestión Anual, porcentaje similar entre los diferentes sectores aunque dos de ellos, Agrario (100%) y Metal-maquinaria (63,6%) polarizan las situaciones extremas. Este elevado porcentaje general debe relacionarse directamente por el tipo de empresa en cuestión, la cooperativa, donde la dirección ha de rendir cuentas de su gestión pasada y plantear a los socios su plan a corto plazo.

La realización de Planes Estratégicos, indicador de un mayor nivel de sistematización de la dirección estratégica de la empresa, se encuentra claramente menos extendida entre las CTA valencianas. Sólo un 6,1% de éstas afirman tenerlo, aunque en este caso, existen importantes diferencias entre sectores. En efecto, Metal-maquinaria (30,3%), Servicios a empresas (29,3%) y Otras industrias (12,1%) presentan porcentajes significativamente superiores a la media, mientras Agrario, Comercio, Construcción y Otros servicios presentan porcentajes inferiores al 2,5%.

Los anteriores datos deben ser completados con información relativa al asesoramiento especializado externo no común o trivial, entendiéndose por común el de carácter jurídico, fiscal, contable y laboral. Si bien prácticamente la totalidad de las CTA valencianas afirman recurrir a asesoramiento común, sólo un tercio reconoce utilizar algún asesoramiento especial como el comercial, organizativo y de formación de recursos humanos, publicidad, asesoramiento a la dirección estratégica, entre otros. Es significativo que sólo un 6,5% de CTA utilice este último tipo de asesoramiento existiendo cinco sectores donde prácticamente no lo utilizan como son

Agrario, Manufacturas, Comercio, Hostelería y Educación. El mayor porcentaje lo ofrece con diferencia el sector Servicios a empresas (37,5%), en parte por la naturaleza de su propia actividad económica, seguido a gran distancia por Otras industrias y Otros servicios, ambos en torno al 15%.

#### *II.3.3.3.3. Comercialización y mercados*

La literatura cooperativista ha considerado tradicionalmente que las cooperativas de producción o de trabajo asociado son “buenas productoras pero malas comercializadoras”. Interesa conocer la capacidad real de comercialización de las CTA valencianas.

##### a. Mercados.

Las CTA valencianas orientan sus productos y/o servicios mayoritariamente al mercado nacional y especialmente al mercado más próximo (comarcal y regional). Menos de un 8% de las CTA logran exportar parte o toda su producción. En términos relativos las exportaciones representan el 6% del total de ingresos de explotación del conjunto de las CTA.

Un análisis más pormenorizado permite identificar dos realidades claramente diferenciadas, las CTA de los sectores industriales y las CTA de los restantes sectores.

Las CTA de los sectores industriales son las que presentan el mayor número de empresas que venden a mercados no próximos (nacional y extranjero), y además estas ventas a mercados lejanos representan porcentajes más elevados en relación a sus ingresos de explotación que las CTA de otros sectores. En efecto, el 22% de las CTA del sector Manufacturas exportan parte de sus ventas. Para la mitad de las CTA exportadoras de este último sector el volumen de exportaciones representa más del 20% de sus ventas totales. Mayor propensión a la exportación presentan las CTA del sector Metal-maquinaria donde el 35,3% de sus empresas exportan, representando el volumen de exportaciones en todas ellas más del 20% de sus ventas. En cualquier caso, los mercados de proximidad (comarcal + regional) son los mercados principales de estas CTA industriales, pues representan el 61,1% del total de ingresos de explotación en las CTA del sector Manufacturas, el 68,3% en el sector Metal-maquinaria y el 84,1% en Otras industrias.

Las CTA de los sectores no industriales se encuentran totalmente volcadas a los mercados próximos. Estos mercados (comarcal + regional) representan más del 96% de los ingresos de explotación de las CTA de los sectores Agrario, Comercio, Servicios a empresas y Educación. A cierta distancia, aunque con niveles igualmente elevados (en torno a 92%) se sitúan Construcción y Hostelería. En todos los anteriores sectores el mercado comarcal absorbe cerca del 90% de las ventas de las empresas. Cabe resaltar el caso del sector Otros servicios el cual, dentro de la estrechez de las ventas a mercados no próximos, presenta los mayores porcentajes de ventas a estos últimos mercados, principalmente nacional y en menor medida exportación.

#### b. Capacidad de comercialización.

La existencia y utilización de determinados instrumentos y canales de comercialización y técnicas de marketing, como son la asistencia a ferias comerciales del sector, la existencia de agentes comerciales en plantilla y una marca propia, son algunas variables que permiten realizar una aproximación a la capacidad de comercialización de las empresas.

Sólo una cuarta parte de las CTA tiene marca propia, destacando los sectores Servicios a empresas (56,1%), Educación (54,8%), Otros servicios (45,6% y Metalmaquinaria (36,4%). Hostelería (0%), Construcción (6,3%) y Manufacturas (14,1%) presentan los menores porcentajes de empresas que cuentan con ella. Este instrumento de marketing está directamente relacionado con la posición de la empresa en su sector. En efecto, la posición sectorial de alrededor de la mitad de las CTA que afirman tener marca propia es la de producir y comercializar su producto y/o servicio directamente al consumidor final.

La asistencia a las ferias del respectivo sector de actividad económica por parte de las empresas obedece a diferentes lógicas como son la comercial, prestigio - efecto demostración, información y articulación de contactos y redes. No en todo tipo de empresas y sectores las ferias constituyen un eficaz canal de comercialización. La asistencia denota, en cualquier caso, una voluntad de estar conectada a la evolución de los conocimientos de su sector.

El 38,6% de las CTA valencianas reconocen acudir regularmente a las ferias de su respectivo sector productivo. Los sectores Otras industrias (55,3%), Comercio (55%), Manufacturas (40,5%) y otros servicios (39,4%) presentan los mayores porcentajes de CTA que acuden a estas ferias. En el otro extremo se sitúan los sectores Servicios a empresas (10,9%) y Metal-maquinaria (23,2%).

En cuanto a los agentes comerciales, si se exceptúa el sector Comercio, donde por la propia naturaleza de su actividad existe más personal realizando esta función, las CTA disponen de una media próxima a 0,2 comerciales por empresa. Ello significa que sus funciones son desempeñadas en un elevado porcentaje de CTA por otro tipo de personas, generalmente el gerente u otro directivo. Los agentes comerciales son hegemónicamente de plantilla (socios o por contrato indefinido). Sólo en dos sectores, Manufacturas y Otras industrias, se recurre en mayor proporción a la contratación de éstos, generalmente en forma de contrato a comisión.

### c. Política comercial.

Interesa conocer la extensión, naturaleza y modo de las mejoras en la función de comercialización llevadas a cabo recientemente y a desarrollar en el medio plazo por las CTA valencianas.

Sólo un 10,8% de las CTA reconoce haber efectuado innovaciones o inversiones significativas en los dos últimos años en la mejora de sus redes de comercialización. Las CTA de los sectores Educación (22,1%), Hostelería (21,9%), Construcción (17,3%) y Servicios a empresas (13,2%) han sido las más preocupadas por mejorar esta función empresarial mientras en torno al 6% de las CTA industriales y del sector Comercio han realizado actuaciones en esta dirección.

Algo superior (15,4%) ha sido el número de CTA que han preferido innovar en los dos últimos años en la dirección de diversificar sus productos y/o servicios. Esta tendencia ha sido más marcada en los sectores Metal-maquinaria (41,4%), Servicios a empresas (21,3%) y Construcción (17,2%), mientras ha sido más reducida en los sectores Otras industrias (5,5%) y Agrario (11,5%).

En cuanto a la política empresarial futura el 44,7% de las CTA afirman tener una estrategia de innovación y/o expansión a medio plazo. De éstas el 11,7% tiene previsto realizar inversiones en sus redes de comercialización, especialmente las CTA de los sectores Servicios a empresas (36,2%), Otros servicios (24,4%) y Otras industrias (20,2%), y el 19,8% tiene previsto innovar diversificando los productos y/o servicios ofrecidos, lo que es particularmente el caso de las CTA de los sectores Servicios a empresas (55,2%), Metal-maquinaria (54,6%), Otras industrias (28,8%) y Otros servicios (26,8%). Cabe señalar el nulo interés de las CTA del sector de Hostelería por realizar inversiones o innovaciones en las dos direcciones analizadas.

Coordinar esfuerzos con otras empresas y/o utilizar los mecanismos de apoyo ofrecidos por las Administraciones públicas constituyen modos de implementar, par-

cial o totalmente, estrategias de desarrollo y/o innovación en el ámbito comercial que facilitan el desarrollo de sinergias y la reducción de costes. No obstante, son medios escasamente utilizados por las CTA valencianas. En efecto, apenas un 2,8% de las CTA que han accedido a alguna ayuda pública lo ha sido por el concepto de ayuda a la comercialización. Es más, sólo las CTA de cuatro sectores han accedido a este tipo de ayudas, siendo, por orden decreciente, Manufacturas, Otras industrias, Servicios a empresas y Comercio.

La mejora de la función comercial por la vía de los acuerdos de cooperación con otras empresas es también poco utilizada por las CTA valencianas. El 29,9% de las CTA que afirman haber establecido algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas, que son el 22,6% del total, indican que su objetivo ha sido mejorar la función de comercialización, en particular acceder conjuntamente a nuevos mercados. Son las CTA de los sectores Agrario, Metal-maquinaria, Otras industrias, Otros servicios y Hostelería las que han presentado una mayor tendencia a utilizar este medio cooperativo interempresarial.

#### *II.3.3.3.4. Financiación de la inversión y capitalización*

La literatura económica ha identificado a la debilidad financiera y de capitalización como uno de los problemas básicos de las empresas de trabajo asociado. La entrada en sectores poco intensivos en capital, la tendencia a consumir los excedentes o beneficios más que a reinvertirlos y la dificultad de acceso al crédito privado tradicional son algunos de los tópicos más extendidos en este tema. Interesa contrastar la veracidad de estas argumentaciones con la realidad de las CTA valencianas.

#### CAPITAL SOCIAL EN EL MOMENTO DE CONSTITUCIÓN DE LA CTA

La media del capital social en el momento de la constitución de las CTA entrevistadas no ha dejado de decrecer desde la pasada década. Ha pasado de 3,02 Millones de pts en el quinquenio 1981-1985 a 2,98 Millones de pts en el quinquenio 1986-1990 y 2,34 Millones de pts en el quinquenio 1991-1995, datos a precios constantes. Ello puede encontrar su explicación en tres causas. Por un lado, los nuevos proyectos empresariales tienden a ser cada vez menores, con menor número de socios iniciales. En segundo lugar, la tendencia es a crear empresas cooperativas en el sector Servicios. Este último sector es, en general, un sector menos intensivo en capital que la industria y un sector que se está comportando como un auténtico yacimiento de empleo. Finalmente, señalar que son trabajadores los socios que activan

estos proyectos empresariales, tendiendo en un primer periodo a capitalizar su trabajo, obteniendo menores remuneraciones, como medio de capitalizar la empresa.

#### AYUDAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

El recurso a las medidas de apoyo establecidas por la Administración pública ha sido utilizado por algo más de la mitad (57%) de las CTA valencianas. Superan ampliamente la media las CTA de los sectores Otras industrias (85,3%), Servicios a empresas (79,9%) y Comercio (68,8%) mientras Hostelería (9,4%) y Construcción (32,2%) presentan los porcentajes menores.

De las CTA que han recibido ayudas el 78% lo ha sido durante el primer año de su actividad mientras el 42,1% lo ha sido en años posteriores. Sólo una quinta parte de estas cooperativas afirma haber recibido ayudas tanto en su primer año de actividad como en años sucesivos. Entre ellas destacan, por este orden, las CTA de los sectores Educación, Otros servicios, Otras industrias y Servicios a empresa. Más del 90% de las CTA que han obtenido ayudas, pertenecientes a los sectores Hostelería, Construcción y Metal-maquinaría, lo ha sido sólo en su primer año de actividad.

Los conceptos por los que han obtenido tales ayudas han sido básicamente tres: para fomento de empleo (75,4% de casos), para financiación (por ejemplo, subvención del tipo de interés) y para realizar cambios técnicos y organizativos (ambos en torno al 28% de casos). Son escasas las CTA que han recibido ayudas para formación (5,1%), para mejorar la comercialización (2,8%) y para investigación y desarrollo tecnológico (2,5%). Los reducidos niveles obtenidos por estos tres últimos conceptos deben imputarse a dos tipos de causas. En el caso de la formación, hay que considerar el hecho de que ésta se canaliza en especie, básicamente a través de otro mecanismo institucional propio de las cooperativas, la propia FVECTA, siendo esta última la receptora de la financiación y las CTA las beneficiarias del servicio en especie. En cuanto a los otros dos conceptos, comercialización e investigación y desarrollo tecnológico, su bajo nivel debe imputarse tanto a la escasa capacidad de las CTA para acceder a este tipo de ayudas como a la propia debilidad intrínseca, o falta de estrategia en estas funciones, de las propias CTA.

#### ENTIDADES FINANCIERAS

La financiación de las CTA ha sido proporcionada fundamentalmente, en el 48,9% de los casos, por las Cajas de Ahorro. Las otras dos instituciones con las que realizan tal operación son la banca privada, es el 34,4% de las CTA y las institucio-



nes del sector cooperativo (cooperativas de crédito) en el 21,7% de casos. Dos aspectos merecen ser destacados. El primero, que más de un tercio de las CTA trabajan con instituciones de crédito capitalistas tradicionales refutando viejos tópicos del veto de la concesión de crédito a las cooperativas por parte de este tipo de entidades. En segundo lugar cabe destacar la importancia del cooperativismo de crédito, básicamente de crédito popular e industrial encarnado en la Caixa Popular S.C.V., como fuente de financiación de este colectivo de empresas valencianas.

Interesa conocer la naturaleza del capital de desarrollo en estas empresas. Ello puede aprehenderse por dos vías, mediante el análisis de la política distributiva del excedente (beneficios) y mediante el análisis de las fuentes de financiación de las inversiones.

En las CTA valencianas el destino más generalizado del excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales es la autofinanciación de la empresa, en el 79,4% de los casos. Este comportamiento es particularmente acusado entre las CTA de los sectores Hostelería (100%), Agrario (95,6%) y Servicios a empresas (93,1%). Sólo un 20,6% de las CTA destinan mayoritariamente este excedente a los socios, destacando los sectores Metal-maquinaria (55,9%), Otras industrias (46%) y Otros servicios (28,5%).

Es posible identificar dos comportamientos polarizados:

- Un primer grupo de CTA, claramente mayoritario, invierte en su empresa y reinvierte sus excedentes en mayor proporción que la media. En su desarrollo empresarial recurre al préstamo externo, sin embargo, manteniendo unos ratios de capitalización propia (recursos propios / recursos totales) prudentes. Ello puede ser apreciado a través de una alta correlación entre grado de reinversión de beneficios y recurso a préstamos externos para financiar inversiones. Un potencial problema financiero, siguiendo esta lógica, puede derivar del contenido de los recursos propios, en tanto que nuevos desembolsos de los socios o reinversión de beneficios. Si es mayoritaria esta segunda vía se pondrá pronto de manifiesto el límite a la capitalización por la reducida magnitud de los beneficios en estas empresas. Además un 34,8% de las CTA financia sus inversiones fundamentalmente con recursos propios, un 38,3% con recursos propios y ajenos en proporciones similares y sólo una décima parte de las CTA utiliza fundamentalmente el endeudamiento externo para financiar sus inversiones.
- Un segundo grupo de CTA es aquel que no invierte ni ha realizado inversión alguna en los últimos tres años. Está formado por un 16% del total de

cooperativas, las cuales presentan una mayor propensión a drenar recursos de la actividad empresarial en forma de retorno a los socios (31% de las CTA) frente a la autofinanciación (69%).

La vía del socio no trabajador (socio excedente y asociado) como fuente de capitalización adicional en las CTA es muy limitada y posiblemente poco operativa. Apenas un 15,3% de las CTA afirman tener este tipo de socios “capitalistas”. En ellos la distribución media del capital social es de 75% para socios trabajadores y 25% para socios “capitalistas”. La escasa operatividad de esta fórmula deriva del reducido o incluso nulo interés al que se remunera el capital social en este tipo de cooperativas, por lo que no crea incentivos para atraer inversores externos a los propios trabajadores y su entorno familiar.

#### *II.3.3.3.3.5. Innovación y desarrollo empresarial.*

En un entorno económico dinámico la flexibilidad y capacidad de adaptación de la empresa, sobre todo si es de reducida dimensión, condiciona su propia supervivencia en el mercado. Las condiciones cambiantes del entorno pueden ofrecer nuevas oportunidades de negocio, abriendo nuevos nichos de mercado, pero también pueden hacer surgir amenazas estratégicas. Si bien en cada sector los cambios del entorno son de diferente intensidad y de diversa índole, acusando en unos en mayor medida las nuevas aplicaciones de las nuevas tecnologías o las innovaciones en proceso mientras en otros sectores tienen mayor incidencia las modificaciones en la regulación pública y en el propio modo de actuación de las Administraciones públicas, las empresas han de realizar las acciones e innovaciones necesarias para adaptarse, y en su caso, aprovechar las oportunidades que se abren.

En el anterior contexto se ha indagado sobre el comportamiento y talante innovador y estratégico de las CTA valencianas.

El 44,6% de las CTA entrevistadas han reconocido tener alguna estrategia de innovación y/o expansión a medio plazo, lo que revela que casi la mitad de las CTA presentan al menos un talante de carácter innovador, motu propi o por condicionamiento del mercado. Este talante o carácter innovador se encuentra relativamente más extendido entre las CTA de los sectores Servicios a empresas (77,6%), Educación (61,9%), Metal-maquinaria (61,4%) y Otros servicios (56,4%), y menos en los sectores Comercio (38,2%), Manufacturas (32,5%) y Construcción (28,7%).

Los ámbitos donde se pretende desarrollar esas innovaciones y/o expansión son los siguientes: el 30,3% del total de CTA prevé realizar inversiones en instalaciones

y equipos de producción, el 19,8% diversificar su cartera de productos ofrecidos, el 11,7% pretende realizar inversiones en redes de comercialización y el 7% efectuar cambios significativos en la organización del trabajo de su empresa.

El modo de implementar esas innovaciones o de expandirse es mayoritariamente en solitario. En efecto, el 81,8% de las CTA que presentan el anterior talante innovador han previsto la expansión propia como forma de llevar a cabo la expansión y/o las innovaciones. Una quinta parte de estas CTA “innovadoras” ha apostado por el crecimiento en red, es decir, estableciendo diversos acuerdos de cooperación con otras empresas. Este comportamiento aparece más extendido entre las CTA de los sectores Servicios a empresas, Otros servicios y Otras industrias y está ausente en los sectores Agrario, Metal-maquinaria, Comercio y Hostelería. Finalmente, la fusión o absorción de empresas constituye una forma claramente minoritaria (2,2%) de expansión.

Cabe contra-argumentar la falta de innovaciones o expansión previstas en el medio plazo por parte de la otra mitad de CTA por haberlas realizado en el pasado reciente. Esta justificación aparece refutada por la evidencia empírica. Existe una correlación entre las CTA que han efectuado innovaciones e inversiones significativas en los dos últimos años y las CTA que tienen una estrategia de innovación y expansión para el futuro próximo. En efecto, el 36% del total de CTA han respondido afirmativamente a ambos comportamientos, pudiendo calificarse a este primer tercio de CTA como el grupo más dinámico e innovador, salvo excepciones. Frente a este grupo, un 21% de CTA han respondido negativamente a ambos tipos de acciones empresariales, revelando su carácter más conservador, poco dinámico y probablemente escasa entidad empresarial. El tercer grupo, formado por el 33% de las CTA es el que responde a la lógica apuntada al principio del párrafo. Son empresas que han realizado inversiones o innovaciones en los dos últimos años y que no prevén desarrollar nuevas innovaciones o expansiones en el futuro. Cabe justificar el comportamiento de este último segmento de CTA, diferenciado del primer segmento apuntado más arriba, en la continua necesidad de realizar inversiones mínimas en instalaciones para mantenerse o sobrevivir en el mercado sin pretensiones de mayor crecimiento.

La anterior situación puede verse respaldada al constatar los ámbitos donde han efectuado, en general, las CTA sus inversiones o innovaciones en el pasado reciente. El 61,8% de las CTA reconocen haber realizado inversiones significativas en instalaciones y equipos de producción en los dos últimos años. Los restantes ámbitos de innovación y/o inversión han recibido menor atención, destacando los procesos de diversificación de la cartera de productos, realizados por el 15,5% de CTA, cam-

bios significativos en la organización del trabajo (14%) e inversiones en redes de comercialización (10,8%). Las CTA que han realizado innovaciones en estos tres últimos ámbitos son hegemónicamente empresas pertenecientes al primer segmento de CTA mencionadas más arriba, las más innovadoras y dinámicas.

Finalmente, el 41,3% del total de CTA percibe que su nivel de equipamiento y maquinaria requiere una renovación significativa, sin embargo sólo algo más de la mitad de éstas tiene previsto realizar las oportunas inversiones en el medio plazo. A nivel sectorial esta necesidad de renovación de la maquinaria es percibida con mayor intensidad en los distintos sectores industriales, donde las innovaciones tecnológicas de proceso imponen una lógica continua de inversión, y en el sector de Servicios a empresas. Las CTA de los sectores Comercio y reparaciones, Hostelería y Educación son las que presentan inferiores niveles de necesidad de renovación de instalaciones, seguramente por la propia naturaleza de la actividad de su respectivo sector.

#### *II.3.3.3.3.6. Extroversión empresarial y crecimiento en red*

Las pequeñas empresas, especialmente las microempresas, presentan limitaciones a la hora de anticipar y adaptarse a los cambios del entorno en el que desarrollan su actividad. La aparición de nuevos productos y procedimientos, las variaciones en los comportamientos o demandas de los consumidores, los cambios significativos en la regulación cooperativa o variaciones en las prácticas de contratación pública son algunos de estos cambios que afectan directamente a las empresas cooperativas. La información que debe procesar y gestionar la empresa se multiplica. Los recursos, humanos y materiales, internos a la empresa resultan progresivamente insuficientes. En este contexto, la conexión al entorno institucional y la cooperación con otras empresas constituyen acciones estratégicas que favorecen la anticipación y gestión de los cambios en el entorno, la flexibilidad y capacidad de adaptación empresarial, minimizando las amenazas y aprovechando al máximo las oportunidades que se presentan.

##### a. Conexión al entorno institucional

La extroversión empresarial, entendida como la conexión de la empresa a los centros proveedores de información y recursos estratégicos (como son el asesoramiento especializado, la formación y la tecnología) situados en el entorno institucional, constituye una de las dos acciones estratégicas de las empresas mencionadas

más arriba. Facilita, entre otros, la selección de la información relevante para la empresa, permitiendo anticipar e identificar los cambios del entorno, la elección de las decisiones más idóneas en contextos concretos y la absorción de conocimientos y habilidades por los recursos humanos de la empresa.

Un indicador de esta extroversión es la conexión, por afiliación o clientela, a entidades de asesoramiento externo, asociaciones y federaciones de sector y a ferias e institutos tecnológicos, si existen.

La gran mayoría (88,7%) de las CTA afirma recurrir regularmente a asesoramiento externo. Por sectores, el que presenta, con diferencia, el menor índice es Servicios a empresas (55,2%), justificable precisamente por la naturaleza de sus propios servicios, identificables a este asesoramiento. Ahora bien, existe una polarización entre dos tipos de asesoramiento externo recibido. El primero, tradicional y propio de gestorías, de contenido contable y laboral, fiscal y jurídico, es utilizado por la casi totalidad (98,9%) de las CTA que recurren a asesoramiento externo. En cambio, el segundo, más especializado y de contenido comercial, de asistencia a la dirección y planificación estratégica, de asistencia en relación a las ayudas de las Administraciones públicas, de asesoramiento organizativo y sobre formación de recursos humanos y otros (publicidad, etc.), es utilizado por el 36,2% de las CTA que recurren a asesoramiento externo, porcentaje que disminuiría más aún si se excluyera el asesoramiento sobre ayudas públicas, utilizado por una cuarta parte de estas CTA.

Casi una quinta parte (19%) de las CTA reconoce estar afiliada a alguna asociación o federación empresarial de su sector de actividad económica (la afiliación a FVECTA será objeto de análisis en una sección posterior). Son los sectores Educación (34,5%), Comercio y reparaciones (31,6%), Otros servicios (24,3%) y Metalmaquinaria (24,2%) los que presentan mayores índices relativos de afiliación a este tipo de entidades, mientras Otras industrias (con 1,7%) y Hostelería (con 6,3%) presentan los menores porcentajes. Su nivel de implicación a estas organizaciones es reducido, siendo su motivo de afiliación la obtención de información.

En cuanto a la conexión a otras dos entidades claves del entorno institucional, las ferias e institutos tecnológicos del sector, el trabajo de campo ha revelado que el 38,6% de las CTA valencianas acuden regularmente a las ferias (o asimilables) de su sector, comportamiento practicado más por las CTA de los sectores Otras industrias (55,4%), Comercio y reparaciones (55%), Manufacturas (40,6%) y Otros servicios (39,4%).

Por otro lado, un 7% de las CTA tiene contacto con los Institutos tecnológicos de su sector, las cuales se subdividen en 0,9% con mayor frecuencia y 6,1% de mo-

do esporádico. Dado que no existen Institutos en todos los sectores, no siempre es significativo este indicador. En cualquier caso, es interesante comprobar cómo son las CTA de la industria, Otros servicios y Agrario las que concentran la casi totalidad de CTA que han recurrido a servicios de este tipo de instituciones y que el nivel de CTA de estos sectores que han utilizado este tipo de servicios está situado entre el 11% y el 16%.

#### b. Cooperación empresarial y crecimiento en red

La conexión al entorno institucional facilita la absorción de información, conocimientos y habilidades relevantes del sector. Sin embargo, la empresa, sobre todo la de tamaños más reducidos, puede adolecer de insuficientes medios, humanos y materiales, o de capacidad, para abordar las acciones estratégicas pertinentes a emprender. Su colaboración con otras empresas le permite romper con esas limitaciones, generando los conocidos efectos de la economía de escala, de gama y de alcance, pero también activando otro tipo de sinergias, no menos relevantes, entre ellas, el aprendizaje en común.

Casi una cuarta parte (22,5%) de las CTA valencianas afirman haber establecido algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años. Esta cifra proporciona una idea de la extensión de la participación de las CTA en redes interempresariales, revelando un elevado grado de atomización empresarial que afecta a más de 3/4 partes de las mismas. Son las CTA de la industria, sobre todo del subsector Otras industrias (49%), Otros servicios (24,9%) y Servicios a empresas (24,7%) las que presentan mayores índices de cooperación empresarial, frente a Hostelería (6,5%) y Agrario (11,5%).

Conviene recordar aquí que en la sección anterior relativa a “Innovación y desarrollo empresarial” se estimó en cerca de una décima parte del total de CTA a aquellas que pretenden llevar a efecto su estrategia de innovación y/o expansión a medio plazo en cooperación con otras empresas.

Tres aspectos interesa conocer sobre la naturaleza de la cooperación empresarial practicada por las CTA valencianas: su contenido u objeto, la intensidad de la relación o forma de la cooperación y la naturaleza jurídica de las empresas socias de los acuerdos.

El objeto principal de los acuerdos de cooperación llevados a cabo por las CTA valencianas es la producción o fabricación conjunta de un producto, señalado por el 55,7% de las CTA que cooperan. A cierta distancia se sitúan los contenidos “apro-

visionamiento (en materias primas y maquinaria)”, con un 35,5% de las mismas y Acceso conjunto a nuevos mercados (30%). Los otros contenidos, “Investigación y desarrollo” (2,9%), “financiación” (0%) y otros (10,9%) son claramente minoritarios.

Es posible constatar una elevada correlación, por otro lado lógica, entre los dos objetivos principales de la cooperación (la producción conjunta y el aprovisionamiento), las empresas capitalistas tradicionales (SA y SL) como socias o partners de los acuerdos y la reducida formalización de esta cooperación, hegemónicamente informal o con un contrato formalizado. Esta situación encuentra su justificación en la propia actividad económica donde trabajan las CTA que cooperan, la industria y ciertos servicios, caracterizada por la existencia de diversas fases del proceso productivo en las que pueden especializarse las pymes, y en la estructura empresarial del territorio donde están enclavadas, caracterizada por sistemas localizados de pymes especializadas en un determinado sector. En estos acuerdos son los activos específicos intangibles como la confianza, la reputación y la continuidad de la relación los que constituyen el ingrediente que suplanta el respaldo jurídico y los que alimentan la cooperación.

Los objetivos de la cooperación de las CTA con otras empresas de economía social o de modo mixto con empresas capitalistas y de economía social presentan relativamente más contenidos en “Acceso conjunto a nuevos mercados”, “Investigación y desarrollo” y “Otros”. En este contexto, es importante señalar que la proximidad organizativa intercooperativa, facilitada con los contactos a nivel personal creados a raíz de las diversas actividades de la federación de cooperativas (asambleas, cursos de formación, jornadas, etc.), favorece la articulación de estructuras reticulares con un marcado carácter de economía social o estrictamente cooperativo. En efecto, dentro del colectivo de CTA que afirman haber establecido acuerdos de cooperación, aquellas afiliadas a la federación de cooperativas presentan una mayor propensión (55%) que las no afiliadas (14%) a cooperar, total o parcialmente, con otras empresas de economía social.

Las empresas capitalistas son los socios más habituales (59,4% de casos) de los acuerdos de cooperación de las CTA, seguidas de otras empresas de economía social (cooperativas y SALs) con un 29,1% y de ambas conjuntamente (11,5%).

En cuanto a la forma de los acuerdos, como se ha apuntado más arriba, son las modalidades menos intensas, la informal (46,6%) y el contrato formalizado (33,7%), las más extendidas, debido al contenido del acuerdo y a los activos específicos intangibles (confianza). El carácter informal, el más extendido, domina en los acuerdos de aprovisionamiento, fabricación conjunta y acceso a nuevos mercados. Las demás formas (jurídicas) de cooperación empresarial son claramente minoritarias,

siendo, por este orden, cooperativas de servicios o de 2º grado (utilizada por el 6,5% de las CTA que cooperan), Agrupaciones de interés económico (6,3%), sociedades mercantiles tradicionales (SL o SA) un 5,3%, y participación cruzada en el capital social de las empresas socias, 1,6% de casos.

#### ***II.3.3.3.4. Balance social: la práctica de los Principios Cooperativos en las CTA***

##### *II.3.3.3.4.1. Principio de libre adhesión y salida de socios*

El análisis de la virtualidad de este primer Principio Cooperativo se va a realizar considerando dos tipos de variables. En primer lugar, estudiando la magnitud de las aportaciones económicas que deben realizar los nuevos socios, tanto recuperables, en forma de aportaciones obligatorias al capital social, como no directamente recuperables, por incorporarse al Fondo de Reserva Obligatorio, en forma de cuotas de entrada. En segundo lugar, analizando el grado de incorporación de nuevos socios en las CTA desde el momento de su constitución, denominado también incremento de la societarización.

La media de aportación obligatoria a capital social que debe realizar un nuevo socio en las CTA valencianas es de 763.876 pts. Estas aportaciones son mayores en las CTA industriales, con 2.223.830 pts en el Metal-maquinaria, 1.009.772 pts en Manufacturas y 938.190 pts en Otras industrias, y en Educación (966.709 pts) y menores en los sectores Servicios a empresas (172.029 pts), Agrario (386.923 pts) y Otros servicios, Hostelería, Construcción (en torno a medio millón de pts en cada uno).

Por otro lado, sólo un 14,2% de las CTA exigen adicionalmente cuotas de entrada a los nuevos socios. Este requisito es casi inexistente en las CTA de los sectores Hostelería, Otras industrias y Servicios a empresas mientras el 60% de las CTA del Metal-maquinaria, el 30,8% de las del sector Agrario y el 22% de Educación exigen esta aportación adicional. La magnitud media de esta cuota de entrada es de 706.653 pts, cifra que, exceptuados los casos singulares de las CTA de Otras industrias y Servicios a empresas, es relativamente similar entre los diferentes sectores.

La incorporación real de nuevos socios a la cooperativa, o proceso de societarización, ya fue abordado parcialmente en la sección II.3.3.2.5.. Relacionando el número de socios en el momento de constitución con el número de socios en 1995 es posible calcular la extensión de la societarización en estas empresas de economía social. El resultado es que el 29% de las CTA valencianas han incrementado su número



de socios. Esta propensión a practicar el Principio Cooperativo de “puertas abiertas” se encuentra más extendida en las CTA de los sectores Hostelería (65,6%), Educación (53,9%), Otras industrias (51,7%) y Otros servicios (38,3%) y menos en los sectores Metal-maquinaria (6,1%), Construcción (14,5%) y Comercio (16,6%). El incremento medio de socios ha sido de 6,6, magnitud mayor en las CTA de los sectores Comercio (11,1), Manufacturas (8,4), Educación (8) y Hostelería (7,9) y menor en la Construcción (1,8), Metal-maquinaria (3) y Agrario (4).

#### *II.3.3.3.4.2. Autogestión.*

Las empresas cooperativas, las de trabajo asociado en particular, constituyen el prototipo de empresas autogestionadas por sus propios (socios) trabajadores. Ello se ha plasmado históricamente en el Principio democrático de una voz = un voto. Más allá de este simple mecanismo teórico de decisión interesa conocer la articulación real de los procesos de decisión en las CTA, aún siendo conscientes de la dificultad para aprehender este fenómeno.

El análisis ha sido abordado en cuatro ámbitos: 1) la frecuencia de reunión de los órganos sociales, 2) la distribución de las funciones de decisión entre los tres principales centros de decisión: Asamblea general de socios, Consejo rector y Gerente, 3) la existencia de otros órganos de canalización de la participación de los socios, 4) la extensión del seguimiento de cursos de formación cooperativa, como un medio de mejora de la operativización de la participación y democracia política en estas empresas autogestionadas.

El Consejo rector se reúne una vez al mes en un tercio de las CTA valencianas. Este comportamiento está más extendido entre las CTA a medida que incrementa su tamaño; así, en el 42,8% de las CTA de más de 25 trabajadores este órgano se reúne con la frecuencia anterior. A medida que decrece el tamaño va acentuándose la diferenciación de las CTA en cuatro grupos, el anterior y otros tres, formados cada uno por alrededor del 20% del total de CTA, cuyo Consejo rector se reúne con las siguientes frecuencias: varias veces al mes, una vez por semana y varias veces al año.

Un cuadro similar al anterior lo presenta la Asamblea general de socios. En un tercio de las CTA este último órgano social se reúne varias veces al año, práctica más habitual a medida que crece el tamaño de la empresa, alcanzando al 78,2% de las CTA de más de 25 trabajadores. Las otras dos mayores frecuencias en la reunión de la Asamblea son una vez al año y una vez al mes, para en torno al 20% del total de CTA cada frecuencia.

En la división de las funciones de decisión entre los tres centros de decisión, Asamblea general de socios, Consejo rector y Gerente, es posible identificar tres pautas diferenciadas. El tamaño de la empresa constituye la variable diferenciadora.

- En las CTA más pequeñas (de 1 a 10 trabajadores), el Consejo rector se confunde con la propia Asamblea general de socios. Ambos órganos, encarnados prácticamente por la plantilla social real, asumen todas las funciones decisoras, estratégicas, laborales y de gestión. Sólo en esta última función el gerente (en los casos en que existe) llega a gozar, conjuntamente con los otros órganos, un cierto poder de decisión.
- En las CTA medianas (de 11 a 25 trabajadores) el Gerente y la Asamblea general de socios son los principales centros de decisión. El gerente parece asumir cada vez mayores competencias, especialmente en los ámbitos laboral y estratégico, en detrimento del Consejo rector. El co-decisor o interlocutor social parece ser la Asamblea de socios, en la medida en que el tamaño aún no es muy grande en este tipo de cooperativas.
- En las CTA más grandes (26 o más trabajadores) se confirma el creciente protagonismo del gerente en las tres parcelas de decisión. Sin embargo se produce un cambio cualitativo, su interlocutor o co-decisor habitual deja de ser la Asamblea de socios para pasar a serlo el Consejo rector.

La pérdida de la capacidad de participación directa de los socios en las decisiones de la empresa a medida que ésta incrementa su tamaño parece verse parcialmente compensada con la creación de nuevos canales de participación y con la mejora de su formación cooperativista, la cual puede redundar en una más eficaz canalización de la participación. Ambos aspectos han sido puestos de relieve en este trabajo.

Sólo el 2,4% de las CTA pequeñas y medianas afirman tener otros órganos sociales y de participación aparte del Consejo rector y de la Asamblea de socios, situación que contrasta con el 15,3% de las CTA más grandes (26 o más trabajadores). Entre estos órganos destacan los Comités de lo social, de dirección y de disciplina.

#### *II.3.3.3.4.3. Participación económica de los socios.*

##### a. Remuneración del capital social con un tipo de interés limitado.

En las cooperativas, los beneficios no se distribuyen con arreglo a la participación de cada socio en el capital social como es el caso de las empresas capitalistas.

La Ley de cooperativas valenciana, Ley 3/2 marzo 1995, que recoge el Principio cooperativo de remuneración del capital social con un tipo de interés limitado, fija este último en un máximo del tipo legal del dinero más seis puntos.

En la realidad valenciana una reducida minoría de CTA (el 6,4%) remunera su capital social con un tipo de interés, práctica más extendida entre las cooperativas del Metal-maquinaria (41,4%), Educación (12,4%) y Otros servicios (7,7%), mientras apenas existe (inferiores al 2%) en los sectores Agrario, Hostelería, Construcción y Servicios a empresas. El tipo de interés medio al que se remunera este capital social es el 7,5%, con un máximo en Comercio (10%) y un mínimo en Educación (2,8%).

#### b. Socios “capitalistas”

En cuanto a la existencia de socios no trabajadores (asociados y socios excedentes), si bien la nueva Ley de cooperativas valenciana les permite mayores remuneraciones y poder de decisión, con la posibilidad de participar de modo variable en los beneficios en función de su participación en el capital social, la realidad cooperativa valenciana, como ya se apuntó en el apartado II.3.3.3.4., no parece haberse hecho (aún) eco de esta fórmula.

Sólo el 15,3% de las CTA reconocen que tienen socios no trabajadores, práctica más extendida entre las CTA de los sectores Servicios a empresas (39,1%), Agrario (38,5%) y Educación (25,3%) y menos en los sectores Metal-maquinaria (0%), Otras industrias (5,5%) y Hostelería (6,3%). En esta minoría de empresas la distribución media del capital social es de 75,9% para los socios trabajadores y 24,1% para los socios no trabajadores. Cabe señalar que a partir de los datos disponibles no parece inferirse un comportamiento diferencial en cuanto a política de remuneración del capital social entre CTA con y sin socios no trabajadores. Es más, la mayoría de las CTA con socios no trabajadores no remuneran el capital social con un tipo de interés.

#### c. Distribución de los excedentes de libre disposición

En las cooperativas con beneficios, cuando ya han sido cubiertas las obligaciones legales (dotaciones al Fondo de Reserva Obligatorio y a la Reserva de Formación y Promoción Cooperativa), interesa conocer el modo de distribución de esos excedentes en dos sentidos: a) por un lado, en su tendencia a reinvertirlos en la cooperativa o a drenarlos fuera de la misma en forma de retornos, y b) por otro, en el modo de distribución de los retornos.

La gran mayoría (79,4%) de las CTA valencianas apuestan por reinvertir la mayor parte de sus excedentes en la propia cooperativa. Como se apuntó en la sección II.3.3.3.4. esta práctica está más extendida en la Hostelería, Agrario, Servicios a empresas y menos en el Metal-maquinaria (49,1%), Otras industrias (54%) y Otros servicios (71,5%). Sólo una de cada cinco CTA destina el excedente neto mayoritariamente a los socios.

La distribución de este excedente en forma de retorno se realiza en promedio de modo igualitario entre los socios para el 87% del excedente, de modo diferenciado dependiendo del nivel retributivo y características del puesto desempeñado para el 9%, y en función del número total de horas anuales trabajadas para el 4% del excedente. Es importante resaltar que la cuantía media distribuida de modo igualitario decrece al crecer el tamaño de la empresa, hasta alcanzar los porcentajes siguientes en las CTA de 26 o más trabajadores: 70,5% distribuido de modo igualitario, 13,5% de modo diferenciado en función del puesto y nivel retributivo y 16% en función del número total anual de horas trabajadas. Esta práctica debe relacionarse con el incremento de la complejidad y especialización laboral propios de las empresas más grandes.

#### *II.3.3.3.4.4. Formación y promoción cooperativa*

Desde los orígenes del cooperativismo el Principio de la formación y educación cooperativa ha sido clave. Su contenido no versaba tanto en la vertiente de mejora de la cualificación laboral cuanto en el incremento del nivel cultural general, supliendo las carencias del sistema educativo público de la época y en la extensión de una cultura cooperativa, imbuida de valores, práctica y hábitos orientados hacia el diálogo, negociación, tolerancia, en general, la cooperación. Este último tipo de formación es fundamental en las cooperativas y en general en las organizaciones democráticas y de participación, pues constituye un mecanismo adecuado para reducir los costes y tiempo necesarios y mejorar la eficacia en la adopción de decisiones, en otras palabras, para mejorar la *eficiencia* y *eficacia decisoria*.

Este Principio Cooperativo ha sido recogido por la A.C.I. -Alianza Cooperativa Internacional- en forma de obligación de dotar un Fondo de formación y promoción cooperativa, incorporándole la dimensión de “promoción genérica” del cooperativismo, a la par que confiere un amplio margen para la materialización de este Principio. La propia legislación cooperativa valenciana lo ha recogido en sus textos.

El estudio revela que sólo la mitad de las CTA valencianas han aplicado en 1996 al menos una parte de este Fondo de formación y promoción cooperativa, co-

rrespondiente al ejercicio de 1995. Dos razones que pueden justificar la respuesta de “aún no se ha aplicado”, para el 100% de este fondo, son, por un lado, la inexistencia de beneficios en el ejercicio 1995 y por tanto de dotación a tal Fondo, y por otro lado, el desconocimiento y/o insensibilidad hacia el mismo y su significado.

Para las CTA que sí afirman haber aplicado al menos parte de este fondo, su destino mayoritario, próximo a la mitad del fondo, es el de la formación de los socios, en torno a un 20% se encuentra pendiente de aplicación, en torno a un 15% se destina como aportación a la Federación de cooperativas y el resto se utiliza para financiar actividades diversas como viajes y actividades de confraternización de los socios y ayudas a entidades culturales y sociales, entre otras.

Se ha analizado la extensión de la labor de formación desde dos perspectivas, una cooperativa y otra de perfeccionamiento profesional, dirigidas a la plantilla de las cooperativas. El primer tipo de formación, la formación profesional, fue objeto de análisis en el apartado II.3.3.3.2.2.c. de este estudio. En aquella parte se constató que la mitad de las CTA valencianas tenían personal que había recibido este tipo de formación profesional en el último trienio, siendo en promedio el 57,2% de las plantillas de estas CTA el colectivo receptor de la misma. En cuanto a formación cooperativa, menos de la cuarta parte de las CTA (el 22,5%) afirma que parte de sus socios han seguido cursos de formación cooperativa.

El número de cooperativas cuyos socios han seguido algún curso de formación cooperativa crece con el tamaño de la empresa pasando de 18,7% en las CTA pequeñas, 23,8% en las medianas y 46,5% en las más grandes. El porcentaje de los socios que han seguido estos cursos es similar en los tres tipos de CTA, en torno al 45% de los socios. Este resultado, por tamaños, es coherente con el principio de eficiencia decisoria, consistente en que esta eficiencia disminuye más que proporcionalmente al incrementar el número de personas implicadas. Por ello, la necesidad de la formación cooperativa es mayor al crecer el tamaño de la cooperativa. Sin embargo, los porcentajes generales no dejan de ser reducidos en estas empresas democráticas.

#### *II.3.3.3.4.5. Intercooperación.*

##### a. Intercooperación política

Un 46,4% de las CTA valencianas afirman estar afiliadas a una Federación de cooperativas, la FVECTA. Sólo una cuarta parte de estas CTA afiliadas reconoce estarlo simultáneamente a otro tipo de federaciones o asociaciones, ya sea de su sector de actividad económica o ya sea de ámbito territorial.

Por sectores, son Servicios a empresas (83%), Metal-maquinaria (72%), Otros servicios (62%) y Educación (55%) los que presentan mayores niveles de afiliación, frente a Construcción (20%) y Hostelería (22%) donde existen menores tasas de afiliación. En estos dos últimos sectores los niveles de afiliación a otras asociaciones o federaciones son también los más reducidos de todas las CTA.

Desde una perspectiva geográfica, las zonas de l’Horta, Valencia y Valencia Costa, por este orden, concentran en valores absolutos el mayor número de CTA afiliadas. En términos relativos son las zonas Castellón (68%), L’Horta (59%) y Alicante Oeste (interior) (52%) las que presentan mayores tasas de afiliación sobre su total de cooperativas, frente a Valencia Interior (12%) y Valencia Costa (35%) donde las tasas son las más bajas.

En cuanto a nivel de implicación en las actividades de la Federación, el 73% de las CTA afiliadas indica que apenas participa, limitando su relación a recibir la información, generalmente de oficio, de la federación, y a acudir a la asamblea anual. No obstante, más de un centenar de cooperativas, el 27% de las afiliadas, afirma participar activamente en estas actividades.

El “estar mejor informados” y “tener asesoramiento cualificado” son, con diferencia, las principales ventajas percibidas por las CTA (en más del 90% de casos) por su afiliación. Otras potenciales ventajas de estar afiliado, como son el “acceso a cursos de formación”, “tener apoyo en momentos de dificultades”, “representación política”, “facilitar la intercooperación económica”, “contribuir al desarrollo del movimiento de la economía social”, son percibidas en menor medida como ventajas. Es importante señalar a este respecto que los efectos positivos de este último grupo de ventajas depende del nivel de participación o implicación a la federación. En efecto, aquellas que participan activamente valoran relativamente más este segundo grupo de ventajas. De este segundo grupo de potenciales ventajas, son más valoradas (por el 72% de CTA afiliadas) el paquete “representación y desarrollo del cooperativismo” (que incluye “representación política”, “facilitar la intercooperación”, “contribuir al desarrollo..”) y en segundo lugar los cursos de formación, por el 68% de las afiliadas.

#### b. Intercooperación económica.

Tres indicadores que permiten realizar una aproximación al nivel de interrelación económica entre las CTA, y en general, las empresas de economía social, o intercooperación económica, son su relación productiva en un contexto de subcontratación, su colaboración en acuerdos de cooperación, y su utilización de los servicios financieros o su condición de miembro de una cooperativa de crédito.

De las 304 CTA que afirman estar subcontratadas (31% del total de CTA), menos de una cuarta parte (el 16,5%) señalan que lo son por empresas de economía social (3,4%), o de modo mixto por éstas y empresas capitalistas (13,1%).

La relación intercooperativa basada en acuerdos de cooperación empresarial aparece más extendida entre las CTA valencianas. En efecto, del 22,6% de CTA que cooperan (estimadas en 222 CTA), el 40,6% afirman haber establecido acuerdos con otras empresas de economía social, ya sea intercooperación pura entre este tipo de entidades asociativas (29,1%) o ya sea de modo mixto con empresas de economía social y empresas capitalistas (11,5%).

Finalmente una cuarta parte de las CTA valencianas reconocen ser socias o utilizar los servicios de alguna cooperativa de crédito. La mayor parte de estas CTA (el 82%) se concentran en la provincia de Valencia.

#### **C.II.3.3.13. MAGNITUDES DEL GRUPO DE EMPRESAS COOPERATIVAS ASOCIADAS A CAIXA POPULAR SCV.**

	Nº empresas	Cooperativas asociadas Socios trabaj.	Caixa Popular Facturación <sup>(1)</sup>	Depósitos <sup>(1)</sup>
1994	79	5.117	64.957	16.813
1995	84	5.475	73.137	20.080
1996	90	6.844	83.460	22.671

Fuente: Memorias de Caixa Popular.

Nota: (1) en Millones de pts.

Probablemente la entidad cooperativa de crédito más importante con la que trabajan estas CTA sea Caixa Popular S.C.V., cooperativa nacida a mediados de los años setenta al calor del incipiente cooperativismo industrial y de trabajo asociado de esta provincia, y pionera del cooperativismo de grupo. En la actualidad conforma uno de los ejes del Grup Empresarial Cooperatiu Valencià, probablemente la segunda experiencia intercooperativa más relevante del Estado español; la primera es sin duda la conocida Mondragón Corporación Cooperativa.

La fuerte relación entre la implantación geográfica de Caixa Popular y de las CTA que afirman ser socias o clientes de cooperativas de crédito revela, desde el punto de vista de la intercooperación, una escasa conexión (y probablemente interés) del resto del cooperativismo de crédito, las Cajas Rurales, en particular, hacia estas empresas de economía social. Este aspecto adquiere mayor gravedad si se tiene en cuenta que las Cajas Rurales conforman un importante sector dentro del sistema financiero valenciano (alrededor del 14%) y que se encuentran en un proceso de diversificación de su clientela-beneficiarios (fuera de su sector original, la agricultura).

#### *II.3.3.3.4.7. Interés por la comunidad.*

Afirmando su interés por la comunidad, la Alianza Cooperativa Internacional incorporó en 1995 un sexto Principio cooperativo cuyo contenido era el siguiente: “al mismo tiempo que se centran en las necesidades y deseos de sus socios, las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades, según los criterios aprobados por los socios”. En este contexto interesaba realizar una aproximación al interés y apoyo a su entorno social y local que prestan las CTA valencianas con un indicador, la financiación de actividades socio-culturales en el entorno local.

Casi un 40% de las CTA afirmaron participar en la financiación de este tipo de actividades. Los mayores niveles de esta participación económica se encuentran en las zonas de Valencia interior (66% de CTA sobre el total de su zona), Castellón (50%) y Valencia Costa (49%). Por sectores son, proporcionalmente, las CTA de Hostelería (97% de CTA sobre el total de su sector), Educación (72%) y Agrario (52%) las que más financian este tipo de actividades.

El tipo de actividades que en mayor medida se subvenciona son las actividades culturales y lúdicas (fiestas locales, equipos deportivos, etc.), en el 68% de los casos, a gran distancia de otros conceptos como son las ayudas económicas al tejido asociativo (21% de casos), cooperación al desarrollo (17%) y a otros fines (13%).

#### *II.3.3.3.5. Análisis económico y financiero de las CTA.*

La información utilizada para analizar la situación económica y financiera de las CTA valencianas procede del trabajo de campo realizado para este Libro Blanco y contiene los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1994 y 1995. El modelo base ha sido el correspondiente a la declaración del Impuesto de



Sociedades (Modelo 201) o, en su defecto, el modelo de estructura económica y financiera especificado al efecto en el cuestionario.

La tabla C.II.3.3.15 ofrece una primera aproximación sintética a la situación de las CTA valencianas en base a determinados valores agregados.

#### C.II.3.3.15.

#### SÍNTESIS DE VARIABLES ECONÓMICO-FINANCIERAS SIGNIFICATIVAS (1995).

	CTA media	Total de CTA
Facturación <sup>(1)(3)</sup>	73.438,8 <sup>(2)</sup>	72.116.901
Valor Añadido <sup>(1)</sup>	28.059,8	27.554.723
Trabajadores	13,47	13.227
Facturación / trabajador <sup>(1)</sup>	5.452,0	--
Valor añadido / trabajador <sup>(1)</sup>	2.083,1	--
Endeudamiento total <sup>(1)</sup>	30.468,5	29.920.967
Capitales propios <sup>(1)</sup>	16.116,8	15.826.697

(1): Miles de pts

(2): Mínimo en sector Educación con 6.248,8 Miles de pts/CTA y máximo en sector Manufacturas con 125.157,2 Miles de pts/CTA.

(3): Facturación = Ingresos de explotación.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

A partir del Balance de Situación, cuyas partidas y valores medios para los ejercicios citados aparecen en la tabla C.II.3.3.16, pueden obtenerse los siguientes ratios significativos de análisis financiero: Ratio de liquidez, de endeudamiento, Fondo de maniobra / Activo total, Ratio de solvencia total o de garantía. Adicionalmente, a partir de la Cuenta de Resultados (véase tabla C.II.3.3.17) pueden obtenerse dos ratios significativos de análisis de rentabilidad: el ratio de rentabilidad de los recursos propios y el Margen neto sobre ventas.

**C.II.3.3.16.**  
**BALANCE ABREVIADO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(Valores medios en pesetas corrientes)**

CONCEPTO	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
<b>A) Socios, desembolsos no exigidos</b>	781.763	1,68	554.346	1,18
<b>B) Inmovilizado</b>	20.441.318	43,87	19.349.976	41,05
B.1) Gastos de establecimiento	96.421	0,21	102.262	0,22
B.2) Inmovilizaciones inmateriales	1.591.145	3,42	1.610.164	3,42
B.3) Inmovilizaciones materiales	18.070.998	38,79	16.957.923	35,97
B.4) Inmovilizaciones financieras	681.768	1,46	590.706	1,25
B.5) Participaciones propias	986	0,00	88.921	0,19
<b>C) Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	261.614	0,56	244.806	0,52
<b>D) Activo circulante</b>	25.105.800	53,89	26.990.589	57,26
D.1) Accionistas. Desembolsos exigidos	140	0,00	0	0,00
D.2) Existencias	6.435.096	13,81	6.336.090	13,44
D.3) Deudores	13.046.707	28,00	14.011.443	29,72
D.4) Inversiones financieras temporales	1.619.154	3,48	1.339.417	2,84
D.5) Tesorería	3.947.921	8,47	5.310.926	11,27
D.6) Ajustes por periodificación	56.782	0,12	-7.287	-0,02
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>46.590.495</b>	<b>100,00</b>	<b>47.139.717</b>	<b>100,00</b>
<b>A) Fondos propios</b>	17.243.911	37,02	15.562.217	33,07
A.1) Capital suscrito	7.111.677	15,26	6.287.389	13,34
A.2) Prima de emisión	29.344	0,06	25.410	0,05
A.3) Reservas	8.927.313	19,16	8.630.758	18,31
A.4) Resultados ejercicios anteriores	-192.492	-0,41	-271.467	-0,58
A.5) Pérdidas y ganancias	1.371.572	2,94	916.659	1,94
A.6) Dividendos a cuenta	-3.503	-0,01	-26.532	-0,06
<b>B) Ingresos a distribuir varios ejercicios</b>	1.205.777	2,59	1.108.948	2,35
<b>C) Provisiones para riesgos y gastos (largo)</b>	185.657	0,40	50.290	0,11
<b>D) Acreedores a largo plazo</b>	9.622.954	20,65	10.510.835	22,30
<b>E) Acreedores a corto plazo</b>	18.099.902	38,85	19.808.593	42,02
<b>F) Provisiones para riesgos y gastos (corto)</b>	232.294	0,50	98.834	0,21
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>46.590.495</b>	<b>100,00</b>	<b>47.139.717</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.17.**  
**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO**  
**ASOCIADO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(Valores medios en pts corrientes)**

CONCEPTO	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
<b>TOTAL DEBE (GASTOS)</b>	<b>72.936.808</b>	<b>100,00</b>	<b>75.327.208</b>	<b>100,00</b>
1. Consumos de explotación	36.579.030	50,15	37.711.145	50,06
2. Gastos de personal	22.185.597	30,42	23.659.577	31,41
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	1.779.350	2,44	1.790.713	2,38
4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	169.734	0,23	177.168	0,24
5. Otros gastos de explotación	7.332.961	10,05	7.667.883	10,18
6. gastos financieros y asimilados	2.529.748	3,47	2.192.643	2,91
7. Variación de las provisiones de inmovilizado	0	0,00	41.266	0,05
8. Gastos extraordinarios y de otros ejercicios	184.456	0,25	384.771	0,51
9. Impuesto sobre sociedades y otros	194.838	0,27	116.849	0,16
10. Resultado del ejercicio (Beneficios)	1.981.094	2,72	1.585.193	2,10
<b>TOTAL HABER (INGRESOS)</b>	<b>72.936.808</b>	<b>100,00</b>	<b>75.327.208</b>	<b>100,00</b>
11. Ingresos de explotación	70.998.678	97,34	73.438.830	97,49
12. Ingresos financieros	404.994	0,56	382.571	0,51
13. Ingresos extraordinarios y otros	405.986	0,56	683.884	0,91
14. Subvenciones transferidas al resultado	499.903	0,69	132.241	0,18
15. Resultados del ejercicio (Pérdidas)	627.247	0,86	689.682	0,92

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**C.II.3.3.18.**  
**RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS SIGNIFICATIVOS.**

	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>		
Ratio de Liquidez	1,37	1,36
Ratio de Endeudamiento	1,59	1,89
Fondo de Maniobra / Activo total	0,15	0,15
Ratio de Solvencia total o de garantía	1,63	1,53
<b>ANÁLISIS ECONÓMICO</b>		
Ratio de Rentabilidad de recursos propios	7,6%	1,9%
Margen neto sobre ventas	5,5%	1,2%

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

Definición de ratios:

- Ratio de Liquidez = Activo circulante / Pasivo circulante
- Ratio de Endeudamiento = Capitales ajenos / Capitales propios = (Acreedores a corto plazo + Acreedores a largo plazo + Provisiones a corto plazo + Provisiones a largo plazo) / (Fondos propios + Ingresos a distribuir en varios ejercicios - Socios, desembolsos no exigidos)
- Ratio de Solvencia total = Activo total / Capitales ajenos
- Ratio de Rentabilidad de los recursos propios = Beneficios después de impuestos / Capitales propios.
- Margen neto sobre ventas = Beneficios después de impuestos / Ingresos de explotación.

Finalmente se presentan dos grupos de tablas adicionales. En primer lugar, se detalla la Cuenta de Resultados en distribución porcentual sobre Ventas y sobre Valor Añadido al objeto de identificar las principales partidas de gasto y la distribución del Valor Añadido entre los cuatro destinos principales, a saber, Personal, Capital (propio y ajeno), Hacienda Pública y Autofinanciación. En segundo lugar se ofrece una distribución de las CTA por sectores de actividad económica y por tamaños, según los resultados (beneficios o pérdidas) obtenidos durante el ejercicio 1995.

**C.II.3.3.19.**  
**CUENTAS DE RESULTADOS EN VALORES MEDIOS (Pts corrientes) Y DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SOBRE**  
**VENTAS (INGRESOS DE EXPLOTACIÓN) Y SOBRE VALOR AÑADIDO.**

	1995		1994	
	Importe	%	Importe	%
11. Ingresos de explotación	73.438.830	100,0	70.998.678	100,0
<b>VALOR DE LA PRODUCCIÓN</b>	73.438.830	100,0	70.998.678	100,0
1. Consumos de explotación	37.711.145	51,4	36.579.030	51,5
5. Otros gastos de explotación	7.667.883	10,4	7.332.961	10,3
<b>VALOR AÑADIDO</b>	28.059.802	38,2	27.086.687	38,2
2. Gastos de personal	23.659.577	32,2	22.185.597	31,2
<b>RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN</b>	4.400.225	6,0	4.901.090	6,9
3. Dotaciones para amort. inmovilizado	1.790.713	2,4	1.779.350	2,5
4. Variaciones provisiones de tráfico	177.168	0,2	169.734	0,2
<b>RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN</b>	2.432.344	3,3	2.952.006	4,2
12. Ingresos financieros	382.571	0,5	404.994	0,6
6. Gastos financieros y asimilados	2.192.643	3,0	2.529.748	3,6
<b>RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	622.272	0,8	827.252	1,2
13. Ingresos extraordinarios y otros	683.884	0,9	405.986	0,6
8. Gastos extraordinarios y otros	384.771	0,5	184.456	0,3
7. Variaciones provisiones del inmovilizado	41.266	0,1	0	0,0
14. Subvenciones transferidas al Resultado	132.241	0,2	499.903	0,7
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	1.012.360	1,4	1.548.685	2,2
9. Impuestos sobre Sociedades y Otros	116.849	0,2	194.838	0,3
<b>RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	895.511	1,2	1.353.847	1,9

**C.II.3.3.20.**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA CON PÉRDIDAS Y CON GANANCIAS (1995),**  
**POR SECTOR Y TAMAÑO (% horizontales)**

	<b>Ganancias</b>	<b>Pérdidas</b>	<b>Total</b>
Agrario	87,0	13,0	100,0
Construcción	59,8	40,2	100,0
Manufacturas	82,0	18,0	100,0
Metal-maquinaria	65,9	34,1	100,0
Otras industrias	92,1	7,9	100,0
Comercio	64,7	35,3	100,0
Hostelería	34,6	65,4	100,0
Otros servicios	50,2	49,8	100,0
Servicios a empresas	82,7	17,3	100,0
Educación	100,0	0,0	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>68,6</b>	<b>31,4</b>	<b>100,0</b>
1 a 5	70,1	29,9	100,0
6 a 10	59,8	40,2	100,0
11 a 25	77,1	22,9	100,0
26 a 50	62,2	37,9	100,0
51 o más	91,1	8,9	100,0

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco.

**II.3.3.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**

Las empresas cooperativas de trabajo asociado valencianas, como se ha puesto en evidencia en las anteriores secciones de este capítulo, conforman una realidad marcadamente heterogénea. Presentan fuertes diferencias en cuanto a trayectorias y comportamientos empresariales, en cuanto a ubicación sectorial y posicionamiento estratégico, en dimensión, en dinamismo y en cultura y práctica cooperativa. Esta diversidad dificulta la identificación de una “CTA valenciana típica” a la que puedan

atribuirse de modo genérico unas determinadas fortalezas, potencialidades y debilidades, so pena de incurrir en graves errores de diagnóstico y de posterior prescripción. Un análisis, descriptivo, prospectivo y prescriptivo, más preciso exigiría la elaboración de estudios monográficos sobre colectivos homogéneos previamente identificados de CTA atendiendo a criterios básicamente de trayectoria empresarial, práctica cooperativa y sector.

Lo anterior no obvia, no obstante, la existencia de unas pautas y rasgos muy extendidos en este tipo de empresas, los cuales serán objeto de la primera parte de esta sección del trabajo, si bien, para evitar caer en simplificaciones equivocadas, se ha decidido relativizar este cuadro general incorporando un apartado que aborda un grupo de CTA con características diferenciadas, el cual, por su proximidad a la propia noción, se le denominará grupo de “empresas cooperativas excelentes”.

El enfoque analítico utilizado parte de la premisa de considerar a la CTA como una organización viva y en proceso de cambio formada por unos recursos humanos que gestionan activos económicos y crean nuevos. Esta organización se encuentra inmersa en un medio económico, social e institucional, a su vez en evolución, que le condiciona, amenaza su desarrollo incluso su supervivencia pero que también le ofrece oportunidades de desarrollo, en un sentido amplio. Este medio puede ser a su vez alterado, en mayor o menor medida, por la acción de la propia organización. Múltiples factores van a condicionar el desarrollo y continuidad de la CTA como empresa y como cooperativa: los recursos disponibles (conocimientos productivos, recursos humanos, canales comerciales, otras capacidades) y su modo de gestión y organización por la cooperativa, la capacidad de ésta para ampliarlos o crear nuevos, ya sea endógenamente (vía procesos de formación, aprendizaje, creatividad-innovación) o ya sea tejiendo alianzas con otros agentes del medio y captando recursos y capacidades existentes en el entorno así como su capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno económico (por ejemplo, a los cambios técnicos y productivos o a nuevas prácticas de comercialización), institucional (por ejemplo, a variaciones en la regulación) y social (por ejemplo, a variaciones en el grado de conocimiento y percepción social del cooperativismo y economía social o la aparición de nuevas demandas sociales). Desde este enfoque, en consecuencia, el elemento humano es clave.

### **a. Pautas más comunes en las CTA valencianas.**

#### *Ámbito organizativo interno.*

El factor humano constituye el activo principal de las CTA y conforma una potencial ventaja competitiva de este tipo de empresa frente a las otras modalidades empresariales.

El trabajo de campo ha puesto de manifiesto que existe una fuerte implicación (entendida en el sentido de relación societaria) de la plantilla en la cooperativa, la cual es mayor en lo que respecta al colectivo de recursos humanos estratégicos (directivos, comerciales y personal cualificado). Esta implicación favorece una mayor motivación de los trabajadores hacia la buena marcha de la empresa y ejerce como mecanismo de fidelización laboral, de tal modo que el trabajador socio se encuentra más dispuesto a realizar los sacrificios necesarios (mayores jornadas y menores remuneraciones) para que la empresa resista en los momentos más críticos.

Las CTA valencianas presentan un importante nivel de flexibilidad y polivalencia laboral, lo que es coherente con su tamaño, generalmente pequeño o muy pequeño, y con la necesidad de flexibilidad productiva que impone el mercado.

Existe una preocupación y esfuerzo por mejorar el nivel formativo del personal, básicamente debido a la necesidad de adaptarse a los cambios técnicos y organizativos de la empresa y por la estrategia de desarrollo de la misma. No obstante, la extensión de esta práctica es limitada ya que alcanza a la mitad de las CTA. Esta formación ha alcanzado primero a los recursos humanos estratégicos y, dependiendo del clima organizacional y de los canales de comunicación internos a cada empresa, se ha extendido posteriormente al resto del personal en un proceso de aprendizaje interno.

Sólo un tercio de las CTA con gerente reconoce que éste, un recurso humano clave en estas empresas, tiene nivel de estudios elevado (titulación universitaria y/o cursos de especialización), lo que constituye, salvo casos de autodidactismo, un claro indicador del bajo nivel, no sólo formativo sino profesional de los directivos de estas empresas. Este punto débil condiciona, a su vez, la adopción de una estrategia empresarial propia y reduce la capacidad de extroversión empresarial de las CTA.

El dinamismo de un importante número de CTA les ha permitido ampliar su actividad y sus efectivos humanos. Ahora bien, ese incremento de plantilla no se ha traducido todo en un aumento de empleo estable. Tres razones contribuyen a explicar este hecho: por una parte se encuentran las causas relacionadas con la propia naturaleza de las nuevas actividades económicas desarrolladas (caracterizadas por una fuerte incertidumbre); en segundo lugar, por la propia y natural lentitud inherente al



proceso de societarización de trabajadores; y en tercer lugar, por razones jurídicas, que limitan legalmente el número de trabajadores fijos en relación al de socios. El escollo jurídico es manifiesto. Es previsible que un cambio en la regulación laboral y cooperativa tuviera dos efectos positivos en este tipo de CTA dinámicas, uno directo, traducible en incremento del empleo estable, y otro indirecto, consistente en la incorporación de un mecanismo adicional de incremento de la motivación e implicación, el de la promoción laboral por la vía: eventual > fijo > socio.

El aprovechamiento y rentabilización de las ventajas de una organización flexible, que aprende y que favorece la motivación y el desarrollo del potencial de sus recursos humanos (creativo, humano y promoción y cualificación laboral) depende directamente del clima organizacional, de las relaciones interpersonales y, en general, de los mecanismos de participación existentes. Si son inadecuados pueden no sólo entorpecer o inhibir los potenciales efectos positivos (procesos de aprendizaje, implicación, etc.) sino reducir drásticamente la eficiencia y eficacia decisora, redundando en un empeoramiento del comportamiento económico empresarial, e incluso involucionando hacia la ruptura y cierre de la cooperativa. Por contra el establecimiento de eficaces canales de participación, división de funciones y responsabilidades, el aprendizaje colectivo de la cultura y práctica democrática y de modo especial, el adiestramiento de los cuadros intermedios y directivos en estilos de dirección participativos, asimilables a lo que cierta literatura denomina “management people”, contribuirían a activar y desarrollar procesos evolutivos autorreforzantes en el equipo humano: la participación responsable estimularía la motivación, la creatividad y la productividad, y se traduciría a su vez en una remuneración en especie, humanamente más enriquecedora.

El panorama general de las CTA valencianas presenta serias deficiencias a este respecto, lo que puede ser constatado atendiendo a tres variables objetivas, el bajo seguimiento por parte de la plantilla de cursos de formación cooperativa, la escasez de órganos o mecanismos especialmente diseñados para canalizar la participación en la empresa y el modo de aplicación del fondo de formación y promoción cooperativa, el cual no existe en la mitad de casos. Es evidente que se necesita formación e investigación sobre práctica cooperativa. El entorno socio-cultural, identificable con el sistema educativo oficial y la cultura y valores dominantes, es un condicionante poco propicio. La acción de determinados agentes, como la propia FFES (Fundación para la formación de la economía social - ligada a FVECTA), así como otras entidades del cooperativismo, de ciertos movimientos sociales y la Universidad ha permitido paliar parcialmente este déficit, sin embargo deben multiplicarse los esfuerzos desde diferentes frentes, especialmente desde la propia Administración pública (incluida la Universidad) así como desde la federación de cooperativas.

### *Eficiencia y estrategia empresarial*

En general las CTA valencianas adolecen de una reducida visión estratégica de su negocio lo que debe imputarse en gran medida al bajo nivel de formación (profesional) de ciertos recursos humanos estratégicos, el gerente en particular. Estos últimos parecen abrumados por el día a día de la empresa y de su relación con los socios y trabajadores. Este hecho queda corroborado por la escasa sistematización de su estrategia empresarial en forma de elaboración de planes estratégicos; lo que contrasta con el elevado índice de elaboración de planes de gestión en este tipo de empresa que obedece principalmente a razones de información a los socios sobre la marcha de su cooperativa. Esta escasa visión estratégica tiene además su reflejo en el posicionamiento estratégico de la empresa en su hueco de mercado y sector y en su grado de extroversión empresarial.

En la función de comercialización las CTA valencianas adolecen, en general, de fuertes debilidades. La escasa visión estratégica (en este caso comercial) se manifiesta aquí de dos modos, por un lado directamente, en forma de reducida utilización de instrumentos y canales de comercialización eficaces así como de técnicas de marketing, como son la asistencia a ferias del sector, la existencia de agentes comerciales de plantilla (y no a comisión) o el contar con marca propia, y por otro lado indirectamente, en la poca sensibilidad (o capacidad) para realizar innovaciones o inversiones en redes de comercialización y en diversificación de la cartera de productos, para coordinar esfuerzos con otras empresas en esta función empresarial (articulando estructuras comerciales en forma de cooperación empresarial) y para utilizar los mecanismos de apoyo ofrecidos por las Administraciones públicas (subvenciones y ayudas a la comercialización).

La reinversión de beneficios (autofinanciación) y las aportaciones de los socios constituyen los mecanismos principales de financiación de las CTA valencianas. La gran extensión de la utilización de las ayudas públicas a la financiación (subvención del tipo de interés en los créditos), la propia distribución de las entidades con las que realizan este tipo de operaciones económicas (principalmente Cajas de ahorro y en menor medida Banca privada y Cooperativas de crédito), así como la fuerte relación entre crecimiento de recursos propios y préstamos externos, son indicativos de la magnitud de las dificultades con las que se enfrentan las CTA para acceder al crédito privado. Esta dificultad de acceso a la financiación en condiciones ventajosas, por un lado, limita el potencial de crecimiento de las CTA, especialmente para desarrollar nuevas actividades, más rentables y que incorporarían mayores valores añadidos, y por otro lado, contribuye a elevar artificialmente los costes financieros soportados por las CTA debido a determinadas prácticas de clientes, particularmente

de las distintas Administraciones públicas, consistentes básicamente en el retraso en sus pagos.

### *Posicionamiento estratégico*

En cuanto a posicionamiento estratégico existe una diversidad de situaciones en las CTA valencianas y es más difícil la generalización. El análisis sectorial permite diferenciar tres realidades relativamente homogéneas. En primer lugar, las *CTA de servicios (de proximidad)* orientadas a clientes situados en un entorno geográfico próximo y cuya posición sectorial es mayoritariamente la de productora y comercializadora de su propio servicio. Un segundo grupo es aquel en el cual las CTA exclusivamente comercializan productos y/o servicios previamente adquiridos de otras empresas. El tercer grupo, las *CTA de transformación*, está integrado por aquellas ubicadas en fases o actividades intermedias del proceso productivo, principalmente industrial, comercializando el producto directamente sólo en pocos casos. Las CTA de este último grupo son empresas subcontratadas inmersas en redes de empresas de las que raramente son las líderes. Aquí, su relación, dada la extensión de la subcontratación de capacidad, especialmente en la industria, es de dependencia y presentan una gran vulnerabilidad económica. Ello pone en evidencia no sólo la falta de liderazgo empresarial y sectorial de la mayoría de las CTA de este tipo sino su falta de definición de una estrategia empresarial propia.

Casi el 40% de las CTA valencianas se encuentran en una posición negociadora débil en su hueco de mercado, frente a proveedores y/o clientes. El grupo formado por las CTA que producen para otras empresas es el que presenta en mayor medida esta situación. En el otro extremo, casi el 20% de las CTA gozan de una posición negociadora fuerte en su hueco de mercado. El grupo formado por las CTA que producen y comercializan su producto o servicio es el que presenta un mayor porcentaje de empresas que tienen esta posición negociadora, seguido del grupo de CTA que sólo comercializan.

### *Extroversión empresarial*

La conexión de las CTA valencianas a los centros proveedores de información y de recursos estratégicos (asesoramiento especializado, formación, tecnología) es en general baja, lo que se traduce en una menor capacidad (o sensibilidad) para anticipar cambios en el entorno, para aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan y para absorber los diversos recursos que les ofrece este entorno institu-

cional próximo. El anterior comportamiento se pone de manifiesto en la baja conexión, en general, ya sea por afiliación o por clientela, a entidades de asesoramiento externo (utilizando servicios de asesoramiento especializado, no tradicional como sería el de tipo contable, laboral, fiscal y jurídico), a asociaciones y federaciones del sector de actividad y a ferias (o centros proveedores de contactos en el sector) e institutos tecnológicos (o centros proveedores de tecnología) por parte de las CTA.

Una excepción se produce en el caso de la conexión a la federación de cooperativas, FVECTA, a la que la mitad de CTA se hallan afiliadas. Un aspecto cabe resaltar: son las CTA más dinámicas y más próximas al modelo de “empresas cooperativas excelentes” las que tienden más a conectarse a esta federación. Esta situación puede favorecer procesos mutuamente autorreforzantes del dinamismo de las CTA afiliadas y de su federación, así como la extensión de un efecto demostración positivo hacia el resto de CTA.

En el terreno de la cooperación empresarial y el crecimiento en red, las CTA valencianas adolecen de un elevado grado de atomización. Menos de una cuarta parte de CTA están inmersas en procesos de cooperación interempresarial. En la mayor parte de casos esta cooperación se desarrolla con otras empresas capitalistas, dentro de la lógica de los sistemas territorialmente localizados de pymes de un mismo sector (como el mueble, textil y calzado). Este bajo nivel de cooperación limita enormemente la capacidad de las CTA para abordar acciones estratégicas (comerciales, de aprovisionamiento, de tecnología, etc.) que les serían muy ventajosas y para activar procesos de aprendizaje colectivo (entre empresas).

Adicionalmente, siguiendo la anterior pauta, la intercooperación económica se encuentra, en general, también en un estado incipiente, a pesar de los esfuerzos realizados desde la federación de CTA y desde alguna otra entidad cooperativa (GECV, Caixa Popular). Un resorte adicional que ayudaría a las CTA sería una mayor atención y apoyo del cooperativismo de crédito, las Cajas rurales en particular, hacia las mismas.

### **b. Las “empresas cooperativas excelentes”**

El panorama general precedente se ha enfrentado, durante el análisis de datos procedentes del trabajo de campo, a una parte del colectivo de CTA que sistemáticamente presentaban unos rasgos diferenciados. Se les encuentra a éstas en los diferentes sectores de actividad económica, presentan una gran diversidad de tamaños y no son un fenómeno reciente (aunque sí parece haberse extendido más en los últimos

años) pues muchas tienen más de una década de existencia. Donde se aprecia el carácter diferencial es en las pautas de comportamiento empresarial y cooperativo.

En general, estas “empresas cooperativas excelentes” presentan sistemáticamente mejores resultados y comportamientos que la media de las CTA, de acuerdo con los criterios del enfoque sintetizado al principio de esta sección, no obstante, en muchos casos, no alcanzan tampoco los niveles que se considerarían deseables.

A nivel organizativo interno estas “empresas cooperativas excelentes” se encuentran claramente mejor dotadas en recursos humanos estratégicos, entre ellos en gerente-socio, además su nivel formativo y de profesionalidad es mayor. Una consecuencia directa es que cuentan con mayor visión estratégica de su empresa y una más clara y sistematizada estrategia empresarial.

Presentan una mayor polivalencia de su personal y una significativa mayor preocupación por la formación de su personal, tanto profesional como cooperativa, lo que es un indicador de su flexibilidad organizativa interna y de su interés por el desarrollo y promoción del potencial de sus recursos humanos (de modo especial la mujer), por el aprendizaje interno, y unas fluidas y enriquecedoras relaciones interpersonales internas. Su mayor dinamismo económico se refleja también en unas mayores tasas de incorporación de nuevos trabajadores y de socios, ambas claramente superiores a la media.

Su mayor dinamismo y mejor definición de su estrategia se traducen en una mayor intensidad innovadora, afán de renovación y desarrollo y utilización de los instrumentos y técnicas empresariales más eficaces (comerciales, asesoramiento, en financiación, etc.).

Además conocen y aprovechan más y mejor los recursos que les ofrece el entorno institucional (ayudas públicas -incluso de programas europeos-, servicios de asesoramiento especializado, nuevas tecnologías procedentes de centros o redes de investigación), al igual que se encuentran más inmersas en redes de cooperación interempresarial, en especial con otras empresas de economía social. En estos últimos casos se refuerzan los procesos de desarrollo cooperativo (casos de GECV, Sercoval y Redeas). Presentan mayores índices de afiliación a federaciones y asociaciones de cooperativas, de sector y territoriales.

La consolidación de un amplio grupo de “empresas cooperativas excelentes” está permitiendo la aparición y multiplicación de nuevos efectos positivos o contribuciones del cooperativismo a la sociedad, además de los genéricos tradicionales. Ello queda más patente cuando más se ponen en práctica las virtudes inherentes al cooperativismo.

Algunos de estos nuevos efectos positivos se aprecian en:

- en la labor de este tipo de empresas para integrar y promocionar profesionalmente (hasta alcanzar los puestos estratégicos de las empresas) a grupos de población con especiales dificultades para ello, especialmente la mujer,
- en su labor para desarrollar el potencial humano, en particular su creatividad, y favorecer la aparición de remuneraciones en especie de carácter psico-social,
- en su interés por conectarse a los diferentes movimientos sociales, identificando y compartiendo sus sensibilidades y problemáticas, y sobre todo, ofreciéndoles soluciones,
- en su labor innovadora en la detección y satisfacción de necesidades sociales, lo que, si se une el compromiso del Sector Público en el caso de servicios de interés general o social, puede traducirse posteriormente en nuevos servicios públicos que incrementen la calidad de vida de la población,
- en su labor de regulación laboral en las nuevas actividades exploradas, definiendo y valorizando nuevas profesiones, favoreciendo el establecimiento de convenios colectivos, y evitando la precarización del trabajo.

Una contribución adicional de este colectivo de “empresas cooperativas excelentes” es que está generando un doble efecto demostración positivo, uno hacia la sociedad, cambiando ante ella la tradicional imagen mediocre y decimonónica del cooperativismo de trabajo asociado, y otro, hacia el resto del cooperativismo y economía social, indicándoles una ruta a seguir.

### **II.3.3.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **a. Recomendaciones a las Administraciones públicas.**

La positiva contribución del cooperativismo de trabajo asociado, y en general del cooperativismo, a la solución de los grandes problemas de la sociedad y economía española y valenciana y a la consecución de mayores cotas de equidad y democracia han justificado su apoyo por parte de los Poderes públicos.

El art. 129.2 de la Constitución Española es explícito a este respecto: “Los Poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades coopera-

tivas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

A nivel de la Comunidad Valenciana, el Título III (art. 90 a 96) de la Ley 3, de 2 de marzo de 1995 de Cooperativas Valencianas, relativo a “Fomento del Cooperativismo”, contiene numerosas medidas de fomento, recomendadas por este Libro Blanco, pero que, sin embargo, han sido escasa o insuficientemente llevadas a la práctica hasta la fecha.

- Un primer ámbito donde los Poderes públicos deberían intensificar su acción es en el educativo y cultural. En primer lugar deberían instrumentar los mecanismos adecuados y eficaces que contribuyan a cambiar la sensibilidad de ciertos agentes económicos claves (en especial el sistema financiero) hacia este tipo de empresas de economía social. En segundo lugar deberían intensificar su labor de promoción y de formación cooperativista en la sociedad, en particular hacia las nuevas generaciones, los potenciales grupos promotores y a los movimientos sociales. Llevar a la práctica el contenido del art. 93.c de la Ley 3/95 mencionada sería muy aconsejable: “La Generalitat Valenciana.. c) incluirá la enseñanza del cooperativismo en el sistema educativo en sus distintas clases y niveles..”.
- Un segundo frente de apoyo, o más correctamente, de eliminación de barreras, es el de la regulación. Los Poderes públicos deberían eliminar ciertos escollos jurídicos que frenan, por un lado, el potencial de las CTA para crear empleo fijo, en particular el que limita el ratio contratados fijos / socios trabajadores, y por otro lado, la implantación de las CTA en determinadas actividades económicas (como los seguros y las agencias de viajes).
- En tercer lugar, las diferentes Administraciones públicas (Central, Autonómica y Locales) deberían articular, e intensificar en su caso, una política activa de fomento de las CTA. Ello podría implementarse de dos modos, uno indirecto, apoyando la labor desarrollada por la federación de cooperativas así como de otras estructuras de fomento del cooperativismo, y otra directa, apoyando la creación, consolidación y desarrollo de las CTA a través de la propia actuación económica pública. En este último caso, el principio que habría de informar esta actuación debería de ser el de la promoción comedida, favoreciendo el que los proyectos apoyados se sostengan por sí solos en un plazo razonable de tiempo.

Los ejes centrales de una política activa de fomento de las CTA deberían ser los siguientes:

- Apoyo a la creación de nuevas CTA en diferentes campos y frentes, algunos de los cuales ya han sido recogidos por la mencionada Ley 3/95, como son: 1) apoyar la creación de CTA para gestionar servicios públicos, fomentando la participación de los usuarios, en colaboración con los distintos organismos competentes; 2) apoyar la creación de CTA sobre empresas en crisis que hayan demostrado su viabilidad, así como en relación con sectores productivos y comarcas en crisis o deprimidas; 3) apoyar la creación de nuevas CTA desde el nivel local a través de agencias o agentes de desarrollo local; 4) apoyar la creación de CTA juveniles como mecanismo formativo complementario y como primer paso para su acceso a un empleo estable; 4) apoyar la creación de CTA del tipo “empresas de inserción”, entidades que permiten la inserción social y laboral de colectivos desfavorecidos (marginados, disminuidos, inmigrantes, etc.).
- Extender e intensificar la labor de formación y capacitación de los recursos humanos de las CTA, especialmente de los recursos humanos estratégicos (directivos), en sus dos dimensiones, formación profesional y gerencial y formación cooperativa.
- Articular mecanismos eficaces para mejorar la financiación de las CTA, entre los que podría incluirse la creación de un fondo de desarrollo cooperativo del tipo fondo de capital riesgo, que podría ser de naturaleza mixta pública y cooperativa. Adicionalmente, para evitar generar problemas de tesorería y elevación artificial de los costes financieros, las diferentes Administraciones habrían de agilizar la efectividad de los pagos, no sólo de los créditos y subvenciones sino de los servicios y contrataciones públicas realizados por las CTA, en caso contrario estas últimas se encontrarían en una clara inferioridad de condiciones respecto de las grandes empresas tradicionales dada la mayor capacidad financiera de estas últimas.
- Dar un derecho preferente en las contrataciones realizadas por las diferentes Administraciones públicas para la realización de obras, servicios y suministros, lo que ya viene recogido en los art. 94 y 96 de la mencionada Ley 3/95. Este tipo de política ha permitido en países más avanzados, como Italia, el desarrollo y consolidación de un cooperativismo de trabajo asociado dinámico y con capacidad de exportación y de realización de actividades fuera de sus fronteras.



- Para favorecer el mejor aprovechamiento de los recursos y medidas de apoyo existentes en el entorno institucional deberían de elaborarse guías de recursos, ágiles, simples y de fácil acceso al conjunto de las CTA, además de apoyar financieramente la conexión a este tipo de entidades.
- Favorecer y apoyar la articulación de diferentes procesos de cooperación empresarial, de intercooperación, y en su caso, de concentración empresarial. El apoyo financiero a los proyectos europeos presentados por las CTA está demostrando ser un eficaz resorte de creación de redes de cooperación, no sólo nacionales sino internacionales, por lo que debería ser potenciado.

## **b. Recomendaciones al Sector**

Las principales acciones que deberían llevar a cabo las CTA y sus organizaciones son las siguientes:

- Intensificar la formación de sus efectivos humanos, especialmente los estratégicos, no sólo en su vertiente de cualificación profesional y gerencial sino en su vertiente cooperativa - participativa.
- Las CTA necesitan dotarse de una visión empresarial que les permita definir y sistematizar estrategias empresariales eficaces para tener éxito en el mercado. Es importante que se doten de unos recursos humanos estratégicos, especialmente de directivos, capaces, profesionalizados y con estilos de dirección participativos.
- Las CTA deben de incrementar drásticamente su conexión con el entorno institucional próximo, conociendo y aprovechando mejor los recursos y oportunidades que éste les ofrece.
- Las CTA deben urdir alianzas con otros actores, en unos casos con empresas del sector, articulando acuerdos de cooperación y redes empresariales, y en otros casos con los movimientos sociales. Es necesario que, en la medida de lo posible, se favorezca la creación de redes de base cooperativa y de economía social, de modo que puedan liderar experiencias de grupo que eviten situaciones de dependencia colectiva y de posible deterioro de su identidad cooperativa.
- Debe fomentarse la intercooperación entre las diferentes familias de cooperativas. En particular, las cooperativas de crédito (las cajas rurales) deben interesarse y apoyar financieramente los proyectos presentados por las CTA, y en general, por las entidades de economía social.



## II.3.4. LAS SOCIEDADES LABORALES

### II.3.4.1 LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS SOCIEDADES LABORALES Y DE SU ENTORNO

#### *II.3.4.1.1 El origen de las sociedades laborales.*

El origen histórico de las sociedades laborales, se sitúa en unas coordenadas político-económicas bien diferentes a las que, posteriormente, marcarían la proliferación de estas experiencias empresariales. Como es bien conocido, la primera sociedad laboral comienza a funcionar en Valencia en el año 1964; la Sociedad Anónima laboral de Transportes Urbanos de Valencia (SALTUV) se constituye por los trabajadores de la vieja Compañía de Tranvías y Ferrocarriles de Valencia (CTFV).

La CTFV, perteneciente al Grupo empresarial del entonces denominado Banco Central, ostentaba la concesión municipal de los tranvías de Valencia y de los ferrocarriles de vía estrecha de cercanías. Los concesionarios de los tranvías de Valencia no habían acometido en la década de los cincuenta las inversiones necesarias para hacer frente a las nuevas exigencias de los transportes urbanos, de manera que la CTFV se encontraba descapitalizada unos pocos años antes del fin de la concesión municipal, y con pocos ánimos por parte de sus propietarios para renovar la concesión.

Ante la incertidumbre por su futuro laboral y la amenaza del desempleo, los más de 1.500 trabajadores que constituían la plantilla de la CTFV y de otras empresas menores concesionarias de transportes urbanos por autobús, aceptaron crear una empresa laboral de base asociativa a partir de la preexistente CTFV a la que se le adjudicara la concesión de los transportes urbanos de Valencia. Para ello, constituyeron la Fundación Laboral de Transportes Urbanos de Valencia (FULTUV) con un patrimonio de 60 millones de pesetas obtenidos mediante préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo (FNPT).

La Fundación Laboral, que está integrada exclusivamente por los trabajadores de la empresa laboral es la propietaria de la mayoría del capital social de la SALTUV, que se constituye con capital mayoritario de FULTUV, limitándose la disposición de las acciones de manera que solo pueden ser titulares de las mismas los trabajadores que adquieren la condición de accionistas a través de la relación laboral y dejan de serlo al extinguirse dicha relación.

La consolidación de la experiencia de SALTUV la convierte en punto de referencia para desarrollar otras iniciativas semejantes, fundamentalmente en el sector del transporte urbano, de manera que durante la década de los 60 se crean otras S.A.L. de transportes urbanos, destacando la Sociedad Anónima Laboral Mallorquina de Autobuses (SALMA), constituida en 1968 y que a partir de 1971 se hace cargo de los transportes urbanos de Palma de Mallorca, y también SALCA (Sociedad Anónima Laboral Canaria de Autobuses) que se hace cargo de los transportes urbanos de Las Palmas de Gran Canaria.

Aunque las S.A.L. que se crean en la década de 1960 tienen como punto de partida una empresa privada en dificultades, esta situación de crisis se limita a un subsector muy concreto, cual es el del transporte urbano de viajeros. Por el contrario, el contexto general de la economía se caracteriza por una larga etapa de crecimiento que tiene lugar entre 1959 y 1975, no siendo de extrañar que, en ese periodo, apenas abunden las sociedades laborales, prácticamente inexistentes fuera del mencionado subsector.

En realidad, las características políticas y económicas de la época, animaban poco a una generalización de estas experiencias autogestionarias. De una parte, el marco político autoritario alentaba poco el desarrollo de estas actividades. De hecho, en los promotores de la propia SALTUV, lo que existe es un fuerte componente paternalista e ideológico más bien próxima al ideario nacional-sindicalista aún vigente en el poder político de la época.

Por otra parte, ya ha sido dicho, el fuerte crecimiento económico del periodo, con tasas de paro muy reducidas, no constituía un estímulo para el desarrollo de estas experiencias.

Sin embargo, de esta primera etapa de la historia de las sociedades laborales que puede situarse en el periodo 1964-1977 dos importantes aspectos merecen ser destacados. El primero de ellos es que SALTUV demostró que una empresa privada con serias dificultades pudo ser reflotada, consolidando los puestos de trabajo, mejorando las condiciones de trabajo, la formación y las retribuciones de los empleados, aumentando la rentabilidad y ampliando la calidad del servicio a los usuarios. En segundo lugar, la novedosa figura jurídica desarrollada estableció un importante punto de referencia para una posterior generalización de la experiencia.

### ***II.3.4.1.2. Las características diferenciales de las sociedades laborales.***

El germen jurídico de las actuales sociedades laborales se encuentra en las diferentes normas promulgadas entre 1960 y 1980 para proteger el empleo y las pequeñas y medianas empresas. La Ley 45/1960 de 21 de julio, creadora de Fondos Nacionales crea, entre otros, el denominado Fondo Nacional de Protección al Trabajo (F.N.P.T.), cuyos sucesivos Planes de Inversiones establecen las condiciones que deben cumplir las Empresas Asociativas Laborales para ser acreedoras a los préstamos y ayudas del Fondo. Las leyes aprobatorias de los Planes de Desarrollo hacen referencia al acceso de los trabajadores a la propiedad en sus diversas formas y, concretamente, la Ley 22/1972 de 10 de mayo, que aprueba el III Plan de Desarrollo indica que se establecerá una ordenación legal para las Empresas Asociativas Laborales análogas, entre las que se encuentran las Sociedades Anónimas Laborales y se facilitará y se procurará su creación.

El XVIII Plan de Inversiones de 1979 del F.N.P.T. sienta las bases de lo que posteriormente serán las características diferenciales de las sociedades laborales cuando se promulguen leyes específicas para las mismas. En efecto, en el año 1979, con un aumento espectacular del paro, son ya muy numerosas las conversiones en sociedades anónimas laborales de empresas capitalistas en crisis de manera que para poder tener acceso a las ayudas financieras del Fondo, el Plan de Inversiones del mencionado año establece que cuando se trate de conversión de una sociedad mercantil ya preexistente en una sociedad laboral, los socios capitalistas de aquella podrán formar parte de la nueva, siempre que la suma de su participación en la sociedad laboral no supere el 50% del capital social, exigiendo para ello los siguientes requisitos:

- a) El 50% como mínimo del capital social tiene que pertenecer a los trabajadores.
- b) Ningún socio podrá ostentar más del 25% del capital social.
- c) Los títulos, que serán necesariamente nominativos, pertenecientes a los trabajadores, solo podrán transmitirse a otros trabajadores de la empresa.
- d) Las modificaciones de las anteriores menciones estatutarias solo podrán hacerse con la autorización del Fondo.

Hasta la promulgación de una primera ley propia de las sociedades laborales estos son los requisitos estatutarios que se exigirán a las sociedades anónimas para ser consideradas como laborales y tener acceso a las ayudas del F.N.P.T. Solo a partir de 1980 se exige el requisito adicional de que los títulos representativos del capital de-

ben recoger en su texto las limitaciones que, en orden a su transmisibilidad, establezcan los estatutos sociales.

La crisis industrial que sacude a España, con una grave incidencia en la destrucción de empleo provoca un considerable aumento de las sociedades anónimas laborales que, en buena medida, y durante el periodo 1977-1985 proceden de reconversiones de empresas privadas preexistentes. Todo ello estimula la promulgación de la Ley 15/1986 de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales, que da mayor seguridad jurídica a estas empresas y define claramente su carácter, estableciendo con todo detalle su consideración como laborales.

Las características diferenciales que la Ley 15/1986 establece para las S.A.L. son, básicamente, las mismas que las exigidas por las normas del F.N.P.T. desde 1979. La Ley, establece una participación mínima de los trabajadores en el capital social del 51%, a diferencia de las sucesivas Ordenes Ministeriales anteriores que establecían un mínimo del 50% y, además, regula con detalle la participación en el capital social de las entidades públicas con un máximo del 49% así como la existencia de trabajadores asalariados que, en el caso de trabajadores con contrato indefinido, no podrán superar el 15% del total de socios-trabajadores en las empresas con 25 ó más trabajadores, ni el 25% en las empresas con menos de 25 trabajadores.

La Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales viene a sustituir a la primera Ley de sociedades anónimas laborales. Como se señala en su Exposición de Motivos, la profunda reforma llevada a cabo por la Ley 19/1989, de 25 de julio, de adaptación de las sociedades de capital a las normas comunitarias y el cambio de signo que ha experimentado en los últimos años el marco societario en España, que ha llevado a la aprobación y promulgación de la nueva Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, exigían una regulación de las sociedades laborales acorde con dichos cambios. En efecto, las nuevas exigencias a las sociedades anónimas de un capital social mínimo de 10 millones de pesetas frenó la constitución de sociedades anónimas laborales e impulsó la transformación de muchas SAL en sociedades limitadas.

La nueva regulación respeta las líneas maestras del concepto de sociedad laboral que, a voluntad de los socios, podrá constituirse como anónima o como limitada.

## CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS SOCIEDADES LABORALES (LEY 4/1997 DE 24 DE MARZO)

	<b>SOCIEDAD LIMITADA LABORAL (SLL)</b>	<b>SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL (SAL)</b>
CAPITAL SOCIAL MÍNIMO	QUINIENTAS MIL PTS. TOTALMENTE DESEMBOLSADAS EN EL MOMENTO DE LA CONSTITUCIÓN	DIEZ MILLONES DE PTS. CON DESEMBOLSO MÍNIMO DEL 25% EN EL MOMENTO DE LA CONSTITUCIÓN
TÍTULOS DE CAPITAL PROPIEDAD DE LOS TRABAJADORES	MÁS DEL 50% DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES	MÁS DEL 50% DEL CAPITAL SOCIAL
MÁXIMO DE CAPITAL POR SOCIO	33% DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES	33% DEL CAPITAL SOCIAL
DERECHO DE VOTO Y DE PARTICIPACIÓN EN BENEFICIOS	PROPORCIONAL A LAS PARTICIPACIONES SOCIALES	PROPORCIONAL AL CAPITAL SOCIAL
MÁXIMO DE TRABAJADORES INDEFINIDOS NO SOCIOS	15% EN SLL Y SAL CON MENOS DE 25 SOCIOS TRABAJADORES Y 25% SI LA SLL O SAL TIENE 25 O MAS SOCIOS TRABAJADORES	

### ***II.3.4.1.3. El epicentro industrial de las sociedades laborales.***

La evolución que han seguido las sociedades laborales desde su origen en 1964 hasta 1995 puede encuadrarse en tres etapas. Una primera etapa, ya valorada, que se plasma en el *periodo 1964-1977* y en la que no puede hablarse de un movimiento de sociedades laborales propiamente dicho sino, más bien, del ensayo de experiencias aisladas en el subsector del transporte urbano en algunas ciudades españolas, entre ellas Valencia.

La segunda etapa en la evolución de las sociedades laborales se sitúa en el *periodo 1978-1985*, caracterizado por una profunda crisis económica con una fuerte destrucción de empleo. Es en ese periodo cuando se produce un rápido crecimiento del número de SAL en el sector más duramente golpeado por la crisis: el sector industrial.

En el mismo año 1983 en la Comunidad Valenciana se contabilizan 45 SAL, 29 de ellas en Alicante, 12 en Valencia y 4 en Castellón. La mayor parte de las SAL valencianas se encuadran en los subsectores del textil y piel, los más afectados por la crisis y la reestructuración junto con algunas industrias básicas.

**CUADRO II.3.4.1**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS SAL POR**  
**COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y SECTORES. AÑO 1983**

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	NºSAL	NºSOCIOS	SECTORES	Nº SAL	Nº SOCIOS
			<b>PRIMARIO</b>	<b>73</b>	<b>925</b>
ANDALUCÍA	159	3.486	Agropecuario	49	425
ARAGÓN	18	801	Pesca	13	85
ASTURIAS	30	1.515			
BALEARES	3	372	<b>INDUSTRIAL</b>	<b>734</b>	<b>31.062</b>
CANARIAS	2	382	Minería	11	415
CASTILLA-LA MANCHA	58	997	Alimentación	48	1.005
CASTILLA-LEON	83	1.104	Textil y piel	87	8.370
CATALUÑA	76	6.602	Madera	78	1.829
C.VALENCIANA	45	4.968	Papel y A. Gráficas	46	1.032
EXTREMADURA	20	388	Construcción	82	1.905
GALICIA	51	2.834	Minerales no metálicos	39	2.403
LA RIOJA	3	327	Químicas	21	1.128
MADRID	129	2.467	Industrias Transf. metálicos	169	7.729
MURCIA	64	491	Metal	95	4.874
NAVARRA	74	2.380	Otras	69	787
PAÍS VASCO	168	9.125			
CEUTA Y MELILLA	2	29	<b>SERVICIOS</b>	<b>194</b>	<b>6.574</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.001</b>	<b>38.561</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1.001</b>	<b>38.561</b>

Fuente: Dirección General de Cooperativas. Madrid.

La tercera etapa, correspondiente al *periodo 1986-1995* conoce dos coyunturas bien diferentes; una primera de fuerte crecimiento económico, entre 1986 y 1991 y otra de crisis económica entre 1992 y 1995. Dos rasgos permiten caracterizar a toda la década de este tercer y más reciente periodo. El primero de ellos es que las SAL crecen tanto en la coyuntura de crecimiento como en la de recesión. Así, en 1990 se alcanzan en la Comunidad Valenciana las 381 SAL con 5.076 trabajadores mientras que en 1.995 son 512 el número de empresas que dan empleo directo a 8.279 trabajadores. El segundo rasgo característico de la década es el constante crecimiento del sector servicios si bien se sigue manteniendo la *personalidad industrial del conjun-*



to de las sociedades laborales valencianas que han sabido recuperar para los sectores competitivos de la economía valenciana a un amplio grupo de empresas industriales. En efecto, de las 512 SAL valencianas con actividad empresarial en 1995, el 55% son industriales (incluida la Construcción) y emplean al 74% de todos los trabajadores empleados en estas formas de organizaciones. En el conjunto de las empresas industriales destacan los subsectores del textil, cuero, calzado y madera que con 114 empresas dan empleo a 3.971 trabajadores.

#### ***II.3.4.1.4. El entorno asociativo de las sociedades laborales.***

Además de los procesos de cooperación empresarial, que son analizados en otro apartado, las sociedades laborales se han dotado de instrumentos de representación institucional que han desempeñado un papel cada vez más influyente en la modernización de las estructuras empresariales de las entidades afiliadas.

La asociación empresarial más importante de las sociedades laborales valencianas es FEVES, Federación de Empresas Valencianas de Economía Social. FEVES se constituyó en 1987 en Alicante en un escenario fuertemente influido por las graves dificultades que atravesaban las sociedades laborales industriales constituidas en el periodo 1978-1985 y que eran mayoritarias en el movimiento asociativo de este tipo de empresas.

En los últimos años FEVES ha aumentado su implantación representativa en la Comunidad Valenciana pasando de un 40% del total de sociedades laborales representadas en 1990 a un 27% en 1995.

Junto a los servicios de asesoramiento a las empresas en diversas áreas de gestión y producción, para FEVES la Formación es uno de sus rasgos distintivos más importantes, ya que esta actividad incorpora técnicas imprescindibles para la competitividad de las empresas de economía social.

El reto que afronta FEVES tiene un doble objetivo: de un lado, ofrecer a las Sociedades Laborales una formación de calidad, llegando al mayor número posible de empresas, y por otro, abrir nuevos caminos de formación especializada, elaborando nuevos programas formativos y utilizando las técnicas metodológicas más avanzadas.

Las organizaciones a las que pertenece FEVES son:

- Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (CONFESAL).
- Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES).

- Comité Europeo de Trabajo Asociado (CECOP)
- Empresarial Arco Mediterráneo (AIE).
- Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC-España).

FEVES también colabora con las siguientes entidades

- Generalitat Valenciana.
- Excma. Diputación de Alicante.
- Excma. Diputación de Valencia.
- Dirección General de Fomento de la Economía Social.
- Instituto Nacional de Empleo (INEM).
- Universidad de Valencia - “Estudi General”
- Universidad de Alicante.
- Bancaja.
- Caixa Ontenyent.
- BEX - Argentaria.
- Ayuntamientos.

Con respecto a la cooperación internacional, desde 1990 FEVES-Societats Laborals, realiza diversos proyectos y programas de cooperación empresarial internacional que han servido para divulgar el modelo de Sociedad Laboral en distintos países, intercambiando experiencias y cooperando solidariamente.

## **II.3.4.2. PERSPECTIVA MACROECONÓMICA DE LAS SOCIEDADES LABORALES**

### ***II.3.4.2.1 Las sociedades laborales en la década de los 90.***

Del mismo modo que otras regiones industriales de España, la Comunidad Valenciana experimentó un importante crecimiento de las sociedades laborales en los inicios de la década de 1980 a partir de empresas industriales manufactureras en crisis. Aunque desde 1986 la proporción de nuevas sociedades laborales ubicadas en el sector servicios ha ido en aumento, el sector industrial continúa siendo el centro de gravedad de la actividad económica de las sociedades laborales.

Para las sociedades laborales, el quinquenio 1991-1995 hay que enmarcarlo en un contexto de recesión económica y de fuertes turbulencias legales provocadas por la reforma de la legislación mercantil de 1989 que, hasta la promulgación de una nueva ley de sociedades laborales en 1997, ha frenado la constitución de este tipo de

empresas. Sin embargo, en esta difícil coyuntura, el rasgo más significativo evidenciado por las sociedades laborales ha sido su extraordinaria *capacidad para crear empleo y extender su presencia empresarial en la Comunidad Valenciana*.

Las sociedades laborales son mayoritariamente jóvenes, dado que un 64% de ellas se han creado en el quinquenio 1991-1995 con un volumen total de 5.305 empleos.

**CUADRO Nº II.3.4.2**  
**LAS SOCIEDADES LABORALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.**  
**PRINCIPALES MAGNITUDES**

CONCEPTO	AÑO	
	1990	1995
Entidades activas	381	512
Empleo total (nº de trabajadores)	5.076	8.279
Empleo fijo (nº de trabajadores)	3.147	5.504
Empleo eventual (nº de trabajadores)	1.929	2.775
Ventas (millones de pesetas)	--	81.925
Entidades en Sector Agrario	--	2,54%
Entidades en Sector Industrial	--	46,68%
Entidades en Construcción	--	8,40%
Entidades en Sector Servicios	--	42,38%
Entidades que comienzan actividad en periodo 1981-1985		40
Entidades que comienzan actividad en periodo 1986-1990		106
Entidades que comienzan actividad en periodo 1991-1995		366

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social en España  
- Libro Blanco

La mayoría de las sociedades laborales activas, más de un 60%, son empresas de nueva creación y no provienen de ninguna empresa en crisis, si bien más del 50% de todas las empresas industriales tienen su origen en empresas en crisis siendo el sector servicios el que más proporción tiene de creaciones ex novo.

**CUADRO Nº II.3.4.3**  
**ORIGEN DE LAS SOCIEDADES LABORALES ACTIVAS. AÑO 1995**

<b>SECTORES</b>	<b>Nueva creación %</b>	<b>Transformación de empresa preexistente %</b>	<b>Procedente de empresa en crisis %</b>
Agrario	0,00	50,00	50,00
Construcción	74,02	15,69	10,29
Ind. Manufacturera <sup>(1)</sup>	38,23	11,62	50,15
Metal-Maquinaria	47,50	12,50	40,00
Otras industrias	48,33	6,67	45,00
Comercio, hostelería, rep.	73,1	7,76	9,46
Otros servicios	83,75	13,13	3,13
<b>TOTAL</b>	<b>60,59</b>	<b>11,70</b>	<b>27,71</b>

(1) Textil-confección, cuero y calzado, madera y mueble

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

**CUADRO Nº II.3.4.4**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES POR AÑO DE CONSTITUCIÓN**

<b>AÑO CONSTITUCIÓN</b>	<b>Nº EMPRESAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEO TOTAL</b>	<b>%</b>
1981-1985	40	7,7	1.428	17,3
1986-1990	106	20,8	1.546	18,7
1991-1995	366	71,5	5.305	64,0
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	<b>100,0</b>	<b>8.279</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

En cuanto a las Ventas, éstas alcanzan en 1995 una cifra próxima a los 82.000 millones de pesetas, siendo el sector industrial el que capta la mayor parte, con el 62% del total.

**CUADRO N° II.3.4.5**  
**VENTAS DE LAS SOCIEDADES LABORALES POR SECTORES ECONÓMICOS.**  
**AÑO 1995. VALOR EN MILLONES DE PESETAS.**

SECTORES	VENTAS TOTALES	N° EMPRESAS	VENTAS MEDIAS POR EMPRESA
AGRARIO	3.604,70	13	277,28
CONSTRUCCIÓN	9.011,75	43	209,57
TEXTIL, CUERO, CALZADO Y MADERA	16.057,30	114	140,85
METAL, MAQUINARIA	16.958,47	51	332,52
OTRAS INDUSTRIAS	17.777,72	74	240,24
COMERCIO, HOSTELERÍA, REPARACIONES	12.616,45	122	103,41
OTROS SERVICIOS	5.899,60	95	62,09
<b>TOTAL</b>	<b>81.925</b>	<b>512</b>	<b>160</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

**II.3.4.2.2. Distribución territorial de las sociedades laborales.**

La tradición histórica de las sociedades laborales valencianas se deja notar en la actual distribución territorial de las mismas. Es bien conocido que, más allá de la primera experiencia de SALTUV, la provincia de Alicante constituyó a comienzos de la década de 1980 un banco de pruebas para el reflatamiento de empresas en crisis a partir de su conversión en sociedades laborales. También puede decirse lo mismo de alguna comarca de interior valenciana de tradición textil.

El peso específico de la provincia de Alicante en el conjunto de las sociedades laborales valencianas no ha hecho más que descender desde el año 1985, de manera que si en 1983 las sociedades laborales alicantinas suponían el 64% de todas las valencianas, en 1991 ese porcentaje se redujo al 38% y en 1995 al 30%. Aún así, las sociedades laborales alicantinas continúan desempeñando un significativo papel en

el conjunto de este tipo de empresas y se encuentran concentradas en comarcas con una fuerte tradición industrial manufacturera especializada en cuero, calzado y textil, como son las comarcas del Baix Vinalopó, el Vinalopó Mitjà y L'Alcoia, además de la comarca de L'Alacanti.

**CUADRO N° II.3.4.6  
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES. AÑO 1995**

<b>PROVINCIAS</b>	<b>Nº EMPRESAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEO TOTAL</b>	<b>%</b>
Alicante	153	29,90	2.565	30,98
Castellón	85	16,60	717	8,66
Valencia	274	53,50	4.997	60,36
<b>TOTAL C.V.</b>	<b>512</b>	<b>100,00</b>	<b>8.279</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

La provincia de Valencia aglutina la mayor cantidad de sociedades laborales, con el 53% de todas ellas, y más del 60% del empleo. Además de la fuerte concentración de sociedades laborales en la ciudad de Valencia y su área metropolitana (más del 60% del total provincial de estas empresas), llama la atención la Vall d'Albaida, de fuerte tradición textil, y con una presencia de sociedades laborales superior al 10% del total provincial. La Costera, la Ribera Alta y la Safor agrupan a un 15% del conjunto provincial.

La provincia de Castellón es la de menor relevancia en este tipo de empresas, que se encuentran ubicadas en su inmensa mayoría en la Plana de Castellón.

### ***II.3.4.2.3 Distribución sectorial de las sociedades laborales.***

La distribución sectorial de las sociedades laborales valencianas vuelve a poner de relieve el origen industrial de este tipo de empresas. Aunque cada vez son más las sociedades laborales que se constituyen en el sector servicios, el sector industrial sigue siendo el más importante desde todos los puntos de vista: por empleo, por nú-

mero de empresas y por volumen de facturación, como ha quedado comprobado al comienzo de este epígrafe.

Es cierto que el volumen de empresas del sector industrial ha decrecido, pasando del 60% del total de sociedades laborales registradas en 1991 al 47% del total de entidades activas en 1995, pero el núcleo más significativo del empleo sigue estando presente en las sociedades laborales industriales con el 70% de todo el empleo.

**CUADRO N° II.3.4.7**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES EN LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA Y EMPLEO GENERADO. AÑO 1995**

SECTORES	EMPRESAS		TRABAJADORES	
	N°	%	N°	%
I. AGRARIO	13	2.53	81	0.98
II. CONSTRUCCIÓN	43	8.40	356	4.30
III. TEXTIL, CUERO, CALZADO Y MADERA	114	22.27	3971	47.96
IV. METAL, MAQUINARIA	51	9.96	807	9.75
V. OTRAS INDUSTRIAS	74	14.45	984	11.89
VI. COMERCIO, HOSTELERÍA Y REPARACIÓN	122	23.83	895	10.81
VII. OTROS SERVICIOS	95	18.55	1185	14.31
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	<b>100.00</b>	<b>8279</b>	<b>100.00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

Una desagregación del sector industrial en varios subsectores significativos permite apreciar el notable peso de algunas manufacturas tradicionales en el conjunto de las sociedades laborales, de manera que las ubicadas en textil-confección, cuero y calzado y madera y mueble de madera, agrupan al 22% de las empresas y al 48% del empleo.

**CUADRO N° II.3.4.8**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL AGREGADA DE LAS SOCIEDADES LABORALES**  
**Y EMPLEO GENERADO. AÑO 1995**

SECTORES	EMPRESAS		TRABAJADORES	
	Nº	%	Nº	%
AGRARIO	13	2,54	81	0,98
CONSTRUCCIÓN	43	8,40	356	4,30
INDUSTRIA	239	46,68	5.762	69,60
SERVICIOS	217	42,38	2.080	25,10
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	<b>100,00</b>	<b>8.279</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

**II.3.4.2.3 El tamaño de las sociedades laborales y la creación de empleo.**

Las sociedades laborales valencianas son pequeñas y medianas empresas con una media de 16 trabajadores por empresa. El 83% de las sociedades laborales tienen menos de 51 trabajadores, siendo el tramo de empresas más frecuentes el comprendido entre 11 y 25 trabajadores. Por sectores, son las empresas del textil, cuero y calzado y madera y mueble las más grandes, con un promedio de 35 trabajadores por empresa, mientras que las sociedades laborales de comercio, hostelería y reparaciones tienen un promedio de 7 trabajadores por empresa.

**CUADRO N° II.3.4.9**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES POR TAMAÑO, SEGÚN**  
**TRABAJADORES TOTALES. AÑO 1995**

Nº DE TRABAJADORES	EMPRESAS		TRABAJADORES	
	Nº	%	Nº	%
De 1 a 5	146	28,58	548	6,62
De 6 a 10	123	24,06	932	11,26
De 11 a 25	158	30,77	2.521	30,45
De 26 a 50	67	13,15	2.414	29,16
51 y más	18	3,44	1.864	22,51
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	<b>100,00</b>	<b>8.279</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco



*La capacidad de las sociedades laborales para crear empleo constituye uno de los rasgos más importantes de este tipo de empresas.* En efecto, en el periodo 1991-1995, caracterizado en la Comunidad Valenciana y en España por la destrucción de empleo, las sociedades laborales valencianas han incrementado el número de puestos de trabajo en un 63% pasando de 5.076 trabajadores y 381 empresas en 1990 a 8.279 trabajadores y 512 empresas en 1995.

Un rasgo diferencial de las sociedades laborales respecto a otras empresas de trabajo asociado consiste en el fuerte peso que tiene el empleo en el sector industrial, con un 70% del total, mientras que el sector servicios solo agrupa al 25% de los trabajadores.

El empleo existente en las sociedades laborales es mayoritariamente estable con un porcentaje sensiblemente superior al existente en el resto de empresas privadas, habiéndose apreciado, además, una disminución de los trabajadores eventuales en el período 1990-1995 alcanzándose en este último año un porcentaje algo superior al 33% del empleo total, frente a un 38% en 1990.

**CUADRO N° II.3.4.10**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS SOCIEDADES LABORALES POR**  
**CLASES DE TRABAJADORES. AÑO 1995**

<b>CLASE DE TRABAJADORES</b>	<b>Media por empresa</b>	<b>Total trabajadores</b>	<b>%</b>
Socios trabajadores	9,36	4.792	57,88
Trabajadores fijos no socios	1,39	712	8,60
trabajadores eventuales no socios	5,42	2.775	33,52
<b>TOTAL</b>	<b>16,17</b>	<b>8.279</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

### **II.3.4.3. ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES**

#### ***II.3.4.3.1 Los recursos humanos en las sociedades laborales.***

En el epígrafe anterior se han dado a conocer algunos importantes rasgos del empleo relacionados con la estabilidad y vinculación a la propiedad de la empresa.

Es importante conocer con más detalle aspectos tan significativos como son las condiciones de trabajo en cuestiones tan relevantes como la duración de la jornada laboral y los niveles retributivos. Habida cuenta que las empresas de trabajo asociado suelen ser intensivas en mano de obra, adquiere una especial importancia el análisis de la calidad de los recursos humanos existentes en las sociedades laborales.

#### *a. Jornada laboral*

En una cifra próxima al 60% de las sociedades laborales sus socios trabajan entre 38 y 40 horas semanales y, prácticamente en el 40%, más de 40 horas semanales. Desde una perspectiva sectorial, son los trabajadores de metal-maquinaria quienes tienen una jornada laboral más larga, de manera que en cerca del 50% de las empresas sus socios trabajan más de 45 horas semanales. En la unidad de las empresas laborales agrarias se trabaja más de 45 horas semanales, mientras que en textil y cuero en las tres cuartas partes de las empresas la semana laboral de los socios es de entre 38 y 40 horas.

El trabajo de campo también ha permitido constatar que en el 25% de las sociedades laborales existe una diferencia apreciable entre la jornada laboral de los socios y la de los trabajadores contratados, siendo en metal-maquinaria y en el sector agrario donde se da con más frecuencia esta diferencia.

#### *b. Nivel retributivo*

Los niveles retributivos de los trabajadores empleados en las sociedades laborales no presentan diferencias salariales apreciables para los mismos puestos de trabajo, de modo que en el 95% de las empresas las retribuciones están unificadas para cada categoría profesional.

Dado que muchas sociedades laborales se han creado en periodos de recesión económica es importante conocer hasta que punto sus trabajadores gozan de niveles salariales similares a los de otras empresas del mismo sector y zona, ya que el crecimiento de estas empresas en periodos de crisis podría sugerir la idea de que el precio de mantener el empleo consiste en tener un salario más bajo. Sin embargo, el trabajo de campo permite constatar que en el 82% de las sociedades laborales sus socios trabajadores tienen un salario medio anual bruto muy similar al de los trabajadores de la misma zona y sector.

Por sectores, las sociedades laborales industriales tienen los mismos niveles retributivos que el resto de empresas industriales en un porcentaje próximo al 90%, siendo las sociedades laborales del sector servicios las que más bajos salarios ofrecen en comparación con otras empresas similares. En total son un 4% de las sociedades laborales las que confiesan tener salarios más altos en relación a otras empresas del mismo sector y zona y cerca de un 15%, salarios inferiores.

### *c. Calidad de los recursos humanos*

Del mismo modo que en las cooperativas de trabajo asociado, el capital humano es un elemento clave en las sociedades laborales por lo que se analizan con cierto detalle algunos indicadores de calidad de los recursos humanos.

Por lo que respecta a *la gerencia*, el 90% de las sociedades laborales tienen un gerente o director. Esta proporción aumenta a medida que crece el tamaño de la empresa de tal manera que las sociedades laborales con 11 o más socios tienen gerente en una proporción superior al 96%.

Las sociedades laborales del sector Construcción tienen gerente en un 100%, mientras que el sector agrario y las empresas de reparaciones están menos dotadas de director, con una frecuencia del 50% y del 66%, respectivamente.

El 16% de los gerentes tiene una formación universitaria, mientras que el 28% tiene cursos de especialización. En cerca del 19% de las empresas que tienen gerente su nivel de estudios es de enseñanza primaria.

Otro aspecto relevante de los recursos humanos en las sociedades laborales viene determinado por el nivel de implicación y compromiso de los cuadros empresariales con la sociedad laboral. El 91% de los gerentes son socios de sus empresas, sin que existan diferencias apreciables por sectores de esta relación societaria. Llama la atención que en las sociedades laborales de más de 51 trabajadores solo la mitad de los gerentes tiene la condición de socio de la empresa.

De forma análoga a la estratificación realizada en las cooperativas de trabajo asociado se identifican tres grupos de recursos humanos que presentan diferentes niveles de implicación.

El grupo denominado *núcleo humano estratégico* está formado por los directivos y personal técnico cualificado y los comerciales. Este núcleo humano constituye el 13% de la plantilla media de las sociedades laborales y presenta el mayor nivel de implicación y compromiso con la empresa, presentando un elevado índice de societarización o contratación indefinida (93%).

El segundo grupo está integrado por los trabajadores de producción cualificados, y administrativos y otro personal cualificado. Este grupo supone el 72% de la plantilla y tiene un alto grado de implicación con la empresa.

Los administrativos y otro personal cualificado son socios o contratados indefinidos en sus 3/4 partes mientras que los trabajadores de producción cualificados mantienen esta relación estable con la empresa en un 55%.

Por lo que respecta al tercer grupo, el de los trabajadores de producción no cualificados constituyen el 15% de la plantilla media de las sociedades laborales y son mayoritariamente personal eventual ya solo el 32% son socios o contratados indefinidamente.

El 45% de las sociedades laborales ha realizado cursos de perfeccionamiento profesional para parte de su plantilla en los últimos 3 años. Por sectores, la construcción y la industria son los menos proclives a realizar estos cursos mientras que en el sector servicios se dan los más altos porcentajes de participación de los trabajadores en el proceso de adaptación formativa.

El 52% de la plantilla de las sociedades laborales que han seguido cursos de formación se han beneficiado de ellos pero con una distribución desigual según las categorías profesionales, de manera que directivos (61%), trabajadores cualificados (48%) y administrativos (46%) son los que más han perfeccionado su formación.

Es importante conocer las causas del seguimiento de cursos de perfeccionamiento profesional siendo la principal causa la adaptación a cambios técnicos y organizativos de la empresa (46% de las empresas), mientras que el 35% señalan como causa la estrategia de desarrollo de la empresa. La política de promoción del trabajador y la insuficiente cualificación profesional son causas de menor importancia.

El nivel de polivalencia laboral en las sociedades laborales es elevado, de manera que en el 74% de las mismas existen trabajadores que simultanean su trabajo en diferentes áreas funcionales. La polivalencia más extendida es la del personal de dirección, que simultánea sus tareas con funciones de producción, administración y comercialización. La versatilidad funcional de parte del personal es casi obligada, habida cuenta del reducido tamaño de la mayoría de las sociedades laborales. Aunque en menor proporción, también existe polivalencia entre trabajadores de comercial y administración, comercial y producción y administración y producción.

La principal causa de la simultaneidad laboral es la necesidad de flexibilidad productiva (67% de las sociedades laborales) junto a otras causas menos citadas como la falta de organigrama y la falta de personal cualificado.

### ***II.3.4.3.2 Gestión empresarial y comportamiento estratégico de las sociedades laborales***

#### ***II.3.4.3.2.1. Posicionamiento estratégico de las sociedades laborales en su sector económico***

Por razones análogas a las expuestas en el apartado correspondiente a las cooperativas de trabajo asociado se analizan a continuación los principales factores de los que depende la capacidad de supervivencia y de desarrollo económico de las sociedades laborales valencianas, esto es, la posición sectorial, el poder de mercado en su nicho mercadológico, la amenaza de nuevos productos y competidores (competencia dinámica) y la extensión y carácter de la subcontratación de las sociedades laborales valencianas.

##### ***a. Posición sectorial***

El 47% de las sociedades laborales valencianas produce y comercializa su mercancía directamente al consumidor final; un 23% solo comercializa el producto, sin intervenir en su elaboración y un 30% produce para otras empresas que son las que venden el producto al consumidor final.

La mayoría de las empresas del sector Servicios produce y comercializa sus productos (el 100% de Reparaciones y el 65% de Otros servicios), así como Metalmaquinaria (65%) y Otras industrias (57%), mientras que las empresas de Textil-cuero solo producen y comercializan en un 38% de los casos.

Las empresas que solo se dedican a la comercialización se ubican en Comercio-hostelería (68%), Construcción (30%), Otros servicios (23%) y Otras industrias (18%).

Por último, la mayoría de las sociedades laborales de Textil-cuero (62%) se dedican a producir para otras empresas, así como un porcentaje significativo de las empresas de Metal-maquinaria (35%), Otras industrias (25%) y Construcción (23%).

##### ***b. Poder negociador en el hueco de mercado***

Un 20% de las sociedades laborales valencianas tienen una posición negociadora débil en su hueco de mercado, entendiéndose por ello cualquiera de las tres situaciones siguientes: un poder negociador reducido tanto respecto a proveedores como a clientes, poder reducido con clientes y mediano con proveedores o viceversa.

Todo ello significa que la quinta parte de las sociedades laborales presentan serias dificultades para incrementar sus márgenes de explotación o trasladar costes a otros agentes económicos. El grupo formado por las empresas que producen para otras es el que tiene un mayor porcentaje en posición negociadora débil, el 40% de las sociedades laborales de ese grupo.

En el extremo opuesto, el 37% de las sociedades laborales goza de una posición negociadora fuerte en su hueco de mercado, esto es, con poder negociador elevado con proveedores y clientes, elevado con proveedores y mediano con clientes y viceversa. El grupo formado por las sociedades laborales que producen y comercializan su mercancía es el que tiene un porcentaje más alto de empresas con posición negociadora fuerte, un 46%.

#### *c. Análisis de la competencia real y potencial.*

Los principales competidores de las sociedades laborales valencianas son empresas pertenecientes al ámbito comarcal y regional valenciano (para un 77% de las empresas consultadas).

Las sociedades laborales industriales presentan una mayor proporción de competidores de fuera de la Comunidad Valenciana, siendo los subsectores de textil, confección, cuero y calzado quienes señalan una fuerte competencia de países en vías de desarrollo (así lo indican un 38% de empresas consultadas).

Las empresas de construcción y del sector servicios, que orientan su producción a los mercados locales son las que sufren una mayor competencia de otras empresas de ámbito comarcal.

En cuanto a la competencia dinámica, entendida como amenaza de mercancías sustitutivas de la producción realizada por las empresas encuestadas, más del 60% de las sociedades laborales considera que esa amenaza es mediana o elevada y solo el 37% considera que es reducida. La proporción es mayor en el sector industrial manufacturero y en la construcción.

#### *d. Subcontratación.*

En el epígrafe II.3.3.3.1 dedicado al posicionamiento estratégico de las cooperativas de trabajo asociado en su sector económico se ha distinguido entre la *subcontratación de especialización*, basada en relaciones empresariales simétricas, y *subcontratación de capacidad*, caracterizada por relaciones empresariales asimétricas y por una lógica dominante entre empresas. Para analizar las características de

las sociedades laborales en este campo se distinguen dos bloques, el de las empresas subcontratadas por otras empresas y el de las que externalizan parte de su proceso productivo.

En lo que concierne a las sociedades laborales subcontratadas por otras empresas, la cuarta parte de ellas trabaja como subcontratista para terceros, destacando el sector de la construcción donde la cifra de empresas subcontratistas llega al 50% y, en sentido contrario, el sector servicios, que solo actúa como subcontratista en menos del 22% de los casos.

La subcontratación representa en promedio el 53% del volumen total de negocio de las sociedades laborales que trabajan como subcontratadas, siendo Comercio y hostelería, Construcción y Textil y cuero los subsectores que más volumen de su producción subcontratas.

Respecto a la naturaleza de la relación interempresarial, algo más del 50% de las sociedades laborales que hacen trabajos de subcontratación lo hacen por razones de especialización, estando más extendida este tipo de relación en las empresas del sector servicios (en reparaciones, comercio y hostelería el 100%). Las sociedades laborales que trabajan en régimen de subcontratación de capacidad, fabricando productos finales para otras empresas productoras o comercializadoras, son mayoritarias en las industrias manufactureras y en metal-maquinaria.

En cuanto a las sociedades laborales que externalizan parte de su proceso productivo, algo más del 29% de dichas empresas han contratado en los dos últimos años parte de su actividad a otros centros productivos siendo el porcentaje medio de subcontratación sobre el volumen de ventas del 14%.

Los mayores niveles de subcontratación a otras empresas se encuentran en el sector industrial, en donde el 40% de las industrias textil y del cuero subcontratan, en metal-maquinaria lo hace el 25% de las empresas y en el resto de la industria el porcentaje es del 47%. Los menores niveles de subcontratación se encuentran en los subsectores de Reparaciones (0%) y Comercio-hostelería (17%).

El tipo de subcontratación que realiza la sociedad laboral es mayoritariamente de capacidad (por exceso de demanda que no puede ser atendida por la empresa), en el 56% de los casos. Esta situación es muy mayoritaria en el sector industrial donde en Textil-cuero alcanza niveles superiores al 80%. La subcontratación por especialización es minoritaria (37% de las empresas que subcontratan) y está concentrada en Otras industrias (62%), Comercio-hostelería (58%) y Metal-maquinaria (50%).

#### *II.3.4.3.2.2. Gestión y estrategia empresarial.*

En el capítulo correspondiente a las cooperativas de trabajo asociado ya se ha puesto de relieve la importancia que tiene la elaboración de Planes de Gestión Anual y de Planes Estratégicos para el desarrollo de una buena gestión. El asesoramiento externo especializado en este tipo de actividades permite también una mejora de la gestión al aumentar el nivel y la calidad de la información. Además, la fijación de objetivos a corto y largo plazo y la planificación posibilita una mayor participación y corresponsabilidad de los socios en las grandes decisiones de la empresa.

El 93% de las sociedades laborales valencianas elaboran un Plan de Gestión Anual, elevándose este porcentaje al 100% de las empresas en Construcción, Textil-cuero, Metal-maquinaria y Reparaciones. El Subsector de Comercio-hostelería es el menos proclive a la elaboración de Planes de Gestión Anual, con un 25% de las empresas que no lo hacen.

La realización de Planes Estratégicos es una práctica poco extendida entre las sociedades laborales y solo un 7% de las mismas los realiza, siendo en el sector servicios donde hay más empresas con Plan estratégico.

El asesoramiento externo es utilizado por el 91% de las sociedades laborales, aunque el más utilizado es el relacionado con los temas fiscal, contable y laboral mientras que el asesoramiento comercial, organizativo, de formación de recursos humanos, de dirección estratégica y de otros campos similares solo es utilizado por el 6,5% de las sociedades laborales.

#### *II.3.4.3.2.3 Comercialización y mercados.*

##### *a. Mercados*

Las sociedades laborales valencianas orientan sus productos de forma muy mayoritaria al mercado comarcal y regional aunque más de 44% de las empresas destinan parte de su producción a la exportación y al mercado nacional.

Las empresas industriales son las que presentan el mayor número de entidades que venden fuera del mercado regional y nacional. El 52% de las empresas de Textil-cuero, el 29% del Metal-maquinaria y el 42% de Otras industrias exportan parte de su producción. El 33% de empresas de Textil-cuero, el 20% de Metal-maquinaria y el 18% de Otras industrias exportan más del 20% de su producción.



### *b. Capacidad de comercialización*

La capacidad de comercialización de las sociedades laborales puede valorarse a partir de indicadores tales como la existencia de marcas propias, la asistencia a ferias y la presencia en plantilla de agentes comerciales.

El 50% de las sociedades laborales tiene marca propia, con pocas diferencias entre sectores, si bien en Servicios y Metal-maquinaria la proporción se aproxima al 60% y en Construcción y Textil-cuero está situada en el 40%.

El 65% de las empresas con marca propia produce y comercializa sus mercancías, reduciéndose esta proporción al 41% de las empresas que solo comercializan su producción y al 36% cuando estas empresas producen para otros.

La asistencia a ferias por parte de las empresas obedece a razones muy diversas que pueden ser de tipo comercial, informativo, de articulación de contratos y redes, informativas y otras. Además, la eficacia de las ferias como canal de comercialización es muy diversa según empresas y sectores pero, en todo caso, la participación en ferias constituye un indicador de la sensibilidad y capacidad comercial de la empresa así como de la voluntad de estar conectada a la evolución de los conocimientos del sector.

El 38% de las sociedades laborales valencianas acude regularmente a las ferias de su respectivo sector productivo situándose en el sector industrial el mayor porcentaje de empresas que frecuentan las ferias. El 60% de las empresas de textil-cuero y el 45% de Otras industrias manifiesta acudir a las ferias, porcentajes que se reducen al 10% y 0% en Otros servicios y Reparaciones, respectivamente, dada la menor o nula importancia de las ferias en tales actividades.

Por lo que se refiere a los agentes comerciales, las sociedades laborales disponen de una media de 0,45 comerciales fijos por empresa y de 0,12 eventuales, siendo el subsector de Comercio-hostelería el que más alta presencia de comerciales posee, debido a la naturaleza de sus productos. Al margen de este último sector, corresponde a Metal-maquinaria la mayor presencia de comerciales (0,53 fijos por empresa) y a Construcción, (0,17), Textil-cuero (0,24) y Otros servicios (0,24) la menor densidad.

### *c. Política comercial*

El 13% de las sociedades laborales ha efectuado innovaciones o inversiones significativas en los dos últimos años en la mejora de sus redes de comercialización. Las empresas de Otras Industrias y Comercio-hostelería son las que más han desa-

rollado esta función empresarial, en un porcentaje del 20%, mientras que Metal-maquinaria y Textil-cuero con un 6% ha sido el colectivo de empresas menos sensible al desarrollo de esta función, al margen de las empresas de Reparaciones que, en este aspecto, dan un porcentaje cero.

Un porcentaje de empresas del 17% ha preferido innovar en los dos últimos años diversificando su producción siendo más marcada esta tendencia en el sector Textil-cuero (31%) y Otras industrias (18%). Los grupos Metal-maquinaria (6%), Construcción (7%) y Reparaciones (0%) son los más inmovilistas en la tendencia diversificadora.

El 70% de las sociedades laborales afirma tener estrategias de innovación o expansión a medio plazo. De estas, el 29% tiene previsto realizar inversiones en sus redes de comercialización, sobre todo las empresas de Textil-cuero, con un porcentaje del 41%. El subsector de Metal-maquinaria es el que menos va a desarrollar este tipo de estrategias (16%), además del de Reparaciones, no tiene previsto en ninguna empresa consultada introducir inversiones en redes de comercialización.

Llama la atención, igual que en el caso de las cooperativas de trabajo asociado, que las sociedades laborales hayan recurrido poco a las ayudas económicas de la Administración Pública para mejorar las estructuras comerciales. Solo un 5% de las empresas han recibido ayudas por estos conceptos, estando enclavadas estas empresas en el grupo Textil-cuero y Comercio-hostelería.

El 32% de las sociedades laborales ha llegado a acuerdos de cooperación estable con otras empresas en los últimos años y, de estos acuerdos, solo la mitad tiene que ver con el acceso conjunto a nuevos mercados, correspondiendo a todo el sector industrial los mayores porcentajes de empresas que han utilizado este medio cooperativo interempresarial.

#### *II.3.4.3.2.4 Financiación de la inversión y capitalización.*

Dada la base social que impulsa las experiencias empresariales de las sociedades laborales, la misma que alienta a las cooperativas de trabajo asociado, es lógico que los problemas de financiación de ambos tipos de empresas sean muy similares.

##### *a. Capital social en el momento de constitución*

La media del capital social de las sociedades laborales en el momento de su constitución ha conocido tres etapas diferentes. Un primer periodo, en el quinquenio

1981-1985, caracterizado por el rápido crecimiento del número de sociedades laborales mayoritariamente industriales, en el que el capital social medio en el momento de la constitución asciende a 15 millones por empresa. Durante el quinquenio 1986-1990 la media del capital social de constitución disminuye significativamente, situándose en casi 11 millones por empresa. Por último, en el quinquenio 1991-1995 el capital social medio de constitución aumenta y se sitúa en una cifra próxima a los 13 millones. Las empresas con más capital social corresponden al sector industrial en donde, según los subsectores, oscila entre los 23 y los 44 millones de pesetas por empresa. El sector servicios se sitúa en un capital social algo inferior a los 11 millones de pesetas por empresa.

Ha podido contratarse también una fuerte tendencia a la capitalización de las sociedades laborales de tal manera que las empresas encuestadas tenían un capital social medio en el momento de la constitución de 12,5 millones por entidad que a finales de 1995 se había incrementado hasta los 22,5 millones por empresa.

#### *b. Ayudas de la Administración Pública.*

El 77% de las sociedades laborales ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública. De ellas, el 55% recibieron esas ayudas en el primer año de funcionamiento, y el 32% volvieron a beneficiarse de ayudas en años posteriores, siendo mayoritarias las empresas industriales que han recibido las ayudas.

Los conceptos por los que han obtenido tales ayudas han sido fundamentalmente tres: para fomento de empleo (81% de los casos), para financiación (50% de los casos) y para realizar cambios técnicos y organizativos (13% de los casos).

#### *c. Entidades financieras*

Las operaciones de financiación de las sociedades laborales han sido desarrolladas fundamentalmente con Cajas de Ahorro (72% de casos) y bancos (69% de casos) mientras que las cooperativas de crédito apenas son utilizadas por las sociedades laborales.

En cuanto a la alimentación del capital de desarrollo es preciso analizar el destino de los beneficios y las fuentes de financiación de las inversiones.

En lo que concierne al destino de los beneficios el 99% de las sociedades laborales destina la mayor parte de ellos a la autofinanciación de la empresa.

Por lo que respecta a la financiación de las inversiones, una tercera parte de las sociedades laborales las realiza, fundamentalmente, con recursos propios y algo más del 50% con recursos propios y préstamos externos, haciéndolo sólo con préstamos externos el 9% de las empresas. Por último, el 7% de las sociedades laborales no ha realizado ninguna inversión en los últimos tres años.

#### *II.3.4.3.2.5. Innovación y desarrollo empresarial.*

El trabajo de campo realizado para el Libro Blanco también ha indagado acerca del comportamiento y talante innovador y estratégico de las sociedades laborales.

El 70% de las sociedades laborales valencianas manifiesta tener alguna estrategia de innovación o expansión a medio plazo. Estas estrategias están más extendidas en el subsector de Reparaciones (100%) y en el de Metal-maquinaria (76%) y Otras industrias (70%), siendo en el subsector Otros servicios donde menor es la presencia de los proyectos innovadores que, no obstante, continúan siendo mayoría (64%).

Los ámbitos en los que se pretende desarrollar los proyectos de innovación o expansión de forma muy mayoritaria en instalaciones y equipos productivos (76%), mientras que la inversión en redes de comercialización en diversificación de productos será acometida por el 30% de las sociedades laborales. Solo un 10% de las empresas se proponen realizar cambios significativos en la organización del trabajo.

Cerca del 83% de las sociedades laborales han previsto desarrollar estos proyectos mediante la expansión propia, captando nuevos socios, mientras que el 16% de las entidades consultadas establecen acuerdos de cooperación con otras empresas para impulsar sus proyectos de expansión (crecimiento en red). El crecimiento en red es muy utilizado por empresas del subsector, Otros servicios (54%), Construcción (18%) y Textil-cuero (10%). Por último, la fusión o absorción de empresas no es utilizado por ninguna sociedad laboral en sus proyectos de expansión.

Para concluir, el 41% del total de sociedades laborales considera que el equipamiento y la maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa. Sectorialmente es el sector industrial el más necesitado de esta renovación, con niveles superiores al 40% del conjunto de empresas del sector y que alcanzan porcentajes del 44% en Textil-cuero y del 51% en Otras industrias. En el sector servicios es el grupo de empresas de Comercio-hostelería el más necesitado de renovaciones en su equipamiento.

#### *II.3.4.3.2.6. Extroversión empresarial y crecimiento en red.*

Es aconsejable analizar la extroversión empresarial de las sociedades laborales valencianas, entendida ésta como la conexión de la empresa a los centros proveedores de información y recursos estratégicos situados en el entorno institucional. Un indicador de la extroversión, que ya ha sido analizado en el caso de las cooperativas de trabajo asociado, es la conexión, por afiliación o clientela, a entidades de asesoramiento externo, asociaciones y federaciones de sector y a ferias del sector productivo y organizaciones análogas.

##### *a. Conexión al entorno institucional*

La mayoría de las sociedades laborales, un 91%, recurre a asesoramiento externo y, al igual que ocurre con las cooperativas de trabajo asociado, se produce una polarización entre los dos tipos de asesoramiento externo recibido. Un asesoramiento tradicional, de gestoría, con un contenido fiscal, contable y laboral, es utilizado por la práctica totalidad (99%) de las sociedades laborales. Un segundo tipo de asesoramiento, mucho más especializado y consistente en apoyo a la dirección y planificación estratégica, a la organización y formación de recursos humanos y a la función comercial es utilizado por menos del 9% de las sociedades laborales. En una franja intermedia se sitúan las sociedades laborales que requieren asesoramiento externo para solicitar ayudas a la Administración Pública.

En cuanto a la conexión a otras entidades claves del entorno institucional ya se ha señalado en el punto II.3.4.3.2.3 de Comercialización y mercados que el 38% de las sociedades laborales valencianas acude regularmente a las ferias de su respectivo sector productivo.

##### *b. Cooperación empresarial y crecimiento en red*

Algo más de un 32% de las sociedades laborales ha establecido en los últimos años algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas. Por sectores, llama la atención que en el subsector Metal-maquinaria es donde menos acuerdos de cooperación se establecen mientras que es en el ámbito de Otros servicios donde mas abundan las empresas que establecen este tipo de acuerdos, un 48%.

El objeto principal de los acuerdos de cooperación establecidos por las sociedades laborales es el acceso conjunto a nuevos mercados (el 45% de las empresas que cooperan), mientras que el 26% de las empresas que cooperan lo hacen para pro-

ducir conjuntamente un producto. El aprovisionamiento en común y el desarrollo de proyectos de I+D es señalado por un porcentaje próximo al 19% de entre las empresas que cooperan.

Las empresas capitalistas son los socios más habituales (70% de casos) de los acuerdos de cooperación de las sociedades laborales, seguidas de otras empresas de economía social (cooperativa y sociedades laborales) con un 16% y de ambas conjuntamente (13%).

#### ***II.3.4.3.3. La práctica de los principios de la economía social en las sociedades laborales.***

Aunque el concepto de economía social no es tan inequívoco como el de cooperativismo o economía cooperativa, ni está tan extendido, puede afirmarse que la característica esencial de todas las empresas de la economía social consiste en que la mayoría de los que toman las decisiones y de los que se reparten los beneficios no son inversores capitalistas sino trabajadores o usuarios de la actividad en sí mismo considerada que, si aportan capital, lo hacen para poder garantizar su empleo o utilizar los servicios de la empresa, más que para obtener una remuneración al capital invertido.

De acuerdo con las características expuestas parece claro que las sociedades laborales están controladas por sus socios trabajadores que son socios para poder mantener un empleo y que controlan mayoritariamente la distribución de beneficios.

El trabajo de campo realizado para el Libro Blanco confirma que las sociedades laborales valencianas desarrollan una práctica de funcionamiento acorde con los principios de la economía social. El capital social de las sociedades laborales es propiedad de los socios trabajadores en un 81%, proporción prácticamente igual a la señalada para las sociedades laborales españolas en el Libro Blanco de la Economía Social en España. Además, el capital social está equidistribuido entre los socios trabajadores (en un 82% de los casos) con lo que el derecho de voto es igual para todos. Por lo que respecta al destino de los beneficios, ya ha sido dicho que en un 99% de las sociedades laborales, la mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa. En suma, más allá de las sustanciales diferencias legales que separan a las sociedades laborales de las cooperativas de trabajo asociado, ambos tipos de empresa forman parte de un único colectivo de empresas de trabajo asociado integrante de la economía social.

**II.3.4.3.4. Análisis económico-financiero.**

La información utilizada para analizar la situación económica y financiera de las sociedades laborales valencianas procede del trabajo realizado para este Libro Blanco y contiene los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios de 1994 y 1995.

Partiendo de ellos se han obtenido los estados contables medios que se presentan en los cuadros nº II.3.4.11 y 12, punto de partida para cualquier tipo de reflexión y conclusiones que necesariamente deberán tomarse con la debida relatividad y prudencia que impone tanto la heterogeneidad de la muestra como el horizonte temporal considerado. Con objeto de evidenciar más algunas cifras significativas hemos procedido a simplificar la presentación de los balances minorando los fondos propios en la cuantía de los desembolsos no exigidos y algunas otras agrupaciones pertinentes.

**CUADRO II.3.4.13**  
**EVOLUCIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN DE LAS SOCIEDADES**  
**ANONIMAS LABORALES A NIVEL GLOBAL (%)**

	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>Activo</b>		
Inmovilizado	38,03	37,17
Existencias	21,09	19,22
Realizable	35,03	38,33
Disponibles	5,85	5,28
<b>Total Activo</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
<b>Pasivo</b>		
Recursos propios	27,68	27,53
Exigible M. y L. plazo	14,90	11,85
Exigible a corto	53,48	55,92
Beneficios	3,94	4,70
<b>Total Activo</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Los balances medios de las Sociedades Anónimas Laborales para los ejercicios 1994 y 1995 nos sugieren algunas consideraciones:

El activo circulante representa el 60 y el 61,6% del activo total frente a un exigible a corto del 51,8 y 54,9% dando a entender posibles problemas de liquidez. Los ratios de liquidez general muestran valores ligeramente superiores a la unidad, como hemos podido ver en el cuadro I.10 del Informe General mientras que el acid test muestra valores inferiores a la unidad (0,74 y 0,78 para 1994 y 1995 respectivamente) para la liquidez inmediata.

El exigible a corto presenta una tasa de variación interanual positiva de un 5,96% significativamente más alta que la del activo circulante que sólo es del 2,7%.

Las empresas que nos ocupan están desarrollando su actividad con un margen de seguridad financiera ajustado. El fondo de maniobra para los años considerados representa el 8,2 y 6,8% del total del balance, con unos valores absolutos en torno a los seis y medio millones de pesetas, valores medios que pese a la heterogeneidad de las empresas consideradas reflejan un esfuerzo de gestión importante con vistas a reducir gastos financieros.

Esfuerzo necesario ya que para los años estudiados los fondos propios se sitúan en torno al 32% del total del pasivo lo que implica una alta tasa de endeudamiento. Dado los niveles de agregación, carecería de sentido cualquier tipo de precisión mayor en torno a las necesidades de fondo de maniobra que están en función de la naturaleza y volumen de actividad de cada empresa.

La cobertura del inmovilizado, 0,83 en 1995, alcanza un valor usual consecuencia de que la financiación del inmovilizado se realiza con recursos permanentes de los cuales los propios suponen el 37,1% del pasivo y la deuda a largo supera el once por ciento.

Los resultados económicos así como las principales partidas de gasto, el valor añadido generado y su distribución quedan reflejados en las cuentas de resultados presentadas en el cuadro nº II 3.4.14.

Finalmente cerramos esta parte del análisis con una distribución sectorial de las empresas que han obtenido beneficios o pérdidas en el ejercicio de mil novecientos noventa y cinco.



**CUADRO N° II.3.4.11**  
**BALANCE ABREVIADO DE LAS SOCIEDADES LABORALES DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA (VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES).**  
**AÑOS 1994 Y 1995**

CONCEPTO	EJERCICIO 1994		EJERCICIO 1995	
	PESETAS	%	PESETAS	%
A) Socios, desembolso no exigido	2.290.003	3,18	1.866.628	1,88
B) Inmovilizado	25.468.415	35,39	35.323.040	35,67
B.1) Gastos de establecimiento	374.911	0,52	376.606	0,38
B.2) Inmovilizaciones inmateriales	2.023.525	2,81	2.446.521	2,47
B.3) Inmovilizaciones materiales	22.755.564	31,62	30.818.092	31,12
B.4) Inmovilizaciones financieras	314.415	0,44	1.622.654	1,64
B.5) Acciones propias	0	0,00	59.168	0,06
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.027.290	1,43	794.504	0,80
D) Activo circulante	43.177.004	60,00	61.045.739	61,64
D.1) Accionistas. Desembolsos exigidos	0	0,00	236.771	0,24
D.2) Existencias	14.691.150	20,41	18.676.273	18,86
D.3) Deudores	22.131.663	30,75	33.536.317	33,86
D.4) Inversiones financieras temporales	2.102.170	2,92	3.217.314	3,25
D.5) Acciones propias a corto plazo	0	0,00	87.057	0,09
D.6) Tesorería	4.079.477	5,67	5.131.464	5,18
D.7) Ajustes por periodificación	172.545	0,24	160.543	0,16
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>71.962.713</b>	<b>100,00</b>	<b>99.029.912</b>	<b>100,00</b>
A) Fondos propios	22.923.769	31,86	31.427.487	31,74
A.1) Capital suscrito	16.403.661	22,79	16.095.955	16,25
A.2) Prima de emisión	0	0,00	96.461	0,10
A.3) Reservas	5.178.414	7,20	11.191.819	11,30
A.4) Resultados ejercicios anteriores	-1.401.647	-1,95	-519.493	-0,52
A.5) Pérdidas y ganancias	2.743.341	3,81	4.562.745	4,61
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	1.395.342	1,94	1.750.040	1,77
C) Provisiones para riesgos y gastos	154.465	0,21	157.983	0,16
D) Acreedores a largo plazo	10.227.497	14,21	11.357.557	11,47
E) Acreedores a corto plazo	37.261.639	51,78	54.336.844	54,87
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>71.962.713</b>	<b>100,00</b>	<b>99.029.912</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

**CUADRO N° II.3.4.12**  
**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS SOCIEDADES LABORALES DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA (VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES).**  
**AÑOS 1994 Y 1995**

CONCEPTO	EJERCICIO 1994		EJERCICIO 1995	
	PESETAS	%	PESETAS	%
<b>TOTAL DEBE (GASTOS)</b>	<b>125.199.471</b>	<b>100,00</b>	<b>164.966.823</b>	<b>100,00</b>
1. Consumos de explotación	69.900.916	55,83	92.169.100	55,87
2. Gastos de personal	30.188.300	24,11	37.246.017	22,58
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	2.858.863	2,28	4.021.662	2,44
4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	887.534	0,71	1.535.312	0,93
5. Otros gastos de explotación	12.916.691	10,32	16.352.167	9,91
6. Gastos financieros y asimilados	4.085.021	3,26	5.692.899	3,45
7. Provisiones	145.097	0,12	150.034	0,09
8. Gastos extraordinarios y otros ejercicios	203.620	0,16	337.102	0,20
9. Impuesto sobre sociedades y otros	718.331	0,57	1.989.298	1,21
10. Resultado del ejercicio (beneficios)	3.295.098	2,63	5.473.232	3,32
<b>TOTAL HABER (INGRESOS)</b>	<b>125.199.471</b>	<b>100,00</b>	<b>164.966.823</b>	<b>100,00</b>
11. Ingresos de explotación	123.167.418	98,38	162.134.874	98,28
12. Ingresos financieros	676.995	0,54	1.159.292	0,70
13. Ingresos extraordinarios y otros	227.280	0,18	361.848	0,22
14. Subvenciones	576.021	0,46	400.322	0,24
15. Resultados del ejercicio (pérdidas)	551.757	0,44	910.487	0,55

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

**CUADRO N° II.3.4.14**  
**DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LAS SOCIEDADES LABORALES CON**  
**BENEFICIOS Y PÉRDIDAS EN PORCENTAJES. AÑO 1995**

SECTORES	BENEFICIOS	PÉRDIDAS	TOTAL
I AGRARIO	100%	0%	100%
II CONSTRUCCIÓN	51,2%	48,8%	100%
III INDUSTRIA MANUFACTURERA (1)	55,8%	44,2%	100%
IV METAL-MAQUINARIA	85,2%	14,8%	100%
V OTRAS INDUSTRIAS	84,3%	15,7%	100%
VI COMERCIO, HOSTELERÍA Y REPARACIÓN	64,4%	35,6%	100%
VII OTROS SERVICIOS	75,6%	24,4%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>70,82%</b>	<b>29,18%</b>	<b>100%</b>

(1) Textil-confección, Cuero-calzado, Madera-mueble. Fuente: CIRIEC-ESPAÑA: Libro Blanco

#### **II.3.4.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS SOCIEDADES LABORALES. CONCLUSIONES**

Ya se ha señalado que, de los estudios realizados sobre cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales, parece conveniente realizar un análisis conjunto de estos dos tipos de empresas, como así se ha hecho en el Informe General desarrollado al comienzo del Libro Blanco. La similitud existente entre cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales hace innecesario, para no pecar de reiterativos, repetir en esta sección las pormenorizadas reflexiones que sobre los problemas y las potencialidades de las cooperativas de trabajo asociado se han realizado en los epígrafes II.3.3.4 y II.3.3.5. Los puntos fuertes y débiles señalados allí son extensivos a todas las empresas de trabajo asociado.

En el punto de Recomendaciones a las Administraciones Públicas es preciso insistir, no obstante, en la necesidad de equiparar las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales en las ayudas recibidas, incluidas las fiscales. La razón de ser del tratamiento diferenciado a cooperativas y sociedades laborales por parte de los poderes públicos no es otra que los demostrados beneficios macroeconómicos en términos de empleo que estas entidades ofrecen. También, el logro de objetivos de igualdad social proclamados solemnemente en los textos constitucionales.

Pues bien, tanto los objetivos de empleo como los de igualdad social son eficazmente servidos por el conjunto de las empresas de trabajo asociado y no existen razones para discriminar las ayudas a ninguna de ellas.

**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS SOCIEDADES LABORALES (VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES Y DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SOBRE VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y SOBRE VALOR AÑADIDO)**

	Pesetas	%	%	Pesetas	%	%
11 Ingresos de explotación	123.167.418	100		162.134.874	100	
Valor de la producción	123.167.418	100		162.134.874	100	
1 - Consumos de explotación	69.900.916	56,8		92.169.100	57,0	
5 - Otros gastos de explotación	12.916.691	10,4		16.352.167	10,1	
Valor añadido	40.349.811	32,8	100	53.613.607	33,1	100
2 - Gastos de personal	30.188.300	24,5	74,8	37.246.017	23,0	69,5
Resultado Bruto de explotación	10.161.511	8,3	25,2	16.367.590	10,2	30,5
3 - Dotaciones para amort. de Inmovilizado	2.858.863	2,3		4.021.662	2,5	
4 - Variaciones provisiones de tráfico	887.534	0,7		1.535.312	1,0	
Resultado Neto de explotación	6.415.114	5,3		10.810.616	6,7	20,2
12 + Ingresos financieros	676.995	0,5		1.159.292	0,7	
6 - Gastos financieros y asimilados	4.085.021	3,3		5.692.899	3,5	
Resultado de actividades ordinarias	3.007.088	2,4		6.277.009	3,9	11,7
13 + Ingresos extraordinarios y otros	227.280	0,2		361.844	0,2	
8 - Gastos extraordinarios y otros	203.620	0,2		337.102	0,2	
7 - Variación provisiones del inmovilizado	145.097	0,1		150.034	0,1	
14 + Subvenciones transferidas al ejercicio	576.021	0,5		400.322	0,3	
Resultado antes de impuestos	3.461.672	2,8		6.552.043	4,0	12,5
9 - Impuestos sobre sociedades y otros	718.331	0,5		1.989.298	1,2	3,7
Resultado despues de impuestos	2.743.341	2,3		4.562.745	2,8	8,5

## II.3.5. LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

### II.3.5.1. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE SU ENTORNO

#### *II.3.5.1.1. Los servicios de bienestar social: renovado campo de acción de la Economía Social.*

Uno de los ámbitos de reciente expansión de la economía social lo constituye el bienestar social, configurado por la Unión Europea como uno de los sectores económicos emergentes y de nuevos yacimientos de empleo, donde desarrolla roles de singular relevancia en la prestación de servicios sociales y en la inserción socio-laboral de colectivos social o económicamente desfavorecidos<sup>1</sup>.

Se trata de un desarrollo imbricado en una especificidad doble, que es originada, de un lado, en la propia naturaleza del sector de servicios de bienestar social, y de otro lado, en la tipología de entidades implicadas en su oferta.

El sector de servicios de bienestar social cuenta con una idiosincrasia propia que se concreta, desde la óptica de la demanda, en la existencia de alta *información asimétrica* entre los demandantes y los oferentes (menor para los primeros), conjuntamente determinada por un tríptico de factores: un lado, por la propia naturaleza de los outputs (con un alto componente público, rasgos de no rivalidad y exclusividad, compleja o inobservable); de otro lado, por las propias circunstancias en las que se demandan (y consumen) los outputs (posible separación entre el demandante y el consumidor, ausencia de contenido relacional entre ambos, o posible desfase temporal entre el momento de la demanda y el de consumo), y por último, por el colectivo de los propios demandantes-consumidores de los outputs, caracterizados por encontrarse en situaciones de alta debilidad social, familiar, física, o económica (se trata de ancianos, niños, disminuidos, marginados, etc).

---

1. No existe una denominación unívoca para identificar al sector de actividad económica objeto de este capítulo. Frente a la amplia e imprecisa acepción de bienestar social aparecen las denominaciones de servicios de proximidad, servicios de la vida diaria, servicios de apoyo a las personas, o servicios sociales. En este capítulo se utilizará la acepción de *servicios de bienestar social*, que recoge la oferta de outputs, fundamentalmente consistente en servicios no monetarios, destinados a colectivos que se hallan en situaciones de desfavorecimiento social, económico, familiar, laboral o relacional, y que hacen frente a necesidades de subsistencia, socio-sanitarias, inserción, accesibilidad, convivencia, cooperación, participación e información.

Desde la perspectiva de la oferta se trata de un sector trabajo intensivo, donde por las propias características de la demanda, la rentabilidad económica se torna difícil. En el ámbito de los servicios de bienestar social, la rentabilidad social prima sobre la económica, por lo que los rasgos de vocación, heteroayuda, solidaridad y voluntariado deben estar presentes en las entidades oferentes.

En relación al tipo de entidades implicadas en su oferta, los servicios de bienestar social constituyen uno de los ámbitos de actuación económica donde intervienen entidades que integran los dos grandes bloques estructurales que conforman el Sector de economía social, a saber, el subsector empresarial y el subsector de entidades sin ánimo de lucro. No obstante, la naturaleza misma del sector de bienestar social (identificada más arriba), y el propio carácter no lucrativo, participativo y social de la economía social determina una actuación muy relevante de entidades sin ánimo lucrativo, así como justifica el amplio espectro de entidades de implicadas, como alternativa institucional óptima frente a los fallos del Estado y del mercado.

De un lado, frente al Sector capitalista se postula que las entidades de economía social constituyen la alternativa de oferta más fiable en situaciones de asimetría informativa, dado que el recurso por este sector, movido con exclusividad por la búsqueda maximizadora de beneficios monetarios, genera potenciales riesgos de explotación para el demandante, determinantes de selecciones adversas, que supongan niveles inferiores de calidad y cantidad del output, a precios más elevados.

De otro lado, se argumenta que cuando el Sector Público no puede asegurar una oferta de bienestar social eficiente, por limitaciones técnicas (exceso de burocracia y control público), sociales (resistencia a la intervención pública directa) o presupuestarias (crisis fiscal, reestructuración económica), la economía social puede complementar o suplementar la oferta pública de bienestar social de manera eficiente, ágil, flexible, creativa y económica, introduciendo criterios de democracia, pluralismo, igualdad socio-política, solidaridad y voluntariado.

En el ámbito de los servicios de bienestar social el Sector de economía social comparte con el Sector Público la realización de las funciones de producción, distribución y regulación, hecho que conduce a determinados autores a afirmar que la principal función de este Sector sea la de ayudar al Sector Público en el cumplimiento de sus responsabilidades sociales.

Asimismo, la economía social realiza tareas que mejoran el funcionamiento del sistema socioeconómico, como es la *integración social y económico-laboral* de colectivos desfavorecidos, marginados o excluidos del mercado laboral, contribuyendo a su desarrollo personal y social. La actividad de la economía social consti-

tuye para estos colectivos una alternativa valuable ante las meras actividades asistenciales de carácter público o privado, estableciendo relaciones positivas entre trabajo y protección social.<sup>2</sup>

Se trata de una nueva configuración de la protección por desempleo que desdibujaría la dualidad establecida entre las políticas de empleo activas y pasivas, constituyendo un complemento de los programas actuales de seguros por desempleo con acciones positivas y estratégicas en el ámbito del reempleo<sup>3</sup>.

Las entidades de economía social que realizan estas importantes actividades, también llamadas empresas de inserción, ofrecen a los colectivos excluidos una posibilidad para su integración laboral (al proporcionarles una oportunidad para trabajar) y social (al hacerles sentirse útiles) corresponsabilizando, en general, al resto de la sociedad (a través de los propios promotores de estas acciones como demandante de sus productos, o mediante acciones no discriminatorias del resto de las empresas en la promoción efectiva de los outputs y de los colectivos de trabajadores implicados) y al Sector Público, en particular, como agente regulador e institucionalizador activo de tales iniciativas.<sup>4</sup>

No obstante, este reciente desarrollo del Sector de la economía social en el bienestar social no puede considerarse en absoluto nuevo dado que históricamente numerosas entidades integrantes de este Sector han sido pioneras en la detección de necesidades sociales y en la implementación de respuestas para su satisfacción. Este hecho imprime al ámbito del bienestar social una especificidad adicional consistente en la convivencia de entidades de economía social de corte antiguo, de dimensión asociativa, con origen, funcionamiento y rasgos específicos, como las antiguas asociaciones, mutuas, o fundaciones altruistas, con entidades de nueva creación, que depositan un mayor énfasis en la dimensión empresarial y renovado espíritu y funcionamiento, en cuyo contexto es de suma relevancia destacar el papel de las cooperativas.

---

2. Se trata de acciones íntimamente conexas con las necesidades formuladas por el amplio espectro institucional de la Unión Europea, con el objeto de establecer un *ingreso mínimo garantizado* como factor de inserción social de los colectivos más desfavorecidos, que se articule no como una simple garantía de rentas, sino que se incorpore a medidas de inserción laboral, cuando ésta sea posible, o social, si la anterior no es factible.

3. La acción de la Economía Social en este campo debe enmarcarse en el contexto de las estrategias extraídas de los últimos encuentros del Consejo Europeo y de los programas europeos de los países miembros, en cuyo ámbito se pretende fomentar el retorno laboral del desempleado efectuado especial énfasis en los colectivos con mayores dificultades. En este contexto se enmarcan las acciones de política de empleo implementadas, consistentes en acciones formativas, informativas, técnicas de búsqueda de empleo y otros medios específicos de política laboral como el empleo subvencionado o incentivado. La valoración de estas políticas, aún sin una concepción integrada, se ha traducido en la creación de instrumentos de coordinación como el *Observatorio de Empleo* previsto en el Programa de Empleo para el Reino de España.

4. Cumbre sobre la Exclusión Social de Naciones Unidas, 1995.

Esta dicotomía institucional ha sido el reflejo condicionado de la dinámica evolutiva de los distintos sectores institucionales en el propio ámbito del bienestar social y su correlativa consideración, participación y mediatización por la sociedad civil. Así, decimonómicamente ante la marginal y abstencionista la acción pública en el bienestar social, el Sector de economía social jugará un pilar básico en la asistencia de la necesidad social junto a las redes familiares y comunitarias, a través de entidades de diversa índole en la que convivían la dimensión asociativa con la empresarial.

En el marco del modo de regulación fordista, y con el advenimiento de los Estados de Bienestar, que postulaban la hegemónica implicación del Estado en la confección, gestión y producción del bienestar social, la posición de la economía social fue relegada a un segundo plano bajo las presiones del Sector Capitalista y del Estado, determinando una degeneración de sus más relevantes potencialidades.

Los posteriores cambios y transformaciones sociales y políticas, acaecidas desde los años setenta, y la llamada crisis de los Estados de Bienestar disminuyó la presión del resto de sectores institucionales sobre la sociedad civil y abocaron a una profunda reestructuración institucional y a la necesidad de un consenso socio-político respecto del papel del Estado, del mercado y de la sociedad en el bienestar social.

Desde una perspectiva económica, los retos y presiones de una economía cada vez más internacionalizada y mundializada, a la vez que internamente descentralizada; desde una óptica política las limitaciones y debilidades de las democracias políticas de las sociedades avanzadas, y desde una óptica social, las nuevas necesidades y demandas sociales, así como el énfasis depositado en los aspectos preventivos del bienestar social plantean la redefinición de la acción social pública y privada, que torna la mirada de nuevo hacia el Sector de economía social, en el marco de estrategias externalizadoras de la actividad pública, y con objetivos de racionalización económica y democratización. La política social pasa a concebirse desde un enfoque de proceso productivo que, bajo la mirada de una reforma social, contempla modelos de acción y división mixta de la producción y gestión del bienestar social, en virtud de estrategias de complementariedad y autonomía entre los diferentes niveles y sectores sociales e institucionales implicados, basados en la cohesión social, el crecimiento económico y la democracia participativa.

En el seno de estas estrategias la economía social adquiere un papel crucial, revitalizándose sobremedida, aunque si bien en un primer momento se vio limitada por la propia debilidad intrínseca del Sector, el contexto socioeconómico adverso, y



el auge de concepciones individualistas, en un segundo momento emergerá una nueva economía social bajo supuestos ideológicos, y no tanto de necesidad.

La propia concepción, evolución y posterior reestructuración de los Estados de Bienestar, así como la especificidad de la economía social dependiente de factores histórico-sociales y del modelo de desarrollo de las relaciones con el Sector Público, determina un carácter específico para la actuación e implicación de la economía social en cada país.

En este sentido el surgimiento del novísimo Estado de Bienestar español desarrollado en un contexto de cambio político y crisis económica, configura a nuestro país en lo que se ha dado en llamar *patrón latino de Estado de Bienestar*. Este patrón se caracteriza, de un lado, por el carácter paradójico y ambivalente de una amplia adhesión al sistema público de bienestar, combinado con una profunda crítica a su eficacia protectora y una aceptación pasiva ante el recorte y la contención del gasto social público, aún sin haberse extendido universalmente los derechos sociales; de otro lado, por el desarrollo de un selectivo y protegido mercado, especializado en la realización de actividades sociales en virtud de numerosas figuras contractuales; y por último por un Sector de economía social con una evolución profundamente interrelacionada a la del Sector Público, reconstruida bajo tres marcas condicionantes características: dependencia financiera y cooperación funcional pública, articulada en base a mutuas desconfianzas, falta de crecimiento organizativo en un contexto de segmentación, atomización y descoordinación de un sector con alta fragmentación interna, y fuerte competencia intra-inter institucional.

Todos los referidos elementos desde la perspectiva de la demanda catalizan y estimulan el desarrollo de la economía social en el bienestar social, pero también desde la propia oferta no deben olvidarse una serie de factores que conforman un clima social y relacional que favorece y estimula el desarrollo e implicación del Sector. Así, es de destacar, en primer término, el proceso de modernización del Sector de economía social, ya desde finales de los ochenta, caracterizado, de un lado, por un importante desarrollo, diversidad y complejidad en su capacidad de respuesta, potenciado desde el propio Sector Público, en especial financieramente, y de otro lado, por una creciente y progresiva adopción (de las nuevas entidades) y adaptación (de las más antiguas) laica del Sector, que no ha sido ajena al cambio de actitud de los movimientos obreros, y a la ascensión y consolidación de los nuevos movimientos sociales, en un contexto de creciente movilización de la sociedad civil. En segundo término, resulta relevante el proceso de legitimación e institucionalización del Sector, tanto desde la propia base social como a través del aumento de la sensibilidad de las autoridades públicas por el Sector como vehículo de solución de nue-

vos y viejos problemas y necesidades. En tercer lugar, se ha profundizado en la empresarialización de los modos de gestión y organización del Sector, donde se combina la perspectiva macro y micro sobre la base de una creciente profesionalización, planificación y estrategia.

### ***II.3.5.1.2. Marco jurídico-institucional de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.***

El proceso de construcción de un Estado de Bienestar en el ámbito de los servicios sociales es activado en España a raíz del cambio político-constitucional y la democratización del país. No obstante, la tardía edificación de un sistema público y organizado de protección social no había significado ausencia de acción social pública, ya que desde sus diferentes niveles de gobierno el Sector Público había intervenido sobre una filosofía intervencionista-regulacionista. Estas actuaciones eran complementadas por la iniciativa privada en sus tres dimensiones, a saber, el recurso primario de las Redes Familiares y Comunitarias, la acción de la economía social, tanto en el ámbito laboral como altruista, de la Iglesia Católica, y del Sector Capitalista (para los sectores de mayor nivel socioeconómico).

Desde la época de la transición, y sobre todo desde la aprobación de la Constitución Española de 1978 (CE), se producen una serie de cambios que alteran sustancialmente el ámbito de los servicios de bienestar social en España, cambios generadores de una serie de procesos que cronológicamente pueden ser sintetizados en dos etapas.

En una primera etapa, ubicada en la segunda mitad de los años setenta, confluyen de un lado, el cambio político e institucional desde un régimen dictatorial a un régimen democrático, marcado por la CE, que reconoce de una gran cantidad de derechos sociales, entre los que se halla la universalización de los servicios sociales, y la responsabilidad pública en la definición, diseño y desarrollo de un sistema de protección social amplio y participativo. De otro lado, y como paso previo a la edificación de una *nueva red pública en servicios sociales*, la racionalización y concentración administrativa a nivel estatal de los diferentes órganos y entes con competencias o acción en el ámbito de la acción social.

En una segunda etapa, que se extiende a lo largo de la década de los ochenta, se caracteriza, de un lado, por la progresiva pero lenta regulación del sector en el marco definido por la Constitución, y de otro lado, por la implementación de meca-

nismos públicos de actuación, en virtud de un modo descentralizado de actuación concretado en los principios de *subsidiariedad pública*<sup>5</sup> y de *proximidad al usuario*<sup>6</sup>.

Tras el periodo de transferencia de competencias en materia de servicios de bienestar social, los gobiernos autonómicos, configurados como agentes clave en dicho ámbito, adquieren la máxima capacidad normativa y de control, y van regulando y edificando su propia red pública de servicios sociales, cuyo principal exponente normativo lo constituyen las diferentes leyes autonómicas de servicios sociales.

En el ámbito de la Comunidad Valenciana durante el 1982-1985 se desarrolla el proceso de transferencias de la Administración Central a la Administración Autonómica en virtud del cual se sientan las bases para la instauración de un sistema público de servicios sociales en esta Comunidad. Este sistema contempla dos aspectos fundamentales : de un lado, la racionalización y articulación de la oferta de servicios sociales, en virtud de la distribución de competencias entre los diferentes niveles de gobierno, así como de las estructuras de oferta pública y privada; de otro lado, la ampliación de la oferta pública de servicios sociales a través de la incorporación paulatina y la colaboración con otros sectores institucionales, como el Sector Capitalista, pero fundamentalmente con el Sector de la economía social.

La actuación de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana se ve delimitada y contextualizada en virtud de dos referentes normativos básicos: en primer lugar la Ley de Servicios Sociales<sup>7</sup>, que en segundo lugar, se ve completada con el Plan de Ordenación de los Servicios Sociales<sup>8</sup>.

El objetivo central de la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana (LSSCV) estriba en la creación y consolidación de un *sistema público* sobre tres ejes principales de actuación<sup>9</sup>:

---

5. El *principio de subsidiariedad pública* consiste en la búsqueda de eficiencia priorizando la actuación de los niveles de gobierno más pequeños, y solo cuando éstos fallen se recurrirá a aquellos gobiernos de rango superior.

6. El *principio de proximidad al usuario* supone la localización de los recursos situados más próximos al ciudadano (usuario/consumidor) con el objeto de ofrecer una respuesta a las necesidades sociales rápida, eficaz y flexible.

7. Ley 5/1989 de 6 de julio.

8. Decreto 72/1987 de 25 de mayo.

9. En su artículo primero esta Ley señala que su objetivo básico estriba en implantar un sistema de servicios sociales de carácter público en la Comunidad Valenciana, servicios orientados al bienestar y la calidad de vida, con especial incidencia en la prevención, la eliminación o el tratamiento de las desigualdades sociales, desarrollando los derechos sociales de la CE, el reconocimiento de la responsabilidad de la Administración valenciana y la regulación de la *iniciativa social*.

1. El *reconocimiento de los derechos sociales* planteados en la Constitución Española configurando un modelo de política social redistributivo, basado en derechos subjetivos y articulado en base a concretos principios (igualdad, universalidad, solidaridad, redistribución, responsabilidad y prevención) y en criterios de acción (simplificación, racionalización, globalización e integración de los recursos y la descentralización-desconcentración de las intervenciones) (art.3 LSSCV).
2. La *responsabilidad de la Administración* en la planificación, gestión y evolución de los recursos destinados a los servicios sociales, fundamentados en la promoción real de la igualdad y la libertad de los individuos.
3. La *regulación de la economía social (Iniciativa Social)* en el marco de una planificación adecuada a través de la elaboración de un modelo de colaboración que permita su acceso a diferentes instrumentos financieros (subvenciones, convenios y conciertos), propiciando una planificación democratizadora que dirija las acciones de las iniciativas sociales hacia objetivos compartidos, y que asegure la participación ciudadana a través de los Consejos de Bienestar Social. El Sector de economía social se contempla así como elemento complementario y necesario para que el modelo de servicios de bienestar social funcione adecuadamente.

La Ley establece un doble nivel de intervención a partir del cual se configuran dos modalidades de servicios sociales (art. 4 LSSCV).

De un lado los *Servicios Sociales Generales*, (SSG), de carácter polivalente, próximos al ciudadano, dirigidos a toda la población, cuya titularidad corresponde a los Ayuntamientos (art. 25.2.k y 26.1.c Ley de Bases de Régimen Local), siendo desarrollados en centros sociales polivalentes, y en los que pueden participar otras entidades privadas sin ánimo de lucro, como son las entidades de economía social.

De otro lado los *Servicios Sociales Especializados*, (SSE), dirigidos a colectivos que presentan necesidades específicas, intensas y peculiares (art. 5), tanto por las características del propio beneficiario, como por la complejidad de las acciones a desarrollar. La titularidad de estos servicios recaerá indistintamente en las entidades públicas y privadas con o sin fin de lucro (art. 9), entre las que destacan relevantemente las entidades de economía social, y son estructurados en una serie de áreas denominadas de *intervención prioritaria*: la atención a problemas y necesidades familiares, problemáticas por razón de sexo, la atención a la juventud en situación de riesgo, el servicio a la vejez, la atención a personas con minusvalías, la protección y defensa del trabajo, el tratamiento de las toxicomanías, la atención a las

minorías étnicas, la prevención de la delincuencia y la atención a detenidos, ex-reclusos, inmigrantes y refugiados, y por último la intervención en situaciones graves de pobreza o emergencia social.

El Título IV de la LSSCV se dedica a la regulación de la participación del *voluntariado*<sup>10</sup> y la *iniciativa social* (la economía social). Se postula la participación del Sector de economía social en el desarrollo de los servicios de bienestar social, a través de una planificación adecuada para la elaboración de un modelo de colaboración (de oferta mixta) entre ambos sectores, que canalice el esfuerzo de tales iniciativas hacia objetivos generales compartidos (sic). A este respecto el articulado de la Ley establece una serie de requisitos que debe reunir toda entidad de economía social que participe en la oferta de servicios sociales (art. 19):

1. La inscripción obligatoria en el Registro de Entidades, Centros y Servicios.
2. La solicitud administrativa de los establecimientos dedicados a servicios sociales para su creación, modificación o traslado.
3. El respeto de determinados aspectos relacionados con la prestación del output, a través de los cuales se pretende garantizar su nivel y calidad. Estos aspectos hacen referencia a las condiciones de la infraestructura física del centro (edificios...), el tipo y calidad de los recursos humanos necesarios, la cualificación personal, el output ofrecido (atención, prestaciones...), los sistemas de participación y dirección (democrática), el sistema de ingresos, la estructura organizativa para la contabilidad en el control de la gestión, así como la instrumentación de las vías o canales informativos a disposición de la Generalidad con objetivos de coordinación, y por último su ubicación dentro de la planificación general del sistema de servicios sociales.

Con el objeto de fundamentar la colaboración entre el gobierno valenciano y el Sector de economía social, y según el principio de *libertad presupuestaria* (art. 21 de la LSSCV) la Generalidad Valenciana confeccionará convocatorias de ayudas públicas, sobre la base de figuras contractuales y subvenciones (art. 20) destinadas a entidades de carácter privado que participen en la oferta de servicios de bienestar so-

---

10. La LSSCV reconoce y fomenta la función del voluntariado social en las tareas de investigación y prestación de servicios sociales, entendiendo por trabajo voluntario aquella acción que se oriente hacia la comunidad, sin expectativa de remuneración económica, y cuyo objetivo central consista en promover el desarrollo de la comunidad en el marco de la autoayuda, la solidaridad, el pluralismo y la democracia, reforzando con ello la oferta de servicios sociales (art.8).

cial. En este sentido, se constata un trato de preferencia pública hacia las entidades de economía social, en concreto bajo la acepción de *entidades sin ánimo lucrativo*, sobre las empresas capitalistas para colaborar en la oferta de servicios sociales de la Comunidad, lo cual puede ser constatado en base a las convocatorias de ayudas financieras anuales.

Del análisis evolutivo de las convocatorias de ayudas durante la década de los noventa puede apreciarse una serie explícita y común de objetivos, como son : canalizar el apoyo económico de la Generalidad Valenciana a la Red de Recursos Sociales ; conseguir transparencia en los flujos de comunicación e información que permitan una justa distribución de los recursos; completar los datos del sistema público de información y ordenación de los servicios sociales en materia de financiación y coste de los recursos ; establecer un mecanismo de control supletorio del sistema de servicios sociales con el objeto de garantizar la eficiencia de la oferta de servicios sociales, y por último, progresar en el *carácter estable* de las transferencias económicas mediante la progresiva concertación administrativa, explicitando al máximo los criterios de evaluación de los solicitantes, y adelantando los plazos de los procesos administrativos para aumentar la eficacia de los recursos.

Sobre esta base común, debe señalarse el cambio cualitativo experimentado por la política de la Generalidad Valenciana en el contexto de las ayudas financieras al Sector de economía social. Así, y a diferencia de la tendencia detectada tras la aprobación de la LSSCV (en concreto, relativa a las ayudas para 1991, 1992 y 1993), donde se combinaban los instrumentos financieros de la subvención y el convenio, con la convocatoria de 1994 se reduce drásticamente el uso de esta última figura en favor de la subvención. Este cambio es justificado por diferentes técnicos de la Dirección General de Servicios Sociales, en una mayor rapidez de gestión, flexibilidad, y en el menor peso burocrático que supone al hacer efectiva la ayuda económica a las entidades. No obstante, desde la perspectiva del Sector de economía social, no debe olvidarse, que con independencia del carácter condicionado de la subvención, se trata de una figura de marcado carácter discrecional, determinante de una gran incertidumbre y dependencia financiera pública. Para 1995 se mantienen los conciertos ya existentes, se prima la figura de la subvención para la financiación de los Servicios Sociales Especializados, mientras los convenios permanecen exclusivamente para los Servicios Sociales Generales gestionados por entidades públicas, y en el ámbito de los Servicios Sociales Especializados, se centran en el área de transporte para la tercera edad.

Las convocatorias de ayudas al Sector de economía social recogen dos apartados principales. De un lado, las ayudas destinadas a financiar los Servicios Sociales

Generales con dos orientaciones básicas. De un lado, las ayudas dirigidas a las Corporaciones Locales e instrumentadas a través de convenios, con el objeto de financiar los Equipos Sociales de Base (ESB), el mantenimiento de los centros sociales y la financiación de los programas de SSG. De otro lado, las ayudas con carácter extraordinario, a través de subvenciones, para entidades de economía social con personalidad jurídica que colaboren con los entes municipales. De otro lado, las ayudas destinadas a financiar el mantenimiento de los Servicios Sociales Especializados, cuyos destinatarios serán los titulares y representantes legales o voluntarios públicos o privados de centros o servicios, bajo el mencionado requisito de la *acreditación*.

A la par de estos conceptos, y con carácter no periódico, el Gobierno Valenciano formula ayudas dentro del concepto de inversiones para equipamiento, construcción, reforma y adquisición de servicios y centros. Durante la presente década, han aparecido las convocatorias de los años 1992 y 1995. Estas ayudas podrán instrumentarse a través de convenios o de subvenciones, e irán dirigidas tanto a la financiación de los Servicios Sociales Generales, destinados a Corporaciones Locales, como la de Servicios Sociales Especializados, dirigidas a los titulares de centros y servicios públicos o privados, exigiéndose en ambos casos el requisito de la *acreditación*. La última disposición en este sentido ha venido recogida en virtud de la Orden de 30 de enero de 1996.

Junto a este abanico de mecanismos, el marco financiero de la economía social en los Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana se cierra en virtud de tres factores adicionales.

1. En el ámbito de los Servicios Sociales Generales debe señalarse que desde 1989 se mantiene un convenio-programa para el desarrollo de prestaciones básicas entre el Ministerio de Asuntos Sociales y la Generalidad Valenciana, con el objetivo de establecer una Red Pública de servicios sociales de gestión municipal en todo este ámbito.
2. Dentro de los instrumentos financieros de colaboración entre la Generalidad Valenciana y el Sector Privado (capitalista y de economía social) se encuentra la figura del concierto, como modalidad contractual regulada en virtud de la reciente la Ley General de Contratos del Estado.
3. No deben olvidarse los instrumentos fiscales recogidos en el sistema fiscal español y en la nueva Ley 30 de 24 de noviembre de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la participación ciudadana, y el Real Decreto 765/1995 regulador de determinadas cuestiones al respecto. En este contexto se recogen las exenciones tributarias que benefician a las entidades de econo-

mía social como sujetos pasivos tributarios, las deducciones y créditos impositivos que pretenden fomentar las aportaciones de personas físicas o jurídicas (*Convenios de Colaboración empresarial*) a estas entidades.

El Plan de Ordenación de los Servicios Sociales (POSS) establece las bases para racionalizar el sistema de servicios sociales en la Comunidad Valenciana. El objetivo de este Plan estriba en conocer la *situación real del conjunto de recursos y entidades (públicas y privadas) que actúan en el sector*, con el fin de posibilitar su coordinación y garantizar la calidad de los servicios. Con este objetivo, el mencionado Plan instrumenta así los procedimientos de registro, autorización y acreditación para los distintos recursos sociales. No obstante, la Ley de Servicios Sociales obligó a revisar los contenidos del POSS aprobándose el Decreto 40/1990 de 16 de febrero y la Orden 8/1990 de 9 de abril que lo desarrolla, que favorecieron los objetivos del citado Plan, dado que la citada Ley universaliza con carácter de *obligatoriedad* de registro y autorización a toda entidad pública o privada (capitalista y de economía social), que actúe en el ámbito de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.

1. El *registro* es considerado como un instrumento de conocimiento, planificación, ordenación y publicidad de los distintos recursos sociales, a través del cual se facilita la gestión racional de los servicios sociales, y en el que deben inscribirse las entidades, centros y servicios tanto públicos como privados (donde se incluyen las entidades de economía social) que hayan obtenido autorización, y cuya actividad se desarrolle en el territorio de la Comunidad Valenciana (art. 5 a 8 Decreto 40/1990).
2. Se identifica como *autorización* al acto en virtud del cual la Generalidad reconoce que un centro o servicio cuenta con los requisitos y condiciones necesarias que aseguren la calidad de las prestaciones o de la asistencia necesaria. La autorización administrativa de la Dirección General de Servicios Sociales se postula como necesaria y requisito previo a la inscripción de todo centro o servicio (arts. 9 a 19. Decreto 40/1990).
3. A través de la *acreditación* queda reconocida la idoneidad de todo centro o servicio para formar parte de la Red Pública de Servicios Sociales, y se como un requisito básico para la obtención de ayudas económicas y para colaborar (concertar plazas o servicios) con el Gobierno Valenciano (art. 20b LSSCV)(Título III del decreto 40/1990 y Título I de la Orden 9/1990).
4. Mediante la *inspección* de los servicios sociales a través de la que se vela por el cumplimiento de la normativa de registro, autorización y acredita-



ción, aplicándose tanto para centros propios, de otras instituciones, como para entidades lucrativas o entidades de economía social.

En conclusión, la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana contempla un modelo mixto de servicios sociales al permitir la participación y la colaboración de la economía social (iniciativa social) en el cumplimiento de las responsabilidades de bienestar social. La oferta de servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana se halla conformada en virtud de dos grupos de estructuras institucionales, a saber, de un lado la *Red Pública de Servicios Sociales*, y de otro lado, las entidades privadas ajenas a dicha Red Pública. Las entidades de economía social que perciban prestaciones económicas de la Generalidad Valenciana deberán hallarse integradas en la Red Pública de Servicios Sociales. De este modo es posible plantear una concreta división institucional de la oferta de servicios sociales, que viene representada en el gráfico siguiente.

#### C.II.3.5.1

### DIVISIÓN INSTITUCIONAL DE LA OFERTA DE SERVICIOS SOCIALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.



Red Pública de Servicios Sociales

### **II.3.5.2. LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA OFERTA DE SERVICIOS DE BIENESTAR SOCIAL: LA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA**

Para la elaboración de este apartado se han explotado las bases de datos proporcionadas por la Dirección General de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana, correspondientes a *Centros y Servicios; Entidades; Fundaciones y Subvenciones y conciertos*.<sup>11</sup> La información empleada presentan información actualizada romando como referencia 31 de diciembre de 1995. No obstante, dada la deficiencia de la base de *Centros y Servicios* se considera información hasta 31 de diciembre de 1994. Asimismo debe señalarse que se utilizan los conceptos de entidad, sector y servicio tal y como son definidos en el Plan de Ordenación de los Servicios Sociales<sup>12</sup>.

#### ***II.3.5.2.1. Análisis general de la oferta de servicios de bienestar social en la Comunidad Valenciana.***

##### ***II.3.5.2.1.1. La oferta inter-institucional de servicios de bienestar social.***

El primer objetivo de este apartado consiste en identificar la presencia relativa que tiene cada uno de los tres grandes sectores institucionales que operan en el ám-

---

11. Con la laprobación de la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana y del Plan de Ordenación de los Servicios Sociales, se establece la obligatoriedad de registro y de autorización por parte de la Dirección General de Servicios Sociales a toda entidad pública, privada lucrativa o de Economía Social, así como a sus respectivos centros, que deseen desarrollar su actividad en el sector de servicios de bienestar social dentro de la Comunidad Valenciana. Ambas medidas legislativas respaldan el proceso de informatización iniciado en 1987 con la firma de un Convenio entre la DGSS y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, en materia de Estadística de Acción Social y Servicios Sociales. Así, en los últimos años, ha sido posible la creación de relevantes bases de datos sobre el sector de servicios sociales, con un notable nivel de actualización, de las que han sido seleccionadas las bases indicadas. La información contenida en ellas no es trivial, sino que presenta un elevado grado de detalle. Esta importante desagregación informativa se justifica en la existencia de dos cuestionarios que debe rellenar toda entidad que pretenda operar en los servicios de bienestar social en el momento de registrarse, de recibir la autorización oficial de la actividad, así como por cada nueva petición de ayudas públicas efectuada.

12. Como *Entidad de servicios sociales* debe entenderse a toda persona física o jurídica que se proponga con voluntad de permanencia para la asunción de la titularidad de un centro o servicio. El *Establecimiento de servicios sociales* es el centro o servicio en el que se desarrollan las actividades oportunas en el ámbito de los servicios sociales. El *Centro de servicios sociales* el local o el edificio con sus respectivos programas y prestaciones con unidades de organización y funcionamiento. Los centros de servicios sociales se clasifican en función de su área de intervención en dos grupos, en Centros de Servicios Sociales Generales, donde se ubican los Centros Sociales y los Centros de Acogida y Albergue, y en Centros de Servicios Sociales Especializados, conformados por las Residencias y los Centros de Asistencia Especializada. Se consideran *Servicios* a las actividades específicas desarrolladas en el ámbito de los servicios sociales de forma habitual, siendo generales en el desarrollo de actividades básicas y de actuación polivalente, y específicos, realizados con un alto nivel de complejidad técnica en el acometimiento de sus actividades.

bito de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana, a saber, el Sector Público, el Sector Capitalista y el Sector de economía social. Para ello se consideran dos variables representativas: la variable *entidades* y la variable *centros* (o servicios). El desglose de centros y entidades por sectores institucionales se presenta en el cuadro siguiente.

**C.II.3.5.1**  
**DESGLOSE GENERAL DE ENTIDADES Y CENTROS EN SERVICIOS**  
**SOCIALES POR SECTORES INSTITUCIONALES.**

	S. Público		S. E . Social		S. Capitalista		Totales	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>Entidades</b>	442	32,6	812	65,6	105	7,7	1359	100
<b>Centros</b>	582	42,5	704	51,4	84	6,1	1370	100

La oferta de servicios sociales de la Comunidad Valenciana se halla conformada por un total de 1359 entidades, que desarrollan su actividad en un total de 1370 centros (o servicios). Puede constatarse la importante presencia cuantitativa del Sector de economía social, contando con 812 entidades que representan el 65,6% del total de entidades que operan en este ámbito. Comparativamente esta cantidad es significativamente superior a las 442 entidades públicas, que suponen un 32,6% del total, y en mayor medida a las 105 firmas del Sector Capitalista, que representan el 7,7% sobre el total de las mismas.

La presencia relativa de los tres sectores institucionales como titulares de centros en servicios de bienestar social, confirma la preponderancia del Sector de economía social en la oferta de servicios sociales de esta Comunidad, aunque con un peso relativo sensiblemente inferior al apreciado en el concepto de entidades, (con un 51% sobre el total), en favor de los otros dos sectores institucionales, Sector Público (representando el 42,5%) y Sector Capitalista (un 6,1%), que operan en este ámbito.

*II.3.5.2.1.2. Entidades de servicios sociales.*

La primera desagregación de los datos precedentes se realiza con la variable *entidades de servicios sociales*, que será subdividida en los dos niveles de intervención existentes, a saber: los Servicios Sociales Generales (SSG) y los Servicios Sociales Especializados (SSE). En términos globales se observa, según el cuadro siguiente, que existe un mayor número de entidades ubicadas en el nivel de intervención específico, o SSE, representando prácticamente los dos tercios del total de las mismas. Este hecho contrasta con las disposiciones recogidas en la LSSCV, donde se postula un mayor desarrollo de los SSG, y sólo en caso específico se debe proceder por el recurso de los SSE. Así, se entiende que los SSE deberán intervenir como medida secundaria y sólo cuando los SSG no puedan proporcionar la especificidad y complejidad exigida (art.9 LSSCV).

**C.II.3.5.2****DESGLOSE DE ENTIDADES DE SERVICIOS SOCIALES POR SECTORES INSTITUCIONALES Y NIVELES DE INTERVENCIÓN.**

	S. Público		S. E. Social		S. Capitalista		Total Horzt.	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>SSG</b>	430	82,7	73	14,1	16	3,2	519	100
<b>SSE</b>	12	1,5	739	87,9	89	10,5	840	100
<b>Total vertical</b>	442	—	812	—	105	—	1359	—

El análisis por sectores institucionales revela que las entidades del Sector Público operan fundamentalmente en el contexto de los SSG, participando de manera muy marginal en el ámbito de los SSE. La situación contraria se observa para los otros dos sectores institucionales. En particular, el Sector de economía social muestra su hegemonía en el ámbito de las SSE, con un 87,9% del total de las entidades que ofertan servicios sociales en este nivel de intervención. Un esquema similar de participación mayoritaria en el nivel de SSE se aprecia respecto de la oferta del Sector Capitalista, aunque con una implicación muy marginal, solo el 6,5% del total de la oferta de entidades.

Ha de señalarse que esta información es consistente con el marco legal vigente recogido en la LSSCV. Así, en su art.7 se señala que la titularidad de los SSG correspondería a los municipios en centros sociales polivalentes, admitiendo la posibilidad de que participe la iniciativa social. Por otro lado, en su art.9 se afirma que son titulares de los SSE "...indistintamente las administraciones públicas y las entidades públicas o privadas con o sin ánimo de lucro...", entre las que se hallan, de manera hegemónica, como se ha visto, las entidades de Economía social.

#### *II.3.5.2.1.3. Centros en servicios sociales.*

Un punto de vista alternativo a la variable entidad de servicios sociales lo constituye el análisis de la variable *centros en servicios sociales* por niveles de intervención y sectores institucionales, lo cual constituye una forma adicional de estudiar la representatividad de cada sector institucional en el ámbito de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana. Como ya se expuso más arriba, un total de 1359 entidades de los tres sectores institucionales que ofertan servicios de bienestar social gestionan un conjunto de 1370 centros o servicios. A tal efecto se plantea el cuadro siguiente.

### **C.II.3.5.3**

#### **Desglose de la titularidad de centros en servicios sociales por sectores institucionales y nivel de intervención.**

CENTROS	S.Público		S.E. Social		S. Capitalista	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
S.S.Generales	140	24,1	31	4,4	0	0,0
S.S.Especializados	442	75,9	673	95,6	84	100
<b>TOTAL</b>	582	100	704	100	84	100

Considerado globalmente el sector de servicios de bienestar social, la economía social se responsabiliza de la mayoría de centros (o servicios). No obstante, si se establece una diferenciación de acuerdo con los dos niveles de intervención conside-

rados, es posible constatar que la titularidad pública de los centros en el nivel de SSG es hegemónica (con un 81'9% sobre el total de centros de SSG de idénticas características), mientras que la presencia de entidades de economía social es minoritaria (con un 18'1%) y la participación del Sector Capitalista es nula. Por contra, las entidades de economía social operan mayoritariamente en el nivel de intervención de los SSE representando un 56'1% de los centros que operan en tal nivel. Lo que es coherente con el entorno legal mencionado más arriba, concretamente con los arts. 7 y 9 de la LSSCV.

Previo al análisis específico del Sector de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana, una segunda desagregación vendría dada por el estudio, con mayor amplitud, de la oferta implementada por el resto de sectores institucionales, a saber, del Sector Público y del Sector Capitalista.

En primer lugar, respecto de la oferta del Sector Público, a tenor de la información disponible, debe señalarse que dado que éste no es una realidad homogénea resulta interesante subdividir las entidades que lo conforman atendiendo al nivel de gobierno que ostenta su titularidad, a saber, nivel local, provincial y regional. En este sentido, es posible apreciar la hegemónica presencia cuantitativa de las entidades públicas locales, fundamentalmente Municipios, pero también Mancomunidades de Municipios. El resto de niveles de gobierno se centran exclusivamente en el ámbito de los SSE.

Por lo que respecta a las entidades del Sector Capitalista ha de señalarse que se ubican principalmente en el nivel de intervención especializado, y concretamente en el área de intervención de *Tercera Edad*. La generalización del sistema de pensiones, desde la pasada década, configura el área de *Tercera Edad* como un hueco de mercado consistente con la lógica mercantil del lucro, dada la existencia de un colectivo, concretamente en las personas de mayor edad con altos niveles de poder adquisitivo, denominados *wooppies*, en virtud de lo cual pueden generar una demanda de bienes y servicios en residencias y casas de reposo ofertadas por empresas mercantiles.

### ***II.3.5.2.2. Análisis macroeconómico de la oferta de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.***

#### ***II.3.5.2.2.1. Forma jurídica y carácter de la iniciativa.***

Una primera aproximación al estudio del Sector de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana se realiza a partir de una doble perspectiva: 1) atendiendo a su estructura legal, y 2) por el carácter de la iniciativa que motiva su organización. Considerando la primera perspectiva deben diferenciarse cuatro formas jurídicas principales: asociación, federación de asociación, cooperativa<sup>13</sup>, fundación (o establecimiento), y adicionalmente una tipología residual, denominada *otras entidades sin fin lucrativo* no catalogadas (identificadas como *otras s.f.l.*). La segunda perspectiva considerada como especialmente significativa, hace referencia al carácter religioso o laico (social) de las entidades de economía social, en cuyo contexto se identifican las organizaciones de economía social de iniciativa religiosa (EIR) y las de iniciativa social (EIS) respectivamente<sup>14</sup>.

Resulta muy difícil discernir el carácter organizativo de las entidades de economía social sin la elaboración de un exhaustivo trabajo de campo. No obstante, existen ciertos estudios a partir de los que se puede establecer una metodología de aproximación a este objetivo<sup>15</sup>. En virtud de esta metodología se identifican como entidades de economía social de iniciativa social o laica las formas jurídicas de asociación, federación de asociaciones, cooperativa, así como algunas de las entidades sin fin lucrativo no catalogadas<sup>16</sup>. Del mismo modo, se consideran entidades de economía social de iniciativa religiosa las formas jurídicas de fundación y el resto de las entidades sin fin lucrativo no catalogadas<sup>17</sup>. Esta diferenciación debe considerarse como una aproximación, ya que indudablemente no pueden ser asimiladas como

13. Dentro del grupo de cooperativas no se establece diferenciación alguna ni por del tipo de actividad cooperativizada, a saber en el ámbito de los servicios sociales, cooperativas de trabajo asociado, de consumidores y usuarios o de integración social, ni por el carácter lucrativo o no de la cooperativa.

14. Se consideran entidades de Economía Social de carácter religioso (EIR) aquellas que han sido creadas a iniciativa de, o en la actualidad dependiente, una organización religiosa, o de alguno de sus organismos afines (en este sentido la principal organización viene representada por la Iglesia Católica). Por contra, se considerará que las entidades de Economía Social poseen un carácter civil o social (EIS), cuando el incentivo de su creación parte de grupos sociales aconfesionales.

15. Se trata de los trabajos de Salamon (1992) y Vidal (1992, 1994).

16 En este sentido se ha estimado conveniente separar del grupo de otras entidades sin fin de lucro (Otras s.f.l.) a cuatro entidades, dado que su inclusión distorsionaría los datos de este segmento. Se trata de grandes entidades que poseen ámbito de actuación estatal, y que por lo tanto se hallan registradas a tal nivel, en concreto se trata de Unicef-Valencia, las tres secciones provinciales de la Cruz Roja, a las que debe adicionarse una agrupación sindical local.

17. Se trata de un grupo compuesto básicamente por órdenes y congregaciones de religiosos o religiosas.

entidades de iniciativa laica o social la totalidad de las asociaciones<sup>18</sup>. A la inversa, tampoco son de iniciativa religiosa el conjunto de las fundaciones<sup>19</sup>. En la medida en que estas excepciones son minoritarias, y no distorsionan significativamente los datos del conjunto de cada segmento respectivo, se seguirá la metodología señalada.

El cuadro siguiente C.II.3.5.4 muestra la distribución del conjunto de entidades de economía social en virtud de los factores considerados, así como del nivel de intervención en el que actúan, SSG y SSE. Así, se constata que las entidades de economía social de carácter laico o social, denominadas entidades de iniciativa social (EIS), constituyen la parte del león del total de entidades, con un total de 720 entidades (que representa un 88,6% del total), siendo las formas jurídicas mayoritarias las asociaciones (con un 80,9% sobre el total de entidades) y las fundaciones (representando un 5,6% de las mismas). Con la excepción del segmento *Otras entidades sin fin lucrativo de carácter social o laico* (O.t.s.f.l.s), el resto de entidades de economía social de la Comunidad Valenciana se localizan, mayoritaria o exclusivamente, en el ámbito de los SSE. Por último es de destacar la significativa presencia de federaciones, asociaciones y cooperativas en el nivel de intervención de los SSG.

---

18. Este es por ejemplo el caso de las tres secciones provinciales de FRATER, Fraternidad Cristiana de Enfermos y Minusválidos.

19. Por ejemplo, la Fundación Centro de Cooperación y Ayuda al Desarrollo constituida por el Gobierno de la Generalidad Valenciana, a la Fundación d'Iniciatives Sociolaborals, creada a iniciativa de una organización sindical mayoritaria.



## C.II.3.5.4

**DESGLOSE DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL ATENDIENDO A LA INICIATIVA, FORMA JURÍDICA Y NIVEL DE INTERVENCIÓN.**

	SSG		SSE		Total Horzt.	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>EIS</b> Asociación	39	5,9	618	94,1	657	100
Feder. Asociaciones	11	37,9	18	62,1	29	100
Cooperativa	8	34,8	15	65,2	23	100
O.s.f.l.s.	6	54,6	5	45,4	11	100
<b>Total EIS</b>	64	8,3	656	91,1	720	100
<b>EIR</b> Fundación	4	8,7	42	91,3		
O.s.f.l.r.						
<b>Total EIR</b>	9	5,6	83	94,4	92	100

*II.C.3.5.2.2.2. Distribución sectorial por áreas de actividad.*

En virtud de la presencia mayoritaria del Sector de economía social valenciana en el nivel de intervención de los servicios sociales especializados, se torna relevante el desglose de tal nivel en las diferentes áreas de intervención que lo conforman. En este sentido, las áreas de intervención en servicios sociales se hallan recogidas en el art. 4 de la LSSCV, relacionándose un total de once. No obstante y a efectos prácticos se ha considerado la siguiente agregación: *Sociedad, o para el conjunto de la población; Familia, infancia y juventud; Mujer; Tercera Edad; Disminuidos; Toxicomanías*, donde se integran los afectados por drogas, alcohol y enfermos de sida; *Minorías étnicas*, que incluye exclusivamente asociaciones y federación de gitanos; *Marginados; Presos, ex-reclusos, inmigrantes, emigrantes, refugiados y asilados*, y *Otros*, donde se integran actividades tan dispares como de ayuda al Tercer Mundo, al jugador patológico o las fundaciones benéfico-sociales en sentido genérico. En el cuadro 1 del Anexo se presenta el desglose de entidades de economía social por áreas de intervención.

Por orden de importancia cuantitativa las entidades de economía social desarrollan su actividad principalmente en tres áreas de intervención, donde se concentran los dos tercios del total de entidades, destacando en sentido decreciente, las áreas de *Tercera Edad* (con un 36,3% de entidades), *Disminuidos* (con un 24,0%) y *Familia, infancia y juventud* (con 8,8%).

Observando el carácter de la iniciativa de las entidades, a saber EIS y EIR, es posible detectar determinadas diferencias. 1) Cabe destacar la relevante importancia de las EIS en las áreas de *Tercera Edad* y *Disminuidos*, representando conjuntamente el 54,6% del total de entidades de tal tipo. Dentro de este grupo de EIS la forma jurídica predominante es la asociativa, y en concreto, de un lado, las asociaciones de personas de tercera edad, que constituyen el 30,9 % del total de entidades de economía social y el 34'8% de las EIS; de otro lado, las asociaciones de disminuidos, que representan respectivamente el 20'6% y 23,3% de las mismas. Respecto a las EIR el área mayoritaria es *Tercera Edad* con un 42,4% de entidades, seguida de *Familia, Infancia y Juventud* con el 18,5% y *Disminuidos* y *Marginados* con 8,6% de las entidades de EIR. 2) Se constata la nula representación de las EIR frente a las EIS en las áreas de *Toxicomanías, Minorías étnicas y Presos, inmigrantes y refugiados*. 3) Se torna relevante constatar la gran concentración de las entidades cooperativas y de las federaciones de asociaciones en las áreas de *Disminuidos* y de *SSG*.

La precedente distribución de los dos subtipos de entidades de economía social, EIS y EIR, en las diferentes áreas de intervención puede justificarse analizando el móvil que subyace tras la creación de cada grupo de entidades. Para ello se torna relevante analizar la categoría de *beneficiarios* de cada grupo de entidades, entendida como aquel colectivo directamente relacionado con la actividad de cada entidad, bien tratándose de trabajadores, proveedores, usuarios, consumidores, clientes, colectivos no relacionados con la entidad (o beneficiarios externos), o incluso ponderaciones de estos colectivos de variables.

En este sentido, pueden identificarse dos tipos de entidades: de un lado, las entidades de *proyección externa* como aquellas cuyo colectivo objetivo de sus acciones es ajeno a la propia entidad, y de otro lado, se localizan las entidades de *proyección interna*, o aquellas cuyas acciones se dirigen a sus propios miembros o asociados, en virtud de una vocación social.

Sobre esta base, las EIR pueden considerarse como entidades de proyección externa en la medida en que el móvil que subyace tras su creación estriba fundamentalmente en la *caridad y beneficencia cristiana*, y cuyas actividades van dirigidas hacia los colectivos-objetivo tradicionales, como son los pobres genéricamente con-

siderados, los ancianos, niños huérfanos y viudas sin medios de subsistencia ni apoyo del Sector Comunitario-Familiar.

En el extremo opuesto, las EIS son constituidas por los propios individuos o colectivos objeto de la necesidad social quienes se auto-organizan y hacia los que re-vertien los bienes y servicios ofertados por estas entidades de economía social, por lo que resulta razonable conferir a estas entidades un carácter de entidades de proyección interna. Los colectivos con capacidad para auto-organizarse pueden venir representados por los ancianos, mujeres maltratadas, gitanos, toxicómanos, presos, inmigrantes etc, o bien puede ser necesario el apoyo de terceras personas directamente relacionadas con ellos (como por ejemplo, para los disminuidos). Las entidades que cuentan con este rasgo organizativo constituyen el grueso del núcleo promotor de estas EIS.

#### *II.3.5.2.2.3. Distribución geográfica.*

Respecto de la distribución geográfica de las entidades de economía social en los servicios sociales de la Comunidad Valenciana debe señalarse que la provincia de Valencia concentra el 51'2% de las entidades de esta Comunidad. Este hecho puede ser explicado, de un lado, por el mayor peso demográfico de esta provincia en el conjunto regional, y de otro lado, por la presencia de la capital.

En el polo opuesto se halla la provincia de Castellón, con un número de entidades de economía social muy reducido (19,8% de las entidades). Abundando más en el tema, debe señalarse que en esta misma área geográfica tienen una presencia testimonial o nula determinadas entidades de economía social, como son las cooperativas, las federaciones de asociaciones, *Otras entidades sin fin lucrativo de carácter social* y *Otras entidades sin fin lucrativo de carácter religioso*. No obstante, es interesante considerar que en esta última provincia el número de asociaciones del área de *Tercera Edad* es el mayor de toda la región, representando el 57'3% del total regional de entidades de economía social de este tipo, y el 65'3% del total provincial de estas entidades. Este hecho puede ser explicado por el elevado grado de atomización de este conjunto asociativo, y la reducida implantación de la Unión Democrática de Pensionista (UDP) en esta provincia.

#### *II.3.5.2.2.4. Ámbitos de actuación.*

Las entidades de economía social que operan en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana desarrollan su actividad, mayoritariamente, en el

ámbito local. Como ámbito local debe entenderse al ámbito comarcal, municipal y submunicipal (éste último representado por los barrios), donde actúan el 66,8% del total de entidades de economía social. Sin embargo, es relevante señalar las diferencias significativas existentes entre los dos subgrupos de entidades, EIR y EIS, atendiendo a diversas variables.

En primer término, se considera la forma jurídica y el carácter que motiva la creación de las entidades de economía social, es posible constatar que, en conjunto las EIR poseen un ámbito de actuación más localista que las EIS, siendo un 80'3% del total de las EIR de carácter local, frente al 61'9 % de las EIS. Dentro del grupo de entidades de economía social de proyección externa, la forma jurídica que cuenta con un carácter más localista es la fundación, con un 89,3% del total de entidades; por contra, el 80,4% del grupo formado por las federaciones de asociaciones, cooperativas y *Otras entidades sin fin lucrativo de carácter social*, desarrollan su actividad en un ámbito de actuación supralocal.

No obstante, los grupos de entidades de economía social con un campo de actuación espacial más amplio son las *O.t.s.f.l.s.* y las *O.t.s.f.l.r.*, dado que un 60% y 12'6% de entidades respectivamente son de ámbito interautonómico ó estatal. En este contexto, debe señalarse que en este estudio no se han considerado entidades de economía social de carácter nacional (como por ejemplo la O.N.C.E) que cuentan con secciones a nivel de la Comunidad Valenciana, en la medida en su inclusión distorsionaría los resultados de este trabajo.

El estudio por áreas de intervención revela que las entidades de economía social cuyo ámbito de actuación es predominantemente de tipo local dominan en las áreas de *Tercera Edad* (con un 89'2% de entidades), *Otros* (representando el 83%) y *Marginados* (con un 79'1%). La variable explicativa de esta situación estriba en la elevada presencia de las asociaciones de jubilados y pensionistas de carácter local, y de las fundaciones, que tienen mayoritariamente un ámbito local en las tres áreas mencionadas.

Las entidades de economía social de ámbito supralocal son mayoritarias en las áreas de intervención de *Presos, ex-reclusos, inmigrantes, emigrantes, refugiados y asilados* (con un 83'3% de entidades), *Mujer* (que cuenta con 71'5% de las mismas) y de atención a *Toda la colectividad* (o SSG) (con un 71'1%).

Por último, las entidades de economía social de ámbito suprarregional (es decir, nacional e interautonómico) predominan en las áreas de *Presos, ex-reclusos, inmigrantes, emigrantes y asilados* (con un 33'3% de entidades), atención a *Toda la población* (con un 21'1%) y *Familia, infancia, y juventud* (con un 12'5%).

### II.3.5.2.2.5. Antigüedad.

Las entidades de economía social que operan en el ámbito de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana no constituyen un colectivo homogéneo en varios aspectos, siendo uno de los más determinantes su antigüedad.

En este sentido pueden considerarse tres subperíodos de creación de entidades de economía social: un primer y dilatado período, que finaliza con la aprobación de la Ley de Asociaciones de 1964; un segundo período que comienza desde ese año hasta 1974, fecha de inicio de la transición democrática, y un tercer período, que se inicia en 1985, año de finalización del proceso de transferencia competencial, y se prolonga hasta la actualidad. Las características de la sociedad en cuanto a valores, régimen de libertades, y estado de derechos sociales se verán sustancialmente alteradas en cada uno de estos períodos, factores que a su vez modificarán la composición, carácter y modo de actuación de las entidades de economía social que operan en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.

Atendiendo a la iniciativa, religiosa o laica, que motiva la creación de entidades es posible extraer tres conclusiones básicas:

1. Se constata que las entidades más antiguas son de tipo religioso, es decir las que forman el grupo de EIR, frente a las EIS que son más recientes conformando el grupo de entidades de nueva creación. Así, el 88'3% de las EIR fueron creadas antes de 1975, mientras el 90'6% de las EIS se constituyeron desde esa fecha. Por tanto, es posible apreciar un *relevo generacional* entre las dos modalidades de entidades de economía social. Las entidades de iniciativa religiosa (EIR) surgen en una época previa a la instauración de un Estado de Bienestar en España, donde no existían derechos sociales reconocidos, y donde ante la abstencionista acción pública, las intervenciones sociales adquirían un carácter discrecional bajo los principios y valores de la caridad (de tipo religioso-cristiano), la beneficencia y la solidaridad interpersonal, mientras las entidades de carácter social (EIS) aparecen en el contexto de un nuevo sistema de valores y libertades de democracia política y secularización social, tras la aparición de un moderno Estado de Bienestar.
2. En virtud de estos datos se constata una de las principales funciones socio-económicas que desarrolla la economía social: el papel *pionero* en la detección de necesidades sociales y en la pronta articulación de respuestas.
3. El análisis histórico puede ser utilizado para la identificación de nuevas demandas sociales en materia de servicios sociales. A tal efecto un estudio de

corte sectorial (es decir, por áreas de intervención) en función de la creación de entidades de economía social, permitiría detectar el momento de aparición de tales necesidades, y por lo tanto la consideración social de determinadas necesidades. Así, puede observarse que las áreas de intervención que más genuinamente pueden ser consideradas como nuevas demandas sociales son las de *Toxicomanías* y *SIDA*, la atención a *Presos-ex, reclusos, refugiados, emigrantes inmigrantes* y *asilados*, así como el área de *Minorías*. En la mayor parte de las demás áreas de intervención parece apreciarse una cierta continuidad en la presencia de entidades de economía social, aunque en todo caso relativamente menor en el período anterior a 1979. Este hecho, puede ser considerado como un indicador del mencionado relevo generacional en la satisfacción de necesidades por parte del sector de economía social. En este sentido, puede constatarse que las antiguas demandas sociales, cubiertas por las EIR hasta la década de los años setenta, comienzan a ser satisfechas por el Sector Público, mientras emergen o se reactivan nuevas necesidades sociales que son cubiertas, inicial o más ampliamente, por las entidades de economía social de nueva creación, representadas por las de tipo laico (EIS).

#### *II. 3.5.2.2.6. Actividad económica: centros y servicios.*

Un último aspecto a considerar dentro del análisis macroeconómico del Sector de la economía social de la Comunidad Valenciana es en el estudio de su actividad económica. Con ello se pretende analizar el peso económico y los tipos de servicios de bienestar social que ofrece el sector, atendiendo a la variable y centros y servicios (establecimientos) desde los que se producen o generan tales servicios<sup>20</sup>. En este sentido se consideran tres aspectos: en primer término, el estudio de los centros y servicios de titularidad propia; en segundo término, el análisis de centros y servicios

---

20. La elaboración de este apartado ha se ha visto limitada por una serie de aspectos críticos: 1) Los servicios ofertados por el Sector de Economía Social se hallan claramente infravalorados en la medida en que no todos los outputs producidos por este sector se ofertan en un establecimiento, existiendo una gran variedad que se dispensan fuera, como es el servicio de ayuda a domicilio (SAD), y que esta metodología obvia. 2) No debe olvidarse que no siempre la gestión de centros por el Sector de Economía Social implica su propiedad (o titularidad), dado que una parte de los centros en servicios sociales son gestionados por entidades de Economía Social a través de la denominada fórmula de *gestión privada de servicios sociales* de titularidad pública. En el contexto de este trabajo esta limitación se supera al diferenciar la gestión y la titularidad de centros y servicios. 3) Debe considerarse que la variable centros o servicios es solo un indicador heterogéneo de la capacidad económica del sector, en la medida en que no todos los centros realizan una actividad económica y social idéntica, ni siquiera asimilable; así por ejemplo, en este sentido no son comparables una residencia de disminuidos psíquicos con un hogar del jubilado.

gestionados, y en tercer lugar, la titularidad y gestión conjunta de centros en servicios sociales por el Sector de economía social.

1. La distribución de los centros y servicios sociales titularidad del Sector de economía social se considera a través de tres variables: el área de actividad; el carácter de la iniciativa que motiva la creación de las entidades y la forma jurídica. El cuadro 2 del Anexo contiene la información.

Desde el punto de vista del sector de actividad, las áreas de intervención donde las entidades de economía social poseen un mayor peso en número de centros son *Tercera Edad* (con 383 centros) y *Minusvalías* (contando con 129 centros), que representan conjuntamente el 72'7% del total de centros propios de economía social. A relativa distancia se encuentran otras dos áreas de intervención, como son *Familia, infancia y juventud* (con 83 centros) y *Toxicomanías* (con 40 centros).

Considerando el carácter de la iniciativa de las entidades, debe señalarse que la relación de centros con titularidad de iniciativa social (EIS) es superior a los de titularidad religiosa (EIR), con un 84'1% y un 15'9% respectivamente. Esta situación se debe a que es la modalidad jurídica adoptada predominantemente por cada grupo. Así, la fórmula asociativa se presenta en un 77'6% del total de EIS, mientras que las EIR predominan a través de la fórmula jurídica de *Ot.s.f.l.r* con el 8'8% del total de centros.

Combinando la fórmula jurídica, y las áreas de intervención, los dos tipos de centros más extendidos son: 1) los ubicados en el área de *Tercera Edad*, y cuya titularidad recae en asociaciones de ancianos, adoptando generalmente la forma de hogar del jubilado y pensionista; 2) los situados en el área de *Minusvalías* y donde la titularidad es de una asociación de la misma área. Entre ambos tipos de centros suman el 60'6% del total de los centros cuya titularidad es de economía social. Adicionalmente, aunque a cierta distancia, destacan los centros del área de *Tercera Edad* donde la titularidad es de una fundación o una entidad incluida en el grupo de *Ot.s.f.l.r*, generalmente constituidas como residencias de ancianos; los centros del área de *Familia, infancia y juventud*, cuya titularidad recae en una asociación, y los centros del área de *Toxicomanías* y *SIDA* de titularidad igualmente asociativa.

Por último, debe señalarse que dentro del Sector de economía social existe una profunda desigualdad, en términos de titularidad de centros, en especial en el área de *Tercera Edad*. Así, en un extremo se halla la asociación Unión Democrática de Pensionistas, que con sus secciones locales (se estima que cuenta con alrededor de una decena) detenta la titularidad de más de 200 centros. En el otro extremo, existen decenas de asociaciones de jubilados y pensionistas, así como determinadas co-

operativas (básicamente de trabajo asociado), que no son titulares de ningún centro, limitándose en todo caso a gestionar centros de titularidad pública.

2. El análisis de los centros y servicios gestionados por el Sector de economía social, que se muestra en el cuadro 3 del Anexo permitirá una aproximación al tamaño relativo de las entidades que lo conforman. Así, en términos globales, el 81'8% del total de entidades de economía social, con respuesta positiva en la encuesta, afirman gestionar exclusivamente un centro.

Si se estudia por áreas de intervención tres de las mismas muestran los índices más elevados de entidades que sólo gestionan un centro, tratándose de las áreas de *Otros*, *Tercera Edad*, y *Minorías étnicas*. En el extremo opuesto se hallan aquellas áreas donde la mayoría de entidades gestiona más de un centro, que corresponden a *SSG*, *Presos y ex-reclusos*, *inmigrantes*, *emigrantes*, *refugiados y asilados* y *Marginales*. En esta última área se encuentran las secciones regionales o provinciales de Cáritas, Cruz Roja, de los departamentos de servicios sociales de las organizaciones sindicales y las cooperativas de trabajo asociado.

Analizando por el carácter laico-religioso de la iniciativa que motiva la creación de entidades de economía social no se encuentran significativas diferencias de conjunto entre EIR y EIS. Así, el 82'1% de las primeras gestiona sólo un centro, frente al 81'8% de las segundas. Por último, el análisis por la forma jurídica muestra las mayores diferencias, a tenor del cuadro 4 recogido en el Anexo. Así, las entidades que menor número de centros gestionan toman la forma de fundación, donde el 90'3% de ellas sólo gestiona un centro, y ninguna gestiona más de cinco centros. Frente a estas entidades, las federaciones de asociaciones, las cooperativas y *Ot.s.f.l.s* son las que presentan la mayor tasa en gestión de centros, en concreto un tercio de las dos primeras y la mitad de las *Ot.s.f.l.s* gestionan más de un centro. A pesar de ello, es importante destacar que el 70% de las entidades de economía social que gestionan más de un centro son asociaciones, seguido a una fuerte distancia por las *Ot.s.f.l.r*, con el 11'7% del total de entidades.

3. Uno de los aspectos más interesantes que han sido estudiados para fundamentar la colaboración entre diferentes sectores institucionales (en este caso entre el Sector Público y el Sector de economía social), lo configura la posible división de las funciones de provisión (financiación) y de producción de los bienes y servicios públicos, en concreto de servicios de bienestar social. A tal efecto se propone una metodología aproximativa a sendas funciones económicas consistente en asimilar la titularidad a la propiedad y por tanto la financiación del centro, e identificar la gestión con la pro-



ducción del servicio, merced a la existencia del centro (excepto para los servicios de ayuda a domicilio -SAD- para los que no se necesita ningún centro específico).

Si se realiza una intersección entre titularidad y gestión de los centros de servicios sociales existentes es posible comprobar la extensión de este fenómeno así como de su naturaleza. En este sentido se han identificado dos modalidades de colaboración entre las entidades de economía social y el Sector Público. De un lado, se han detectado 63 centros donde la titularidad y la gestión son diferentes, todos ellos ubicados en el área de *Tercera Edad*. La modalidad hegemónica es la de un *hogar de convivencia o del jubilado*, cuya titularidad recae en un tipo de entidad pública, en concreto de Ayuntamientos, pero cuya gestión es efectuada por asociaciones de jubilados y pensionistas. Este fenómeno aparece en 58 centros.

Asimismo, se dispone de cierta información adicional que permite inferir que este fenómeno colaborativo es más amplio que el declarado por las propias entidades, y no sólo en esta área de intervención. De otro lado, la segunda modalidad mayoritaria la configuran las *residencias para ancianos*, en sus diferentes tipos, cuya titularidad se halla principalmente en manos de los Ayuntamientos, aunque alguna también es una Diputación Provincial, y cuya gestión es desarrollada por fundaciones, básicamente, y en un caso por una federación de asociaciones.

### **II.3.5.3. LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMIA SOCIAL EN LA OFERTA DE SERVICIOS DE BIENESTAR SOCIAL: ANÁLISIS EMPRESARIAL**

En este apartado se va a efectuar el análisis empresarial del Sector de economía social que opera en el ámbito de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana. Ha de señalarse, en relación a los capítulos previos que conforman este trabajo, que la escasez de datos relevantes al respecto han imposibilitado la realización de un estudio más detallado y amplio, por lo que este apartado, aún sin carecer de rigor, debe considerarse como una aproximación a completar con posteriores investigaciones. En este sentido dos son los aspectos a considerar: 1) el análisis de los recursos humanos o del factor humano con que cuenta para el desarrollo de sus actividades, 2) el estudio del marco financiero o factor financiero como una variable adicional, a la variable centros y servicios considerada en el apartado anterior, con que evaluar la capacidad económica del Sector.

### II.3.5.3.1. El factor humano en el Sector de economía social.

En el análisis del factor humano con que cuenta la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana, interesa considerar cuatro aspectos fundamentales, como son, el empleo, el voluntariado, los socios y por último otro tipo de recursos humanos<sup>21</sup> no integrados en los grupos precedentes (becarios, objetores de conciencia, etc)

#### II.3.5.3.1.1. El empleo remunerado.

De modo paralelo a su presencia en el conjunto del sector de servicios de bienestar social, el Sector de economía social constituye una de las principales fuentes generadoras de empleo en este sector, *par i paso* que el Sector Público. Así, en conjunto, un total de 140 entidades de economía social reconocen emplear trabajadores asalariados, lo que globalmente representa un total de 1.257, y en términos relativos, aproximadamente, una media de 9 trabajadores por entidad.

### C.II.3.5.5

#### DESGLOSE INTER-INSTITUCIONAL DEL EMPLEO EN SERVICIOS SOCIALES

	S. Público		S. E. Social		S. Capitalista		Total	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>Empleo asalariado</b>	1.262	44'3	1.257	44'1	331	11'6	2.850	100

21. Los problemas metodológicos con que se ha contado para el desarrollo de este análisis proceden de la propia confección de los dos mencionados cuestionarios oficiales que debe cumplimentar toda entidad valenciana que actúe en el sector de servicios sociales. El primero de estos cuestionarios venía referido a las características de los centros gestionados por tales entidades; el otro considera las características objetivas de las propias entidades. Ambos cuestionarios, que incorporaban, como se ha dicho, un número nutrido de variables, debían de ser rellenados secuencialmente, primero el de centros, y segundo el de entidades.

Respecto de las herramientas de análisis, debe señalarse que para las variables *personal asalariado* y *personal voluntario* se exigía como condición, en el momento de cumplimentar el cuestionario de entidades "que no se contabilizaría este tipo de personal que previamente hubiese sido incluido en el cuestionario de centros". No obstante, esta condición no ha sido respetada en la totalidad de los casos, por lo que la suma de ambos tipos, *personal en centros* y *personal de entidades*, tiende a no ser totalmente exacta. Por ello, y de manera preferente, se proporcionarán los datos referidos a las entidades, los cuales serán completados con la información proporcionada respecto de los centros.

**C.II.3.5.6**  
**DESGLOSE INTER-INSTITUCIONAL DE ENTIDADES EMPLEADORAS DE**  
**SERVICIOS SOCIALES**

	S. Público	S. E.Social	S. Capitalista
<b>Entidades empleadoras</b>	152	140	28
<b>Entidades no empleadoras</b>	84	380	1
<b>S/D</b>	60	138	1
<b>Total vertical</b>	296	658	30
<b>Media trabajadores/entidad</b>	8'3	9'0	11'8

El estudio por áreas de intervención revela que en el conjunto del sector de servicios de bienestar social las áreas más empleadoras son, en primer lugar el área de SSG, con el 53'3% del total de empleos; en segundo lugar el área de *Tercera Edad* con 22'7%, donde se concentra la totalidad del empleo del Sector Capitalista por tratarse de un segmento de mercado con rentabilidad económica; en tercer lugar, el área de *Disminuidos* con un 18'3%, y por último, el resto de personal asalariado se distribuye entre las restantes áreas de intervención de manera casi-uniforme. Aunque a tenor de esta información se evidencia la relevancia del Sector de la economía social como generador de empleo en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana, no sería lícito obviar determinados sesgos en virtud de los cuales deben elevarse las magnitudes señaladas.

1. Debe señalarse que uno de los principales grupos de entidades de economía social generadores de empleo, las cooperativas, se encuentran significativamente subvaloradas. Así, en concreto, y a tenor de los datos manejados, el conjunto de cooperativas declaran emplear a 320 personas, cuando solo dos de las mayores cooperativas (Servigrup-Povisad y Sercoval-Povinet) censan más de 1.000 trabajadores, más del doble del que aparece en la referida información sobre entidades.
2. Sólo 140 entidades de economía social reconocen emplear trabajadores, cuando un total de 171 entidades han proporcionado su número patronal de afiliación a la Seguridad Social, por lo que es razonable pensar que sólo la existencia de empleados justifica tal petición de afiliación. Así, se constata que alrededor de 31 entidades han omitido informar sobre sus emplea-

dos. Si se asigna una media de 9 trabajadores por entidad, la que constituye la media del Sector de economía social, este sector institucional incrementaría su nivel de empleo en una cuantía cercana a la correspondiente al conjunto del Sector Capitalista que opera en este ámbito.

3. Los datos sobre empleo proporcionados por el cuestionario de centros presentan una magnitud significativamente mayor, con 1.505 personas trabajando en centros de servicios sociales cuya titularidad corresponde a empresas de economía social. No obstante, y en virtud de la información disponible, resulta prácticamente imposible discernir cuántas de estas personas han sido igualmente duplicadas al contabilizarse de nuevo en el cuestionario de entidades. En conclusión, no sería aventurado estimar un mínimo de 3.000 personas el número global de empleo del Sector de economía social que operan en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.

Valorado el volumen global de empleo intersectorial en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana se torna relevante el análisis concreto del Sector de economía social, atendiendo a varias variables, como son el carácter que motiva la creación de entidades (EIS y EIR) y la forma jurídica. Así, en concreto, tomando como base de referencia el cuestionario sobre entidades, las entidades de economía social que manifiestan emplear a un mayor número de trabajadores asalariados son de procedencia social (EIS), con 908 personas, frente a 349 empleadas por las entidades de tipo religioso (EIR). El estudio por forma jurídica revela que las asociaciones y las cooperativas son las entidades empleadoras más importantes, dando trabajo conjuntamente a más de 850 personas (manifestando emplear 533 y 320 trabajadores respectivamente). Por último la forma jurídica de EIR con mayor capacidad generadora de empleo corresponde a las *Ot.s.f.l.r.* con 217 personas asalariadas. Estas informaciones se constatan en virtud de los cuadros 5 y 6 del Anexo.

Atendiendo al nivel de empleo, las entidades del Sector de economía social pueden ser caracterizadas como Pymes, según el criterio de la OCDE, dado que la práctica totalidad de ellas no emplea más de 500 trabajadores. Con carácter mayoritario se trata de microempresas, en la medida en que el 75,8% de las mismas cuentan con un intervalo de empleo ubicado entre 1 y 10 trabajadores. Del conjunto de entidades sólo 8 tiene plantillas con más de 25 trabajadores cada una, en cuyo contexto la forma jurídica más numerosa es la cooperativa, y asimismo la que posee mayores plantillas, destacándose, como se ha dicho, la modalidad de trabajo asociado. Ha de señalarse que este último subgrupo de cooperativas se encuentra organizado en una estructura de segundo grado, el Consorcio Valenciano de Servicios So-

ciales (CONVASAD), y vertebrada en el seno de la Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado (FVECTA).

Una aproximación adicional al empleo del sector de economía social viene dada por el análisis de los centros cuya titularidad ostentan las entidades que lo conforman, en virtud de lo cual puede establecerse una relevante diferenciación entre *empleo cualificado* y *empleo de servicios o no cualificado*. Los datos disponibles reflejan que 271 centros emplean al menos a un trabajador, considerando el conjunto de 1.505 trabajadores mencionado más arriba. En 399 centros se afirma no tener personal asalariado y en 34 centros no hay respuesta. Este hecho puede ser explicado sobre todo por el elevado número de centros de tipo hogar del jubilado o club de convivencia, que no precisan de personal asalariado dadas las necesidades sociales que cubren, fundamentalmente de convivencia o de integración social.

Asimismo, sólo 113 de los 271 centros cuya titularidad pertenece a las organizaciones de economía social han ofrecido la información de modo desagregado por el nivel de cualificación de sus trabajadores. En tales entidades se hallan 528 trabajadores con nivel cualificado de atención directa, mientras que 247 son personal de servicios. Junto a ello, en 100 centros el personal cualificado es igual o superior al personal de servicios, y sólo en 13 centros este último personal supera al cualificado. A tenor de estos datos puede desestimarse una de las debilidades que se le atribuyen al Sector de economía social, consistente en su baja profesionalidad, o reducida cualificación de su personal, lo que se ha dado en llamar, por determinados autores, como *amateurismo filantrópico*<sup>22</sup>.

Este contraste es aún más evidente si se consideran las cooperativas de trabajo asociado, que no son contempladas en los cuadros mencionados por no ser titulares de centros. En estas entidades el personal es mayoritariamente cualificado, con un elevado porcentaje de titulados universitarios en ciencias sociales y humanas, y profesionalmente orientados para el desempeño de las actividades que realizan.

#### *II.3.5.3.1.2. El empleo no remunerado: voluntariado y otro tipo de personal.*

Una de las características más genuinas del Sector de la economía social, de especial relevancia para uno de los subgrupos estructurales que la conforman, en con-

22. Este argumento, ampliamente aceptado por la literatura anglosajona del *Nonprofit Organizations*, ha sido acuñado por Salamon (1987) con el calificativo de *amateurismo filantrópico*.

creto el subsector de entidades sin ánimo lucrativo, estriba en su capacidad para movilizar personal no remunerado, cuyo exponente más relevante lo constituye el *voluntariado*<sup>23</sup>.

En los cuestionarios de datos manejados el ítem *personal no remunerado* está integrado por tres tipos de recursos humanos: el *personal voluntario* estricto, de carácter religioso o no; *otro tipo de personal*, donde se incluyen objetores de conciencia, becarios, personal religioso no asalariado, personal con contrato de arrendamiento de servicios, y los *proprios socios*. El colectivo *otro tipo de personal* debe considerarse como un grupo intermedio entre el personal asalariado, estudiado en el apartado anterior, y el personal estrictamente voluntario, que ha sido conceptualizado por numerosos autores, como el *personal situado en las fronteras del mercado laboral*, y conformado por jóvenes que buscan su primer empleo, o trabajadores que han dejado el mercado laboral, en virtud de contratos temporales y parciales<sup>24</sup>.

Desde el punto de vista de las entidades se observa que un conjunto de 266 entidades de economía social admiten recibir los servicios de personal voluntario, predominando las de iniciativa social frente a las de iniciativa religiosa, en concreto 215 de tipo laico (EIS), y 51 de carácter religioso (EIR). El conjunto del Sector de economía social moviliza un total de 7.213 voluntarios. Pero ha de señalarse que las entidades que cuentan con un mayor apoyo de trabajo voluntario son las tres secciones provinciales de Cruz Roja, que reúnen en conjunto 4.322 voluntarios, Cáritas de Segorbe-Castellón, y la Fundación Valenciana de Atención a la Marginación (FUVAM). En conclusión, y en función de los datos manejados, la gran mayoría de entidades de economía social tiene una relativamente reducida capacidad para movilizar voluntariado, a lo que se une el gran número de tales entidades que no recibe tal apoyo.

El estudio de los centros en servicios sociales evidencia que el número total de voluntarios que declara movilizar el Sector de economía social asciende a 2.668. En este sentido ha de señalarse que la Cruz Roja ha respetado la metodología del cuestionario no repitiendo su número de voluntarios, y coincidiendo, de manera aproximada, con el resultado derivado del análisis de entidades. No obstante, resulta im-

---

23. A nivel metodológico deben explicitarse una serie de debilidades: 1) es lógico pensar que al menos una parte de los socios realiza trabajo no retribuido en las propias entidades, fenómeno que en algunos casos es recogido en la variable *voluntarios*, pero no en todos, lo que implica la existencia de un sesgo a la baja en la medición de los voluntarios; 2) no se dispone de información respecto del tiempo ofrecido, en horas semanales, a las entidades por cada voluntario, por lo cual la unidad de medida utilizada será el número de individuos que prestan servicios como voluntarios, y 3) aparece el problema, ya expuesto, de la doble contabilidad en las bases de datos de centros y de entidades.

24. Véanse por ejemplo los trabajos de Defourny (1992) y James (1987).

posible comprobar el grado de repetición de los datos sobre voluntarios entre los dos cuestionarios, aunque no sería aventurado cifrar en unos 8.500 el número real de voluntarios movilizados por el Sector de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.

Por otro lado, considerando la perspectiva de la forma jurídica ha de señalarse que los centros que movilizan mayor número de voluntarios, sin excluir la Cruz Roja, son las asociaciones, con 1.728 (sobre el conjunto de 2.668), las federaciones de asociaciones con 410 y las fundaciones. El escaso número de voluntarios en el grupo de cooperativas se debe a que sólo son las cooperativas de consumidores las que reciben estos servicios, en la medida en que las cooperativas de trabajo asociado no movilizan voluntarios sino trabajadores remunerados.

Por último, bajo la rúbrica *Otro tipo de personal* se incluye básicamente al personal no remunerado, que no debe ser considerado como voluntario, tratándose de objetores de conciencia, el personal religioso no asalariado, los becarios, y otras formas menores como el personal con arrendamiento de servicios. En este sentido debe señalarse que las entidades de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana realizan un uso limitado del mismo.

El análisis de los centros en servicios sociales reconoce utilizar los servicios de 699 personas calificadas como *Otro tipo de personal*. En este conjunto, y combinando la variable de la forma jurídica y el carácter de la iniciativa que motiva su creación, destaca el grupo de centros de titularidad de *Otras entidades de economía social de carácter religioso* con un empleo conjunto de 374 personas, donde es de suponer el uso mayoritario de personal religioso no asalariado. En este contexto destacan los centros de las Hermanitas de los Ancianos Desamparados, (HAD), con un volumen superior a 150 personas. A notable distancia se hallan los centros con forma jurídica asociativa donde es posible contabilizar un montante de 202 individuos no remunerados integrados en este grupo.

#### *II.3.5.3.1.3. Los socios.*

El primer aspecto a estudiar respecto de la variable socios en las entidades de economía social de los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana sería su cuantificación. En este sentido se estima un total de 557.774 socios en las entidades de este sector de actividad, lo cual, según el censo de 1995, supone el 15,7% de la población total de la Comunidad Valenciana. No obstante, esta cifra entraña un problema metodológico, de irresoluble corrección, consistente en la no consideración de la multi-afiliación de los socios en la medida en que una persona puede for-

mar parte de varias entidades de servicios sociales, por lo cual esta magnitud más que representar individuos contabilizados debe entenderse como el número de carnets existentes siendo frecuentes los individuos con más de un carnet.

Tras el análisis cuantitativo deben considerarse determinados aspectos de carácter cualitativo. En primer lugar, debe señalarse que el fenómeno de los socios se halla íntimamente ligado a la forma jurídica asociativa o a la de federación de asociaciones, en la medida en que de las 386 entidades que afirman tener socios, el 95'1% de las mismas ostenta la forma jurídica asociativa o de federación de asociaciones, con un número de 367 entidades.

El análisis del carácter que motiva la creación de las entidades revela el absoluto predominio de las EIS sobre las EIR, dado que estas últimas apenas alcanzan el 0'8 % del total de entidades y el 0'3% del total de socios del sector de servicios de bienestar social.

La correlación entre las formas jurídicas y las áreas de intervención muestra que existe una fuerte concentración en un número reducido de entidades, en concreto cinco, que representan el 72'2% del total de socios valencianos. Por orden numérico de socios se trata de la Federación Provincial de Jubilados y Pensionistas de la Comunidad Valenciana del área de *Tercera Edad*, con 162.000 afiliados; Unicef-Comunidad Valenciana, del área de *Familia, infancia y juventud*; los departamentos de Servicios Sociales de los sindicatos UGT y CCOO; y la Cruz Roja de Alicante, las tres últimas del área correspondiente al *Conjunto de toda la población*, o de *Servicios Sociales Generales*.

### ***II.3.5.3.2. La estructura financiera del Sector de economía social.***

Un último aspecto a considerar en el contexto de este trabajo estriba en analizar la estructura financiera de las entidades de economía social que operan en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana<sup>25</sup>.

---

25. A nivel metodológico deben considerarse dos aspectos. En primer término, el ítem *gasto en servicios sociales* de las entidades de Economía Social ha sido reeeaborado. Así, en el fichero de entidades existían dos campos, *gastos totales de la entidad* y *gastos en servicios sociales de la entidad*. En el momento de responder al cuestionario, las entidades disponían de tres opciones: 1) contestar a ambos ítems, 2) no contestar a ninguno, y 3) responder a uno solo de los dos. En la mayor parte de los casos, donde se contestaron a ambos ítems, la magnitud era similar. En consecuencia, el campo *gasto en servicios sociales* con el que posteriormente se trabaja, se confecciona a través del contenido del ítem *gasto en servicios sociales de la entidad*, o en su defecto del ítem *gasto total*. En segundo término, los datos relativos a las fuentes de financiación públicas (que recogen fundamentalmente subvenciones, conciertos, y convenios) procedentes de la Generalidad Valenciana han sido recogidos por la propia Dirección General de Servicios Sociales, conteniendo información precisa al respecto.



### II.3.5.3.2.1. La economía social desde la perspectiva del gasto en servicios sociales.

Tras la selección del ítem *gasto en servicios sociales*, se detecta que un total de 448 entidades de economía social proporcionan información al respecto, realizando un gasto total anual en servicios sociales que asciende a 4.845 millones de pesetas. No obstante, esta cifra orientativa debe ser relativizada debido a dos sesgos. De un lado, resulta evidente un sesgo a la baja dado que no se dispone de la información del resto de entidades entre las que se encuentran las fundaciones. De otro lado, se da un importante sesgo al alza por parte de un grupo de entidades, en concreto de las Congregaciones de Hermanitas de Ancianos Desamparados, cuya cuantía de gasto en servicios sociales realizado (un total de 835 millones) se encuentra, en función de la contrastación efectuada según las fuentes informativas adicionales, claramente sobrevalorada.

Como alternativa de aproximación a la magnitud del gasto en servicios sociales, se considera el ítem *total del gasto real comprometido en el ejercicio* por parte de cada uno de los centros y servicios de titularidad de economía social. El estudio de esta fuente informativa revela que un total de 754 centros con información al respecto realiza un gasto total de 3.805 millones de pesetas. Sin embargo esta aproximación tampoco está exenta de problemas. Así, de un lado, debe señalarse la exclusión de los 130 centros que no han proporcionado información, de otro lado, no se consideran las entidades que no cuentan con centros de titularidad propia, pero que evidentemente realizan gasto en servicios sociales, entre las que se hallan las mayores entidades de economía social por volumen de gasto, como son las cooperativas de trabajo asociado.

Una primera perspectiva de análisis respecto de la estructura del gasto en servicios de bienestar social de las entidades de economía social considera la variable forma jurídica a tenor del cuadro 7 recogido en el Anexo. De acuerdo con ello, cabe identificar una doble y polarizada tipología de entidades. De un lado se hallan las *Ot.s.f.l.r.*, de las cuales el 69% tiene un presupuesto superior a los diez millones de pesetas, y el 13,8 % superior a los cincuenta millones. De otro lado se ubican las asociaciones, de las cuales, un 55% cuenta con un presupuesto inferior a un millón de pesetas. Este hecho es explicable, y particularmente relevante, por el alto porcentaje de entidades asociativas en el área de *Tercera Edad* (un 70,8% de entidades) con un reducido gasto en servicios sociales dedicado a actividades de ocio y convivencia.

En segundo término, se estudia la perspectiva sectorial (o por áreas de intervención), donde cabe asimismo considerar dos situaciones extremas (cuadro 8 del Anexo). Por un lado se halla el grupo de entidades de menor tamaño por volumen

de gasto, ubicadas en las áreas de *Mujer*, *Minorías étnicas*, *Presos, ex-reclusos, emigrantes y refugiados* y *asilados*, ninguna de las cuales supera los 25 millones de pesetas de gasto. En términos globales puede constatarse que en tres áreas el 79'1 % de entidades no alcanza los cinco millones de pesetas y el 44'2 % no supera el millón. Por otro lado está el grupo de entidades de mayor tamaño que sobrepasan los diez millones de pesetas, localizándose en el área de *Minusválidas*, en el área de *Tercera Edad*, y en el área de *Familia, infancia y juventud*. No obstante, las entidades que operan en las áreas de *Marginados* y *SSG*, aunque minoritarias en número de entidades, deben considerarse como grandes entidades dado que presentan los mayores índices en esta variable.

Un último aspecto a analizar será el tipo de iniciativa que motiva la creación de entidades de economía social. Desde esta perspectiva se observa que, por volumen de gasto, las entidades más grandes son mayoritariamente EIR, dado que de 24 entidades que declaran tener un presupuesto anual en servicios sociales superior a los cuarenta millones de pesetas, mientras que solo 13 son EIR, destacando las entidades de las HAD, Cáritas y varias fundaciones de carácter religioso. Desde el ámbito social (EIS), las entidades de mayor tamaño toman la forma de cooperativas de trabajo asociado y de consumidores, fundamentalmente, y algunas grandes asociaciones de minusválidos.

En conclusión, el análisis del gasto en servicios sociales revela que el Sector de economía social es una realidad relativamente atomizada, donde la mayor parte de las entidades que lo conforman (el 67'2%) disponen de un presupuesto inferior a los cinco millones de pesetas. No obstante, es posible constatar significativas diferencias entre los dos grupos de entidades atendiendo al carácter de la iniciativa que motiva su creación, donde las EIR poseen una dimensión presupuestaria superior a las EIS aunque, cuantitativamente en valores absolutos, son menos numerosas que las segundas.

#### *II.3.5.3.2.2. El Sector de economía social y la ayuda financiera del Sector Público.*

La financiación pública, bajo cualquier modalidad (subvenciones, conciertos y convenios, básicamente) constituye, como se ha señalado, una importante fuente de ayuda financiera al Sector de economía social, constituyendo un aporte vital para el funcionamiento de ciertas entidades y la consolidación de nuevas actividades.

A tenor de la información suministrada por la Dirección General de Servicios Sociales el apoyo financiero del Sector Público valenciano, bajo las modalidades de la subvención y de figuras contractuales (convenios, conciertos, contratos) alcanzó

los 2.200 millones de pesetas, beneficiando a unas 300 entidades. Según el móvil de la creación de entidades, el 26% se integraban en el grupo de EIR, aunque dentro de este grupo el 74,5% de entidades se hallan recogidas bajo la forma de *Ot.s.f.l.r.*, es decir se trata de entidades no genuinamente religiosas.

El estudio por forma jurídica, recogido en el cuadro 9 del Anexo, revela que las entidades asociativas se constituyen como la principal modalidad receptora de fondos públicos, recibiendo el 43% de los fondos totales destinados a subvenciones y convenios. Asimismo debe señalarse que el crecimiento más significativo en la recepción de fondos públicos lo han experimentado por las cooperativas, que han pasado de un porcentaje del 5% de estos fondos en 1992, al 24'6% en 1995. Este hecho debe enmarcarse en la política de apoyo del Sector Público a la contratación del servicio de ayuda a domicilio (SAD), así como de la transferencia de gestión de diversos centros en servicios sociales a las grandes cooperativas que trabajan en este ámbito, básicamente de trabajo asociado.

Desde la perspectiva sectorial, debe señalarse que el área de intervención que cuenta con las mayores entidades receptoras de fondos públicos es *Minusvalías*, donde 84 entidades concentran el total de la ayuda pública al Sector de economía social bajo la forma de subvenciones y conciertos. Seguidamente se localiza el área de *SSG*, con 25 entidades receptoras del 29% de estas ayudas, tratándose de grandes entidades, entre las que se hallan la Cruz Roja, Cáritas y las mencionadas cooperativas de trabajo asociado. Asimismo en el área de *Tercera Edad* se concentra el mayor número de entidades receptoras de ayudas públicas, en concreto 94 entidades, aunque con cantidades relativamente reducidas, dado que el 75'5% de las mismas reciben subvenciones inferiores a un millón de pesetas. En términos globales el área de *Tercera Edad* recibe el 12,3% del total de fondos públicos, cantidad relativamente similar al área de *Familia, infancia y juventud*. (Cuadro 10 del Anexo)

Un aspecto adicional a considerar en este análisis financiero del Sector de economía social que opera en los servicios sociales de la Comunidad Valenciana consiste en el estudio de su nivel de dependencia financiera del Sector Público, y por tanto de vulnerabilidad respecto de los fondos públicos. Para su elaboración se ha confeccionado una variable denominada *dependencia financiera* obtenida de la relación entre el montante de fondos públicos recibidos por cada entidad y su respectivo nivel de gasto en servicios sociales.

En conjunto el Sector de economía social se halla financiado directa o indirectamente con fondos públicos en un 46,2% del importe total de su gasto respectivo en servicios sociales. No obstante, ello no supone una realidad homogénea para todo el Sector pudiendo constatar, a grandes rasgos, la existencia de tres grandes

grupos de entidades con características de dependencia financiera claramente diferenciadas y computadas por tercios. Así, un primer tercio de entidades no recibe fondos públicos, por lo que su dependencia es nula; un segundo tercio de entidades presenta una dependencia financiera reducida, al representar los fondos públicos menos de un 50% de sus ingresos, y un último tercio de entidades tiene una alta dependencia financiera en la medida en que las ayudas públicas que perciben representan más del 50% de sus gastos en servicios sociales.

Desde la perspectiva confesional se observa que las EIR se encuentran relativamente concentradas en el grupo intermedio de dependencia reducida, donde se ubican el 40% de las EIR, mientras que las EIS presentan un panorama relativamente dual, estando sobrerrepresentadas, respecto de la media del Sector los grupos de entidades sin subvenciones, con un 35'5% del total de EIS.

El análisis por forma jurídica, (cuadro 11 del Anexo), revela que los mayores niveles de dependencia financiera corresponden a las entidades cooperativas, donde el apoyo público de la práctica totalidad de las que lo reciben representa un porcentaje muy elevado de su gasto, así como las federaciones de asociaciones y las *Ot.s.f.l.r.*, en cuyo contexto son mayoría el grupo de entidades con una dependencia financiera pública del 50%. En el polo opuesto se hallan las entidades con los menores índices de dependencia financiera aglutinadas en torno a la forma jurídica de fundación.

La perspectiva de las áreas de intervención se presenta en el cuadro 12 del Anexo, a tenor del cual deben considerarse dos grupos de áreas polarizadas. En un extremo están las áreas de *Otros* y *Marginados*, que cuentan con los menores niveles de dependencia financiera pública, mientras que en el extremo opuesto se hallan las de *Minorías étnicas*, *Presos, ex-reclusos, emigrantes y refugiados*, *Mujer*, *SSG*, *Tercera Edad* y *Minusválías* que registran los mayores niveles de dependencia financiera relativa, siendo de éstas dos últimas el área de *Minusválías* la más dependiente, seguida del área de *Tercera Edad*.

En otro orden de cosas, el nivel de dependencia financiera del Sector de economía social se incrementa de manera directamente proporcional al tamaño de la plantilla del Sector. No obstante, para las entidades con plantilla inferior a los 10 trabajadores no existe relación alguna. De ahí que la dependencia del Sector de economía social respecto de los fondos públicos sea relativa.

En conclusión, debe afirmarse que existe un gran segmento de entidades de economía social que son especialmente vulnerables a las fluctuaciones en la política de gasto público en servicios de bienestar social. Se trata de entidades que se ubi-

can principalmente en las áreas de *Minorías étnicas, SSG, Mujer y Presos, ex-reclusos, emigrantes, inmigrantes, asilados y exiliados*, y cuyas formas jurídicas predominantes son las de cooperativa, federaciones de asociaciones y *Ot.s.f.l.r.* Por último, es posible postular que una reducción en el flujo de ayuda financiera pública hacia el Sector de economía social redundaría directamente en una disminución en el número de trabajadores asalariados, y de manera especial en las entidades que cuentan con mayores plantillas.

#### **II.3.5.4. PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DE LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA OFERTA DE SERVICIOS DE BIENESTAR SOCIAL**

El estudio de los problemas y potencialidades de la economía social en los servicios de bienestar de la Comunidad Valenciana debe de realizarse en base a la consideración de unos criterios u objetivos valorados tanto social como económicamente deseables. En este sentido, el criterio económico tradicionalmente asentado sobre una concepción economicista, estática y de equilibrio, que postulaba la gestión y producción del bienestar social en virtud exclusivamente de los principios de eficacia y eficiencia asignativa, óptima distribución de los recursos y racionalización de los costes, debe ser sustituido por una concepción social, técnica y moral de proceso de producción del bienestar, dinámica, evolutiva y creativa, en cuyo contexto el ser humano se constituye en el centro objetivo y subjetivo funcional del proceso económico.

Este cambio de perspectiva, siguiendo a Tomás Carpi (1997), ya emergido en el seno mismo del marco fordista desde los ochenta, aunque sobre una base de estímulo de la eficacia y eficiencia empresarial, considera como criterios valorativos el de *aprendizaje*, como argumento base de una actuación social responsable, el de *compromiso o implicación* social activa en la solución de los problemas y necesidades sociales, operativizado por el criterio de *flexibilidad* y *creatividad* de opción de demanda y respuesta de oferta, sin menoscabo del criterio de *eficiencia* organizativa y de *seguridad* del ciudadano.

#### ***II.3.5.4.1. Potencialidades de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.***

Sobre la base de los mencionados criterios, el análisis de las potencialidades del Sector de economía social en la oferta de servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana, queda organizado en virtud de una doble estructura: 1) por un lado se estudiarán las potencialidades directas del Sector en la oferta de servicios de bienestar social en relación al Sector Público y al Sector Capitalista; 2) por otro lado se analizan las potencialidades inducidas que la colaboración con el Sector Público supone para la consolidación y desarrollo del bienestar social en esta Comunidad.

##### *II.3.5.4.1.1. Potencialidades directas de la economía social en la oferta de servicios de bienestar social.*

1. La economía social muestra una alta capacidad en la detección de necesidades sociales específicas y nuevas, y en la articulación de una pronta, ágil, e innovadora respuesta para su satisfacción. Este hecho queda justificado, bien porque son los propios afectados los que se autoorganizan, a iniciativa del voluntariado motivado hacia el bienestar ajeno, o bien por la propia existencia de entidades pre-existentes, especialmente sensibilizadas con los problemas y demandas sociales, con experiencia en su identificación y satisfacción. Pero junto a esta respuesta directa, muy frecuentemente la economía social busca la concurrencia del Sector Público, a través de la canalización de las demandas sociales hacia el mismo, por la vía de la denuncia, o mediante la socialización, con el objeto de lograr la función o responsabilidad pública, y por tanto su oferta.
2. Frente al Sector Público, las intervenciones de la economía social se estructuran de forma más flexible, menos burocratizadas y estandarizadas, adaptadas a las demandas de mayor heterogeneidad e individualización, así como a cualquier ambiente o situación. Este hecho se ve apoyado fundamentalmente por dos factores. De un lado, por la ausencia de trabas burocráticas y legales, que crea una más fluida relación interpersonal, una mayor proyección y dedicación externa (hacia los demandantes) y una mejor adaptabilidad en el empleo de recursos materiales y humanos. Ello es especialmente cierto en el ámbito de demandas situadas en las fronteras o que extralimitan la legalidad vigente (como es el caso de la problemática de los colectivos de refugiados, ilegales, presos), donde los agentes públicos, por razones jurídicas, ven limitada su intervención.

Las entidades de economía social, dado que no se ven impelidas a actuar con la generalidad y la universalidad del Sector Público, estructuran una oferta de servicios de bienestar social diversificada y adaptada a la demanda, que tiende a incrementar la elección del consumidor, logrando con ello una mayor satisfacción de las necesidades sociales. Estos factores son de especial relevancia en el suministro de outputs muy específicos o especializados, o en contextos de heterogeneidad de demanda. Asimismo, este tratamiento individualizado y especializado de las intervenciones del Sector fomenta lo que se denomina *apoyo al consumerismo*, que supone una mayor identificación de los demandantes con la propia oferta, y por tanto con sus resultados, en virtud de lo cual incentiva su auto-implicación en el correcto funcionamiento de la mismas entidades a las que conciben como algo construido por y para ellos mismos.

De otro lado, el menor tamaño relativo y complejidad de las entidades de economía social, así como su pionera aparición en el bienestar social, incluso antes de la tutela pública derivada de la consolidación de los Estados de Bienestar, permite acciones más individualizadas, experimentar, innovar y arriesgar, en mayor grado que el Sector Público, con la particularidad adicional de no comprometer pérdidas excesivas y estructurales de funcionamiento

Pero junto a los rasgos de singularidad e individualidad, la acción del Sector de economía social también posee un carácter de iniciativa global, consistente en su disponibilidad para priorizar las necesidades de los individuos frente a las exigencias de productividad y seguridad de los intereses de la propia organización. En este sentido la economía social cuenta con la posibilidad de abordar objetivos complejos sin limitaciones operativas, redundando en una economía de relaciones.

El diferente modo de operación de la economía social respecto de sus homólogos del Sector Público y del Sector Capitalista permite la generación de respuestas autónomas e independientes, propiciadoras de una más eficaz y duradera satisfacción de las demandas sociales. Así, las acciones de la economía social se estructuran con independencia de las fluctuaciones del mercado, restando al margen de sus variaciones, pero también de los cambios y variables políticas, y por lo tanto de los ingresos impositivos.

3. Altamente conectado con el aspecto anterior, la economía social ostenta una gran capacidad de oferta y control de la calidad, de manera especial y concreta en el ámbito de los servicios de bienestar social, en cuyo contexto, como ya ha sido señalado, se conjugan numerosos factores (como la propia naturaleza de la demanda, las circunstancias en que se oferta y demandan los outputs etc) que tornan difícil su control por el demandante. Su

especial contribución a la oferta de servicios de calidad viene derivada de su propia mecánica operativa, personal, individualizada y abocada a los fines de la entidad.

Tanto por el carácter altamente vocacional y sensibilizado, no ya sólo del voluntariado, sino del propio colectivo de individuos que en estas entidades trabajan, como por tratarse de un campo de aprendizaje para una amplia variedad de colectivos (jóvenes con primer empleo, excluidos del mercado laboral, o con dificultad de integración, contratados a media jornada, etc, y en general para personas ubicadas en los límites del mercado laboral), tiende a generarse una alta implicación en la oferta, lo cual redundará en un incremento de calidad e inducidamente de eficiencia.

Pero junto a ello, esta capacidad de control de la calidad se ve especialmente apoyada por el hecho de que la economía social se conforma como un Sector que emana y se nutre de la propia sociedad civil, extralimitándola. Las entidades de economía social pueden ser identificadas como grupos de individuos gobernados por intereses específicos, tanto en el sentido político como literal del término; manifiestan una necesidad concreta que es expresada en un compromiso tanto de oferta de outputs como de acciones de defensa o protesta para con sus demandas. Así, es la propia sociedad la que capta una necesidad y un problema y de manera primaria se organiza creando una entidad. Su propio interés favorece la participación, supervisión y el control de la entidad, motivando su eficacia en el desarrollo de acciones y programas, y en el cumplimiento de objetivos. Se trata del denominado *control social de los objetivos vía participación directa*, especialmente evidente en entidades de tipo mutualista o de autoayuda, donde se produce una integración vertical entre la demanda y la propia oferta, que posibilita una cuasi-identificación entre ambos agentes intervinientes en toda transacción, reduciendo los costes aparejados.

4. Desde una perspectiva técnica, la economía social presenta ventajas de eficiencia, observadas a dos niveles. Por un lado, este sector cuenta con una mayor capacidad para captar recursos ociosos o infrutilizados de tipo financiero (donaciones) y humano (voluntariado), de otra manera difícilmente movilizables por el Sector Público; por otro lado, la economía social tiene un elevado potencial para funcionar con unos menores costes operativos respecto de las intervenciones públicas. Una serie de argumentos deben explicitarse como aspectos justificativos al respecto. Así, se señala la mayor recompensa psicológica, frente a la monetaria que ofrece al individuo el trabajo en estas entidades, el tipo de trabajo que caracteriza al Sector, muy frecuentemente basado en individuos ubicados en los márgenes del mercado laboral (jóvenes con primer empleo,...), o el tipo de relaciones contractuales establecidas (en prácticas, media jornada, parcial,...).



Junto a ello, las propias prácticas de intervención pública, caracterizadas por deficiencias en la política de pagos, si bien precariza las condiciones económico-financieras del Sector, contribuye, por otro lado, a recurrir de una manera más extensa e intensiva al voluntariado y a la mano de obra remunerada rentabilizando eficazmente su labor. Asimismo, y sobre la base de la mayor capacidad de implicación, dinamización y participación social mostrada por el Sector de economía social en la satisfacción y respuesta a las necesidades sociales, se favorece y cataliza el proceso de afluencia de recursos voluntarios, en términos laborales, de nuevos socios, o de financiación (donaciones). Asimismo, suele argumentarse que el carácter atomizado del Sector, conformado por un gran número de entidades, contribuye y estimula su eficiencia.

Sobre la base de estos argumentos, debe señalarse que la economía social permite una mejor asignación de los recursos públicos y una mayor afectación de las fuentes privadas a los objetivos del bienestar social. Así, la propia naturaleza no lucrativa y social del Sector, materializada en la imposibilidad de reparto de beneficios entre los miembros de estas entidades, asegura la total reinversión de los resultados de la actividad en pro de los fines de consolidación y expansión del bienestar social, limitando la posibilidad de reservar o desviar los recursos hacia su distribución. A la par, este factor dota al Sector Público de la confianza de que los recursos públicos transferidos al Sector van a ser totalmente afectados a sus objetivos genuinos, para los que se destinaron.

5. Las potencialidades comparativas del Sector de economía social respecto del Sector Capitalista se hacen especialmente evidentes en el ámbito de los servicios de bienestar social. Así, como ya ha sido explicado, se trata de un campo de actividad económica caracterizado por problemas de asimetría informativa entre demandantes y oferentes, inferior para los primeros

En este contexto, el recurso del demandante por el Sector Capitalista, movido por la búsqueda maximizadora de beneficios, implicaría una alta tendencia para su explotación y la generación de elecciones adversas, determinantes de menores niveles de calidad y cantidad del output a precios superiores. Por contra, el rasgo no lucrativo de las intervenciones del Sector de economía social, el carácter altruista y voluntario de una buena parte de sus efectivos laborales orientado hacia los problemas y demandas sociales, y la especial sensibilidad, implicación social e identificación del demandante con los fines de la entidad, son algunas de las razones que soslayan el problema de asimetría informativa, y que erige al Sector de economía social como la opción institucional óptima del demandante para la satisfacción de sus necesidades de bienestar social. Ello constituye una de las razones que justifican la elec-

ción del Sector Público de colaborar con el Sector de economía social para desarrollar de una oferta mixta de servicios de bienestar social.

#### *II.3.5.4.1.2. Economía social y Sector Público: potencialidades de la oferta mixta de servicios de bienestar social.*

Tanto en el lado de la demanda, en virtud de las transformaciones originadas por la evolución socioeconómica de los estilos de vida (donde se conjugan una alta incidencia de las formas de vida urbana, la incorporación laboral de la mujer, la progresiva nuclearización de la familia y la emergencia de modelos distintos a la misma, o el envejecimiento poblacional), como en el de la oferta, condicionada por cambio y crisis económica, en cuyo contexto se plantea la reestructuración del Estado de Bienestar en crisis, se están generando transformaciones relevantes en la definición de las necesidades y condiciones de integración social y económica, que exige nuevas formas de oferta de bienestar social.

Aparece la necesidad sistémica de provisión de servicios de bienestar social acorde con la evolución socioeconómica, en cuyo contexto se torna relevante la colaboración del Sector Público con la economía social en la generación de una oferta mixta. Sobre la base de la colaboración mutua, donde el Sector Público se encargue hegemónicamente de la financiación del bienestar social, y la economía social de su producción y distribución, cuando no de la movilización de recursos y capacidades hasta ahora inexploradas en este ámbito, con el objetivo de cumplir y consolidar las responsabilidades públicas de bienestar. Resulta por tanto necesario el estudio de las potencialidades de la economía social en este contexto.

1. A través de su colaboración con la economía social el Sector Público puede hacer frente a sus responsabilidades sociales y profundizar y expandir sus actividades de bienestar social. En este contexto el Sector Público se beneficia positivamente de la infraestructura y recursos pre-existentes de la economía social, redundando en un ahorro de costes de inversión y funcionamiento, no sobredimensionando las estructuras de personal, lo cual se torna más económicamente rentable que la creación pública de estructuras paralelas. El carácter pionero de la economía social en la detección de necesidades sociales y en la implementación de respuestas para su satisfacción, dota a este Sector de una pronta capacidad de respuesta, innovadora, ágil y experimentada, que es aprovechada por el Sector Público.

Pero junto a ello, la mencionada capacidad del Sector de economía social de movilizar recursos ociosos o infrutilizados por el Sector Público, soslaya potencia-

les despilfarros de recursos, a la par que genera un *mecanismo de efecto multiplicador* de los recursos públicos de bienestar, posibilitando que el Sector Público pueda emprender otras actividades socioeconómicamente necesarias, actuando como un *mecanismo post-keynesiano de ajuste a la crisis*.

Asimismo, se introducen factores de modernización en la gestión del bienestar social sin el recurso a cambios drásticos o radicales en el seno del propio Sector Público, ya que la burocracia pública presenta altas dificultades técnicas en la gestión directa de servicios que requieran un alto potencial de profesionalidad y especificidad, en gran medida ajenos a su mentalidad de básica de gestión.

2. A través de la colaboración Sector Público-economía social, en cuyo contexto se concibe la producción y distribución del bienestar social desde una óptica ajena al Sector Público, se genera presencia pública indirecta sin crear exceso de burocracia y control administrativo, a la vez que se mantiene el carácter público de los outputs de bienestar social. Así, el Sector Público selecciona prioridades de gasto e intervenciones sociales en virtud del proceso político-democrático, mientras que la operativización real de los programas es llevada a cabo por entidades de economía social ubicadas más próximas a los problemas y necesidades sociales. Este aspecto es singularmente relevante en contextos de resistencia a la intervención pública directa. En este contexto, debe entenderse que el ahorro de costes públicos en bienestar social no tiene porque implicar una desresponsabilización pública en este ámbito, sino que el control y la inspección de la oferta puede ser cualitativamente mejorada.
3. La colaboración con la economía social permite al Sector Público fortalecer su legitimidad social y aumentar el apoyo político-social de la ciudadanía. De un lado, la propia mecánica operativa de esta colaboración posibilita al Sector Público una selección de las acciones a desarrollar de manera directa, facultando el que pueda desprenderse de aquellas socialmente menos deseables, de baja prioridad política, o alto coste económico, y en suma menos factibles políticamente, no arriesgando con ello la consideración pública de la ciudadanía.

Por otro lado, la amplia y estrecha implicación social del Sector de economía social, junto a la generalizada inaccesibilidad y distancia del Sector Público al ciudadano, determina que la confianza pública en la intervención de aquel Sector genere legitimidad pública y apoyo social, contribuyendo a reducir la lejanía y hostilidad pública del ciudadano. No obstante, en este sentido no debe olvidarse, por otro lado, que la consolidación de este consensuado estatus social del Sector Público pue-

de ser aprovechado como vía de fortalecimiento o establecimiento de un sistema político determinado.

Desde la perspectiva de la economía social la colaboración con el Sector Público permite consolidar su potencial económico y social en la oferta de servicios de bienestar social. Así, desde una óptica económica, la financiación pública favorece la estabilidad y *perennidad* del Sector, catalizando su consolidación y expansión en términos cualitativos, cuantitativos y territoriales. Contribuye a mejorar su estructura financiera, aspecto especialmente relevante en períodos recesivos o de escasa filantropía, a la vez que tiende a incrementar su nivel de profesionalización, con el consiguiente aumento de calidad y eficiencia de la oferta. Asimismo la financiación pública dirigida a financiar, con carácter exclusivo, las funciones de producción y distribución de los servicios de bienestar social, permite a las entidades de economía social ampliar la libertad de uso del resto de sus fuentes de recursos para ser canalizadas hacia otras actividades socialmente rentables, como la denuncia o la reivindicación, que pueden correr el riesgo de quedar relegadas.

Desde una óptica social, la confianza pública en el Sector de la economía social para la instrumentación de una oferta colaborativa y mixta de servicios de bienestar social, que es instrumentada a través de mecanismos financieros, fiscales de apoyo y de una legislación positiva, se conforma como vehículo adecuado de institucionalización, de reconocimiento, consolidación y expansión del papel, estatus y prestigio del propio Sector. Todos estos factores se aglutinan para ir ineludiblemente acompañados de una creciente implicación política del ciudadano, que favorece su acceso en los asuntos de decisión pública. Asimismo al existir un contacto directo entre las necesidades sociales y la propia oferta se incrementa la cohesión, responsabilidad, cooperación y sensibilización social.

#### ***II.3.5.4.2. Problemas de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.***

Para el estudio de los problemas de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana se seguirá una doble estructura. En primer término se consideran las debilidades intrínsecas o endógenas del propio Sector de economía social en la oferta de estos servicios. En segundo término se analizarán los riesgos que supone su colaboración con el Sector Público en el establecimiento de una oferta mixta de servicios de bienestar social.

#### *II.3.5.4.2.1. Problemas endógenos del Sector de economía social.*

1. Uno de los problemas fundamentales a que se enfrenta la economía social estriba en su dificultad financiera endógena, consistente en una marcada incapacidad práctica para movilizar y compatibilizar una oferta de recursos suficientes con que articular una respuesta satisfactoria a sus necesidades de gasto en materia de servicios de bienestar social. La debilidad financiera de la economía social no es solo un aspecto relevante en el caso de la financiación corriente, sino también de la financiación inicial o necesaria para la constitución de entidades. Ciertamente las entidades de economía social que ofertan servicios de bienestar social deben ser consideradas como empresas intensivas en trabajo, aunque evidentemente se hace necesario un nivel mínimo de capital, que en muchas ocasiones no existe, llegando estos problemas de subcapitalización a configurarse como un serio obstáculo a la viabilidad económica del Sector, condicionante y determinante de sus resultados.

Una serie de argumentos justifican la debilidad financiera del Sector de economía social. En primer lugar están los problemas de *free-rider* inherentes al suministro de outputs de naturaleza pública bajo un sistema de financiación voluntario. En segundo término, la alta incertidumbre y aleatoriedad en la recepción de fondos, determinada, desde el lado del recurso privado, por la fuerte dependencia de las actividades filantrópicas, de coyuntura socioeconómica, política y cultural, y desde el plano público por la irregular política de financiación a la economía social, a lo cual se le une el restringido acceso del Sector a los mercados de capital para superar las situaciones de estrangulamiento financiero.

Un desarrollo altamente dependiente de la financiación pública constituye, como se ha dicho, uno de los rasgos básicos del Sector de economía social en el ámbito de los servicios de bienestar social, rasgo que potencialmente tiende a generar problemas estructurales de desarrollo, condicionando su capacidad de respuesta a las demandas y necesidades sociales, en un Sector con una debilidad financiera intrínseca.

En el ámbito de su colaboración con el Sector Público, donde éste se encarga hegemónicamente de la financiación de la oferta de servicios de bienestar social, el problema financiero del Sector de economía social se verá agudizado, adquiriendo una dimensión cualitativa adicional, en cuyo contexto se aglutinan problemas de autonomía, dependencia y control público.

2. Suele argumentarse como debilidad adicional del Sector de economía social el hecho de que sus actividades tiendan a generar sentimientos y relaciones de dependencia para con sus colectivos de beneficiarios, en la medida en que éstas no se fundamentan en derechos subjetivamente establecidos, sino en la voluntariedad misma del Sector. Este hecho viene condicionado por el propio diseño de la estrategia de acción del Sector, determinada por los grupos de mayor peso e influencia socioeconómica, pero también política. No obstante, debe señalarse que este no es un rasgo genérico para la totalidad del Sector de economía social sino que es más habitual en entidades ligadas a organizaciones de base ideológica o religiosa, soslayándose, o apareciendo en menor grado, en entidades más profesionalizadas.
3. La tendencia del Sector de economía social a responder a los intereses de sus grupos promotores (ideológicos, religiosos, políticos), excluyendo o marginando de sus acciones o recursos a una parte de la población o, en sentido inverso, propiciando el rechazo o la resistencia poblacional hacia tal tipo de entidades, etiquetadas social o ideológicamente en virtud de sus propios intereses, constituye una debilidad adicional del Sector. Este rasgo, denominado *riesgo de politización sectaria* se ve limitado en aquellas entidades que actúan en calidad de colaboradoras del Sector Público en la edificación de una oferta mixta de servicios de bienestar social, por ejemplo gestionando servicios públicos.

En este contexto existe el riesgo potencial de aparición de buscadores de rentas o de poder que pueden desvirtuar el carácter general y social de las intervenciones del Sector de economía social, dificultando su capacidad de integración como tal, y mermando sus potencialidades articuladoras de solidaridad, cohesión y negociación en nuestra sociedad.

4. Por último, debe señalarse la reducida capacidad gestora, administrativa profesional y de liderazgo del Sector, especialmente condicionantes de su difusión y consolidación. En este sentido coactúan determinados aspectos, como son, de un lado, la propia tipología de una gran parte de los efectivos laborales del Sector, consistente en voluntariado no cualificado; de otro lado, la mayor recompensa salarial del Sector Capitalista, la atracción de colectivos laborales externos, no afines o vinculados ideológicamente al Sector; la progresiva implantación de un estilo gerencial propio de las entidades del Sector Capitalista, así como el origen forzado de una parte de las organizaciones establecidas en contextos coyunturales y oportunistas.

Lo más importante, sin embargo, puede ser la ausencia de mentalidad, esencia y espíritu cohesionado en el propio Sector. Todo ello tiende a generar una alta movilidad gerencial interinstitucional, un estilo de dirección poco sistémico y planificado, altamente limitativo de su propio funcionamiento. En este sentido, debe señalarse la alta correlación existente entre estas debilidades y el tamaño, la antigüedad y la calidad de los recursos humanos de las entidades, y en menor grado de las formas jurídico-institucionales. Así, en las grandes entidades asociativas y en las cooperativas de profesionales los mencionados aspectos limitativos tienen una menor presencia que en las entidades de usuarios más pequeñas. Junto a ello, debe considerarse que la existencia de una gran cantidad relativa y absoluta de voluntarios en relación a los profesionales, no implica un carácter amateurista de intervención. Este dependerá del modo de articulación y coordinación de ambos colectivos humanos.

Por otro lado, las necesidades de liderazgo de la economía social se hacen especialmente evidentes en el asesoramiento inicial y en la promoción de entidades nuevas, que en determinadas ocasiones son parcialmente cubiertas por el recurso a la transformación jurídica de servicios públicos en entidades del Sector mediante empleados públicos, aunque bajo el riesgo de degeneración de su carácter e idiosincrasia

En este contexto, debe señalarse que las nuevas entidades han sido creadas y diseñadas para dar respuesta a las necesidades sociales de las clases medias, dotadas de una capacidad económica mínima necesaria, debiendo ser diferenciadas de las entidades más viejas, que fueron concebidas para responder a necesidades conectadas a la marginación y la pobreza. El actual momento de necesidades sociales requiere de nuevos recursos especializados y profesionales que no deben ser asimiladas como herederas de aquellas pre-existentes, cual un continuo evolutivo de la oferta. Ni por los aspectos que gobiernan la creación de las entidades, ni por el tipo de outputs ofertados, ni por el marco en que opera la oferta (ubicada en un mercado emergente tanto por la novedad de empresas como por la incorporación de actividades, con alta competencia intra e inter-institucional, sobre todo de empresas del Sector Capitalista, sin prácticamente reglas establecidas de manera unívoca y relativamente previsibles) deben ser consideradas idénticas a la totalidad de las entidades que conforman el Sector. Se trata de recursos diferentes, que previsiblemente tenderán a coexistir por un período dilatado de tiempo con la particularidad de que las entidades de nuevo cuño deberán luchar contra los estereotipos antiguos.

#### *II.3.5.4.2.2. Riesgos de la economía social en la oferta mixta de servicios de bienestar social.*

La colaboración entre el Sector Público y la economía social genera riesgos para esta última que pueden ser concretados, de un lado, en la dependencia e incertidumbre financiera pública, y de otro lado, en el potencial control del Sector Público sobre la práctica totalidad del entorno de la economía social, con su correspondiente pérdida de autonomía.

En el contexto de este modelo de oferta mixta de servicios de bienestar social, donde la función de financiación es realizada hegemónicamente por el Sector Público en virtud de una amplia gama de instrumentos financieros (subvenciones, convenios, subsidios, exenciones fiscales, etc), los problemas financieros de la economía social se agudizan para ubicarse en una posición de dependencia e incertidumbre financiera que limita su capacidad para ofertar bienestar social. Ello genera una debilidad institucional que afecta negativamente no solo a la realización de las actividades existentes, sino también al acometimiento de otras nuevas.

Este riesgo se halla directamente relacionado tanto con el modo de operativización de la ayuda pública (conformado por retrasos, insuficiencia de cuantías, licitaciones con predominio de la variable precio determinantes de condiciones tendentes a la baja, excesivos requerimientos y obstáculos burocráticos, etc.), como con el tipo de instrumento financiero utilizado por el Sector Público para transferir fondos al Sector. En este último sentido se observan una mayor inseguridad financiera con la utilización de instrumentos financieros indirectos (subsidios de demanda no dirigidos específicamente al Sector) y los instrumentos ocultos (a través del sistema fiscal), ubicándose en el extremo opuesto, de menor inseguridad financiera, los instrumentos financieros directos (en concreto las modalidades contractuales y las subvenciones, en mayor medida las de carácter condicionado), en cuyo contexto el Sector Público se ve impelido a la transferencia de la ayuda pública al Sector de economía social, aunque este Sector también debe cumplir una serie de estipulaciones y requerimientos.

Esta dependencia financiera pública genera una serie de efectos inducidos negativos que no deben ser olvidados. Así, en períodos alcistas la financiación pública supone un freno a la diversificación de las fuentes de ingresos del Sector, que en épocas recesivas, cuando se produce una disminución de estos recursos, produce una atrofia financiera que exacerba su debilidad y precariedad, y que afecta negativamente a la realización de sus actividades genuinas.



Junto a ello se propicia una competencia entre las propias entidades con el objeto de atraer fondos públicos o de acceder a otras fuentes financieras, en cuyo contexto se genera una tendencia a la baja en las exigencias financieras del Sector que tiene el efecto global de deteriorar su posición y poder de negociación respecto del Sector Público, con el efecto adicional de favorecer una desviación de sus fondos para la realización de sus actividades específicas en pro de la consecución de recursos públicos, sobre bases asimétricas y, en general, dominadas por las entidades de mayor tamaño y poder. Junto a ello, y con el objeto de compensar la potencial pérdida financiera, las entidades de economía social pueden ejercer una mayor opción por actividades lucrativas, u *opción por el mercado*, o por el recurso a métodos de financiación poco ortodoxos (como la financiación cruzada), que potencialmente tienden a arriesgar y desvirtuar el carácter del Sector.

Por último, la financiación pública puede provocar pérdidas de eficiencia o ventajas en costes, en concreto del factor trabajo, a media en que se genera un incremento de los salarios que favorece la sustitución de trabajadores remunerados por voluntariado. Este incremento de los salarios, que bien puede venir establecido como un requisito necesario para la recepción de la ayuda pública, o alternativamente ser el resultado de presiones sindicales, posee el efecto de mermar la mencionada ventaja en costes, neutralizando así uno de los factores que fundamenta su colaboración con el Sector Público.

Un importante riesgo adicional a que se enfrenta el Sector de economía social estriba en el potencial *control* del Sector Público ejercido sobre un amplio espectro de facetas. En primer lugar se halla el denominado *control directo*, que se deriva de los propios medios financieros en virtud de los que se articula la colaboración entre ambos sectores, y en concreto referido a la amplia variedad de requisitos, normas y regulaciones a que se supedita la consecución de la ayuda pública. En este sentido se concibe a la financiación pública tanto como justificación y excusa al establecimiento de regulaciones públicas, con el objeto de incrementar las responsabilidades del Sector de economía social en el cumplimiento de sus funciones, como para proteger un nutrido número de intereses sociales (donantes, consumidores, demandantes). Este control directo se halla estrechamente relacionado con el tipo de mecanismo financiero de que se trate, estableciéndose en este sentido, y desde la perspectiva de la economía social, una relación de *trade-off* entre el grado de incertidumbre financiera del mecanismo en cuestión y el nivel de control público implicado.

En segundo lugar se observa el *control indirecto*, de especial relevancia en contextos de restricción financiera, donde el Sector de economía social se ve impedido a mutar y recortar sus demandas financieras al Sector Público.

En tercer lugar, debe hablarse del control más sutil, generado en virtud de las *relaciones personales* que se establecen entre las propias entidades de economía social y los agentes de la Administración Pública, estructurado a través de relaciones informales que crea una especie de *simbiosis burocrática* apoyada en afinidades culturales, sociales o ideológicas.

No obstante, la implicación más importante que supone el control público al Sector de economía social estriba en el riesgo de *pérdida de autonomía*, riesgo que se incrementa a medida que la colaboración inter-sectorial se consolida. Este riesgo se expresa a través de una serie de aspectos, como son: el desplazamiento o distorsión de objetivos en favor de aquellos públicamente primados, una reorientación de las acciones y entidades, a menudo divergente con las demandas sociales, pero en todo caso supeditada a la planificación pública, una marginalización de las actividades genuinas del sector (denuncia, reivindicación, sensibilización socio-política, mentalización pública), y necesarias para el buen funcionamiento social, o la realización de actividades contrarias a sus funciones más genuinas y específicas, en detrimento de su capacidad de respuesta, donde el Sector de economía social se ve impelido a responder activamente a las demandas sociales bajo veto público.

En suma, el Sector de economía social tiende a adquirir un carácter cada vez más burocrático, formalizado e institucionalizado en detrimento de sus atributos más valiosos y genuinos (flexibilidad, innovación, carácter informal), tendiendo hacia el fenómeno denominado de *isomorfismo organizacional*, en cuyo contexto este Sector va adquiriendo progresivamente una estructura y comportamiento público, que en el límite arriesga su *estatalización* o apropiación por el Sector Público.

### **II.3.5.5. BALANCE DE LAS NUEVAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las páginas que conforman este capítulo han sido dedicadas al estudio de las contribuciones que realiza el Sector de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana.

El análisis macroeconómico del Sector de economía social revela las siguientes conclusiones:

1. Es posible constatar un mayoritario peso del Sector de economía social en el conjunto del sector de servicios de bienestar social, tanto atendiendo a

la variable entidades como a centros, representado respectivamente, el 65,6% y el 51'4% sobre el total; o en valores absolutos, 812 entidades sobre un total de 1359, y 582 centros sobre un total de 1370.

2. Se comprueba el elevado poder explicativo de las variables institucionales y legales, en concreto de la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana, en la ubicación y desarrollo de la actividad del Sector de economía social. Según esta ley, la intervención en el sector de Servicios Sociales Generales (SSG o para toda la población) debe ser principalmente pública, mientras en los Servicios Sociales Especializados por áreas de intervención (Tercera Edad, Disminuidos, etc) pueden participar otros sectores institucionales. En la realidad valenciana, este marco legal se cumple perfectamente al presentar el Sector Público una situación hegemónica en los SSG, mientras en las otras áreas de intervención es mayoritaria la participación del Sector de economía social.
3. A nivel global, las principales áreas de intervención del Sector de economía social en la Comunidad Valenciana, por orden de importancia, son *Tercera edad*, *Disminuidos* y *Familia, infancia y juventud*. Cuantitativamente, y por forma jurídica, destacan dos segmentos de oferta: las asociaciones de personas de tercera edad y las asociaciones de disminuidos, las cuales representan conjuntamente el 63,8% del total de entidades de economía social.
4. Atendiendo al carácter religioso o social de la iniciativa organizativa que motiva la creación de entidades de economía social, se constata que las entidades de iniciativa social (EIS) son cuantitativamente mayoritarias (con un 88,6% del total) respecto a las entidades de iniciativa religiosa (EIR) (con un 11,3 %). En el primer tipo de entidades destacan, por su forma jurídica, las asociaciones con un 80,9% sobre el total de entidades, y las fundaciones entre las de segundo tipo, con un 5,6,1% de las mismas.
5. Se constata una cierta división funcional y organizativa entre las EIR y las EIS. Así, las primeras, que pueden calificarse de entidades de proyección externa, basadas en el principio de la beneficencia y caridad religiosa decimonónica, que se orientan a atender especialmente determinados colectivos desfavorecidos socialmente (al carecer de la ayuda de las Redes Primarias de Solidaridad, y económicamente (por carencia de medios propios). Por su lado, las EIS pueden ser consideradas como de proyección interna en la medida en que se dirigen principalmente a satisfacer las necesidades de sus propios socios (o beneficiarios directos). Tales necesidades

no son principalmente de carácter económico, sino de carácter socio-sanitario (como enfermedades, toxicomanías...), o de integración socio-laboral.

6. El Sector de economía social se concentra geográficamente en la provincia de Valencia, con un 51'2% de entidades. Ello se explica por el mayor peso poblacional de esta provincia, y por su carácter de centralidad regional. En el extremo opuesto se halla la provincia de Castellón con una reducida presencia (con un 19,8% de entidades)
7. El ámbito de actuación del Sector de economía social en los servicios sociales de la Comunidad Valenciana es mayoritariamente local, característico del 66'8% de estas entidades. Esta situación es más acentuada en las EIR (con un 80'3% del total) que en las EIS (computando un 61'9% de las mismas).
8. Desde una perspectiva histórica, parece existir un *relevo generacional* entre las dos modalidades de entidades de economía social, donde las EIR han sido hegemónicas en el sector de servicios sociales hasta la década de los setenta, mientras que las EIS han tomado relevancia desde esta fecha. Ello se contrasta con el año de creación de estas entidades, dado que el 88'3% de las EIR fueron creadas antes de 1975, mientras que el 90'6% de EIS se constituyeron tras esta fecha.
9. Las EIS son titulares de un 84'1% de centros de servicios sociales, frente a un 15'9% de las EIR. Los dos tipos de centros más extendidos son aquellos cuya titularidad corresponde a asociaciones ubicadas en el área de *Tercera edad* y *Minusvalías*, que suman entre ambas el 60'6% del total de centros de titularidad de economía social.
10. El 81'8% de entidades de economía social gestiona exclusivamente un centro, con mayor relevancia en el área de *Tercera edad* y *Minusvalías*. Las áreas de intervención con mayor número de centros gestionados por entidades de economía social son *Presos y ex-reclusos*, *emigrantes*, *inmigrantes* y *asilados*, *Toda la población* y *Marginados*, donde la mayoría gestiona más de un centro, destacando esta segunda área, en cuyo contexto el 31'5% de estas entidades gestiona seis o más centros.
11. Se ha detectado un total de 63 centros donde la titularidad y la gestión son diferentes, todos ellos ubicados en el área de *Tercera edad*, predominando la titularidad pública y la gestión de economía social (en 58 casos), lo que indica una primera forma de colaboración entre Sector Público y Sector de economía social.

Del análisis empresarial del Sector de economía social pueden extraerse una serie de conclusiones:

1. Se constata que un total de 140 entidades de economía social cuentan con el apoyo de trabajadores asalariados. En términos globales ello supone un empleo de 1.257 personas, lo que significa una media de 9 trabajadores por entidad. Por áreas de intervención destaca la de *Toda la población* (con un 53'3% de empleos), seguida de *Tercera edad* (con un 22'7%). Esta información debe no obstante, ser tomada con cierta cautela, en la medida en que tras posteriores contrastaciones de campo es posible estimar un mínimo de 3.000 empleos para el conjunto del Sector.
2. El conjunto del Sector de economía social moviliza un total de 7.213 voluntarios, en cuyo contexto la Cruz Roja concentra el 59'9% del total, y el resto se distribuyen entre EIS (con el 74'4%) y las EIR (con el 25'6%). Las áreas de intervención más receptoras de los servicios voluntarios son *Toda la población*, *Minusvalías*, *Familia, infancia y juventud* y *Tercera edad*.
3. Es posible apreciar la presencia de otras formas de trabajo reunidas en torno a la rúbrica *Otro personal*, como son los objetores de conciencia, personal religioso no asalariado y los becarios, aunque con una magnitud muy inferior a la del empleo asalariado y a los voluntarios.
4. Desde el punto de vista de los socios del Sector de economía social, es importante señalar su elevado grado de concentración, dado que sólo cinco entidades concentran a 72'2% de los socios (Cruz Roja, Unicef, la UDP y UGT y CCOO). Asimismo el fenómeno de los socios está íntimamente ligado a la forma jurídica asociativa.
5. En general, se constata que el Sector de economía social es una realidad atomizada en cuyo contexto el 67'2% de estas entidades cuenta con presupuestos inferiores a los 5 millones de pesetas. El análisis por forma jurídica revela que el 55% de las entidades con forma jurídica asociativa poseen un presupuesto inferior a un millón de pesetas. En el extremo opuesto se hallan las *Ot.s.f.l.r.*, de las que el 69% tiene un presupuesto superior a los 10 millones de pesetas y el 13'8% éste es superior a 50 millones de pesetas.
6. Según el tipo de iniciativa organizativa y por volumen de gasto, las EIR son en media mayores que las EIS. Desde una perspectiva sectorial se constata que las áreas donde las entidades de economía social presentan un menor tamaño son *Mujer*, *Minorías étnicas* y *Presos y ex-reclusos, emi-*

*grantes, inmigrantes y asilados*, donde ninguna supera los 25 millones, y donde el 44'2% no alcanza el millón. Las entidades de economía social de mayor tamaño se localizan en el área de *Tercera edad, Minusvalías, Familia, infancia y juventud*, donde sobrepasan los 10 millones de pesetas.

7. Se constata un importante apoyo financiero público al Sector de economía social (básicamente estructurado en las convocatorias anuales de ayudas). Este apoyo financiero ha tenido variaciones significativas en la composición de sus destinatarios en los últimos años, en cuyo contexto debe desatacarse la pérdida de la primera posición de las EIR como receptoras de fondos. El análisis por forma jurídica revela que las asociaciones son las principales receptoras de fondos. Las cooperativas han experimentado un significativo crecimiento como receptoras de financiación pública, dado que en 1992 sólo recibían el 5% de los mismos frente a un 24'7% para 1995. En concreto este apoyo se centra en la financiación de cooperativas de trabajo asociado con actividad en servicios de bienestar social. Las áreas de intervención donde se destina una mayor cantidad de fondos son *Tercera edad y Minusvalías*.
8. Por último se ha podido estimar la dependencia financiera del Sector de economía social de la Comunidad Valenciana respecto de los fondos de la Generalidad Valenciana. Se constata, a nivel global que este Sector está financiado directa o indirectamente con fondos públicos en un 45'3% de los casos. La forma jurídica asociativa es la que muestra una mayor dependencia financiera. Por áreas de intervención destacan por su elevada dependencia las de *Minorías étnicas, Presos, ex-reclusos, emigrantes, inmigrantes, y asilados, Mujer y Conjunto de la población*. Asimismo, se detecta que el nivel de dependencia financiera del Sector aumenta al incrementar el tamaño de la plantilla de las propias entidades, aunque ello sólo se cumple para las entidades con plantillas superiores a 10 trabajadores.

El estudio de las problemas y potencialidades del Sector de economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad debe de realizarse en virtud de los criterios de *aprendizaje* como base de una actuación social responsable, de *compromiso* e *implicación* social activa en la solución de problemas, de *flexibilidad* y de *creatividad* de respuesta de la oferta, sin menoscabo del criterio de eficiencia organizativa y seguridad de las demandas ciudadanas.

Sobre la base de los mencionados criterios el Sector de economía social presenta evidentes potencialidades comparativas tanto respecto del Sector Público como del Sector Capitalista. Así, las entidades del Sector de economía social presen-

tan una alta capacidad para detectar nuevas necesidades e identificar problemas, y para la articulación de una pronta, ágil e innovadora respuesta para su satisfacción, bien por la iniciativa del voluntariado, bien mediante entidades pre-existentes sensibilizadas y con experiencia, o bien por el recurso a la concurrencia del Sector Público, en virtud de la opción de la voz.

Frente al Sector Público, las intervenciones de las entidades de economía social se estructuran más flexibles, menos burocráticas y estandarizadas, adaptadas a las demandas de mayor heterogeneidad e individualización, así como a cualquier ambiente o situación. La ausencia de trabas burocráticas y legales crea una más fluida relación interpersonal, una mayor proyección y dedicación externa, y una mejor adaptabilidad en el empleo de recursos materiales y humanos. Al no verse impelidas a actuar con generalidad y universalidad, las acciones del Sector de economía social permiten una más adaptada y diversificada respuesta a las necesidades que eleva la elección del consumidor. Su menor tamaño y complejidad relativa y su pionera aparición en el bienestar social permite acciones más individualizadas, experimentadas e innovadoras. Pero junto a estos rasgos de singularidad e individualidad, las intervenciones de la economía social poseen un carácter de iniciativa global que prioriza las necesidades de los individuos frente a las exigencias de productividad y de seguridad de los intereses de la propia organización.

La economía social presenta una elevada capacidad para ofrecer y controlar la calidad, aspecto que se torna fundamental en el ámbito de los servicios de bienestar social. De un lado, el carácter vocacional y sensibilizado, no solo de los voluntarios, sino también del propio trabajador, y de otro lado, el hecho de que la economía social se conforme como un Sector que emana y se nutre de la sociedad civil, de donde surgen las necesidades sociales, permite una alta implicación en la oferta (lo que se ha denominado *control social de los objetivos vía participación directa*), que favorece la participación, supervisión y control de las intervenciones, redundando en un incremento de la calidad e inducidamente de eficiencia.

Desde una perspectiva técnica la economía social presenta ventajas de eficiencia, de un lado, por su mayor capacidad para captar recursos ociosos o infrautilizados (voluntariado y donaciones) difícilmente movilizables por el Sector Público, y de otro lado, por su capacidad para funcionar con costes operativos inferiores a los del Sector Público, aspecto fundamentado en el *trade-off* positivo existente entre recompensa psicológica y monetaria del empleo en estas entidades, en la naturaleza del trabajo que caracteriza al Sector (ubicados en los márgenes del mercado laboral, jóvenes en primer empleo, etc), o en el tipo de relaciones contractuales predominantes (media jornada, a tiempo parcial, etc).

Las potencialidades del Sector de economía social frente al Sector Capitalista se hacen especialmente evidentes en el ámbito de los servicios de bienestar social, donde proporciona una oferta más fiable para una demanda ubicada en situaciones de debilidad socioeconómica y afectada por problemas de información asimétrica. Frente a la posible explotación del Sector Capitalista, el carácter no lucrativo del Sector de economía social, su especial sensibilización, implicación e identificación social lo configuran como la alternativa institucional óptima del demandante para la satisfacción de sus necesidades de bienestar social.

No obstante, las potencialidades del Sector de economía social en la oferta de servicios de bienestar social adquieren una dimensión altamente valuable en el ámbito de su colaboración con el Sector Público para la instrumentación de una oferta mixta de bienestar social. A través de esta colaboración, el Sector Público puede hacer frente a sus responsabilidades sociales y profundizar y expandir sus actividades de bienestar social. Este sector puede beneficiarse de los mecanismos de producción y distribución de la economía social redundando en un notable ahorro de costes de inversión y funcionamiento, sin sobredimensionar las estructuras públicas, generando un *efecto multiplicador a los recursos públicos en la acción de bienestar social*. Pero asimismo permite que el Sector Público movilice recursos ociosos o infrautilizados, evitando su despilfarro, posibilitando que éste pueda embarcarse en otras actividades socialmente necesarias, actuando como un *mecanismos post-keynesiano de ajuste a la crisis*. Asimismo permita la introducción de factores de modernización gerencial del bienestar social sin el recurso a cambios drásticos en el seno de la acción pública.

La concepción de este modelo de colaboración donde la producción y la distribución se realiza desde una esfera ajena al Sector Público, genera presencia pública indirecta, sin crear exceso de burocracia y control público directo, aspecto de especial relevancia en contextos socio-políticos con cierta resistencia a la intervención pública. El Sector Público puede así seleccionar prioridades de gasto social a través del proceso político democrático, desprendiéndose de aquellas acciones socialmente menos deseables, mientras que la operativización real de sus programas es descentralizada, hacia entidades ubicadas más próximas a los problemas y necesidades sociales. Todo lo cual favorece la legitimidad social del Sector Público, aumentando el apoyo político-social de la ciudadanía.

La colaboración con el Sector Público permite a la economía social, desde una óptica económica, asentar su potencial económico y social en la oferta de bienestar social. La financiación pública favorece la estabilidad del Sector, catalizando su expansión y consolidación en términos cualitativos, cuantitativos y territoriales, mejo-



ra la estructura financiera de las entidades, posibilitando liberar recursos hacia otras actividades socialmente rentables (como la denuncia o la reivindicación), y favorece la empresarialización y profesionalización del Sector, lo que redundará en un incremento de la eficiencia y calidad de la oferta de bienestar social. Desde una óptica social, la confianza pública en el Sector de economía social favorece la institucionalización, reconocimiento y consolidación social del Sector, que incrementa la cohesión, responsabilidad, cooperación y sensibilización ciudadana en la oferta de servicios de bienestar social.

No obstante, las potencialidades del Sector de economía social en el bienestar de la Comunidad Valenciana pueden verse limitadas atendiendo a una serie de debilidades que afectan al Sector, cuya consideración así como la articulación de elementos de corrección, no deben ser olvidados en este trabajo.

Uno de los problemas fundamentales del Sector de economía social lo constituye su debilidad financiera endógena, que determina una cuasi-imposibilidad para articular una respuesta satisfactoria a las necesidades de bienestar social, y que afecta tanto a la financiación corriente como a la financiación inicial o de constitución en un sector de actividad de trabajo intensivo.

En este sentido se conjugan varios aspectos, como son los problemas de *free-rider* asociados al suministro de outputs de naturaleza pública bajo un sistema de financiación voluntario, el restringido acceso del Sector de economía social a los mercados de capital, y la alta incertidumbre y aleatoriedad en la recepción de fondos tanto privados, condicionados altamente por variables socio-económicas, como la irregular política financiera al Sector. Se torna relevante la necesidad de una consistente y amplia política de estímulo de la financiación privada al Sector, tanto procedente de las Economías Domésticas como del Sector Empresarial, en cuyo contexto el sistema fiscal puede constituir una pieza clave que actúe como mecanismo intermedio primando y estimulando las donaciones, legados y las actividades de esponsorización (convenios de colaboración) al Sector.

La nueva Ley 30 de Fundaciones e Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, completada a través del Real Decreto 765/1995, conforma un relevante punto de arranque. La movilización de la sociedad civil, pero asimismo la autoimplicación de la totalidad de los componentes de la economía social, de manera especial del subsector financiero, deben configurarse como elementos decisivos en pro de la superación de su debilidad económico-financiera intrínseca. Pero junto a ello no debe olvidarse la búsqueda de instrumentos financieros endógenos que reduzcan el recurso del Sector a recursos financieros poco or-

todoxos, como la participación del capital, y en suma la tendencia a primar fines económicos en detrimento de su propio espíritu y carácter.

El actual diseño y articulación de la política financiera pública al Sector de economía social donde confluyen retrasos en pagos, cuantías insuficientes, carencia de acuerdos en pliegos de condiciones y licitación, con una progresiva tendencia a primar la variable precio determinantes de ajustes a la baja, lentos procesos de tramitación conjugados con múltiples obstáculos burocráticos, revisión paulatina y, a veces, arbitraria de baremos, ausencia de criterios orientativos a largo plazo, y una falta de consistencia y continuidad en los mecanismos, modalidades y prácticas que garantice la continuidad de los proyectos financiados, agudiza los problemas financieros del Sector, reduce la generación de una actividad eficiente, y arriesga su propia continuidad. En este contexto se hace necesaria una revisión y reestructuración de los mecanismos financieros y prácticas públicas, primando por ejemplo las figuras de pagos adelantados, generalizadas en Suecia, o los denominados acuerdos por servicios de gran extensión en Reino Unido.

No obstante, los mencionados problemas financieros del Sector de economía social se ven agudizados en el ámbito de su colaboración con el Sector Público. En este contexto, la función de financiación es realizada hegemonícamente por el Sector Público en virtud de lo cual el Sector de economía social se ubica en una posición de dependencia e incertidumbre financiera, que genera una alta debilidad institucional y que afecta negativamente a su capacidad para ofertar bienestar social. Esta dependencia financiera se halla directamente relacionada con el tipo de instrumento financiero empleado por el Sector Público para transferir fondos al Sector de economía social, ubicándose en un extremo de mayor inseguridad financiera los instrumentos financieros indirectos (subsidios de demanda inespecíficos) y ocultos (o a través del sistema fiscal), mientras que en el extremo de menor inseguridad se hallan los mecanismos directos (modalidades contractuales y subvenciones), en cuyo contexto el Sector Público se ve impelido a transferir la ayuda al Sector, el cual también debe cumplir con una serie de requisitos formales y cualitativos de oferta.

Adicionalmente esta dependencia financiera pública genera una serie de efectos negativos inducidos al Sector de economía social, entre los que cabe señalar su potencial pérdida de eficiencia en costes, sobre todo laborales, a medida que la afluencia de ayuda pública convierte a voluntarios en trabajo asalariado y eleva los costes salariales; el freno a la diversificación de otras fuentes de recursos en períodos alcistas, suponiendo en épocas recesivas una atrofia financiera que exacerba la debilidad del Sector; el incremento de la competencia entre las propias entidades que conforman el Sector, sobre bases asimétricas y dominadas por las de mayor tamaño,

propiciadora de una tendencia a la baja en sus exigencias y poder de negociación, la potencial desviación de fondos dedicados a actividades específicas en pro de la consecución de recursos públicos, o una mayor opción por métodos financieros poco ortodoxos, con el potencial riesgo de desvirtuar el propio carácter del Sector.

Un importante riesgo adicional en este contexto estriba en el potencial control del Sector Público sobre la práctica totalidad de las facetas del Sector de economía social. Este control puede tener un carácter directo, o aquel que es ejercido a través de los propios instrumentos con que es articulada la ayuda financiera pública, y que se refieren a la amplia variedad de requisitos, normas y regulaciones formales y cualitativas a que se supedita su concesión, pudiendo establecerse una relación de *trade-off* entre el grado de incertidumbre financiera del instrumento utilizado y el nivel de control público. Junto a este cabe hablar del control indirecto, especialmente importante en contextos de restricción presupuestaria, donde la economía social se ve impelida a mutar u recortar sus demandas al Sector Público. Sin embargo el control más sutil y efectivo es aquel que se estructura en virtud de las relaciones personales que se tejen entre los gerentes de las entidades de economía social y los agentes públicos.

No obstante, en este contexto, el riesgo más importante que supone el control público al Sector de economía social estriba en el riesgo de *pérdida de autonomía*, expresado en un desplazamiento o distorsión de objetivos en pro de aquellos públicamente financiados, reorientación de acciones y entidades de manera divergente a las demandas sociales en función de la planificación pública, o una marginalización de actividades genuinas y socialmente necesarias (denuncia, reivindicación, etc). De esta manera, el Sector de economía social va adquiriendo progresivamente un carácter público, burocratizado, formalizado e institucionalizado arriesgando, en el límite, su incorporación, apropiación pública o *estatalización*.

En el ámbito de la colaboración Sector Público-economía social, se torna de especial relevancia la definición de las relaciones y condiciones político-institucionales en virtud de las cuales se establezca una garantía en el establecimiento de relaciones equilibradas y complementarias entre ambos sectores, para cuya materialización es de suma importancia un alto nivel de organización, cohesión y estructuración del propio Sector de economía social que le permita ubicarse en una posición equilibrada y con poder de negociación en sus relaciones con el Sector Público.

La generalización de estas relaciones de equilibrio inter-sectorial puede jugar un papel muy positivo en la propia evolución de la economía social, donde el res-

peto a las normas y requisitos contractuales puede mejorar la perspectiva gerencial, la praxis democrática, la cualificación y profesionalización de los trabajadores, la innovación, y en suma el efectivo cumplimiento de los fines y objetivos de bienestar social. Asimismo pueden verse soslayadas determinadas debilidades del Sector como son sus problemas de amateurismo, baja profesionalización, débil estructura gerencial y carencia de planificación y control, sobre todo en las entidades de menor tamaño. La pérdida de capacidad crítica del Sector puede solventarse en virtud del establecimiento y consolidación de relaciones intensivas (estrechas) con la sociedad civil, fomentando la autocritica y la auto-evaluación. No obstante, también se hace necesaria la coordinación entre entidades que soslaye los problemas de competencia, fragmentación y enfrentamiento entre las mismas entidades por los recursos públicos disponibles.

Adicionalmente suele argumentarse como debilidad del Sector de economía social el que sus acciones generan relaciones de dependencia para con sus beneficiarios, dado que éstas no se fundamentan en derechos subjetivamente establecidos, sino en la voluntariedad misma del Sector, aspecto especialmente palpable en entidades de base ideológica y religiosa, y en menor grado en aquellas de tipo profesional. Pero junto a este aspecto debe señalarse *el riesgo de politización sectaria* del Sector o la tendencia a responder a los intereses de sus grupos promotores, marginando o excluyendo al resto de sus acciones, o inversamente propiciando el rechazo o la resistencia poblacional hacia el Sector, etiquetado en función de sus intereses. En este sentido, el importante desarrollo del Sector de economía social de los últimos tiempos puede conformar un núcleo de atracción para determinados colectivos buscadores de renta o poder, que lo instrumentalicen como vehículo para el ejercicio de acciones particularistas de partidos y movimientos sociales, con el riesgo de desvirtuar el carácter social y general de sus acciones. Este riesgo de degeneración del Sector debe hacerse frente en virtud de actuaciones críticas, en cierto modo preventivas, educativas y evaluadoras para el conjunto del Sector.

Por último se argumenta la reducida capacidad gestora, administrativa, profesional y de liderazgo del Sector de economía social que condiciona su consolidación y expansión. Al respecto se aglutinan la tipología de una parte del colectivo laboral existente (con alto peso del recursos al voluntariado), la alta competencia salarial del Sector Capitalista, y un estilo de dirección poco sistémico y planificado, existiendo una alta correlación entre el tamaño y la antigüedad de las entidades. En este sentido se hace necesaria tanto la profundización en una cultura de estrategia, diseño y planificación empresarial, como en el fomento de una redefinición ideológica-concienciadora y educativa del Sector y de la propia sociedad.

Los grandes retos a que se enfrenta el Sector de economía social en el ámbito de los servicios de bienestar social pueden concretarse en tres aspectos. En primer lugar, en el aspecto *regulador*, clave para devenir su futuro, donde sobre la tendencia constatada hacia la producción privada en la oferta de bienestar social, el pulso estribaría en orientar la regulación pro-economía Social, en detrimento de la iniciativa privada, en cuyo contexto la reserva del mercado, si se desea en condiciones de concurrencia, se torna fundamental. La labor de *lobby* y reivindicadora, y la necesidad de vertebrar al Sector de economía social, al menos parcialmente, enfatizando y poniendo de relieve su idiosincrasia y cultura propia subrayando su carácter no mercantil y lucrativo, se configuran como elementos cruciales.

Debe denostarse tanto la primacía del criterio económico estricto en los pliegos de condiciones y licitación de las contrataciones públicas, o en las convocatorias de ayudas (subvenciones, o figuras contractuales), que sobre el uso prioritario de la variable precio, tienden a favorecer a la oferta más barata, o alternativamente a priorizar la entrada del Sector Capitalista, como la extensión de la solvabilización de la demanda directa al usuario final.

Dentro de este contexto, un reto importante se sitúa en el plano del diseño, articulación y desarrollo de nuevas e imaginativas formas de acción pública, las cuales han de facilitar la participación e implicación de la economía social, y han de permitir tanto la mutua complementariedad como la autonomía del Sector en lugar de tender hacia su instrumentalización, que a la postre redundaría en su desnaturalización. Se torna crucial la articulación de una real colaboración entre el Sector Público y la economía social, de carácter regulador, donde se definan claramente las distintas competencias y funciones, sobretudo financieras, que elimine los efectos perversos que la incertidumbre financiera tiende a generar en el Sector. Una operativización efectiva de esta colaboración tendería a soslayar una de sus riesgos más relevantes que estribaría en la *desresponsabilización* pública en materia de servicios de bienestar social.

Un último reto para el Sector de economía social se encuentra en la articulación y equilibrado entre los colectivos de profesionales y de voluntarios en el seno mismo del Sector, reto que en la actualidad tiende a generar numerosos problemas como el de difuminar las fronteras entre ambos, con una alta precarización del empleo remunerado. Se trata de un reto interno al propio Sector para que a través del ejercicio de la voz frente al Sector Público sean confeccionadas normativas adecuadas que racionalicen el Sector, o incluso segmenten la implicación de las propias entidades en el ámbito de los servicios de bienestar social. En este sentido un paso relevante lo constituye el novísimo *Convenio Colectivo para las empresas que tengan*

*adjudicada con alguna Administración Pública, la gestión de residencias, materno-infantiles y servicio de ayuda a domicilio de titularidad pública en la Comunidad Valenciana* aprobado con entrada en vigor el 1 de enero de 1997 y válido hasta el 31 de diciembre de 1998.

La efectiva consolidación y expansión de la economía social en los servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana debe plantearse en un escenario favorable, en el que se combine un trato preferencial real a este Sector en el ámbito de las contrataciones públicas, un trato fiscal favorable, una estabilización y equilibrio en sus relaciones con el Sector Público, bajo el trasfondo de una importante regulación pública, y el establecimiento de una serie de derechos laborales de los trabajadores del Sector, como son su colegiación, el reconocimiento profesional y el establecimiento de convenios colectivos.

# ANEXO

**Cuadro 1**  
**Desglose de entidades de Economía Social por forma jurídica, carácter de la iniciativa y área de intervención.**

	Asociación		Feder. de Asoc		Cooperativ.		Otras s.f.l.s.		TOTAL E.I.S.		Fundación		Otras s.f.l.r.		TOTAL E.I.R.		TOTAL entidades Eco.Social	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
S.S.Generales	39	5,9	11	44,0	8	31,3	6	80,0	64	8,8	4	8,7	5	15,6	9	9,8	73	9,0
Familia, i. y j.	45	6,5	0	0,0	5	18,8	4	5,0	54	7,5	6	13,0	11	43,8	17	18,5	91	8,8
Mujer	28	4,7	0	0,0	1	6,3	0	0,0	29	4,0	1	2,2	5	15,6	6	6,5	35	4,3
Vejez	251	38,2	4	12,0	1	0,1	0	0,0	256	35,5	19	41,3	20	21,9	39	42,4	295	36,3
Disminuidos	168	25,6	10	36,0	7	37,5	2	0,1	187	25,9	5	10,9	3	0,0	8	8,7	195	24,0
Toxicómanos	39	5,4	2	4,0	0	0,0	0	0,0	41	5,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	41	5,0
Minorías étnicas	57	8,7	2	4,0	0	0,0	0	0,0	59	8,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	59	7,3
Marginados	9	1,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	1,3	6	13,0	2	3,1	8	8,7	16	2,0
Presos, i., r. y (.)	9	1,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	1,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	1,1
Otros	12	1,8	0	0,0	1	6,3	0	0,0	13	1,8	5	10,9	0	0,0	5	5,4	18	2,2
<b>TOTAL vrtrl</b>	<b>657</b>	<b>100,0</b>	<b>29</b>	<b>100,0</b>	<b>16</b>	<b>100,0</b>	<b>5</b>	<b>100,0</b>	<b>720</b>	<b>100,0</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>	<b>92</b>	<b>100,0</b>	<b>812</b>	<b>100,0</b>



**Cuadro 2.**  
**Centros en servicios sociales titularidad de entidades de economía social por**  
**áreas de intervención.**

	EIS								EIR				TOTAL	
	Asociaciones		Fed.Asoc.		Coop.		Ot.s.f.l.s.		Fundación		Ot.s.f.l.r.		abs.	%
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%		
Áreas	11	2	9	42,9	2	18,2	4	28,6	1	2	4	6,5	31	100
F.I.J.	49	9	0	0	3	27,3	3	21,4	11	22	17	27,4	83	100
Mujer	2	0,4	0	0	0	0	0	0	5	10	8	12,9	15	100
Vejez	315	57,7	2	9,5	0	0	5	35,7	30	60	31	50	383	100
Dismi.	112	20,5	7	33,3	6	54,5	2	14,3	2	4	0	0	129	100
Presos	2	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	100
Minorías	17	3,1	1	4,8	0	0	0	0	1	2	2	3,2	21	100
Toxico.	38	7	2	9,5	0	0	0	0	0	0	0	0	40	100
<b>TOTAL</b>	<b>546</b>	<b>100</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>11</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>62</b>	<b>100</b>	<b>704</b>	<b>100</b>

**Cuadro 3.**  
**Centros en servicios sociales gestionados por entidades de economía social por áreas de intervención.**

Centros Áreas	1 centro		2 a 5 centros		6 a centros a 50		Total		S/D abs.	0 abs.
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%		
Sociedad	6	37,5	5	31,3	5	31,3	16	100	12	10
F.I.J.	35	85,4	4	9,8	2	4,9	41	100	14	25
Mujer	8	80	2	20	0	0	10	100	3	1
Vejez	117	96,7	3	2,5	1	0,8	121	100	16	67
Dismi.	59	68,6	26	30,2	1	1,2	86	100	37	23
Presos	0	0	2	100	0	0	2	100	3	1
Minorías	17	94,4	1	5,6	0	0	18	100	14	6
Margin.	1	25	2	50	1	25	4	100	2	41
Toxico.	25	83,3	4	13,3	1	3,3	30	100	2	10
Otros	2	100	0	0	0	0	2	100	5	36
<b>Total vert.</b>	<b>270</b>	<b>81,8</b>	<b>49</b>	<b>14,8</b>	<b>11</b>	<b>3,3</b>	<b>330</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>220</b>

**Cuadro 4.**  
**Centros en servicios sociales gestionados por entidades de economía social según forma jurídica**

	1 centro		2 a 5 centros		6 a 50 centros		TOTAL		S/D abs.	0 abs.
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%		
Asoc.	209	83,6	37	14,8	4	1,6	250	100,0	92	92
Fd.As.	6	66,7	2	22,2	1	11,1	9	100,0	4	12
Coop.	8	66,7	3	25,0	1	8,3	12	100,0	3	1
O.sfls	1	50,0	1	50,0	0	0,0	2	100,0	1	2
EIS	224	82,1	43	15,8	6	2,2	273	100,0	0	0
Fund.	29	90,6	3	9,4	0	0,0	32	100,0	4	109
O.sflr	17	73,9	3	13,0	3	13,0	23	100,0	4	4
EIR	46	83,6	6	10,9	3	5,5	55	100,0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>82,3</b>	<b>49</b>	<b>14,9</b>	<b>9</b>	<b>2,7</b>	<b>328</b>	<b>100,0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**Cuadro 5.**  
**Nivel de empleo en las entidades de economía social por carácter de la iniciativa que motiva su creación**

	1		2 a 5		6 a 10		11 a 25		26 a 100		101 a 250		TOTAL	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>I.religiosa</b>	5	13,5	12	32,4	8	21,6	10	27	2	5,4	0	0,0	137	100,0
<b>I.social</b>	22	21,4	41	39,8	18	17,5	15	14,6	6	5,8	1	1,0	202	100,0
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>19,3</b>	<b>53</b>	<b>37,9</b>	<b>26</b>	<b>18,6</b>	<b>25</b>	<b>17,9</b>	<b>8</b>	<b>5,7</b>	<b>1</b>	<b>0,7</b>	<b>239</b>	<b>100,0</b>

**Cuadro 6.**  
**Nivel de empleo de las entidades de economía social por forma jurídica.**

Asalariados		1	2 a 5	6-10	11-25	26 -100	101-250	0	S/D
<b>E.I.S.</b>	Asociación	17	31	17	14	2	0	232	122
	Fed. Asoc.	4	4	0	0	0	0	12	5
	Cooperativa	0	6	1	1	3	1	2	2
	Otras s.f.l.s.	1	0	0	0	1	0	3	0
	Total E.I.S.	22	41	18	15	6	1	249	129
<b>E.I.R.</b>	Fundación	2	4	5	5	0	0	122	7
	Otras s.f.l.r.	3	8	3	5	2	0	9	2
	Total E.I.R.	5	12	8	10	2	0	131	9
<b>TOTAL vertical</b>		<b>27</b>	<b>53</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>380</b>	<b>138</b>

**Cuadro 7.**  
**Volumen de gasto en servicios sociales realizado por las entidades de Economía social según forma jurídica (Millones de pts).**

	<1	1-5	5-10	10-25	25-50	50-100	100-500	Total	S/D	0
Asoc.	196	82	32	26	14	6	0	356	36	43
Fd. As.	2	5	8	4	0	0	0	19	1	5
Coop.	0	3	2	3	3	1	2	14	2	0
O.sfls	1	1	0	1	1	0	0	4	0	1
EIS	199	91	42	34	18	7	2	393	39	49
Fund.	2	5	2	10	4	3	0	26	3	116
O.sflr.	1	3	5	9	6	1	4	29	0	3
EIR	3	8	7	19	10	4	4	55	3	119
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>99</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>28</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>448</b>	<b>42</b>	<b>168</b>

**Cuadro 8.**  
**Volumen de gasto realizado por entidades de economía social por áreas de intervención (Millones de pts).**

	<1	1-5	5-10	10-25	25-50	50-100	100-500	500-1M	Total	S/D	0
S.S.G	4	7	6	4	4	1	3	0	29	3	6
F.I.J.	10	16	10	11	5	0	1	0	53	4	23
Mujer	3	2	1	3	0	0	0	0	9	3	2
Vejez	107	14	7	12	7	2	1	1	151	9	44
Dismi.	45	27	17	16	10	7	0	0	122	10	14
Presos	1	2	0	1	0	0	0	0	4	2	0
Minorías	15	11	3	1	0	0	0	0	30	7	1
Margin.	2	0	3	2	1	0	0	0	8	1	38
Toxico.	12	19	1	3	1	0	0	0	36	2	4
Otros	3	1	1	0	0	1	0	0	6	1	36
<b>Total</b>	<b>202</b>	<b>99</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>28</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>448</b>	<b>42</b>	<b>168</b>

**Cuadro 9.**  
**Volumen de fondos públicos recibidos por entidades de economía social**  
**por forma jurídica (en Millones de pts).**

	< 0,5	0,5-1	1-5	5-10	10-25	25-50	50-100	100-250	Total	S/D	0
Asoc.	106	34	45	13	17	9	2	0	226	84	125
Fd.As.	4	3	4	2	4	0	0	0	17	3	5
Coop.	0	0	1	2	1	4	0	2	10	2	4
O.sfls	1	2	0	0	2	0	0	0	5	0	0
EIS	111	39	50	17	24	13	2	2	258	89	134
Fund.	2	0	8	1	5	0	1	0	17	7	121
O.sflr	1	0	8	6	4	1	2	1	23	3	6
EIR	3	0	16	7	9	1	3	1	40	10	127
<b>Total</b>	<b>114</b>	<b>39</b>	<b>66</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>298</b>	<b>99</b>	<b>261</b>

**Cuadro 10..**  
**Volumen de fondos públicos recibidos por entidades de economía social según**  
**áreas de intervención (en Millones de pts).**

	< 0,5	0,5-1	1-5	5-10	10-25	25-50	50-100	100-250	Total	S/D	0
Sociedad	4	1	7	3	5	2	1	2	25	4	9
F.I.J.	5	2	15	4	5	1	1	0	33	14	33
Mujer	4	0	0	3	1	0	0	0	8	3	3
Vejez	60	11	13	3	6	0	0	1	94	22	88
Dismi.	31	10	12	5	13	11	2	0	84	29	33
Presos	0	0	1	1	1	0	0	0	3	3	0
Minorías	5	6	8	2	0	0	0	0	21	14	3
Margin.	0	1	1	1	1	0	0	0	4	2	41
Toxico.	5	8	8	2	1	0	0	0	24	3	15
Otros	0	0	1	0	0	0	1	0	2	5	36
<b>Total</b>	<b>114</b>	<b>39</b>	<b>66</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>298</b>	<b>99</b>	<b>261</b>

**Cuadro 11.**  
**Nivel de dependencia financiera pública del presupuesto de gasto sociales del Sector de economía social según áreas de intervención**

	> 75%		50-75%		25-50%		<25%		Sin Fdos Pb.		Total hrztl		S/D
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.
Asoc.	77	21,4	55	15,3	47	13,1	47	13,1	133	37	359	100	76
Fd.As.	7	36,8	3	15,8	4	21,1	3	15,8	2	10,5	19	100	6
Coop.	8	57,1	1	7,1	0	0	1	7,1	4	28,6	14	100	2
O.sfls	2	40	0	0	2	40	1	20	0	0	5	100	0
EIS	92	23,5	59	15,1	51	13	51	13	139	35,5	392	100	84
Fund.	1	3,8	2	7,7	7	26,9	7	26,9	9	34,6	26	100	119
O.sflr	10	34,5	5	17,2	3	10,3	5	17,2	6	20,7	29	100	3
EIS	11	20	7	12,7	10	18,2	12	21,8	15	27,3	55	100	122
<b>Total vrtil</b>	<b>103</b>	<b>23</b>	<b>66</b>	<b>14,8</b>	<b>61</b>	<b>13,6</b>	<b>63</b>	<b>14,1</b>	<b>154</b>	<b>34,5</b>	<b>447</b>	<b>100</b>	

**Cuadro 12.**  
**Nivel de dependencia financiera pública del presupuesto de gastos sociales del Sector de economía social por áreas de intervención**

	>75%		50-75%		25-50%		<25%		Sin Fdos Pbl.		Total Hrztl		S/D
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.
Sociedad	13	43,3	3	10	5	16,7	4	13,3	5	16,7	30	100	8
F.I.J.	13	24,5	6	11,3	8	15,1	6	11,3	20	37,7	53	100	27
Mujer	2	22,2	4	44,4	0	0	2	22,2	1	11,1	9	100	5
Vejez	18	11,8	26	17,1	23	15,1	27	17,8	58	38,2	152	100	52
Dismi.	30	24,2	19	15,3	16	12,9	19	15,3	40	32,3	124	100	22
Presos	2	50	1	25	0	0	0	0	1	25	4	100	2
Minorías	17	56,7	2	6,7	2	6,7	0	0	9	30	30	100	8
Margin.	1	12,5	1	12,5	1	12,5	1	12,5	4	50	8	100	39
Toxico.	9	25	3	8,3	8	22,2	4	11,1	12	33,3	36	100	6
Otros	0	0	1	16,7	0	0	1	16,7	4	66,7	6	100	37
<b>Total Vrtil</b>	<b>105</b>	<b>23,2</b>	<b>66</b>	<b>14,6</b>	<b>63</b>	<b>13,9</b>	<b>64</b>	<b>14,2</b>	<b>154</b>	<b>34,1</b>	<b>452</b>	<b>100</b>	

## **II.3.6. LAS COOPERATIVAS Y ENTIDADES TRADICIONALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

### **II.3.6.1. LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO**

Las cooperativas de crédito son aquellas cuyo objeto social es servir las necesidades financieras de sus socios y terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. En la actualidad gozan de las mismas posibilidades operativas y están sometidas a las mismas normas de control prudencial que bancos y cajas de ahorros, aunque con una dedicación especial a las operaciones realizadas con socios y asociados. Por tanto, ejercen de pulmón financiero del movimiento cooperativo, y en especial, de las cooperativas agrarias, con las que han alcanzado mayores niveles de integración.

Las primeras cooperativas de crédito valencianas tienen su origen a comienzos del siglo XX, al amparo de la Ley de Asociaciones de 1887 y, posteriormente, la Ley de Sindicatos Agrícolas de 1906, que en su artículo 1.7º atribuye a los sindicatos la creación o fomento de los institutos de crédito agrario, bien dentro de la propia asociación o bien estableciendo cajas, bancos o pósitos separados. Esta última norma permitió afianzar la constitución de cajas rurales, siguiendo el modelo Raiffeisen, a iniciativa en la mayoría de los casos del clero, destacando en tierras valencianas la labor del jesuita Antonio Vicent.

La Ley de Cooperación de 1942, que transforma los antiguos sindicatos en cooperativas del campo, apenas desarrolla aspectos referentes al crédito. Únicamente en su artículo 44 restringe la actividad crediticia de las cooperativas únicamente al servicio de los fines de los socios o de la propia cooperativa agraria, tanto si son cooperativas de crédito con personalidad propia como si se trata de secciones de crédito.

A partir de la Ley de Ordenación Bancaria de 1962 se inicia un proceso de reglamentación que tiende, por una parte, a la homogeneización de las cajas rurales con la banca y las cajas de ahorro y a la reorganización del crédito cooperativo para reforzar sus fines al servicio del crédito agrario. A partir de esa norma se crean las primeras cajas rurales provinciales, como cooperativas de segundo grado vinculadas a las Uniones Territoriales de Cooperativas. Muchas de ellas conseguirían la catalogación de “calificadas” lo que les permitió ampliar considerablemente su capacidad operativa y colaborar en la distribución del crédito oficial a la agricultura.

Asimismo, se produce cierta marginación de las cajas rurales locales que, o bien se integran en las cajas de ámbito superior, adquieren personalidad jurídica propia o permanecen como sección de crédito de una cooperativa agraria.

Con el Real Decreto 2860/78, de 3 de noviembre, y la Orden de 26 de febrero de 1979 que la desarrolla, se lleva a cabo una reforma intensa de las cooperativas de crédito, que sigue una triple orientación:

- Homogeneizar y flexibilizar las características orgánicas de las cooperativas de crédito, eliminando discriminaciones que limitan su actividad frente a las distintas entidades de crédito.
- Fijación de normas disciplinarias mínimas que garanticen la viabilidad y la solidez de los agentes financieros.
- Democratización de los órganos rectores.

A partir de dicha norma se asiste a una paulatina armonización del régimen jurídico de las distintas entidades de créditos. En este proceso, las entidades de crédito cooperativo se clasifican en tres grupos distintos:

- a) Cajas rurales, orientadas hacia los sectores agrícola, ganadero, forestal y, en general, las condiciones sociales del medio rural. Dentro de ellas se suele distinguir por su ámbito geográfico de actividad las cajas locales, comarcales y provinciales.
- b) Cooperativas de crédito no rurales, es decir, que no presentan una orientación preferentemente hacia el medio agrario. Dentro de ellas se distinguen las cajas profesionales y las cajas populares. Las primeras asocian a miembros de determinados colectivos en razón de su oficio o profesión, mientras que las segundas suelen tener como socios cooperativas de grado inferior, generalmente de trabajo asociado o de consumo.
- c) Las secciones de crédito de cooperativas del campo no gozan de personalidad jurídica propia, por lo que no tienen consideración de entidad de crédito, y ven limitada su actividad al ámbito estricto de la cooperativa de la que forman parte y sus socios.

A excepción de la Caixa Popular y la Caja de Elche todas las cooperativas de crédito que actualmente funcionan en la Comunidad Valenciana tienen su origen en cooperativas agrarias. No obstante, algunas de ellas, como el caso de la Caixa de Crèdit de Altea y la Caja de Crédito de Callosa d'en Sarrià han abandonado el apelativo "rural" en su denominación.



En la actualidad el marco legal al que se someten las cooperativas de crédito valencianas viene marcado por la asunción de competencias que recoge la Constitución Española. Por una parte, el Estado regula con potestad exclusiva las *bases de ordenación del crédito, banca y seguros*, mientras que, por otro lado, la Comunidad Valenciana asume en su Estatuto de Autonomía las competencias sobre cooperativas, por lo que podrá regular la actividad de las cooperativas de crédito en todos aquellos aspectos considerados como no básicos desde la óptica de la regulación bancaria.

Por tanto, a las cooperativas de crédito valencianas les será de aplicación la normativa estatal en los aspectos delimitados como *básicos* en la Ley 13/1989, de 26 de mayo, sobre Cooperativas de Crédito y en el Reglamento que la desarrolla (Real Decreto 84/1993, de 22 de enero), así como toda la normativa sobre solvencia, liquidez, transparencia de las operaciones con la clientela, presentación y publicidad de estados contables, etc. Asimismo, se encuentran sujetas a la supervisión y control por parte del Banco de España.

De forma complementaria, les es de aplicación la normativa autonómica, en particular la Ley 3/1995, de 2 de mayo, de modificación de la Ley 11/1985, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, y el Decreto 2/1997, de 7 de enero, relativo a las cooperativas de crédito de la Comunidad Valenciana.

Por otra parte, dado que las secciones de crédito quedan fuera de la legislación financiera estatal, por carecer de personalidad jurídica propia como entidad de crédito, su regulación es competencia exclusiva de la Comunidad Autónoma. Fruto de esa potestad el gobierno valenciano ha tratado de reconocer estas entidades, como un agente de financiación del cooperativismo agrario, prácticamente específico de tierras valencianas y, en menor medida, de las comarcas meridionales de Cataluña. A tal fin, partiendo de la Ley 8/1985, de 31 de mayo, de regulación de la actividad financiera de las cooperativas con sección de crédito de la Comunidad Valenciana, y su desarrollo con el Decreto 151/1986, de 9 de diciembre, el legislador valenciano ha tratado de orientar el sector y dotarle de las condiciones mínimas de solvencia que aseguren su estabilidad y la confianza por parte de los depositantes.

Fruto de esa potestad, el gobierno valenciano ha creado el Consorcio Valenciano de cooperativas con sección de crédito, ha dictado normas sobre presentación de estados contables, ha exigido niveles mínimos de solvencia y ha elaborado un plan de racionalización del sector del crédito cooperativo, como respuesta a una serie de problemas detectados en determinadas cooperativas.

La vertebración del crédito cooperativo valenciano tropieza con el problema de la heterogeneidad del mismo, fruto de la escasa organización como grupo del mis-

mo. Así pues, se puede hablar de distintos modelos de crédito cooperativo en la Comunidad Valenciana, característicos de cada una de las provincias:

En primer lugar, las cooperativas de la Provincia de Castellón optaron en su mayoría transformarse en Cajas Rurales, manteniendo cierta vinculación con la Caja Rural Provincial, que se encargaría de prestar servicios a las cajas asociadas y abrir sucursales allí donde no hubiera una entidad local. El crédito cooperativo en las comarcas castellonenses está integrado por la Caja Credicoop, más 22 cajas rurales locales y 18 secciones de crédito de cooperativas agrarias, con una cuota de mercado de captación de depósitos de aproximadamente el 30% del sistema bancario.

En la provincia de Valencia la diversidad de tipos de entidades es mayor. Por un lado, la mayor parte de las cooperativas agrarias mantuvieron en su seno la sección de crédito, a pesar de que algunas optaron por conseguir personalidad jurídica propia. De este modo, coexisten la Caja Rural Valencia, dos cajas rurales de carácter comarcal (Valencia Castellana de Requena y Torrent), que asocian a las entidades locales, 8 cajas rurales de ámbito local y 91 secciones de crédito. Asimismo, fuera del ámbito rural desarrolla su labor la Caixa Popular, que asocia cooperativas de carácter industrial, comercial y de otros servicios. Conjuntamente todas ellas alcanzan el 15% del total de los depósitos bancarios de la provincia.

En la provincia de Alicante la presencia del cooperativismo de crédito es relativamente menor, con una cuota de mercado en la captación de depósitos en torno al 7'5%. Además de la Caja Rural Alicante y la Caja Rural Central de Orihuela, existen otras cuatro entidades vinculadas a ciertas comarcas o grandes municipios mostrando una orientación productiva no estrictamente agraria (Altea, Callosa d'en Sarrrià, Elche y Petrer).

Al mismo tiempo, otras cooperativas de crédito con sede social fuera de la Comunidad Valenciana han instalado sucursales en las ciudades de Valencia y Alicante, como es el caso de la Caja de Arquitectos o Grumeco. Asimismo, las cajas rurales Central de Orihuela y de la Valencia Castellana disponen de un número importante de oficinas en las Comunidades Autónomas de Murcia y Castilla la Mancha, respectivamente, mientras que las cajas de mayor tamaño, - la Caja Rural Valencia y Credicoop -, han abierto recientemente sucursales en Cataluña, donde la presencia de cajas rurales es casi inexistente y en cambio existen más de 100 cooperativas agrarias con sección de crédito.

A finales de 1996 las cooperativas de crédito valencianas más las secciones de crédito de cooperativas agrarias disponían de una red de cerca de 700 oficinas, captaban de depósitos por 776 miles de millones de pesetas, y la cuantía de sus crédi-

tos ascendía a 437 miles de millones de pesetas. Esto supone una cuota de mercado en la actividad bancaria en la Comunidad Valenciana de más del 15% en depósitos y del 9% en créditos, muy superior a la participación media de las cooperativas de crédito en el conjunto de España que se sitúa en 5'2 y 4'1%, respectivamente. Asimismo, las cooperativas de crédito valencianas ocupaban en 1995 a 2.374 trabajadores, a los que hay que sumar los empleados en las secciones de crédito de cooperativas agrarias.

Por otra parte, las 41 cooperativas de crédito valencianas asociaban a finales de 1995 a 1.120 cooperativas, - entre las que se incluyen prácticamente todas las cooperativas agrarias -, además de 263.742 personas físicas y otras 4.651 personas jurídicas. Si bien dentro del sector agrario las cooperativas disponen en su mayoría de los servicios de alguna caja rural, al estar vinculadas de alguna manera a ésta, el grado de integración de las cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales sigue siendo discreto, fruto del menor desarrollo del cooperativismo de crédito laboral y popular.

De este modo, las cooperativas de crédito valencianas se erigen en un elemento clave en el desarrollo y dinamización del medio rural, con extraordinarias potencialidades a la hora de desarrollar la economía social en todas las ramas de actividad económica.

En dos de cada tres municipios de la Comunidad Valenciana existe sucursal de alguna caja cooperativa o cooperativa con sección de crédito, y la mayor parte de los pueblos de más de 2.000 habitantes disponen de alguna entidad de crédito cooperativo. La presencia de estas entidades es especialmente intensa en las provincias de Castellón y Valencia. La implantación de las cooperativas de crédito, aun siendo importante, es relativamente menor en las áreas metropolitanas de Valencia, Alicante - Elche, así como en las comarcas del Camp de Morvedre, la Marina Alta o l'Alcoià.

Como cualquier entidad de crédito, la actividad básica de estas cooperativas consiste en tomar depósitos y realizar préstamos a socios y terceros. La actividad crediticia con no socios se liberalizó a raíz de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, que permite operaciones activas con terceros, siempre y cuando éstas no excedan el 50% de los recursos totales de la Entidad. No obstante, los resultados obtenidos de la actividad con no socios no disfrutarán de los beneficios fiscales específicos de las cooperativas y se destinarán exclusivamente a la consolidación de reservas.

Las limitaciones a la actividad con terceros no socios, unido al reducido tamaño unitario de estas entidades, su localización en el medio rural y su actividad como

“banca al por menor”, hacen que las cajas cooperativas tengan una actividad crediticia relativamente baja. Es decir, su capacidad de obtención de recursos en forma de depósitos es muy superior a la oferta de préstamos que realiza a socios y terceros.

Tomando el indicador del ratio de transformación, definido como el cociente entre créditos y depósitos, se aprecia que las cajas cooperativas son las entidades de crédito que destinan proporcionalmente menor cantidad de pasivos a la actividad crediticia. Así, de cada 100 ptas. de depósitos que toman las cooperativas de crédito valencianas tan sólo 61 se convierten en préstamos, porcentaje ligeramente inferior al de las cooperativas de crédito del conjunto del Estado (65%) y por debajo del ratio de bancos (118%) y cajas de ahorros (88%) en la Comunidad Valenciana.

Esta tendencia es más acusada en las entidades de menor tamaño, que encuentran mayores dificultades a la hora de realizar inversiones. Así, el ratio de transformación no llega al 30% en el caso de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias valencianas, en las que, además, hay que tener en cuenta la prohibición legal de operar con terceros.

La reducida capacidad de desarrollar la actividad crediticia hace que las entidades de crédito cooperativo canalicen una parte importante de sus activos hacia inversiones en el mercado interbancario, como forma de rentabilizar los elevados niveles de tesorería. Este hecho tiene varios efectos sobre la actividad de las cooperativas de crédito.

Por una parte, un volumen importante de recursos obtenidos en su entorno geográfico y económico escapan del marco en donde se obtuvieron, dado que las entidades de crédito que toman recursos del interbancario, en especial la banca privada, desarrollarán su actividad crediticia no necesariamente allí donde las cajas cooperativas obtuvieron los recursos por medio de depósitos. De este modo, el lema de “el dinero del campo para el campo” que esgrimían las cajas rurales es, cuanto menos, matizable.

En segundo lugar, la rentabilidad obtenida a través de depósitos interbancarios es sensiblemente inferior a la obtenida mediante el crédito concedido directamente a los prestatarios últimos. De este modo, la reducida actividad crediticia redundan negativamente en la rentabilidad de las cooperativas. A pesar de ello, las cajas cooperativas han obtenido tradicionalmente ratios de rentabilidad más elevados que la banca y las cajas de ahorros. De hecho, en 1995 la rentabilidad antes de impuestos sobre el activo total medio de las cooperativas de crédito valencianas era del 1'24%, inferior a la media nacional de cooperativas de crédito (1'42%), pero por encima del ratio de bancos (0'70%) y cajas de ahorros (0'98%) en el conjunto del España.

En tercer lugar, la existencia de excesos de tesorería elevados supone, siempre y cuando se lleve a cabo una estrategia ordenada y rigurosa con el control del riesgo, unas elevadas potencialidades de crecimiento del crédito tanto a socios como a terceros, efecto que puede ser alentado en una situación como la actual, en la que los tipos de interés del interbancario están experimentando una reducción considerable.

La capacidad de incrementar su actividad crediticia se ve facilitada por la suficiencia de los recursos propios. El ratio de capital de las cooperativas de crédito valencianas se sitúa en el 7'60%, siendo la media española para cooperativas de crédito el 8'20%, 6'03% en bancos y 5'63% en cajas de ahorros. La elevada rentabilidad del activo, unido a una política de capitalización de los resultados económicos, se traducen en una elevada tasa de generación de recursos propios, lo que les permite incrementar los activos de riesgo sin ver amenazada su solvencia.

Las cooperativas de crédito valencianas se caracterizan, en general, por su reducido tamaño unitario. A diferencia de lo que ocurre en el resto de España, en la Comunidad Valenciana existe un gran número de entidades de carácter local. La pervivencia de estas cajas pequeñas y su extraordinaria identificación con el medio en el que desarrollan su actividad son elementos clave en el éxito del cooperativismo de crédito en tierras valencianas.

La imbricación en el medio rural se ha conseguido gracias a la vinculación de la entidad cooperativa de crédito con el marco geográfico y con la actividad económica de las cooperativas asociadas, generalmente agrarias. Este hecho, facilita la proximidad y la fidelidad de los clientes, elementos característicos de la denominada "banca al por menor".

La presencia en la mayor parte de los municipios de la Comunidad Valenciana, incluso aquellos de pequeño tamaño, hace que el ratio de volumen de depósitos por oficina sean inferiores a la media (del 94% en las cooperativas de crédito y del 71% en las secciones de crédito, respecto a los depósitos medios por oficina en la Comunidad Valenciana).

Por contra, este reducido tamaño unitario supone importantes problemas. Así, entidades pequeñas tendrán dificultades de acometer importantes proyectos de inversión y se verán tentadas a concentrar riesgos más de lo que aconseja la prudencia bancaria. En segundo lugar, el acceso a determinados mercados financieros y la prestación de nuevos servicios, - como los mercados de deuda anotada, los fondos de inversión y pensiones, etc. -, presentan importantes economías de escala, que los hacen inaccesibles a estas cajas de forma unitaria. Asimismo, la introducción de nuevas tecnologías de la información y comunicaciones exigen inversiones que difícilmente pueden llevarlas a cabo cada caja cooperativa de forma individual.

El horizonte de la introducción de la moneda única europea (euro) y los consiguientes efectos que tendrá en la consolidación de unos mercados financieros más amplios y transparentes, así como mayores dosis de competencia, suponen el reto inmediato de las cooperativas de crédito. Los efectos de este impacto pueden sintetizarse en una triple perspectiva. Por una parte, la integración de los mercados financieros producirá, como de hecho ya está produciendo, un impacto en el negocio bancario como respuesta a la reducción de tipos de interés y un estrechamiento de los márgenes financieros. Frente a ello, se debe realizar esfuerzos por mejorar la gestión y reducir los costes de estructura y funcionamiento. En segundo lugar, las cooperativas de crédito deberán ampliar y mejorar la gama de servicios financieros para responder adecuadamente a las demandas de sus socios y clientes, haciendo frente a una competencia cada vez mayor. Por último, la adaptación al nuevo entorno exige una preparación de los medios técnicos, humanos y organizativos, lo que exige unos costes considerables.

La única forma de hacer frente al reto de la Unión Económica y Monetaria y superar los problemas derivados de la atomización del crédito cooperativo, preservando su individualidad como gran activo que lo identifica con el medio en que se desenvuelve, pasa por alcanzar una fuerte cohesión entre todas las cajas, una colaboración estrecha con otras organizaciones cooperativas y una actuación conjunta como grupo. La intercooperación permite hacer frente a la demanda de todos los servicios de banca requeridos por socios y clientes en condiciones competitivas, así como afianzar su preponderancia en el medio rural valenciano y fortalecer su protagonismo en el sistema financiero español. Asimismo, es indispensable alcanzar convenios con grupos europeos, integrándose en las organizaciones supranacionales de crédito cooperativo.

Sin duda alguna, este proceso exige la cesión de cuotas importantes de soberanía en aras del establecimiento de estrategias comunes y de una gestión coordinada. Las experiencias realizadas hasta el momento enseñan que es indispensable una clarificación y una unificación del modelo del crédito cooperativo en un futuro, dentro del cual se erige como elemento crucial el Banco Cooperativo Español.

Un grupo de crédito cooperativo íntimamente conectado con el resto de entidades de economía social y dotado de una fuerte cohesión interna puede ejercer de elemento dinamizador de todo el conjunto de empresas mutualistas, en especial en el sector agropecuario que es donde hoy en día alcanza una mayor presencia relativa.

De cara al futuro, las cajas rurales deben realizar esfuerzos para que las cooperativas agrarias puedan desarrollar en su seno industrias agroalimentarias y mejorar los canales de comercialización de sus productos. De este modo, pueden contribuir a reducir los desequilibrios territoriales y dinamizar la economía en el medio rural.

En las grandes y medianas ciudades valencianas, en las que el crédito cooperativo, en general, ha desarrollado una importante red de sucursales, los objetivos deben centrarse en aglutinar y facilitar financiación a todo tipo de empresas mutualistas, incentivando su integración, sin olvidar la actividad crediticia con pequeñas empresas y familias.

Por último, siguiendo el ejemplo de los grandes entramados cooperativos europeos, las cooperativas de crédito deben asumir una posición clave como entidades de segundo grado sobre las que se vertebra la organización cooperativa a nivel regional y nacional.





# **ANEXO ESTADÍSTICO**



## CUOTA DE MERCADO DE DEPOSITOS

1996	Alicante	Castellón	Valencia	Com.Valenciana	España
Bancos	610000 39,0%	261000 38,1%	1140000 40,5%	2011000 39,7%	30289000 46,3%
Cajas Ah.	833000 53,3%	211000 30,8%	1233000 43,8%	2277000 45,0%	31688000 48,5%
Coop.cto.	117000 7,5%	201000 29,4%	347000 12,3%	665000 13,1%	3401000 5,2%
Secc.cto.	4034 0,3%	11711 1,7%	95675 3,4%	111420 2,2%	
<b>TOTAL</b>	<b>1564034 100,0%</b>	<b>684711 100,0%</b>	<b>2815675 100,0%</b>	<b>5064420 100,0%</b>	<b>65378000 100,0%</b>

Datos en millones de pesetas y tantos por cien

## CUOTA DE MERCADO DE CREDITOS

1996	Alicante	Castellón	Valencia	Com.Valenciana	España
Bancos	771000 52,9%	279000 47,0%	1330000 48,1%	2380000 49,4%	31035000 57,0%
Cajas Ah.	614000 42,2%	226000 38,1%	1158000 41,9%	1998000 41,5%	21218000 39,0%
Coop.cto.	70000 4,8%	87000 14,7%	249000 9,0%	406000 8,4%	2218000 4,1%
Secc.cto.	1181 0,1%	1716 0,3%	28484 1,0%	31381 0,7%	
<b>TOTAL</b>	<b>1456181 100,0%</b>	<b>593716 100,0%</b>	<b>2765484 100,0%</b>	<b>4815381 100,0%</b>	<b>54471000 100,0%</b>

Datos en millones de pesetas y tantos por cien

**CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE OFICINAS**

<b>1996</b>	<b>Alicante</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>	<b>Com.Valenciana</b>	<b>España</b>
Bancos	625 48,4%	245 42,5%	1047 47,4%	1917 47,0%	17674 47,7%
Cajas Ah.	502 38,9%	200 34,7%	763 34,5%	1465 35,9%	16094 43,4%
Coop.cto.	147 11,4%	114 19,8%	308 13,9%	569 14,0%	3311 8,9%
Secc.cto.	17 1,3%	18 3,1%	91 4,1%	126 3,1%	
<b>TOTAL</b>	<b>1291 100,0%</b>	<b>577 100,0%</b>	<b>2209 100,0%</b>	<b>4077 100,0%</b>	<b>37079 100,0%</b>

Datos en millones de pesetas y tantos por cien

**DEPOSITOS POR OFICINA**  
**Depósitos medios del sistema bancario en la C.V. = 100%**

<b>1996</b>	<b>Alicante</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>	<b>Com.Valenciana</b>	<b>España</b>
Bancos	976 78,6%	1065 85,8%	1089 87,7%	1049 84,4%	1714 138,0%
Cajas Ah.	1659 133,6%	1055 84,9%	1616 130,1%	1554 125,1%	1969 158,5%
Coop.cto.	796 64,1%	1763 141,9%	1127 90,7%	1169 94,1%	1027 82,7%
Secc.cto.	237 19,1%	651 52,4%	1051 84,6%	884 71,2%	
<b>TOTAL</b>	<b>1211 97,5%</b>	<b>1187 95,5%</b>	<b>1275 102,6%</b>	<b>1242 100,0%</b>	<b>1763 141,9%</b>

Datos en millones de pesetas y tantos por cien

### RATIOS DE TRANSFORMACION CREDITOS/DEPOSITOS

1996	Alicante	Castellón	Valencia	Com.Valenciana	España
Bancos	126,4%	106,9%	116,7%	118,3%	102,5%
Cajas Ah.	73,7%	107,1%	93,9%	87,7%	67,0%
Coop.cto.	59,8%	43,3%	71,8%	61,1%	65,2%
Secc.cto.	29,3%	14,7%	29,8%	28,2%	
<b>TOTAL</b>	<b>93,1%</b>	<b>86,7%</b>	<b>98,2%</b>	<b>95,1%</b>	<b>83,3%</b>

Fuente: Banco de España e Institut Valencià de Finances. Elaboración propia.

Datos en millones de pesetas y tantos por cien

#### II.3.6.2. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

La Ley General de Cooperativas 3/1987, en su artículo 127, define a las “Cooperativas de Consumidores y Usuarios” como aquéllas que “asocian a personas físicas” con el objeto de “procurar, en las mejores condiciones de calidad, información y precio” un conjunto de “bienes y servicios para el consumo o uso de los socios y de los familiares que habiten con ellos”. Las modalidades que pueden adoptar son muy diversas, destacando: las cooperativas de “suministro de artículos de consumo...”, las cooperativas de “servicios diversos como restaurantes, transporte, hospitalización y otros similares”, las cooperativas de “suministros especiales como agua, gas y electricidad”, las cooperativas de “ahorro por el consumo” y las cooperativas “de suministros, servicios y actividades para el desarrollo cultural”.

Las Cooperativas de Consumidores y Usuarios con domicilio social en la Comunidad Valenciana están reguladas por la Ley 11/1985, de 25 de octubre, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, modificada por la Ley 3/1995, de 2 de marzo. En su artículo 73 se definen como aquellas que “tendrán por objeto el suministro de bienes y servicios para el uso y consumo de los socios y familiares que viven con ellos, incluidas las actividades de tiempo libre, al igual que la defensa de los derechos de los consumidores y usuarios, de acuerdo con la legislación vigente”. Además, estas cooperativas “tendrán la doble condición de mayoristas y minoristas, y

podrán producir los bienes y servicios que suministren a los socios creando la correspondiente Sección de Protección”.

La Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas de 1990 considera a las cooperativas de consumidores como “cooperativas especialmente protegidas”, de manera que además de gozar de las ventajas fiscales que tienen las cooperativas protegidas, posee una bonificación sobre las actividades cooperativas del 50% de la cuota íntegra total en el Impuesto sobre Sociedades. La primera mitad de la década de los noventa representa el comienzo de la aplicación de dicha normativa.

Hay que tener en cuenta que las cooperativas de consumo están influidas, además de por normas correspondientes a su condición de empresa cooperativa, por aquellas normas que afectan a las cooperativas de consumo como formas de comercio minorista y mayorista que son; y por la legislación específica sobre consumidores. Así, la Ley de los Consumidores y Usuarios, en su artículo 20.2, incluye como “Asociaciones de consumidores y usuarios” a las “Entidades constituidas por consumidores con arreglo a la legislación cooperativa, entre cuyos fines figure, necesariamente, la educación y formación de sus socios...”, que en el caso de la Comunidad Valenciana aparece en su artículo 20.2 de la Ley valenciana de Consumidores y Usuarios.

Respecto a la legislación comercial, ésta ha sufrido cambios considerables durante los últimos tres años con la aprobación del Real Decreto Ley 22/1993 de regulación de los horarios comerciales, y la Ley Ordinaria 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista y su complementaria Ley Orgánica 2/1996, de 15 de enero. No obstante, dado el retraso con el que surge la Ley General del Comercio, algunas Comunidades Autónomas poseen una ley propia al respecto como es el caso de la Comunidad Valenciana: Ley 8/1986 de Ordenación del Comercio y Superficies Comerciales de la Comunidad Valenciana.

Las Cooperativas de Consumidores y Usuarios, según el sector al cual se dirigen, pueden adoptar cuatro formas distintas: Cooperativas de Consumidores dedicadas a la distribución de productos alimenticios y del hogar, Cooperativas de Consumidores de libros, material escolar y didáctico y otros productos culturales, Cooperativas de Consumidores de Asistencia hospitalaria y Cooperativas de Consumidores de distribución de energía eléctrica. Además, también se da el caso de Cooperativas de Detallistas, entendidas éstas como agrupaciones de cooperativas de consumidores, y las secciones de consumo de algunas clases de cooperativas, como es el caso de las agrarias. Incluso, también conviene citar el caso de las Cooperativas de Enseñanza, que además de ser de trabajo asociado, pueden ser de consumidores (cuando los socios de la cooperativas son, no sólo los profesores, sino también los padres y madres de los alumnos).

De todas las formas expuestas, las más importantes, por su número y por el papel que desempeñan dentro de la Economía Social en la Comunidad Valenciana, son las Cooperativas de distribución de productos alimenticios y del hogar, que a partir de ahora se identificarán como Cooperativas de Consumo. En el resto de casos se trata de la existencia de algunas pocas entidades con un cierto volumen de facturación, salvo el caso de las Cooperativas de Enseñanza, pero que como se trata de cooperativas que también son de trabajo asociado su estudio no se considerará en este apartado. Por tanto, el tratamiento de las mismas se va a centrar fundamentalmente en las Cooperativas de Consumo, a excepción del grupo de Cooperativas Eléctricas que también se analizarán, por ser un grupo que reviste interés y tiene cierta consistencia.

La evolución sufrida por las Cooperativas de Consumo en la Comunidad Valenciana a lo largo de la presente década es la que muestra el Cuadro siguiente.

#### C.II.3.6.2.1.

#### EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES Y USUARIOS\* ACTIVAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA SEGÚN PROVINCIAS

AÑOS	ALICANTE		CASTELLÓN		VALENCIA		C.VALENC.	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1990	19	21,59	10	11,36	59	67,05	88	100
1991	19	21,84	10	11,49	58	66,67	87	100
1992	20	22,47	12	13,48	57	64,05	89	100
1993	21	24,70	11	12,94	53	62,36	85	100
1994	21	25,00	11	13,09	52	61,91	84	100

\* Incluye las cooperativas de enseñanza-consumo.

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

El peso de las cooperativas de consumo sobre el total de cooperativas valencianas ha ido descendiendo durante la primera mitad de los años noventa hasta situarse en algo menos del 3%: en 1990 era del 4,15% (sobre un total de 2.121 cooperativas); en 1991 del 3,87% (2.249); en 1992 del 3,82% (2.330); en 1993 del 3,21% (2.650); y en 1994 del 2,97% (2.823).

Respecto al peso de las cooperativas de consumo por provincias sobre el total de cooperativas de consumo en la Comunidad Valenciana cabe destacar la preponderancia de la provincia de Valencia, con un porcentaje algo superior al 60%, aunque con una tendencia constante a la baja, pues ha pasado del 67,05% de 1990 al 61,91% de 1994. La provincia de Alicante, con un peso intermedio próximo al 25% en 1994, ha ido aumentando su participación desde el año 1990 cuando mostraba un peso del 21,59%. Finalmente, la provincia de Castellón es la que menor peso presenta, el 13% en 1994, aunque con una tendencia al alza.

Por último, la variación en el número de cooperativas de consumo en la Comunidad Valenciana a lo largo del período considerado muestra una tendencia descendente en cada uno de los años considerados excepto en 1992 cuando aumentaron en un 2,3%. Por provincias se aprecia el descenso continuo en la provincia de Valencia (un -1,89% en 1994), y el aumento o estabilidad en las otras dos provincias, sobre todo en Alicante y en menor medida en Castellón.

Por otra parte, el número de cooperativas de consumidores constituidas es el que muestra el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.2.2.**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES Y DE SOCIOS DE LAS  
COOPERATIVAS DE CONSUMO CONSTITUIDAS EN LA COMUNIDAD  
VALENCIANA**

VARIABLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nº Cooperativas	2	0	3	2	3	1
Nº de Socios	15	0	17	168	109	100

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

También en este caso, como era lógico pensar, aparece una tendencia hacia la estabilidad, tanto en el número de entidades como en el número de socios. Así, en 1990, las 2 cooperativas constituidas representaban el 1,52% del total de cooperativas creadas en la Comunidad Valenciana (132); en 1991 el porcentaje era del 0% (144); en 1992 del 1,99% (151); en 1993 del 0,76% (262); en 1994 del 1,17% (256); y en 1995 del 0,42% (238). Respecto al número de socios los porcentajes son muy



similares: en 1990 del 0,9% (1.673); en 1991 del 0% (2.250); en 1992 del 0,68% (2.513); en 1993 del 7,46% (2.253); en 1994 del 2,61% (4.180); y en 1995 del 6,7% (1.492).

Por otra parte, si se compara el número de cooperativas de consumidores valencianas constituidas con el número de cooperativas a nivel nacional, se observa que la tendencia ha sido importante dado que en el año 1990 las dos cooperativas de consumidores constituidas en la Comunidad Valenciana representaban el 22,22% del total de cooperativas de consumidores constituidas en todo el Estado Español (9); en 1991 el porcentaje era del 0% (23); en 1992 del 6% (50); en 1993 del 6,89% (29); en 1994 del 10,34% (29); y en 1995 del 7,14% (14).

También puede ser interesante valorar cuál ha sido la localización comarcal de las diferentes cooperativas de consumidores constituidas a lo largo de la década de los años noventa en la Comunidad Valenciana, tal y como muestra el siguiente cuadro.

## C.II.3.6.2.3.

**LOCALIZACIÓN COMARCAL DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS DE  
CONSUMIDORES Y USUARIOS\* EXISTENTES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA**

COMARCA	1990	1991	1992	1993	1994
<b>Alicante</b>	<b>19</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>21</b>
El Comptat	0	0	0	0	0
L'Alcoià	1	1	1	1	1
L'Alt Vinalopó	2	2	2	3	3
El Vinalopó Mitjà	3	3	3	3	3
La Marina Alta	0	2	2	0	0
La Marina Baixa	1	1	1	1	1
L'Alacantí	2	2	2	2	2
El Baix Vinalopó	7	8	8	8	8
El Baix Segura	3	3	3	3	3
<b>Castellón</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
El Ports	1	1	1	1	1
L'Alt Maestrat	0	1	1	0	0
El Baix Maestrat	0	0	0	0	0
L'Alcalatén	1	1	1	1	1
La Plana Alta	2	4	4	4	4
La Plana Baixa	4	4	4	4	5
El Alto Palancia	0	1	1	1	0
El Alto Mijares	0	0	0	0	0
<b>Valencia</b>	<b>54</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>52</b>
El Rincón Ademuz	0	0	0	0	0
Los Serranos	2	2	2	2	2
El Camp del Turia	5	5	5	5	4
El Camp Morvedre	2	2	2	2	2
L'Horta Nord	4	4	4	4	4
L'Horta Oest	2	2	2	3	2
Valencia	14	13	13	14	15
L'Horta Sud	1	1	1	1	0
La Plana Utiel-Requena	8	8	8	7	8
la Hoya de Buñol	5	5	5	5	5
El Valle de Ayora	1	1	1	1	1
La Ribera Alta	4	6	6	3	3
La Ribera Baixa	0	0	0	0	0
La Canal de Navarrés	0	0	0	0	0
La Costera	2	2	2	2	2
La Vall d'Albaida	3	3	3	3	3
La Safor	1	2	2	1	1
<b>Com. Valenciana</b>	<b>81</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>85</b>	<b>84</b>

\* Incluye a las cooperativas de enseñanza-consumo.

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

Como se puede apreciar, el mayor número de cooperativas de consumidores existentes se da en la provincia de Valencia (más del 60% del total), especialmente en la ciudad de Valencia (15%). En la provincia de Alicante, el mayor número de cooperativas de consumidores corresponde a la comarca de El Baix Vinalopó (casi el 9% del total). Finalmente, en la provincia de Castellón el peso está mucho más repartido, aunque cabe destacar las comarcas de La Plana Alta y La Plana Baixa, con casi el 5% del total de cooperativas de consumidores existentes.

En el año 1995, las Cooperativas de Consumo con domicilio social en la Comunidad Valenciana alcanzaban una cifra de 11 entidades, lo cual representa el 2,80% del total de cooperativas de consumo existentes en España. Sin embargo, este porcentaje se incrementa sensiblemente si se utiliza cualquier otra variable. Así, según cifra de ventas, las cooperativas de consumo valencianas representan el 17,38% de las cooperativas de consumo españolas; según el número de socios alcanzan el 11,57%; según el número de empleados el 13,6%; según la superficie utilizada medida en metros cuadrados el 10,35%; y según los puntos de venta abiertos al público el 9,87%.

#### C.II.3.6.2.4. COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES AÑO 1995

VARIABLE	Com.Valenciana**	% C.V/E	España*
Ventas (Millones ptas)	60.000	17,38	345.217
Nº de entidades	11	2,89	381
Socios de consumo	92.590	11,57	800.297
Trabajadores	1.805*	13,6	13.268
Superficie m2	50.180*	10,35	484.829
Puntos de venta	79*	9,87	800

Fuente: Hispacoop (\*) y Confederación de Cooperativas Comunidad Valenciana (\*\*)

Ello es así por cuanto existe una cooperativa con sede social en la Comunidad Valenciana que se sitúa entre las cinco cooperativas de consumo más importantes de España: Consum, S.Coop.Valenciana. Además, esta cooperativa constituye en 1990 el Grupo Eroski-Consum, convirtiéndose en la cooperativa de consumidores más grande de España con diferencia. Además, el Grupo Eroski-Consum se sitúa entre

las cinco primeras empresas del sector de la distribución comercial en España con un volumen de facturación de 304.283 millones de pesetas, por detrás de los grandes Hipermercados franceses Pryca y Continente pero por delante de Alcampo e Hiperpor.

En relación con las otras cooperativas de consumo, el Grupo Eroski-Consum representaba en 1995 el 88,14% del total de las ventas de las cooperativas de consumidores frente a tan sólo el 49% en 1988. Las principales variables del grupo y de sus dos cooperativas de consumidores aparecen reflejadas en el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.2.5.**  
**PRINCIPALES VARIABLES DEL GRUPO EROSKI-CONSUM**

VARIABLES	GRUPO EROSKI	EROSKI, S. COOP.		CONSUM, S.COOP.	
	1995	1989	1995	1989	1995
Ventas (Mill. pts.)	304.283	59.994	251.260	13.400	53.023
Empleados	9.763	1.909	7.733	970	2.030
Nº establecimientos	342	84	-	58	-
Superficie m <sup>2</sup>	360.489	74.100	-	33.951	-
Socios	310.000	152.413	227.331	24.097	82.669

Fuente: Hispacoop.

Las cooperativas de consumidores Eroski y Consum constituyen la Sociedad CECOSA para la consolidación del Grupo Eroski-Consum. En el Grupo, a través de Erosmer, participan Argentaria, la ONCE, las cajas de ahorros Kutxa y Bilbao-Vizcaya Kutxa y la entidad de previsión Lagun-Aro. Además, mantienen una relación a través de sus hipermercados con la G.D.E., en la que están integradas siete cooperativas del norte de Italia. En el año 1995 el Grupo obtuvo un volumen de facturación de 304.283 millones de pesetas, lo que supone un incremento del 14% con respecto al año anterior. Posee 38 hipermercados (20 hiper Eroski y 18 Maxi), 210 supermercados Consum, 81 autoservicios Charter, 322 centros franquiciados, 33 oficinas de la agencia de viajes Eroski y una Central de Compras. Además, emite la tarjeta Eroski de la que son titulares 200.000 personas, utiliza los sistemas informáticos EDI, tienen una red propia de comunicación Erosnet y 2.760 productos blancos.

La mayor parte de las Cooperativas de Consumidores de la Comunidad Valenciana están asociadas en las dos organizaciones representativas de las cooperativas de consumidores y usuarios en España: ASGECO-UNCCUE e HISPACOO.

Así, los datos más relevantes de Hispacoop, por federaciones asociadas, aparecen reflejados en el siguiente cuadro.

**C.III.3.6.2.6.**  
**CIFRAS DE HISPACOO. AÑO 1995**

<b>Federación</b>	<b>Nº Entidades</b>	<b>Nº de Socios</b>	<b>Empleados</b>	<b>Facturación*</b>
Andaluza	62	51.108	413	4.800
Catalana	70	374.505	1.135	14.516
<b>Valenciana</b>	<b>5</b>	<b>83.000</b>	<b>1.975</b>	<b>48.495</b>
Vasca	11	221.965	8.741	268.602
UNCCUE	217	35.816	931	6.873
Eléctricas	16	33.903	73	1.931
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>800.297</b>	<b>13.268</b>	<b>345.217</b>

\* En millones de pesetas.

Fuente: Hispacoop

La Federación Valenciana es la que menor porcentaje representa por número de entidades (1,31%), si bien el porcentaje se incrementa sensiblemente cuando se considera el número de socios (10,37%), el volumen de empleados (14,88%) y la cifra de facturación (14,05%). En el caso de la cifra de facturación, tan sólo el País Vasco se sitúa por delante de la Comunidad Valenciana.

Las cifras correspondientes a ASGECO-UNCCUE aparecen, por comunidades autónomas y correspondientes a 31 de diciembre de 1995, en el cuadro siguiente.

En este caso, los porcentajes de representación son sensiblemente superiores, situándose en un 13,56% en función del número de entidades y en un 21,13% en función del número de socios. Las comunidades autónomas que se sitúan por delante de la Valenciana son Andalucía, Asturias y Castilla-La Mancha.

**C.II.3.6.2.7.**  
**COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES ASOCIADAS A ASGECO-UNCCUE**  
**AÑO 1995**

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Nº ENTIDADES	NºSOCIOS
Andalucía	51	15.660
Aragón	7	2.630
Asturias	58	6.850
Baleares	5	4.572
Canarias	4	3.130
Cantabria	2	7.325
Castilla-León	19	14.100
Castilla-La Mancha	44	22.000
Extremadura	18	1.975
Galicia	25	2.090
Madrid	26	18.058
Murcia	2	1.830
Navarra	12	7.100
La Rioja	1	340
<b>Valencia</b>	<b>43</b>	<b>28.840</b>
<b>TOTAL</b>	<b>317</b>	<b>136.500</b>

Fuente: ASGECO-UNCCUE

Como se ha podido observar a partir de los datos expuestos en los dos cuadros anteriores, son las Comunidades Vasca, Valenciana, Andaluza y Catalana las más destacadas en materia de cooperativas de consumidores en España. Pero además, son unas cooperativas determinadas las que presentan un mayor peso dentro de cada una de estas comunidades autónomas, de manera que se puede concluir que el cooperativismo de consumidores en España presenta un grado de concentración elevado.

**C.II.3.6.2.8.**  
**PRINCIPALES COOPERATIVAS POR FEDERACIONES. AÑO 1995**

Federaciones	Cooperativas	Facturación	F. Federación	Porcentaje
Vasca	Eroski*	257.996	268.602	97,78%
	Bide Onera	3.238		
	San Carlos	1.392		
Valenciana	Consum	47.926	48.495	98,83%
Andaluza	Covime	626	4.800	33,48%
	Coborja	541		
	Cristo Obrero	440		
Catalana	Scias	6.097	14.516	83,72%
	Abacus	3.388		
	Coop 70	2.668		
Eléctricas	Crevillente	648	1.931**	56,58%
	Alginet	258		
	El Pozo	186		

\* Se incluyen datos de las sociedades del Grupo Eroski

\*\* Total de facturación de las cooperativas eléctricas en España.

Fuente: Hispacoop

Tal como se observa en el presente cuadro, el grado de concentración del cooperativismo de consumo valenciano es el mayor, según cifra de facturación, de todo el Estado Español, pues tan solo una cooperativa, Consum, alcanza el 98,93% del total de las cooperativas de consumo de la Comunidad Valenciana, superior incluso al del País Vasco (tres cooperativas alcanzan el 97,78% del total de la cifra de facturación del sector).

Durante el año 1996 se ha constituido la Cooperativa de Consumidores Didàctics Valencians en la provincia de Valencia, especializada en productos para la enseñanza y la cultura, en colaboración con el Grup Cooperatiu Valencià y la Cooperativa catalana Abacus. Los principales sectores a los cuales se dirige son librería, juguetes y material educativo, papelería y material escolar, en clara imitación al tra-

bajo realizado por Abacus. La inversión realizada ha sido de 35 millones de pesetas con un local de 800 m<sup>2</sup>.

En la Comunidad Valenciana, por la importancia del sector agrario, la colaboración entre cooperativas de consumidores y cooperativas agrarias representa una forma de cooperación especialmente adecuada entre fabricantes-distribuidores que habrá que seguir potenciando. La Ley de Cooperativas catalanas en su artículo 119 hace referencia al establecimiento de “subvenciones, desgravaciones o créditos preferentes” en el supuesto de “establecimiento de conciertos entre cooperativas agrícolas y de consumidores”. Igualmente, la Ley Foral de Cooperativas de Navarra (artículo 78.1) hace mención a la posibilidad de que las cooperativas de diferentes clases puedan “transmitirse entre sí los productos adquiridos para su aprovechamiento o consumo, como expresión de solidaridad entre ellas”, precepto que fue introducido por el Reglamento de la Ley de Cooperación de 1942 y posteriormente recogido en el artículo 22.2 del Decreto 2396/1971, aunque finalmente no fue recogido en leyes posteriores.

La mayor parte de las cooperativas agrarias sólo abordan la fase de primera concentración de la oferta de productos agrarios y las fases de transformación más sencillas, mientras las ventajas derivadas de procesos más complejos de transformación y, sobre todo, la fase de comercialización de dichos productos, queda en manos de las empresas capitalistas.

Las áreas en las cuales se puede cooperar son muy diversas, si bien cabe destacar la programación de las compras en bases de tiempo largo, la logística y desarrollo del producto, la administración y comunicación, las inversiones, la marca propia y el marketing. Los tipos de colaboración que se pueden asumir son dos. Primero, una cooperación enfocada a la reducción de costes operativos mediante el establecimiento de estándares eficientes operativos y el logro de un aprovisionamiento eficaz de los productos unido a una administración eficiente. Segundo, una cooperación estratégica centrada en el marketing, que mejore las ventas y los márgenes mediante la creación de sinergias.

Las cooperativas de consumo, por sus propias características, están en condiciones de asumir una función “correctora” o “equilibradora” del mercado en relación a la defensa de los intereses y derechos de los consumidores. Esta función, no sólo es deseable desde un punto de vista social, sino que además puede proporcionar a estas entidades una ventaja competitiva importante con respecto a las otras formas de comercio, desempeñando por tanto una función económica necesaria.



En la Comunidad Valenciana, donde el peso de las cooperativas de consumo es minoritario, excepto en el caso de Consum, se plantea la necesidad de iniciar un proceso de mejora de la actividad consumerista de estas entidades. La figura del socio de consumo es especialmente significativa en el fenómeno cooperativista español, por su doble papel. Por una parte, como cliente de las organizaciones a las cuales pertenece. Por otra, como agente que participa en el proceso de toma de decisiones de las mismas organizaciones con las cuales mantiene una relación de consumo.

Teniendo en cuenta todos estos aspectos se llega a la conclusión de lo importante que es para una cooperativa de consumo la captación de nuevos socios como signo de eficiencia societaria empresarial que fortalece y dinamiza la entidad. Este hecho queda demostrado al detectar que las cooperativas de consumo más importantes de España son a la vez las que mayor número de socios poseen: Eroski y Consum. El elemento que facilita la captación de socios, y que está directamente relacionado con el principio cooperativo de puertas abiertas, es la reducida cuantía de las cuotas de entrada a satisfacer por los mismos. Esto se fundamenta en la filosofía según la cual “cooperar es comprar”, es decir, la cooperación se basa sobre todo en una participación regular en las compras más que en las aportaciones dinerarias. El compromiso de la cooperativa con sus socios consumidores pasa por la integración de los intereses de los consumidores en la propia gestión y en los servicios de la cooperativa y por su sensibilidad y compromiso con la comunidad. Con objeto de facilitar la captación y la fidelidad de los socios de consumo, algunas cooperativas están llevando a cabo acciones tendentes a añadir valor a la condición de socio, otorgando beneficios exclusivos a los mismos.

Las cooperativas de consumo valencianas están atomizadas, son de ámbito local, operación de tipo familiar y venta por mostrador. Este hecho supone una dificultad en cuanto a las posibilidades de acceso de estas entidades a la obtención de economías de escala y de alcance, por lo que sus costes productivos suelen ser elevados. Si además se considera que el nivel de integración en sus diferentes formas de asociación es bajo, el resultado son entidades con una reducida capacidad de negociación frente a sus proveedores que les impide ofrecer productos a precios competitivos y acceder a servicios como asistencia técnica, utilización de tecnologías de la información, técnicas de promoción y publicidad de repercusión masiva. Esto último dificulta el equipamiento comercial de estas entidades, especialmente en cuanto a servicios que requieren altas inversiones, como la dotación de frío, sistemas rápidos e informatizados de cajás, etc.

Las grandes superficies de venta han ido incrementando continuamente su cuota de mercado en detrimento de los pequeños comercios y de las cooperativas. Ade-

más, la situación competitiva del sector ha provocado un estrechamiento en los márgenes de rentabilidad de las empresas, afectando de distinta manera a cada una de las diferentes clases de entidades que operan en el mismo. Las tendencias futuras apuntan hacia nuevos cambios en el sector de la distribución comercial minorista que van a seguir perjudicando a los pequeños comercios y beneficiando a las grandes cadenas de la distribución.

Desde el 1 de enero de 1993 la Comunidad Europea se ha convertido en un mercado único en el que la circulación de personas, mercancías, servicios y capitales es totalmente libre. Esta situación supone, para el pequeño comercio español, una doble repercusión: por una parte, la posibilidad de aumentar su cuota de mercado dirigiéndose a los más de 350 millones de consumidores europeos; pero por otra, la amenaza de ver reducida su cuota de mercado ante la entrada de nuevos grupos de empresas de la distribución.

Las Cooperativas Eléctricas con sede social en la Comunidad Valenciana, al igual que las del resto de España, se rigen por la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico del año 1993. Sus orígenes se sitúan a mediados de los años veinte cuando se iniciaba el proceso de electrificación en España, con la finalidad de cubrir las necesidades de electricidad de aquellas zonas que resultaban poco rentables para las grandes compañías de electricidad: pequeños municipios y zonas rurales. Surgen así alrededor de cien proyectos de constitución de pequeñas empresas dedicadas a la fabricación y/o distribución de electricidad, de los cuales se consolidaron 20 cooperativas, concentradas en su mayor parte en la Comunidad Valenciana; el resto son absorbidas por las grandes empresas de la electricidad.

En 1955 se constituyó a nivel nacional el Grupo Técnico de Cooperativas Eléctricas, del cual surgirá la Unión Interprovincial de Cooperativas Eléctricas en la Comunidad Valenciana. Ya en 1984 se crea la Unión de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad Valenciana y en 1987 la Federación de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad Valenciana.

Desde sus orígenes, las cooperativas eléctricas en España han tenido grandes problemas de expansión y de desarrollo de su actividad, consecuencia de un vacío legal y de la presión ejercida por las grandes compañías españolas de electricidad. Con la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico en España, en la cual aparece un reconocimiento explícito a las mismas, surge la oportunidad de consolidación de éstas. La Ley General de Cooperativas de 1974 las consideraba como mayoristas, aplicándose la Tarifa de Distribuidor, y como “consumidores directos”.

Hablar de cooperativas eléctricas en España es hablar de cooperativas eléctricas en la Comunidad Valenciana, dado que de las 20 cooperativas de electricidad existentes en España en la actualidad, 17 se sitúan en la Comunidad Valenciana. Las otras tres se ubican en Madrid (Sociedad Cooperativa Eléctrica Popular de Perales de Tajuña y Cooperativa de Consumo Eléctrico del Pozo del Tío Raimundo) y Cataluña (Cooperativa Popular de Fluido Eléctrico de Camprodon en Gerona). Además, el grado de asociacionismo es elevado, dado que la gran mayoría de ellas están asociadas a la Federación de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad Valenciana.

La Federación de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad Valenciana es socio de Hispacoop desde marzo de 1996, agrupando a 15 cooperativas de distribución de energía eléctrica: Eléctrica de Algimia de Alfara (fundada en 1929), Eléctrica de Fabricación y Alimentación Casa Blanca de Almenara (fundada en 1955), Suministros Especiales Alginetense de Alginet (fundada en 1930), Eléctrica Nuestra Señora de Gracia de Biar (fundada en 1924), Eléctrica Callosa del Segura (fundada en 1929), Eléctrica de Castellar (fundada en 1924), Eléctrica Benéfica Catralense de Catral (fundada en 1927), Eléctrica Benéfica San Francisco de Asís de Crevillente (fundada en 1925), Eléctrica de Chera (fundada en 1928), Eléctrica de Guadasuar (fundada en 1931), Eléctrica de Meliana (fundada en 1922), Fluido Eléctrico de Museros (fundada en 1913), Eléctrica de Sot de Chera (fundada en 1946), Eléctrica de Vinalesa (1929) y Eléctrica de Alberique (incorporada recientemente a la Federación).

Las Cooperativas Eléctricas no federadas son, además de las tres que no pertenecen a la Comunidad Valenciana, la Cooperativa Eléctrica Benéfica Albaterense de Albátera y la Cooperativa de Consumo Eléctrico San Rafael del Pueblo Nuevo de Cocentaina, ambas ubicadas en la provincia de Alicante.

Los datos más relevantes del sector, según la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, dentro de la cual se encuentra la Federación de Cooperativas Eléctricas, aparecen reflejados en el siguiente cuadro.

Las quince cooperativas valencianas representan el 87,21% del número de socios existentes en España y el 94,77% de la cifra de facturación, por lo que el peso es considerablemente alto.

**C.II.3.6.2.9.**  
**DATOS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS ELÉCTRICAS EN LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA (31 DE DICIEMBRE DE 1995)**

<b>VARIABLES GENERALES</b>	
Número de Cooperativas . . . . .	15
Número de Socios . . . . .	29.568
Volumen de facturación . . . . .	1.829 millones pesetas
<b>PARÁMETROS ECONÓMICOS</b>	
Kilowatios facturados . . . . .	103.212.246 Kws
Venta Energía . . . . .	1.760.811.842 pesetas
Ratio Precio medio de Venta . . . . .	17,06
Kilowatios consumidos . . . . .	111.920.035 Kws
Compra de Energía . . . . .	1.173.909.857 pesetas
Ratio Precio medio de Compra . . . . .	10,49
Ratio coeficiente medio de pérdidas . . . . .	7,78%
Gastos de Explotación . . . . .	426.490.412 pesetas
Ratio gastos explotación por kilowatio . . . . .	4,13
Beneficio neto después de impuestos . . . . .	208.933.398 pesetas
Ratio beneficio neto por kilowatio . . . . .	2,02
<b>PARÁMETROS FINANCIEROS</b>	
Fondos propios . . . . .	1.544.185.865 pesetas
Valor medio patrimonial por socio. . . . .	52.225 pesetas
Número de abonados. . . . .	32.963
Inmovilizado Neto . . . . .	1.113.654.530 pesetas
Inmovilizado medio por abono . . . . .	33.785 pesetas
Activo Circulante . . . . .	868.595.196 pesetas
Pasivo Circulante . . . . .	358.307.834 pesetas
Ratio de Solvencia . . . . .	2,42
Activo Real . . . . .	1.982.501.726 pesetas
Pasivo Exigible. . . . .	401.662.425 pesetas
Ratio de Garantía . . . . .	4,94

Fuente: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

Las cooperativas eléctricas más destacadas son las que aparecen en el siguiente cuadro. Las dos cooperativas contempladas representan el 43,21% del total de la facturación realizada por el conjunto de cooperativas asociadas a la Federación. Si se considera el número de empleados el porcentaje alcanza el 43,83% y si se mide en función del número de asociados éste es del 36,22%.

### C.II.3.6.2.10.

#### FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS ELÉCTRICAS. AÑO 1995 (16 ENTIDADES)

Entidad	Centrales	Empleados	Socios	Facturación*
Crevillente**	1	15	10.136	648
El Pozo	1	17	2.144	186
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>73</b>	<b>33.903</b>	<b>1.930</b>

\* En millones de pesetas

\*\* Durante el año 1996 se ha procedido a la apertura de una nueva central de producción de energía eléctrica.

Fuente: Hispacoop

Durante el año 1996 se ha constituido, en el seno de la Federación de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad Valenciana, una cooperativa de segundo grado por parte de las eléctricas de la provincia de Alicante. Se trata de las cooperativas eléctricas de Albufera, Catral, Callosa de Segura, Biar y Crevillente, las que han decidido su constitución con el objetivo de generar energía eléctrica, así como mejorar aspectos de gestión compartiendo algunos servicios informáticos y de otro tipo. En la provincia de Valencia también se están llevando a cabo iniciativas para fomentar la cooperación en los servicios de gestión.

Por su parte, la Cooperativa Eléctrica San Francisco de Asís de Crevillente ha iniciado, junto con otra cooperativa eléctrica portuguesa y una sociedad mercantil del mismo país, la construcción de una minicentral hidroeléctrica que producirá seis millones de Kw/hora anuales, con una inversión de unos 350 millones de pesetas de la cual el 60% corresponde a la cooperativa valenciana. Igualmente, esta cooperativa se ha planteado una inversión de 500 millones de pesetas, junto con la cooperativa eléctrica de Crevillente Lanatín, para la construcción de una planta de cogene-

ración que se instalará en la industria de acabados textiles propiedad de Lanatín, con el objeto de producir energía térmica en forma de vapor y agua caliente para el proceso industrial y energía eléctrica para el consumo de las diferentes unidades productivas de la cooperativa Lanatín.

### **II.3.6.3. LAS COOPERATIVAS DE SERVICIOS**

Las Cooperativas de Servicios con domicilio social en la Comunidad Valenciana se registrarán por lo dispuesto en la Ley 11/1985 de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. El artículo 78 de dicha ley establece que las cooperativas de servicios “tienen por objeto la realización de toda clase de servicios o funciones empresariales, no atribuidas a ninguna otra clase de cooperativas definidas en esta ley, con el fin de facilitar la actividad empresarial o profesional realizada por cuenta propia por sus socios”.

En función de la actividad que realicen podrán ser, entre otras, Cooperativas de Servicios del Mar, del Comercio o de Detallistas, de Transportistas, de Artesanos, de Profesionales Liberales y de Artistas.

La evolución sufrida por las Cooperativas de Servicios en la Comunidad Valenciana a lo largo de la primera mitad de la presente década es la que muestra el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.3.1.****EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE SERVICIOS\* ACTIVAS DE LA  
COMUNIDAD VALENCIANA SEGÚN PROVINCIAS**

AÑOS	ALICANTE		CASTELLÓN		VALENCIA		C. VALENC.	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1990	26	27,37	7	7,37	62	65,26	95	100
1991	28	28,87	7	7,22	62	63,91	97	100
1992	29	28,71	8	7,92	64	63,37	101	100
1993	27	30,68	8	9,09	53	60,23	88	100
1994	28	31,82	12	13,64	48	54,54	88	100

\* Incluye a las cooperativas de servicios de transporte, de servicios del comercio, de servicios de riego, de servicios de artistas y de servicios sociales.

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

El peso de las cooperativas de servicios sobre el total de cooperativas valencianas muestra una tendencia clara a la baja: en 1990 del 4,48% (sobre un total de 2.121 cooperativas); en 1991 del 4,31% (2.249); en 1992 del 4,34% (2.330); en 1993 del 3,32% (2.650); y en 1994 del 3,12% (2.823).

Respecto al peso de las cooperativas de servicios por provincias sobre el total de cooperativas de servicios en la Comunidad Valenciana cabe resaltar la preponderancia de la provincia de Valencia, que en 1994 alcanzaba el 54,54%, si bien se puede observar una destacada tendencia a la baja, dado que en 1990 el peso alcanzado era del 65,26%. Por su parte, la provincia de Alicante se sitúa en un nivel intermedio con el 31,82%, mostrando una tendencia ascendente año tras año (en 1990 su peso era del 27,37%). Finalmente, la provincia de Castellón, aún siendo la que menor porcentaje presenta (13,64%), es la que mayor incremento ha sufrido durante el período considerado (en el año 1990 su porcentaje sobre el total de la Comunidad Valenciana era de tan solo el 7,37%).

Por último, la variación mostrada por las cooperativas de servicios existentes en la Comunidad Valenciana durante el período considerado muestra dos tendencias distintas: de 1990 a 1992 una tendencia ascendente, en la que destaca el aumento del 4,12% en 1992; y de 1993 a 1994 una tendencia descendente con una reducción en 1993 del 12,87%. Por provincias se aprecia el descenso de la provincia de Valencia, sobre todo durante los dos últimos años; los altibajos de la provincia de Alicante: el

7,69% de 1992, el -6,89% de 1993 y el 3,7% de 1994; y el aumento de la provincia de Castellón: el 50% en 1994.

El siguiente cuadro muestra la evolución experimentada durante la primera mitad de los años noventa por las cooperativas de servicios constituidas en la Comunidad Valenciana, según número de entidades y número de socios.

**C.II.3.6.3.2.**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES Y DE SOCIOS DE LAS**  
**COOPERATIVAS DE SERVICIOS CONSTITUIDAS**  
**EN LA COMUNIDAD VALENCIANA**

VARIABLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nº Cooperativas	3	2	3	9	5	5
Nº de Socios	10	5	277	209	848	40

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

La evolución de las cooperativas de servicios constituidas a lo largo de los años de la primera mitad de la década de los noventa muestra una ligera tendencia ascendente. Así, en el año 1990, las tres cooperativas constituidas representaban el 2,27% del total de cooperativas creadas en la Comunidad Valenciana (132); en 1991 el 1,39% (144); en 1992 el 1,99% (151); en 1993 el 3,44% (262); y en 1995 el 2,1% (238). Respecto al número de socios los porcentajes son los siguientes: en 1990 el 0,6% (1.673); en 1991 el 0,225 (2.250); en 1992 el 11,02% (2.513); en 1993 el 9,28% (2.253); y en 1995 el 2,68%.

Si se compara con los datos de cooperativas de servicios constituidas en España, según datos del INFES, se aprecia que el porcentaje de cooperativas de servicios constituidas en la Comunidad Valenciana sobre el conjunto nacional en el año 1995 fue del 9,1% según número de entidades y del 3,72% según número de socios.

También puede resultar de interés analizar la localización comarcal de las cooperativas de servicios existentes durante los primeros años de la década de los noventa, tal y como muestra el siguiente cuadro.



**C.II.3.6.3.3.**  
**LOCALIZACIÓN COMARCAL DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS DE SERVICIOS\* DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Comarca	1990	1991	1992	1993	1994
<b>Alicante</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>27</b>
El Comptat	0	0	0	0	0
L'Alcoià	1	1	1	1	1
L'Alt Vinalopó	5	5	5	6	6
El Vinalopó Mitjà	2	2	2	2	2
La Marina Alta	2	2	2	1	1
La Marina Baixa	2	3	3	4	4
L'Alacantí	8	7	7	6	6
El Baix Vinalopó	4	4	4	4	4
El Baix Segura	4	4	4	3	3
<b>Castellón</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
El Ports	1	1	1	1	1
L'Alt Maestrat	0	0	0	0	0
El Baix Maestrat	2	2	2	2	2
L'Alcalatén	0	0	0	0	0
La Plana Alta	4	5	5	5	5
La Plana Baixa	0	0	0	0	0
El Alto Palancia	0	0	0	0	0
El Alto Mijares	0	0	0	0	0
<b>Valencia</b>	<b>62</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>53</b>	<b>53</b>
El Rincón Ademuz	0	0	0	0	0
Los Serranos	1	1	1	1	1
El Camp del Turia	1	1	1	0	0
El Camp Morvedre	3	3	3	2	2
L'Horta Nord	4	4	4	3	3
L'Horta Oest	9	8	8	7	7
Valencia	30	26	26	27	27
L'Horta Sud	0	1	1	0	0
La Plana Utiel-Requena	1	1	1	1	1
la Hoya de Buñol	0	0	0	0	0
El Valle de Ayora	0	0	0	0	0
La Ribera Alta	5	7	7	6	6
La Ribera Baixa	2	2	2	1	1
La Canal de Navarrés	0	0	0	0	0
La Costera	1	2	2	1	1
La Vall d'Albaida	0	0	0	0	0
La Safor	5	5	5	4	4
<b>Comunid. Valenciana</b>	<b>97</b>	<b>97</b>	<b>97</b>	<b>88</b>	<b>88</b>

\* Incluye a las cooperativas de servicios de transporte, de servicios del comercio, de servicios de riego, de servicios de artistas y de servicios sociales.

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

En la provincia de Valencia, es en la ciudad de Valencia donde mayor número de cooperativas de servicios existen (casi el 30% del total), pudiendo resaltar también, aunque en bastante menor medida, L'Horta Oest con algo más del 8% del total.

En la provincia de Alicante nos encontramos con un reparto bastante equilibrado, aunque se podría destacar el peso de L'Alacantí con el 7% del total.

Por su parte, la provincia de Castellón también muestra un reparto equilibrado, destacando en este caso la comarca de la Plana Alta con el 5% del total.

A 31 de diciembre de 1995 existían en la Comunidad Valenciana, según datos de la Confederación de Cooperativas, 79 Cooperativas de Servicios, que agrupaban a 9.308 socios. Hay que tener en cuenta que dentro de las mismas se incluyen a las cooperativas de servicios de transporte, de servicios del comercio, de servicios de riego, de servicios de artistas y de servicios sociales.

#### C.II.3.6.3.4.

#### DATOS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE SERVICIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (31 DE DICIEMBRE DE 1995)

Número de Cooperativas . . . . .	79
Número de Socios. . . . .	308
Volumen de facturación . . . . .	4.850.000.000*

\* Este volumen económico corresponde a los servicios que la cooperativa presta a sus socios, por lo que no se incluye en el mismo la facturación correspondiente a otro tipo de actividades realizadas por esta clase de cooperativas.

Fuente: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

Las cifras expuestas en el presente cuadro muestran que las cooperativas de servicios valencianas representan un peso sobre el conjunto del cooperativismo de servicios en España de alrededor del 4%.

### II.3.6.4. LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

Las cooperativas de viviendas son cooperativas de consumidores especializadas en el suministro a sus socios de un lugar donde vivir en unión de sus familias. Por tanto, la primera característica a destacar es la consideración de las mismas como cooperativas de consumo, si bien el tamaño de los terrenos suele reducir sus colectivos a una media de 50/150 socios.

Sus orígenes se remontan al Siglo XIX, cuando aparecen ligadas a tímidas experiencias concretas de grandes entidades de consumo que buscan aumentar el alcance de sus servicios ampliándolo a la vivienda. No obstante, como forma de cooperativa autónoma aparecen a mediados de los años veinte con la Ley de Casas Baratas de 1921 y la Ley de Casas Económicas de 1926. Se definen por primera vez con categoría específica en el Reglamento del Régimen de protección a la vivienda de 8 de septiembre de 1939. Posteriormente, en el Reglamento de 1971 que desarrolla la Ley de Cooperación de 1942, artículo 49, se regulan detalladamente; en la Ley de Viviendas de Renta Limitada de 1954 se establecen sus condiciones de financiación y las ventajas fiscales; y en el Real Decreto 2.710/1978 se definen sus funciones.

El marco legislativo que afecta a las cooperativas de viviendas tiene una doble procedencia: el sector y actividad que desarrolla y el derivado de su forma jurídica.

En la actualidad, las cooperativas de Viviendas son reguladas por el Real Decreto 2.028/1995, de 22 de diciembre, que establece las condiciones de acceso a la financiación cualificada estatal de viviendas de protección oficial promovidas por cooperativas de viviendas. La Ley 3/1987, General de Cooperativas, en su Sección IV del Capítulo XII las define como “aquellas que asocian a personas ... que precisen alojamiento para sí y sus familiares y/o locales” (artículo 129.1).

La Ley 11/1985 de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, en su artículo 74, establece que “Las Cooperativas de Viviendas tendrán por objeto procurar, exclusivamente para sus socios, viviendas, servicios o edificaciones complementarias, mediante la obtención de los recursos financieros, la programación y construcción de las viviendas, bien por administración propia bien por contrata con terceros. Las viviendas serán adjudicadas en propiedad a cada socio, constituyendo régimen de propiedad horizontal, o bien manteniendo la administración de la comunidad en régimen de cooperativa”.

La fiscalidad de las cooperativas de viviendas viene regulada por la Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas de 1990 que las considera como cooperativas fiscalmente protegidas y el Real Decreto 2.028/95.

Las formas que pueden adoptar las cooperativas de viviendas son muy variadas: acceso a la propiedad individual, alquiler simple, alquiler atribución, ayuda personal mutua, crédito a la construcción, propiedad colectiva y trabajadores de la construcción. Por su parte, la actividad productiva puede ser la promoción de viviendas, la construcción de viviendas, la conservación de viviendas, la administración de viviendas y la rehabilitación de viviendas. La adjudicación de las viviendas a los socios puede ser en régimen de propiedad privada o en régimen de asignación temporal. Finalmente, los colectivos que pueden promover la creación de una cooperativa de viviendas son muy diversos: grupos de amigos (número de viviendas reducido), socios de cooperativas de otras clases (un ejemplo característico en la Comunidad Valenciana es el de la Cooperativa de Viviendas Populares creada en 1969 a través de la Caixa Popular), empresas para sus empleados, las agrupaciones profesionales (especialmente los sindicatos), organismos públicos, promotoras con ánimo de lucro y equipos profesionales o gestoras.

Las cooperativas de viviendas inician su estructura federativa en el año 1958, cuando ya se habían construido unas 50.000 viviendas desde 1921, con la creación de la Unión Nacional de Cooperativas de Viviendas. Esta asociación dará paso, en 1988 a la Confederación de Cooperativas de Viviendas (CONCOVI), dentro de la cual está inscrita la Federación de Cooperativas de Viviendas de la Comunidad Valenciana. CONCOVI es miembro del Comité Europeo de Coordinación de la Vivienda Social (CECODHAS). Las funciones que desempeñan son de asesoría jurídica y de representación.

Entre los principales problemas que aquejan a las cooperativas de viviendas se encuentran: el desprestigio producido por los fraudes y escándalos que se han dado en determinados momentos en algunas cooperativas y por las elevaciones de los precios sobre el inicial presupuestado; el exceso de voluntarismo en la gestión de esta clase de cooperativas como consecuencia de la falta de capacitación de sus gestores; y los altos costes del suelo y de la construcción, al limitar la participación de familias con bajos ingresos en las cooperativas.

La evolución experimentada por las cooperativas de viviendas en la Comunidad Valenciana a lo largo de la presente década es la que muestra el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.4.1.**  
**EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS ACTIVAS DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA SEGÚN PROVINCIAS**

AÑOS Número	ALICANTE		CASTELLÓN		VALENCIA		C.VALENC.	
	%	Número	%	Número	%	Número	%	
1990	22	19,82	4	3,60	85	76,58	111	100
1991	26	20,15	6	4,65	97	75,20	129	100
1992	27	19,29	6	4,28	107	76,43	140	100
1993	36	21,82	7	4,24	122	73,94	165	100
1994	39	22,41	8	4,60	127	72,99	174	100

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

El peso de las cooperativas de viviendas sobre el total de cooperativas valencianas muestra una tendencia ascendente a lo largo del período analizado: en 1990 del 5,23% (2.121); en 1991 del 5,74% (2.249); en 1992 del 6,01% (2.330); en 1993 del 6,23% (2.650); y en 1994 del 6,16% (2.823).

Respecto al peso de las cooperativas de viviendas por provincias se aprecia la preponderancia de la provincia de Valencia, que alcanzaba en 1994 casi el 73% del total de cooperativas de viviendas en la Comunidad Valenciana, si bien la tendencia ha sido descendente (en 1990 ese peso era del 76,58%). La provincia de Alicante se sitúa en un nivel intermedio, con un peso del 22,41% en 1994 y con una tendencia ascendente desde el año 1990 que suponía el 19,82% del total en la Comunidad. Finalmente, la provincia de Castellón presenta el porcentaje más bajo, con un 4,6% en 1994, mostrando también una tendencia ascendente, aunque ligera, desde 1990 (3,6%).

La variación experimentada por las cooperativas de viviendas en la Comunidad Valenciana ha sido positiva a lo largo de todos los años considerados, destacando por su importancia el crecimiento del año 1993 (17,86%). Por provincias, es la provincia de Valencia la que muestra un menor incremento (4,09% en 1994) y la de Castellón la de mayor tasa de crecimiento (14,28%). Alicante se sitúa en un nivel de crecimiento intermedio con un 8,33% de aumento en 1994 respecto a 1993.

La evolución experimentada por las cooperativas de viviendas constituidas en la Comunidad Valenciana a lo largo de la primera mitad de los años noventa apare-

ce reflejada en el siguiente cuadro en función del número de entidades y del número de socios.

**C.II.3.6.4.2.**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES Y DE SOCIOS DE LAS**  
**COOPERATIVAS DE VIVIENDAS CONSTITUIDAS**  
**EN LA COMUNIDAD VALENCIANA**

VARIABLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nº Cooperativas	17	18	13	25	11	10
Nº de Socios	278	143	197	291	111	111

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

En 1990, las 17 cooperativas constituidas representaban el 12,88% del total de cooperativas creadas (132); en 1991 el 12,5% (144); en 1992 el 8,61% (151); en 1993 el 9,54% (262); en 1994 el 4,29% (256); y en 1995 el 4,20% (238). Respecto al número de socios los porcentajes son los siguientes según años: en 1990 el 16,62% (1.673); en 1991 el 6,36% (2.250); en 1992 el 7,84% (2.513); en 1993 el 12,92% (2.253); en 1994 el 2,65% (4.180); y en 1995 el 7,44% (1.492).

En relación con el porcentaje de cooperativas de viviendas valencianas constituidas sobre el total de cooperativas a nivel nacional, los datos son los siguientes: en 1994 el 2,83% según número de entidades (388) y el 3,17% según número de socios (3.494); y en 1995 el 2,64% según número de entidades (378) y el 3,63% según número de socios (3.053).

También puede resultar de interés analizar la localización comarcal de las cooperativas de viviendas existentes en la Comunidad Valenciana durante los primeros años de la década de los noventa, tal y como muestra el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.4.3.**  
**LOCALIZACIÓN COMARCAL DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS DE**  
**VIVIENDAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Comarca	1990	1991	1992	1993	1994
<b>Alicante</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>39</b>	<b>39</b>
El Comptat	1	1	1	1	2
L'Alcoià	1	1	1	1	1
L'Alt Vinalopó	1	1	1	2	2
El Vinalopó Mitjà	2	3	3	5	6
La Marina Alta	3	3	3	3	3
La Marina Baixa	2	2	2	2	2
L'Alacantí	10	12	12	17	15
El Baix Vinalopó	2	2	2	2	2
El Baix Segura	2	2	2	6	6
<b>Castellón</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
El Ports	0	0	0	0	0
L'Alt Maestrat	1	1	1	1	1
El Baix Maestrat	0	0	0	0	0
L'Alcalatén	0	0	0	0	0
La Plana Alta	3	3	3	3	3
La Plana Baixa	2	2	2	3	4
El Alto Palancia	0	0	0	0	0
El Alto Mijares	0	0	0	0	0
<b>Valencia</b>	<b>96</b>	<b>107</b>	<b>107</b>	<b>123</b>	<b>126</b>
El Rincón Ademuz	0	1	1	1	1
Los Serranos	2	2	2	2	2
El Camp del Turia	2	3	3	4	3
El Camp Morvedre	3	3	3	3	3
L'Horta Nord	4	5	5	6	6
L'Horta Oest	10	12	12	13	13
Valencia	60	63	63	71	75
L'Horta Sud	1	1	1	1	1
La Plana Utiel-Requena	0	0	0	1	1
la Hoya de Buñol	1	2	2	2	2
El Valle de Ayora	0	0	0	0	0
La Ribera Alta	7	8	8	9	8
La Ribera Baixa	1	1	1	2	3
La Canal de Navarrés	0	0	0	0	0
La Costera	1	1	1	2	2
La Vall d'Albaida	0	1	1	2	2
La Safor	4	4	4	4	4
<b>Comunid. Valenciana</b>	<b>126</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>169</b>	<b>173</b>

Fuente: Anuari Estadístic del Institut Valencià d'Estadística.

En la provincia de Valencia es la ciudad de Valencia el lugar donde mayor número de cooperativas de viviendas existen (el 45% del total), pudiendo destacar también la comarca de L'Horta Oest.

En la provincia de Alicante sobresale la comarca de L'Alacantí con el 8,5% del total de cooperativas de viviendas existentes, si bien el peso está bastante equilibrado entre las diferentes comarcas que conforman la provincia.

En Castellón, el peso de las diferentes comarcas sobre el total de cooperativas de viviendas existentes es muy similar.

Las cifras más relevantes de las cooperativas de viviendas valencianas, según la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, aparecen reflejadas en el siguiente cuadro.

#### C.II.3.6.4.4.

#### DATOS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (31 DE DICIEMBRE DE 1995)

VARIABLE	C.V.	ESPAÑA	% CV/E
Número de Cooperativas	153	9.816	1,56
Número de Socios	6.000	1.225.961	0,49
Volumen Facturación*	33.000	13.714.164	0,24

\* Este volumen económico corresponde al valor estimado de las viviendas construidas en régimen cooperativo expresado en millones de pesetas

Fuente: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

En la Comunidad Valenciana, en la actualidad existen 153 cooperativas de viviendas, que representan el 1,56% del total de cooperativas de viviendas existentes en España. Este porcentaje muestra una presencia muy baja, que se reduce aún más si se considera el número de socios o familias cooperativistas (0,49%) o el volumen de facturación (0,24%).

En España, a 31 de diciembre de 1995, se han construido, según datos facilitados por el INFES, 1.142.847 viviendas cooperativas, además de haber 53.114 en promoción y 60.000 en proyecto. Por otra parte, la estimación económica conside-



rada en el cuadro (13.714.164 millones de pesetas) se vería incrementada en 1.357,368 millones más si se tuviese en cuenta las viviendas cooperativas en promoción (53.114 viviendas a 12.000.000 pesetas de media por vivienda, esto es, 637.368.000) y las viviendas cooperativas en proyecto (60.000 viviendas a 12.000.000 pesetas de media, esto es, 720 millones de pesetas).

### **II.3.6.5. LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTE**

Las cooperativas de transporte son reguladas por la Ley 16/1.987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y normas de desarrollo: Real Decreto 1.211/1.990, de 28 de septiembre, y Órdenes de 10 de diciembre de 1991 y de 4 de febrero de 1993. Según esta norma, las cooperativas de transporte deberán inscribirse además de en el Registro de Cooperativas que le corresponda, en el Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y complementarias de transporte, existente en el Ministerio de Transporte (artículo 53 de la Ley 16/1987).

La Ley 16/1987, en sus artículos 60 y 61 establece que la Administración promoverá la constitución de cooperativas de transportistas, distinguiendo entre cooperativas de transporte de trabajo asociado y cooperativas de transportistas, siendo estas últimas las que captan cargas o contratan servicios para sus socios.

Las cooperativas de transporte con domicilio en la Comunidad Valenciana se registrarán por lo dispuesta en la Ley 11/1985 de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Así, en su artículo 80, se establece que “tendrán por objeto organizar y/o prestar servicios de transporte o bien la realización de actividades que hagan posible dicho objeto”.

En ese mismo artículo se definen las diferentes formas que pueden adoptar: la de cooperativa de trabajo asociado o de transportes propiamente dicha, que agrupa a transportistas, conductores u otro personal con el fin de llevar a cabo el objeto social; la de cooperativa de servicios o de transportistas que tiene por objeto facilitar la actividad empresarial realizando labores tales como organizar transporte, administración y talleres; y la de cooperativa de transporte mixta, que se ajustará entre otros a los requisitos establecidos por las cooperativas de enseñanza mixta.

La evolución experimentada por las cooperativas de transporte en la Comunidad Valenciana a lo largo del período considerado es la que muestra el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.5.1.**  
**EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTES ACTIVAS Y**  
**SOCIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA SEGÚN PROVINCIAS.**

AÑOS	ALICANTE		CASTELLÓN		VALENCIA		C.VALENC.	
	Entidad	Socios	Entidad	Socios	Entidad	Socios	Entidad	Socios
1990	3	44	0	0	20	568	23	612
1991	3	44	0	0	21	574	24	618
1992	3	44	0	0	23	584	26	628
1993	3	44	0	0	25	612	28	656

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

El mayor peso corresponde a la provincia de Valencia, pues alcanza alrededor del 90% del total de cooperativas de transporte existentes en la Comunidad Valenciana (algo menos en el caso del número de entidades), porcentaje que se mantiene más o menos estable, incluso con un ligero incremento, a lo largo del período considerado. Por contra, en la provincia de Castellón no existe ninguna cooperativa de transporte. La provincia de Alicante muestra un peso reducido del orden del 10%, aunque menor si se considera el número de socios (del 7% aproximadamente), con una ligera tendencia a la baja.

Respecto al conjunto de la Comunidad Valenciana cabe señalar una tendencia ascendente a lo largo del período considerado, que se manifiesta algo menos en el caso del número de socios (del 4,46% en el año 1993) que en el número de entidades (del 7,69% en el año 1993).

Es importante destacar la existencia de un número determinado de cooperativas de transportes que a su vez son de trabajo asociado, y que en el cuadro anterior no han sido consideradas.

**C.II.3.6.5.2.**  
**COOPERATIVAS DE TRANSPORTE-TRABAJO ASOCIADO DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA (1993)**

	Alicante	Castellón	Valencia	C.Valenciana
Número	9	2	28	39
Porcentaje	23,08	5,13	71,79	100,00

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

La mayor presencia de cooperativas de transporte-trabajo asociado se da en la provincia de Valencia, con el 71,79%, siendo la provincia de Castellón la que menor porcentaje representa (5,13%). Alicante se sitúa en un nivel intermedio, con el 23,08%, en una situación similar a la observada anteriormente en el caso de las cooperativas de transportistas.

La evolución sufrida por las cooperativas de transporte constituidas en la Comunidad Valenciana a lo largo de la primera mitad de los años noventa aparece reflejada en el siguiente cuadro en función del número de entidades y del número de socios.

**C.II.3.6.5.3.**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES Y DE SOCIOS DE LAS**  
**COOPERATIVAS DE TRANSPORTE CONSTITUIDAS**  
**EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.**

VARIABLE	1990	1991	1992	1993
Nº Cooperativas	3	1	2	2
Nº de Socios	24	6	10	28

Fuente: Registro de Cooperativas de la Generalitat Valenciana.

En 1990, las tres cooperativas constituidas representaban el 2,27% del total de cooperativas creadas (132); en 1991 el 0,69% (144); en 1992 el 1,32% (151); y en 1993 el 0,76% (262). Respecto al número de socios los porcentajes son los siguientes: en 1990 el 1,43% (1.673); en 1991 el 0,27 (2.250); en 1992 el 0,4% (2513); y en 1993 el 1,24% (2.253).

Las datos más relevantes sobre las cooperativas de transporte valencianas, según datos de la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, aparecen reflejados en el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.5.4.**  
**DATOS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTES\***  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(31 DE DICIEMBRE DE 1995)**

Número de Cooperativas . . . . .	71
Número de Socios . . . . .	7.250
Volumen de facturación . . . . .	1.025.400.000**

\* Incluye tanto a las cooperativas de transportistas como a las cooperativas de transporte de trabajo asociado de la Comunidad Valenciana.

\*\* Este volumen económico corresponde a los servicios que la cooperativa presta a sus socios, por lo que no se incluye en el mismo la facturación correspondiente a otro tipo de actividades realizadas por esta clase de cooperativas.

Fuente: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

**II.3.6.6. LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL**

El mutualismo, en especial el mutualismo social, representa un sector que mueve una cantidad importante de recursos financieros, con millones de socios y beneficiarios, y se caracteriza por la asociación voluntaria, personalista, con puerta abierta, organización democrática, sin ánimo de lucro, de interés social y donde lo económico queda subordinado a lo social. Además, dado que en el mutualismo social coinciden empresarios y empleados en la representación de las entidades y como be-

neficiarios de las mismas, se trata de un grupo de la economía social que favorece principalmente la integración empresario-trabajador.

Los orígenes del mutualismo social moderno en España se sitúan en la creación de las Cofradías y Hermandades de Socorros de la Edad Media, de clara inspiración religiosa. Ya en la segunda mitad del siglo XVIII surgen las Hermandades de Socorros laicas, con el deseo de independizarse de la influencia del catolicismo. Las primeras formas de mutualismo vienen representadas por el mutualismo laboral y las mutualidades y cajas de empresa; posteriormente surge el mutualismo profesional.

El mutualismo está constituido por un conjunto de entidades heterogéneas con un denominador común: la actividad de cobertura. Este grupo comprende desde las Mutualidades de Previsión Social, que son las entidades que van a ser estudiadas en el presente epígrafe, hasta las Mutuas Patronales y las Sociedades Mutuas de Seguros. En concreto, las Mutualidades de Previsión Social, junto con las Mutuas de Seguros y las Cooperativas de Seguros, constituyen el sector seguros dentro de la Economía Social.

Uno de sus principales problemas es el ejercicio práctico de la democracia, dado que con frecuencia se produce una participación escasa y muy limitada, ya que, teniendo en cuenta el elevado número de socios, las asambleas se hacen por compromisarios, la información al socio es mínima y las personas que ocupan los órganos de gobierno permanecen años y años sin renovarse.

Las Mutualidades de Previsión Social son entidades que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, privado y en régimen autogestionario, complementaria al sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras. Los servicios que ofrecen son: indemnizaciones y subsidios por enfermedad, defunción, maternidad, intervención quirúrgica, hospitalización, accidentes, nupcialidad y baja temporal; pensiones por jubilación, viudedad, orfandad, invalidez y vejez; y servicios de asistencia sanitaria, conciertos con la Seguridad Social, servicios a conductores, servicios escolares para huérfanos, etc.

Su carácter complementario al de la Seguridad Social les brinda una gran oportunidad de desarrollo e importantes expectativas de futuro, teniendo en cuenta la polémica existente en la actualidad sobre la viabilidad del sistema público de cobertura de pensiones. En todo caso, el mutualismo favorece el mantenimiento de un sistema público social similar al de otros países europeos en el que se intentan garantizar tres niveles diferentes:

- Primer nivel: carácter público y no contributivo, que garantice un nivel mínimo de protección social para todos los ciudadanos.
- Segundo nivel: carácter público pero de carácter contributivo, financiado con las aportaciones de los empresarios y trabajadores.
- Tercer nivel: nivel complementario, de carácter privado y, por tanto, carente de financiación pública. Es en este nivel donde se sitúan las Mutualidades de Previsión Social, junto con los planes y fondos de pensiones y los seguros de vida.

El artículo 32 de la Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio, del Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana, establece la competencia de la Generalidad Valenciana para, en el marco de la legislación básica del Estado y en los términos que la misma establezca, el desarrollo legislativo y la ejecución de la Ordenación del Crédito, Banca y Seguros; y, en particular, el artículo 31 de la misma ley hace referencia a las competencias en materia de Mutualismo no integrado en la Seguridad Social, respetando la legislación mercantil. Sin embargo, hasta la fecha sigue sin existir una normativa específica en el caso de la Comunidad Valenciana; tan solo el País Vasco (Ley del Parlamento Vasco de 27 de octubre de 1983) y Cataluña (Ley del Parlamento Catalán de 23 de diciembre de 1991) poseen una ley propia sobre Mutualidades de Previsión Social. Por tanto, las Mutualidades de Previsión Social con domicilio en la Comunidad Valenciana, actualmente se rigen por lo dispuesto en la Ley 30/1.995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

El marco legal básico de las Mutualidades de Previsión Social tiene su antecedente inmediato en la Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado y los Reales Decretos 1.348/1985, de 1 de agosto, y 2.615/1.985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Previsión Social o Mutualidades de Previsión Social. El traspaso de funciones y servicios en materia de Mutualidades de Previsión Social no integradas en la Seguridad Social a la Comunidad Valenciana se materializó por Real Decreto 2.421/1983, de 28 de julio. Por el Decreto 66/1987, de 11 de mayo, se crea en la Dirección General de Empleo y Cooperación de la Consellería de Trabajo de la Generalidad Valenciana, el Registro de Entidades de Previsión Social cuyo domicilio social y ámbito de actuación se limitan a las tres provincias de la Comunidad Valenciana.

Aunque todas las Mutualidades se rigen por los mismos principios y reúnen las mismas características, el mutualismo presenta una amplia tipología, entre la cual cabe destacar: las Mutualidades de Profesionales Colegiados (17 Mutualidades con

más de 300.000 mutualistas), que agrupan a mutualistas que ejercen una actividad profesional por cuenta propia; las Mutualidades de Empleados de Empresas (alrededor de 30, en su mayor parte vascas, con unos 200.000 mutualistas y un volumen de patrimonio global de 450.000 millones de pesetas), en las que los mutualistas son los propios trabajadores de las empresas; las Mutualidades de Asistencia Sanitaria (24 mutualidades que dan cobertura a 600.000 personas en España, sin incluir a la Mutualidad General Deportiva, cuyo número de asegurados es superior al millón y medio, asegurando a la mayor parte de las Federaciones Deportivas españolas); las Mutualidades Escolares, cuyo objetivo es la protección de los alumnos de los colegios de enseñanza en el caso de fallecimiento de sus padres); las Mutualidades con base Cooperativa (130 cooperativas ubicadas en su mayor parte en Mondragón, que agrupan a 23.000 trabajadores cooperativistas); las Mutualidades de Conductores (24 mutualidades con más de 200.000 mutualistas que son profesionales como taxistas, transportistas, etc.); y Otras Mutualidades, formadas por colectivos heterogéneos.

En España existen unas 300 mutualidades de previsión social con un número de mutualistas que se sitúa entre 1,5 y 2 millones de personas, con un volumen de provisiones técnicas que en 1995 alcanzó 1,2 billones de pesetas, una recaudación por cuotas de 147.000 millones de pesetas, unos ingresos totales de 313.000 millones y unas prestaciones de 228.000 millones de pesetas. De ellas, existen unas quince mutualidades cuyo patrimonio supera los 20.000 millones de pesetas, entre las cuales cabe destacar a Lagun-Aro (perteneciente al Grupo Financiero Caja Laboral Popular de Mondragón Corporación Cooperativa) con más de 180.000 millones de pesetas de patrimonio.

**C.II.3.6.6.1.****NÚMERO DE MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL EN ESPAÑA AÑO 1990**

<b>COMUN. AUTÓNOMA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Cataluña	174	44,61
Madrid	85	21,79
<b>C.Valenciana</b>	<b>26</b>	<b>6,67</b>
Castilla-León	6	1,54
Andalucía	28	7,18
País Vasco	45	12,31
Asturias	1	0,26
Baleares	8	2,05
Galicia	1	0,26
Canarias	0	0,00
Extremadura	1	0,26
Aragón	2	0,51
Navarra	2	0,51
Cantabria	5	1,28
Murcia	2	0,51
Ceuta	0	0,00
Castilla- La Mancha	3	0,77
La Rioja	1	0,26
<b>TOTAL</b>	<b>390</b>	<b>100,00</b>

Fuente: CIRIEC, 1991.

Las Mutuas de Previsión Social de la Comunidad Valenciana representan el 6,67% del total de Mutuas existentes en España, un porcentaje que se sitúa en un nivel intermedio por debajo de Cataluña (44,61%), Madrid (21,79%), País Vasco (12,31%) y Andalucía (7,18%):

Las Mutualidades de Previsión Social de la Comunidad Valenciana están asociadas en su mayor parte a la Federación de Mutuas de Previsión Social de la Comunidad Valenciana, la cual realiza funciones de asesoramiento técnico-contable, servicios actuariales, asesoramiento jurídico, servicio de estadística y servicio de



propaganda y difusión. De las mutuas de previsión social existentes en la Comunidad Valenciana, tan solo dos no están federadas: la Mutua de Agentes de Aduanas, por tener un tamaño muy reducido, y la Mutua Ibérica, mutualidad de sanidad. Además, la Federación de Mutuas de Previsión Social de la Comunidad Valenciana pertenece a la Asociación Internacional de la Mutualidad, creada en 1950 en París, y que agrupa a casi todas las organizaciones mutualistas de los países miembros de la Unión Europea más las de otros países, con más de 100 millones de asegurados.

En la Comunidad Valenciana, además de las Mutuas de Accidentes de Trabajo de ámbito nacional (FREMAP, ASEPEYO, MUTUA UNIVERSAL, etc.), existen dos de ámbito regional que son el resultado de la fusión y absorción de las mutuas valencianas de pequeño tamaño: la Unión de Mutuas y Mutualidad Valenciana Levante. Ambas han creado el Centro de Recuperación y Rehabilitación de Levante, además de poseer diferentes centros sanitarios propios.

**C.II.3.6.6.2.**  
**DATOS RELEVANTES DE LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL DE**  
**LA COMUNIDAD VALENCIANA AÑO 1995**

<b>VARIABLE</b>	<b>ALICANTE</b>	<b>CASTELLÓN</b>	<b>VALENCIA</b>	<b>C. VALENCIAN</b>
<b>ACTIVO</b>				
Inmovilizado	5.836.197	7.151.826	99.928.539	112.916.562
Inversiones	216.705.016	321.380	277.490.456	494.516.852
Créditos	1.994.952	3.731.576	84.144.143	89.870.671
Efectivo Cuentas	6.848.593	3.504.728	238.329.028	248.682.349
<b>PASIVO</b>				
Recursos Propios	72.221.380	26.937.843	480.729.283	579.888.506
Provisiones Técnicas	149.884.408	100.000	111.012.930	260.997.338
Recursos ajenos	2.411.772	35.820.605	76.225.300	114.457.677
<b>GASTOS</b>				
Gastos Técnicos	137.529.117	3.639.685	630.531.370	771.700.172
Gastos Explotación	57.469.874	5.788.121	346.682.104	409.940.099
<b>INGRESOS</b>				
Cuotas	184.479.961	4.751.000	629.529.341	818.760.302
Otros Ingresos	14.539.585	1.472.757	46.280.686	62.293.028
Nº Mutualistas	8.976	1.427	16.996	27.399

Fuente: Federación de Mutualidades de Previsión Social de la Comunidad Valenciana.

En la Comunidad Valenciana actúan 21 entidades de previsión social, de las cuales tres son de ámbito nacional y 18 son provinciales o comunitarias. De las 18 últimas, 14 tienen su sede social en la provincia de Valencia (el 77,78% del total), dos en Castellón (11,11%) y dos en Alicante (11,11%).

Del cuadro anterior se desprende que en función del número de mutualistas es la provincia de Valencia la que muestra un mayor peso sobre el conjunto de la Comunidad Valenciana, con el 62,03% del total, frente al 32,76% de Alicante, que se sitúa en segundo lugar, y el 5,21% de Castellón. Si se compara el volumen de cuo-

tas los porcentajes son aún más claros: 76,89% para la provincia de Valencia, 22,53% para Alicante y 0,58% para Castellón.

El siguiente cuadro muestra la relación correspondiente a las 21 Mutualidades de Previsión Social existentes en la Comunidad Valenciana a 31 de diciembre de 1995.

**C.II.3.6.6.3.**  
**MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**EN FUNCIONAMIENTO. AÑO 1995.**

MUTUALIDADES	SEDE	FUNDACIÓN
M.P.S. Gremial de Enfermedad del Gremio de Horneros.	Valencia	1941
M.P.S. Industria de Automóviles de Alquiler Valencia.	Valencia	1935
Asociación Valenciana Médico-Ferroviana (AMEFE).	Valencia	1926
Montepío del Clero Valentino de Previsión Social.	Valencia	1897
Mutualidad General del Hogar "D.P."	Valencia-Cheste	1957
Montepío de Conductores de P.S. de Alicante y provincia.	Alicante	1919
Montepío de P.S. de Chóferes y Mecánicos de Castellón.	Castellón	1931
Mutua Asistencial de Enfermedades.	Castellón-Onda	1980
Mutua Valenciana de Previsión Social	Valencia	1986
Mutualidad Benéfica de Astilleros, S.A. Factoría Manises.	Valencia-Manises	1959
Montepío de Conductores Previsión Social "El Progreso".	Valencia	1934
Mutualidad Ferroviaria de P.S. "Valencia y Aragón".	Valencia	1933
Montepío P.S. Agrupación Profesional Carga y Descarga.	Valencia	1947
Mutua Ibérica de Seguros y Previsión Social.	Valencia	1950
M. Agentes de Aduanas, Consignatarios y empresas afines.	Valencia	1928
Asociación y Montepío de Auxiliares de Farmacia.	Valencia	1905
Agrupación Benéfica P.S. de Toreros de la Región Valenc.	Valencia	1951
Montepío de P.S. de Empleados de Bancaja	Valencia	-
Mutualidad de P.S. de Empleados de Bancaja	Valencia	-
Círculo de Obreros Católicos Nuestra Señora de la Seo.	Valencia-Játiva	-
Mutualidad Escolar de Previsión S. Colegio Inmaculada.	Alicante	1965

Fuente: Federación de Mutuas de Previsión Social de la Comunidad Valenciana.

Después de todo lo expuesto, se puede concluir que el mutualismo de previsión social en España, y más en particular en la Comunidad Valenciana, está desempeñando una labor de carácter social destacada en colectivos directamente relacionados con la Economía Social. Además, dada la situación actual del régimen general de la Seguridad Social y los planteamientos expuestos en el Pacto de Toledo, la labor de colaboración y complementación de las prestaciones públicas que desempeñan este tipo de entidades, se va a incrementar durante los próximos años, con lo cual se abre un campo de negocio con amplias expectativas de crecimiento.

Sin embargo, queda pendiente la aprobación de una normativa específica (Ley o Estatuto) sobre la mutualidad de previsión social en la Comunidad Valenciana, similar a la de Cataluña y el País Vasco y tal y como sucede en otros países europeos como es el caso de Portugal (Código das Associações Mutualistas) y Francia (Code de la Mutualité). La Ley 30/1995 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, dentro de la cual se inscriben las mutualidades de previsión social, está favoreciendo la consolidación de este tipo de entidades de la Economía Social, si bien, tal y como se expresa en su Disposición Final Primera, habrá que aprobar un Reglamento para las Entidades de Previsión Social que permita definitivamente consolidar el sector.

### **II.3.6.7. OTRAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL**

Dentro de este último epígrafe se incluyen otra clase de entidades que pertenecen a la Economía Social como son las Asociaciones y las Fundaciones, entidades que se caracterizan fundamentalmente por la ausencia de ánimo de lucro, y dentro de las cuales se incluye una gran diversidad de formas.

En su artículo 30, el Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana establece que la Generalidad Valenciana tiene competencia exclusiva en materia de “Fundaciones y asociaciones de carácter docente, cultural, artístico, benéfico, asistencia y similares, que desarrollen principalmente sus funciones en la Comunidad”. De ello se deduce que, dentro de este tipo de Entidades de la Economía Social, se pueden incluir aquellas que superen el ámbito de las tres provincias de la Comunidad Valenciana, siempre que tengan su domicilio social en alguna de ellas.

Las Asociaciones comprenden una considerable amalgama de Entidades, reguladas, a nivel estatal, por la Ley 191/1964, de 24 de diciembre, el Decreto 1.440/1965, de 20 de mayo, por el que se dictan normas complementarias de la men-

cionada ley y el Real Decreto 397/1988. En la Orden de 10 de julio de 1965 se regula el funcionamiento de los Registros de Asociaciones. El Real Decreto 1.786/1996, de 19 de julio, establece los procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública.

Por Decreto 146/1983, de 21 de noviembre, del Consell de la Generalidad Valenciana, se crea el Registro de Fundaciones y Asociaciones Docentes y Culturales Privadas y Entidades análogas de la Comunidad Valenciana; y en Orden de 10 de noviembre del mismo año se regula el procedimiento para la elaboración del censo de Asociaciones juveniles y entidades prestadoras de Servicios a la Juventud en la Comunidad Valenciana.

La Ley 191/1964 ha sido modificada por la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general.

Las Asociaciones no poseen un concepto legal definido, si bien, en función de sus características más destacadas, y desde un punto de vista doctrinal, se las puede definir como la “pluralidad de personas unitariamente organizadas, con personalidad jurídica propia y sin ánimo de lucro, para la consecución de un fin de interés general”. Como entidades sin ánimo de lucro que son, la Ley 30/1994, en sus artículos 41 al 43, las identifica como asociaciones declaradas de utilidad pública que cumplan los siguientes requisitos:

- Perseguir fines de interés general; destinar a la realización de dichos fines, al menos el 70% de las rentas netas y otros ingresos, deducidos los impuestos correspondientes.
- En el caso de ser titulares, directa o indirectamente, de participaciones mayoritarias en sociedades mercantiles, deberán acreditar ante el Ministerio de Justicia e Interior la existencia de dichas participaciones así como que la titularidad de las mismas coadyuva al mejor cumplimiento de los fines asociativos de interés general (igual que ocurre para las fundaciones).
- Rendir cuentas anualmente ante el Ministerio de Justicia e Interior o ante la entidad u órgano competente por su constitución e inscripción en el Registro.
- Aplicar su patrimonio, en caso de disolución, a fines de interés general análogos a los realizados por la asociación.

Se añade, además, para aclarar en sentido negativo, que no se considerarán entidades sin fin de lucro, aquéllas en las que se dé alguna de las siguientes circunstancias:

- Cuya actividad principal consista en la realización de actividades mercantiles.
- Sus asociados y sus cónyuges o parientes hasta el cuarto grado inclusive sean los destinatarios principales de las actividades que se realicen por las entidades o gocen de condiciones especiales para beneficiarse de sus servicios.
- Los cargos de representante estatutario de la asociación o entidad no sean gratuitos, y tal persona tenga o pueda tener interés económico en los resultados de la actividad, por sí misma o a través de persona interpuesta.

A través de los diferentes estudios que se han realizado durante estos últimos años, se pueden identificar tres etapas diferentes en la historia del asociacionismo de la Comunidad Valenciana. En primer lugar, el período que media entre la aprobación de la primera Ley de Asociaciones (1877) y el inicio de la Dictadura Franquista (1939), caracterizado por un elevado grado de asociacionismo de tipo principalmente masculino, de larga duración y de afiliación familiar, con presencia destacada del asociacionismo obrero, elevado número de sociedades mutualistas, notable desarrollo del cooperativismo y fuertemente politizado. Se inscriben durante dicho período en el Registro de la provincia de Valencia un total de 10.116 sociedades, de las cuales 7.197 tenían su sede en los distintos pueblos de la provincia y el resto radicaban en la capital. Las asociaciones más numerosas fueron las de tipo laboral y empresarial, seguidas de cerca por las creadas para la defensa de intereses comunes y las recreativas y culturales.

El segundo período queda delimitado por la Guerra Civil Española (1939) hasta el inicio de la democracia (1977), caracterizado por la reducción paulatina y constante del asociacionismo valenciano. Entre 1936 y 1964 (año en el que se aprueba una nueva ley) sólo se legalizan 290 asociaciones y entre 1964 y 1977 se dan de alta 1.604.

La tercera etapa viene marcada por el comienzo de la democracia española, de manera que durante los primeros años de la década de los ochenta se produce un fuerte incremento del asociacionismo en la Comunidad Valenciana. En 1988 habían en el Registro General un total de 9.037 asociaciones legalizadas con un índice de asociatividad del 3,8 por mil (1.981 en Alicante, 1.565 en Castellón y 5.491 en Valencia). Destacan por su mayor peso las de intereses comunes, con el 26% del total en la Comunidad Valenciana (principalmente las de padres de alumnos), las recreativas y culturales con el 24% (casinos, círculos y sociedades musicales), las deportivas con el 19% y las empresariales y laborales con el 14% (la mitad de ellas son

de carácter patronal). El índice general de asociacionismo es del 24% (uno de cada cuatro valencianos está asociado en una o más asociaciones) y de los asociados, el 76% se integra en una sola asociación. El perfil del asociado medio es el de un hombre joven de mediana edad, de nivel social alto o medio y nacido en la Comunidad Valenciana.

Según el contenido de las actividades cabe diferenciar entre asociaciones de entretenimiento, deportivas, culturales, educativas, de solidaridad, de ayuda, etc. Según la orientación sociopolítica de las actividades existen asociaciones reivindicativas, de servicios (sociales, culturales, etc.), alternativas (en la producción, en la habitación o en la socialización) y sociales y de entretenimiento (de encuentro, amistad, diversión, etc.). Según el sector social al que se dirigen pueden aparecer asociaciones de mujeres, juveniles, de la tercera edad, de vecinos, de estudiantes, de padres, de trabajadores, etc.

El número de asociaciones existentes a 31 de diciembre de 1993 en la Comunidad Valenciana, según provincias, queda reflejado en el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.7.1.**  
**NÚMERO DE ASOCIACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**POR PROVINCIAS 1993**

PROVINCIA	Nº ENTIDADES	PORCENTAJE
Alicante	3.473	31,26
Castellón	1.779	16,01
Valencia	5.858	52,73
Comunidad Valenciana	11.110	100,00

Fuente: Registro de Asociaciones de la Consellería de Administración Pública de la Generalitat Valenciana

Tal como se puede observar, sobre un total de 11.110 asociaciones, el mayor número se encuentra ubicado en la provincia de Valencia con algo más de la mitad del total de asociaciones existentes. Sin embargo, el menor peso corresponde a la provincia de Castellón con apenas un 16% del total.

Por otra parte, el siguiente cuadro refleja la composición de asociaciones en la Comunidad Valenciana en función de su ámbito de actuación para el caso de las provincias de Valencia y Alicante. Como se puede observar, más de la mitad de las asociaciones existentes en la provincia de Alicante son de ámbito local (el 56,72%). Sin embargo, en el caso de la provincia de Valencia el número está mucho más repartido, si bien destacan por el siguiente orden el ámbito provincial (25,21%), municipal (25,16%) y local (21,25%). En todos los casos se da la circunstancia de que las asociaciones que presentan un ámbito nacional son las menos (7% en Alicante y 6,62% en Valencia). También se observa un número escaso de asociaciones con un ámbito comarcal (7,77% en Alicante y 4,69% en Valencia).

#### C.II.3.6.7.2.

### NÚMERO DE ASOCIACIONES SEGÚN ÁMBITO DE ACTUACIÓN EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 1993

#### Provincia de Alicante

	Local	Municipal	Comarcal	Provincial	Regional	Nacional	Total
Número	1.970	200	270	610	180	243	3.473
Porcentaje	56,72	5,76	7,77	17,56	5,18	7,00	100,00

#### Provincia de Valencia

	Local	Municipal	Comarcal	Provincial	Regional	Nacional	Total
Número	1.245	1.478	275	1.477	940	388	5.858*
Porcentaje	21,25	25,16	4,69	25,21	16,05	6,62	100,00

\* Existen 59 registros sin clasificar.

Fuente: Registro de Asociaciones de la Consellería de Administración Pública de la Generalitat Valenciana.



La importancia cuantitativa de las diferentes clases de asociaciones de la Comunidad Valenciana queda reflejada con los datos que se muestran en el siguiente cuadro.

Cabe destacar la preponderancia de las Asociaciones Culturales (con porcentajes próximos al 30% sobre el total de asociaciones en las tres provincias) y las Asociaciones de Padres de Alumnos (con porcentajes cercanos al 15% en las tres provincias). El resto de clases de asociaciones muestran porcentajes reducidos muy similares, destacando el peso insignificante alcanzado por las Asociaciones de Consumidores y Usuarios y las de Enfermedades.

**C.II.3.6.7.3.**  
**NÚMERO DE ASOCIACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**SEGÚN ACTIVIDAD Y PROVINCIA. AÑO 1993.**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>Alicante %</b>	<b>Castellón%</b>	<b>Valencia%</b>	<b>C.V.%</b>
101. Asociación Vecinos	9,99 (347)	9,27 (165)	9,92 (581)	9,84 (1093)
102. Padres de Alumnos	14,51 (504)	15,96 (284)	18,6 (1090)	16,90 (1878)
103. Consumidores	0,49 (17)	0,62 (11)	0,55 (32)	0,54 (60)
104. Otras	6,94 (241)	9,39 (167)	8,38 (491)	8,09 (899)
105. Recreativas	4,89 (170)	2,14 (38)	5,14 (301)	4,58 (509)
106. Culturales	39,25 (1363)	30,97 (551)	29,1 (1704)	32,56 (3618)
107. Juveniles	0,78 (27)	2,87 (51)	0,51 (30)	0,97 (108)
108. Feministas	1,04 (36)	2,25 (40)	1,42 (83)	1,43 (159)
109. Sociales	4,69 (163)	11,30 (201)	6,71 (393)	6,81 (757)
110. Científicas	0,14 (5)	0,28 (5)	3,67 (215)	2,03 (225)
111. Ecologistas	3,80 (132)	2,47 (44)	2,56 (150)	2,93 (326)
112. Peñas	4,78 (166)	78,83 (157)	5,07 (297)	5,58 (620)
113. Foráneos	2,10 (73)	0,90 (16)	1,62 (95)	1,66 (184)
114. Profesionales	1,64 (57)	1,35 (24)	2,42 (142)	2,01 (223)
115. Radioaficionados	1,32 (46)	1,01 (18)	1,57 (92)	1,40 (156)
116. Estudiantes	2,13 (74)	0,17 (3)	1,47 (86)	1,47 (163)
117. Enfermedades	0,06 (2)	0,06 (1)	0,51 (30)	0,30 (33)
No clasificadas	1,44 (50)	0,17 (3)	0,79 (46)	0,89 (99)
<b>Total Asociaciones</b>	<b>3.473</b>	<b>1.779</b>	<b>5.858</b>	<b>11.110</b>

Fuente: Registro de Asociaciones de la Consellería de Administración Pública de la Generalitat Valenciana.

La estructura sobre asociaciones de la Comunidad Valenciana mostrada es similar a la existente en España. En este último caso, y con datos correspondientes también al año 1993, cabe destacar la preponderancia de las asociaciones de educación y cultura (de padres, de estudiantes) con el 29% de afiliación sobre el total y las asociaciones de deporte y ocio con el 22%. En un segundo término aparecen las asociaciones sindicales (12%), vecinales (10%), profesionales (8%), de asistencia y sa-

lud (5%), de la tercera edad (5%), de consumidores (3%), de mujeres (3%), de paz y derechos humanos (2%) y de medio ambiente y ecología (1%).

Las fundaciones con domicilio social en la Comunidad Valenciana se rigen por la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de fundaciones e incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, modificada por Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades y por sus normas de desarrollo: Real Decreto 765/1995, de 5 de mayo, Real Decreto 316/1996, de 23 de febrero, que establece el reglamento de fundaciones de competencia estatal y el Real Decreto 384/1996, de 1 de marzo, que establece el reglamento del registro de fundaciones de competencia estatal. La Generalidad Valenciana ha regulado la creación del Registro Valenciano de Fundaciones por Decreto 60/1995, de 18 de abril, modificado por Decreto 42/1996, de 5 de marzo.

Las fundaciones y las asociaciones pueden coincidir en sus fines altruistas, exentos de ánimo de lucro y en beneficio de terceras personas, pero se distinguen claramente atendiendo al elemento primordial que define la configuración de cada una de ellas: en la fundación es el patrimonio afecto al fin, mientras que en la asociación lo esencial son los asociados.

La Ley 30/1994, en su artículo 1, define a las Fundaciones como “las organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tiene afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Las fundaciones se rigen por la voluntad del fundador, por sus Estatutos y, en todo caso, por la presente Ley”. Por tanto, se trata de entidades sin finalidad lucrativa, al menos sin lucro partible, y se les obliga a destinar al cumplimiento de sus fines como mínimo el 70% de las rentas procedentes del patrimonio fundacional e ingresos de cualquier otra clase que obtengan.

El órgano específico de gobierno y representación es el “patronato” de la fundación, al que le corresponde el cumplimiento de los fines fundacionales y la administración de los bienes y la utilidad de los mismos, según los artículos 12 a 16 de la Ley. El patronato está constituido por un mínimo de tres miembros, personas físicas o jurídicas, que ejerceran su cargo gratuitamente, sólo tendrán derecho al reembolso de los gastos que les ocasione el desempeño de sus funciones, siendo las más importantes la administración y disposición del patrimonio fundacional en la forma prevista en los Estatutos, y ciñéndose a la dispuesto en la Ley 30/94.

Las actividades que pueden realizar las fundaciones vienen definidas en el artículo 2º de la Ley 30/94, siendo todas ellas de interés general: fines de asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, de coopera-

ción para el desarrollo, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, o cualesquiera otros de naturaleza análoga.

Las fundaciones mantienen una relación de cooperación con el Estado a través de su participación en el Consejo Superior de Fundaciones, junto con la Administración Central y las de las Comunidades Autónomas. Se trata de un órgano de carácter consultivo, creado por la Ley 30/94, cuyas funciones son las de asesorar, informar y dictaminar sobre cualquier disposición normativa que afecte directamente a las fundaciones; y planificar y proponer las actuaciones necesarias para la promoción y fomento de las fundaciones.

Según el Directorio de las Fundaciones españolas, actualizado todos los años por el Centro de Fundaciones, las fundaciones existentes en la Comunidad Valenciana a 31 de diciembre de 1992, según provincias, son las que aparecen en el siguiente cuadro.

**C.II.3.6.7.4.**  
**NÚMERO DE FUNDACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

	<b>Alicante</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>	<b>C. Valenciana</b>
Número	20	6	25	51
Porcentaje	39,22	11,76	49,02	100,00

Fuente: Centro de Fundaciones.

Como se puede observar en el cuadro, casi el 50% de las fundaciones de la Comunidad Valenciana se encuentran ubicadas en la provincia de Valencia, mientras que en Castellón quedan registradas un número muy limitado (12%). Por otra parte, del total de fundaciones registradas, el 21,57% son de tipo hospitalario o sanitarias, el 17,65% son educativas y culturales, el 13,72% laborales y económicas, el 5,88% religiosas y el resto de actividades muy variadas.

Tanto las Asociaciones como las Fundaciones gozan de una serie de beneficios fiscales, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

- Exentas del Impuesto sobre Actividades Económicas, siempre que cumplan con los artículos 2.4 y 42.1.a) de la Ley 30/1994, no generen competencia desleal y sus destinatarios sean colectivos genéricos de personas.
- Exentas en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles por los bienes de los que sean titulares siempre que estén afectos a las actividades que constituyan su objeto social o finalidad específica.
- Exentas en el Impuesto sobre Sociedades por los resultados obtenidos en el ejercicio de las actividades que constituyan su objeto social o su finalidad, por los incrementos patrimoniales derivados tanto de adquisiciones como de transmisiones a títulos lucrativos, por los resultados de las explotaciones económicas y por reinversión de los incrementos patrimoniales procedentes de las transmisiones de elementos del activo fijo, siempre que el importe total obtenido se reinvierta.
- Tipo de gravamen reducido del 10% (el general es del 35%) para los restantes rendimientos e incrementos de patrimonio; y minoración de 200.000 pesetas en la cuota cuando se realicen solamente prestaciones gratuitas.

En definitiva, las Asociaciones y Fundaciones en la Comunidad Valenciana presentan un peso significativo dentro de la Economía Social, sobre todo por su propio carácter altruista, que hace necesario su mantenimiento y consolidación.

Desde la Unión Europea se está intentando potenciar a las asociaciones y fundaciones mediante la elaboración de determinadas iniciativas enmarcadas dentro de la Economía Social como son la Mesa redonda europea de asociaciones y fundaciones (ERAF), creada en el año 1992 con el objeto de promover una mayor participación democrática de asociaciones y fundaciones en sus relaciones laborales con las instituciones de la Unión Europea; el Comité consultivo europeo para la economía social creado en 1993 en Bruselas compuesto por organizaciones europeas representantes de cooperativas, mutuas y asociaciones y fundaciones, incluyendo al Centro Europeo de Fundaciones; y la red electrónica de información y de comunicación ARIES, creada en 1992 por el Centro Europeo de Fundaciones, el Comité Europeo de Cooperativas de producción y de trabajo y Euro Action Citizen Service (ECAS). Dentro de este marco de trabajo, el Centro Europeo de Fundaciones desempeña una labor destacada de seguimiento y análisis de la información surgida de las diferentes instituciones de la Unión Europea y de defensa y protección de los intereses de sus asociados ante dichas instituciones europeas.

## RESUMEN

El conjunto de cooperativas y de entidades de la Economía Social (Asociaciones y Fundaciones) estudiadas en el presente epígrafe, representan, tal y como se ha podido observar, un porcentaje no demasiado significativo sobre el total de la Economía Social en la Comunidad Valenciana, si bien cabe destacar el destacado papel social que desempeñan todas ellas en sus respectivos sectores económicos.

No obstante, las cooperativas de consumidores y las cooperativas eléctricas de la Comunidad Valenciana sí representan un peso destacado dentro del conjunto nacional: las cooperativas de consumo por el papel desempeñado por la Sociedad Cooperativa Consum al ser la segunda cooperativa de consumidores más importante de España después de Eroski, con la cual precisamente ha constituido un grupo comercial que alcanza el tercer puesto del ranking nacional en establecimientos comerciales; y las cooperativas eléctricas por representar alrededor del 90% del total de cooperativas existentes en España dedicadas a la fabricación y comercialización de electricidad.

El peso de las cooperativas valencianas de Servicios, de Viviendas y de Transportes, así como el de las Mutuas de Previsión Social y las Asociaciones y Fundaciones es mucho menor.

Sin embargo, en todos los casos apuntados se observa un sector atomizado, que aunque en determinadas clases de cooperativas se refleja un destacado grado de asociacionismo (sobre todo en las Cooperativas Eléctricas), se dedica de forma aislada e individual al desarrollo de su función gerencial, mostrando ésta, por tanto, importantes debilidades en cuanto a la cualificación del personal, nivel tecnológico de sus procesos productivos y técnicas comerciales o de marketing.

# II.4

# anexos

## **Encuestas**

- Cooperativas Agrarias
- Sociedades Anónimas Laborales
- Cooperativas de Trabajo Asociado

## **Tablas Estadísticas**

- Cooperativas Agrarias
- Cooperativas de Trabajo Asociado
- Sociedades Anónimas Laborales

## **Bibliografía**

## II.4.1. ENCUESTAS DEL TRABAJO DE CAMPO

### COOPERATIVAS AGRARIAS

#### MODULO A. IDENTIFICACIÓN Y VARIABLES GENÉRICAS DE LA EMPRESA

##### IDENTIFICACIÓN

- A.1. Nombre de la empresa: .....  
 N° Registro Administrativo: ..... C.I.F.: .....
- A.2. Localidad (municipio): ..... ( ..... ) Provincia: .....  
 Código de la comarca: .....
- A.3. Dirección de la empresa: .....
- A.4. Teléfono: .....; Fax: .....

A.5. Actividad agropecuaria principal por volumen de negocio (poner una X donde corresponda):

- |                                  |                          |
|----------------------------------|--------------------------|
| 1. Cítricos: .....               | <input type="checkbox"/> |
| 2. Frutales (no cítricos): ..... | <input type="checkbox"/> |
| 3. Frutos secos: .....           | <input type="checkbox"/> |
| 4. Hortalizas: .....             | <input type="checkbox"/> |
| 5. Arroz: .....                  | <input type="checkbox"/> |
| 6. Aceite: .....                 | <input type="checkbox"/> |
| 7. Vino: .....                   | <input type="checkbox"/> |
| 8. Uva de mesa: .....            | <input type="checkbox"/> |
| 9. Suministros: .....            | <input type="checkbox"/> |
| 10. Piensos: .....               | <input type="checkbox"/> |
| 11. Apicultura: .....            | <input type="checkbox"/> |
| 12. Ganadería: .....             | <input type="checkbox"/> |
| 13. Otra: .....                  | <input type="checkbox"/> |

A.6. ¿Tiene sección de crédito? S  N

- A.7. Tipo de organización:
- |                   |                          |
|-------------------|--------------------------|
| APA:              | <input type="checkbox"/> |
| OPFI:             | <input type="checkbox"/> |
| OPFM-FS:          | <input type="checkbox"/> |
| OPC:              | <input type="checkbox"/> |
| OPA:              | <input type="checkbox"/> |
| Sin calificación: | <input type="checkbox"/> |

A.8. ¿Existen en la cooperativa periodos de inactividad a lo largo del año? S | | N | |

A.9. ¿Cuál es la duración media anual del periodo de inactividad expresada en meses: .....

##### DATOS DE CONSTITUCIÓN

A.10. Fecha de constitución: .....

A.11. N° socios. Fecha constitución:

1.994 (al cierre ejercicio):	.....
1.995 (al cierre ejercicio):	.....



## MODULO B. RECURSOS HUMANOS

### B.1. TRABAJADORES (Datos último ejercicio 1.995)

Personal	Nºtrabajadores				Antigüedad media fijos (años)	Periodo medio anual Eventuales (días)
	Fijos		Eventuales	TOTAL		
	Socios	No Socios				
Dirección y Administración						
Almacén (1)						
Otros (2)						
<b>TOTAL</b>						

(1) Almacén de manipulación, confección, bodega, almazara...

(2) Recolección, servicios...

#### B.1.1. CREACIÓN DE EMPLEO

Nº total empleados	Año constitución	1.994	1.995
Fijos			
Eventuales			
<b>TOTAL</b>			

#### B.1.2. NIVEL ACADÉMICO (Indique el nº de personas)

Personal	Titulación Universitaria
Dirección	
Dpto. comercial	
Dpto. Técnico	
Dpto. Administración	
Sección de crédito	
<b>TOTAL</b>	

#### B.1.3. RETRIBUCIONES

Personal	Salario Medio bruto/año	
	1.994	1.995
Dirección		
Dpto. comercial		
Dpto. Técnico		
<b>TOTALES</b>		

**B.1.4. GRADO DE POLIVALENCIA DE LOS TRABAJADORES (Explicar)**

¿Existen empleados que simultaneen su trabajo en diferentes áreas?

Dirección: S  N

Comercial: S  N

Administración: S  N

Técnica: S  N

En caso afirmativo, indique las causas:

Falta de personal cualificado : .....

Falta de organigrama : .....

Otras (especificar): .....

**B.2. N° SOCIOS (Último ejercicio de 1.995)****B.2.1. POR EDAD**

Socios	Edad (años)			Total
	<45	45-65	>65	
Número				

**B.2.2. COOPERATIVAS AGRICOLAS****B.2.2.1. POR SUPERFICIES DE EXPLOTACIÓN**

Socios	Superficie (Hectáreas)					
	< 0,5	0,5-1	1-2	2-5	5-10	>10
Número						

**B.2.2.2. SUPERFICIES Y CULTIVOS TOTALES DE LA COOPERATIVA**

CULTIVOS SUPERFICIE TOTAL (Hecta.)	Cítricos	Frutales	Hortícolas	Arroz	Otros cereales

CULTIVOS SUPERFICIE TOTAL (Hecta.)	Oleaginosas	Frutos secos	Olivos	Uva mesa	Uva vino	Ornamentales

**B.2.3. COOPERATIVAS GANADERAS**
**B.2.3.1. APICULTURA**

Colmenas Nº socios	< 100 colmenas	100-200 colmenas	200-400 colmenas	>400 colmenas
-----------------------	----------------	------------------	------------------	---------------

**B.2.3.2. AVICULTURA**

Pollos para carne Nº socios	<5000	5000-10000	10000-20000	>20000
--------------------------------	-------	------------	-------------	--------

Ponedoras Nº socios	<1500	1500-3000	3000-6000	>6000
------------------------	-------	-----------	-----------	-------

Pavos Nº socios	<2000	2000-4000	4000-8000	>8000
--------------------	-------	-----------	-----------	-------

**B.2.3.3. BOVINO**

Bovino de carne Nº socios	<25 cabezas	25-50 cabezas	50-100 cabezas	>100 cabezas
------------------------------	-------------	---------------	----------------	--------------

Bovino de leche Nº socios	<5 vacas	5-10 vacas	10-20 vacas	>20 vacas
------------------------------	----------	------------	-------------	-----------

**B.2.3.4. CAPRINO**

Cabras Nº socios	<25 madres	25-50 madres	50-100 madres	>100 madres
---------------------	------------	--------------	---------------	-------------

**B.2.3.5. OVINO**

Ovino extensivo Nº socios	<60 madres	60-125madres	125-250 madres	>250 madres
------------------------------	------------	--------------	----------------	-------------

Ovino (otros aprovechamientos) Nº socios	<125 cabezas	125-250 cabezas	250-500 cabezas	>500 cabezas
---	--------------	-----------------	-----------------	--------------

**B.2.3.6. PORCINO**

Ciclo cerrado Nº socios	<12 madres	12-25madres	25-50 madres	>50 madres
----------------------------	------------	-------------	--------------	------------

Venta de lechones Nº socios	<25 madres	25-50madres	50-100 madres	>100 madres
--------------------------------	------------	-------------	---------------	-------------

Cebo Nº socios	<160 cabezas	160-325 cabezas	325-650 cabezas	>650 cabezas
-------------------	--------------	-----------------	-----------------	--------------

**B.2.3.7. CUNICULTURA**

Conejos Nº socios	<60 madres	60-125madres	125-250 madres	>250 madres
----------------------	------------	--------------	----------------	-------------

**B.2.4. POR SECCIONES** (En el caso de que existan diferentes secciones en la cooperativa, indique el n° de socios integrantes de cada sección en el último ejercicio de 1.995)

Socios	Horto-frutic.	Arroz	Otros cereales	Oleaginosas	Frutos secos	Almazarra	Bodega	Ornamentales
Número								

Socios	Apicultura	Ganadería	Piensos	Suministros	Servicios	Crédito	Otras
Número							

**B.3.** En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que ha seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?

Si  No

**B.3.1.** En caso de respuesta afirmativa, ¿Qué tipo de personal ha recibido esa formación, según las clasificaciones que aparecen en las preguntas B.1 y B.1.2? \_\_\_\_\_

**B.3.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.3 ¿Qué porcentaje sobre la plantilla permanente constituye el número de trabajadores que recibieron dichos cursos? \_\_\_\_\_

**MODULO C. DATOS ECONOMICO FINANCIEROS**

LE RECORDAMOS QUE NOS COMPROMETEMOS A GUARDAR SECRETO PROFESIONAL DE LOS DATOS QUE UD. NOS SUMINISTRE Y QUE SOLO HAREMOS USO DE LOS MISMOS A NIVEL GLOBAL AGREGADO, NUNCA DE FORMA INDIVIDUAL.

**C.1. MODELO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y MEMORIA DE LOS EJERCICIOS 1994 Y 1995**

Solicitamos lo adjunten a esta encuesta.

En ausencia de los modelos del Impuesto de Sociedades solicitados cumplimente el siguiente casillero:

<i>BALANCE DE SITUACIÓN</i>		
<b>ACTIVO</b>	1994	1995
Inmovilizado		
Existencias		
Cuentas		
Efectos comerciales a cobrar		
Otras cuentas financieras		
Otras cuentas deudoras		
<b>PASIVO</b>		
Capital Social		
Reservas y fondos		
Préstamos a largo plazo		
Créditos		
Socios acreedores		
Otras cuentas acreedoras		
<i>CUENTA DE EXPLOTACIÓN</i>		
<b>DEBE</b>	1994	1995
Compras		
Sueldos y salarios		
Amortizaciones		
Provisiones		
Trabajos y suministros ext.		
Gastos financieros		
Gastos varios		
Tributos		
<b>HABER</b>		
Ventas		
Otros ingresos		

C.2. Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?

Si  No

C.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.2., ¿En qué año/s fue?:

En el primer año:

En años posteriores:

C.2.2 En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.2., ¿Por qué concepto/s?

- fomento de empleo.....
- ayuda a la comercialización.....
- formación.....
- financiación (por ejemplo, tipo más reducidos)

## C.3. FACTURACION POR SECCIONES. Tendencia histórica.

Sección	Total facturación (Pts)	
	1.994	1.995
Cítricos		
Frutales		
Hortalizas		
Arroz		
Otros cereales		
Oleaginosas		
Ornamentales		
Frutos secos		
Almazara		
Bodega		
Apicultura		
Ganadería		
Piensos		
Suministros		
Servicios		
Crédito		
Otras		
<b>TOTAL</b>		

C.4. PRODUCCION, FACTURACION Y COMERCIALIZACION POR SECCIONES (AÑO 1995)

C.4.1. SECCION HORTOFRUTICOLA

C.4.1.1. CITRICOS

Producto	Produccion (Tm)		Facturacion (Pts)		ComercIALIZACION					
	Interior	Exterior	Interior	Exterior	Comercio Exterior	Industria	Comercio Exterior	Industria	Comercio Exterior	Industria
	Tm	Pts	Tm	Pts	Tm	Pts	Tm	Pts	Tm	Pts
Naranja										
New-hall										
Navelina										
Navel										
Solista										
Blanco										
Colomera										
Berna										
Navelate										
Lane-late										
Valencia										
Sanguinea										
Sanguineh										
<b>TOTAL</b>										





**C.4.1.2. FRUTALES Y FRUTOS SECOS**

Producto	Producción (Tm)	Factorización (Pis)	Mercado interior		Unión		Europea		Otros		Países		Industria		Retirada		TOTAL	
			Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis	Tm	Pis
Albariñoque																		
Cereza																		
Citrinella																		
Granada																		
Cañol																		
Manzana																		
Kesturiba																		
Reloncón																		
Nispero																		
Pera																		
Uva mesa																		
<b>TOTAL</b>																		
<b>FRUTAS 1</b>																		
Almendra																		
Algarroba																		
Avellana																		
Nuez																		
<b>TOTAL</b>																		
<b>FSECOS 2</b>																		
<b>TOTAL 1+2</b>																		

## C4.1.3. CULTIVOS HORTICOLAS

Producto	Producción (Tm)	Fertirrigación (Pcs)	Comercio															
			Interior						Exterior									
			Movido Tm	Interior Pcs	Unión Tm	Europa Pcs	Otros Tm	Países Pcs	Israelita Tm	Yes Tm	Retenido Tm	Yes Tm	TOTAL Tm	Pcs				
Tubérculos y otros																		
Zanahoria																		
Papa																		
Arroz																		
Chufa																		
Zahorra																		
Otros																		
TOTAL (1)																		
Bulbos																		
Cebolla																		
Otros																		
TOTAL (2)																		
Hortícolas apocarb. por sus hojas																		
Coles																		
Lachugas																		
Otros																		
TOTAL (3)																		
Hierbas secas																		
Alcachofa																		
Cofino																		
v. Bercoll																		
TOTAL (4)																		

## C.4.1.3. Cultivos hortícolas (continuación)

Producto	Producción (Tm)	Factorización (Pts)	Comercialización						TOTAL					
			Mercado Tm	interior Pts	Unión Tm	Europea Pts	Otros Tm	Pakets Pts	Industria Tm	Restada Tm	Pts			
H. apro- vechables														
por sus frutos														
Pimiento														
Berenjena														
Melón														
Pepino														
Sandía														
Calabacín														
Calabaza														
Fresón														
TOTAL (€)														
Semillas x 10 frutos														
TOTAL (€)														
TOTAL 1-2-3- 4-5-6														

## C.4.2. SECCION ARROZ Y OTROS CEREALES

PRODUCTO	Producción (Tm)	Facturación (Pts)	Comercia- lización													
			Mercado T.m.		Interior Plus.		Unión T.m.		Europa Plus.		Otros T.m.		Países Plus.		Total T.m.	
Arroz																
Trigo																
Cebada																
Centeno																
Otros																
TOTAL																

## C.4.3. OLEAGINOSAS

PRODUCTO	Producción (Tm)	Facturación (Pts)	Comercia- lización													
			Mercado T.m.		Interior Plus.		Unión T.m.		Europa Plus.		Otros T.m.		Países Plus.		Total T.m.	
Girasol																
TOTAL																

C.4.4. SECCION CULTIVOS ORNAMENTALES

	Producción		Facturación		Comercialización						
	(Unidades)	(Pta)	Mercado Unidades	Interior Pta	Unión Unidades	Europa		Otros		Total Unidades	
						Pta	Unidades	Pta	Unidades		
Clavel											
Crisantemo											
Frisin											
Gerbera											
Gladiolo											
Lilium											
Linonidium											
Pantelata											
Rosa											
Statice											
<b>TOTAL</b>											

**C4.5. SECCION ALMAZARA**

- Volumen acetilina producida (Ton): \_\_\_\_\_

- Volumen aceite obtenido (SI): \_\_\_\_\_

- Rendimiento medio (%): \_\_\_\_\_

- Acidez media (°): \_\_\_\_\_

- Comercialización:

Mercado interior			Unión Europea			Otros			TOTAL		
Embot			Embot.			Embot			Embot.		
Granul	Pis	HI	Granul	Pis	HI	Granul	Pis	HI	Granul	Pis	HI
HI	Pis	HI	HI	Pis	HI	Pis	HI	HI	HI	Pis	HI

**C.4.6. SECCION BODEGA**

- Producción uva (Tm): \_\_\_\_\_ Producción vino (Hl): \_\_\_\_\_ Grado medio: \_\_\_\_\_
- Producción uva blanca (Tm): \_\_\_\_\_ Producción vino blanco (Hl): \_\_\_\_\_ Grado medio: \_\_\_\_\_
- Producción uva negra (Tm): \_\_\_\_\_ Producción vino tinto (Hl): \_\_\_\_\_ Grado medio: \_\_\_\_\_
- Producción vino rosado (Hl): \_\_\_\_\_ Grado medio: \_\_\_\_\_
- Producción vino especial (Hl): \_\_\_\_\_ Grado medio: \_\_\_\_\_

**- Comercialización:**

TIPO	Mercado Interior				Unión Europea				Otros Países				TOTAL				
	Granel		Embot.		Granel		Embot.		Granel		Embot.		Granel		Embot.		
	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	Hl	Pts	
VINO																	
D.O.																	
MESA																	
Art.36																	
OTRO																	
TOTAL																	

## C.4.7. SECCION SUMINISTROS

PRODUCTO	FACTURACION		
	Total	% (1)	Media (Ptas/socio)
Material vegetal			
Fitosanitarios			
Fertilizantes			
Herramientas			
Piensos			
Productos veterinarios			
Otros			
<b>TOTAL</b>			

(1) Porcentaje que representa cada grupo de productos respecto al total de facturación

## C.4.8. SECCION SERVICIOS (CULTIVO): Indíquese la superficie que habitualmente está inscrita en la sección

SERVICIO	Superficie (Hectáreas)	% (1)	Facturación	
			Total (Ptas)	Media (Ptas/Hecta.)
Siembra y/o plantación				
Tratamientos				
Abonado				
Poda				
Riego				
Labores				
Recolección				
Otros				
<b>TOTAL</b>				

(1) Porcentaje que representa cada servicio (llos) respecto al total de la superficie de la sección

## C.4.8.1. TENDENCIA HISTORICA

	1.980	1.985	1.990	1.994	1.995
Superficie Total (Hecta.)					
Facturación Total (Ptas)					



C.4.9. SECCION APICULTURA

Tipo de colmena	Nº de colmenas	Producción (Kg)	Mercado interior		Unión Europea		Otros Países		TOTAL	
			kg	Pts	kg	Pts	kg	Pts	kg	Pts
		Miel								
		Polen								
		Cera								
		Jalea								
<b>TOTAL</b>										



**C.4.10.3. GANADO PORCINO**

Nº Cabezas	Mercado		Interior		Mercado		Exterior		TOTAL Pts
	Carne kg	Pts	Reproductores nº	Pts	Carne kg	Pts	Reproductores nº	Pts	
<b>Total</b>									

**C.4.10.4. GANADO AVIAR**

Nº Cabezas	Mercado		Interior		Mercado		Exterior		TOTAL Pts
	Huevos Docenas	Pts	Carne kg	Pts	Huevos Docenas	Pts	Carne kg	Pts	
<b>Total</b>									

**C.4.10.5. GANADO CUNICOLA**

Nº Cabezas	Mercado		Interior		Mercado		Exterior		TOTAL Pts
	Reproductores Nº	Pts	Carne kg	Pts	Reproductores Nº	Pts	Carne kg	Pts	
<b>Total</b>									

## C.4.11. SECCION DE CREDITO

- Nombre del auditor: \_\_\_\_\_

- Fecha de cierre: \_\_\_\_\_

- N° oficinas competencia: \_\_\_\_\_

ACTIVO (PTS)		PASIVO (PTS)	
Recursos propios		Ctas corrientes	
Préstamos socios	Hipotecarios	Ctas ahorro	
	Consumo	Imp. Plazo fijo	
	Campaña	Otros acreedores	
	Circulante		
Préstamos secciones	Immovilizado		
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

## MODULO D. ORGANIZACION Y ESTRUCTURA SOCIETARIA

### D.1. EMPRESARIAL

**D.1.1. ORGANIGRAMA.** Indíquese el nº de personas adscritas a las siguientes áreas:

AREA	Nº PERSONAS
Dirección/Gerencia	
Comercial	
Administración/Contabilidad	
Técnica	
Almacén/Suministros	
Campo/Labores exteriores	
TOTAL	

### D.2. SOCIAL

#### D.2.1. CONSEJO RECTOR

Nº componentes: \_\_\_\_\_

#### D.2.2. CONDICIONES DE ENTRADA NUEVOS SOCIOS

Cuando ingresa un nuevo socio aporta:

- Cuota de entrada (destinada a reserva obligatoria):  
 \_\_\_\_\_ pts fijas + \_\_\_\_\_ pts/Hectárea

- Aportaciones obligatorias (destinadas a capital social).  
 \_\_\_\_\_ pts fijas + \_\_\_\_\_ pts/Hectárea

**D.3** Indique el destino porcentual del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa de 1995 a aplicar en 1996:

- Aún no se ha aplicado: \_\_\_\_\_ %
- Formación de los socios: \_\_\_\_\_ %
- Ayudas a entidades culturales y sociales: \_\_\_\_\_ %
- Aportación a la federación de cooperativas: \_\_\_\_\_ %
- Ayudas a estudios para hijos de socios: \_\_\_\_\_ %
- Viajes y actividades de confraternización de los socios: \_\_\_\_\_ %
- Otros: \_\_\_\_\_ %

**D.4.** ¿Cuál es el destino más generalizado del Excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales?

- La mayor parte se destina a los socios en forma de retorno cooperativo monetizado
- La mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa

**D.5.** Indique el modo en que se distribuyen los retornos cooperativos que corresponden a los socios al final de cada ejercicio: : \_\_\_\_\_

## D.6. ¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?

	Consejo Rector	Asamblea de socios
Menos de 1 vez al año		
1 vez al año		
Varias veces al año		
1 vez al mes		
Varias veces al mes		
1 vez por semana		

## D.7. En el proceso de toma de decisión, ¿Qué órgano asume las siguientes competencias?

	Gerente	Presidente	Consejo Rector	Asamblea socios
- <i>Decisiones de gestión:</i> administración, comercial, financiación				
<i>Decisiones laborales:</i> remuneración de trabajadores y socios, contratación y despido de trabajadores, formación y organización de la producción.				
<i>Decisiones estratégicas:</i> grandes inversiones, políticas de expansión, admisión/expulsión de socios				

## MODULO E. POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA ANTE EL MERCADO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

### E.1. EQUIPAMIENTO POR SECCIONES

#### E.1.1. SECCION HORTOFRUTICOLA

- Almacén (m<sup>2</sup>): \_\_\_\_\_

- Líneas de manipulación y confección (Tm/h): \_\_\_\_\_

- Carretillas elevadoras (nº): \_\_\_\_\_

- Cámaras frigoríficas (m<sup>3</sup>): \_\_\_\_\_

- Cámaras de desverdización (m<sup>3</sup>): \_\_\_\_\_

\* Envía parte de la producción para ser manipulada por otras entidades

S  N

- En caso afirmativo indique tipo y nombre de la entidad y su dirección postal \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### E.1.2. SECCION ALMAZARA

\* Dispone de medios y equipamiento propios para elaborar el producto

S  N

- En caso de respuesta negativa indique la entidad que lo elabora y su dirección postal \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\* En caso afirmativo conteste a las siguientes preguntas:

- Tipo de almazara: Tradicional (Prensa): \_\_\_\_\_  NºPrensas: \_\_\_\_\_  
Continúa: \_\_\_\_\_

- Tolvas de recepción de aceituna: S  N:  Capacidad (kg): \_\_\_\_\_

- Capacidad molturación (kg)/ 24 h: \_\_\_\_\_

- Capacidad almacenamiento de aceite (l): \_\_\_\_\_

- Tipo de depósitos: Acero inoxidable \_\_\_\_\_  Capacidad (Hl): \_\_\_\_\_  
Poliéster: \_\_\_\_\_  Capacidad (Hl): \_\_\_\_\_  
Hierro: \_\_\_\_\_  Capacidad (Hl): \_\_\_\_\_  
Subterráneo: \_\_\_\_\_  Capacidad (Hl): \_\_\_\_\_

- Tiene embotelladora: S:  N:  Manual  Automática:

- Capacidad de embotellado/día: \_\_\_\_\_

## E.1.3. SECCIÓN BODEGA

## E.1.3.1. EQUIPO BÁSICO DE ELABORACIÓN

EQUIPO	CARACTERÍSTICAS		
De recepción	N° de tolvas de recepción		
	Material tolvas y sinfin de acero inoxidable	SI	NO
	Estrujadoras de rodillos	SI	NO
	Estrujadoras centrifugas	SI	NO
	Otro tipo de estrujadora		
	Conexiones reparto pasta en acero	SI	NO
	Conexiones reparto pastas en P.V.C.	SI	NO
De maceración y limpieza de mostos	Conexiones reparto pastas en otro tipo		
	Autovinificadores	SI	NO
	Criomaceradores	SI	NO
	Deslurbadores mosto	SI	NO
	Centrifugas	SI	NO
De limpieza y desinfección de bodega	Filtros rotativos a vacío	SI	NO
	Agua potable con equipos de presión	SI	NO
	Depósitos especiales de preparación de productos de limpieza e higiene	SI	NO
	Aplicación de productos por compresor, duchas, bolas, alcachofas, etc.		

## E.1.3.2. CAPACIDAD DE VASILLAJE

DEPOSITO		UNIDADES	VOLUMEN TOTAL (hl)
Hormigón	Subterráneos		
	Elevados		
Acero inox. para control de T de fermentación	Con camisas		
	Con placas		
	Otro sistema		
Destinados a almacenamiento	Poliéster		
	Cemento revestido		
	Madera		
	Barricas		
	Acero inoxidable		
<b>TOTAL</b>			

## E.1.3.3. EMBOTELLADO

- Tiene embotelladora: S  N
- Capacidad teórica de la línea/día: \_\_\_\_\_
- Rendimiento real de la línea/día: \_\_\_\_\_
- Porcentaje del embotellado sobre el total producido: \_\_\_\_\_



**E.1.4. SECCION SUMINISTROS**

- Instalaciones (m2): \_\_\_\_\_
- Carretillas elevadoras (n°): \_\_\_\_\_
- Stockage medio (Tm) de abono (ejercicio 95): \_\_\_\_\_

**E.1.5. SECCION SERVICIOS (CULTIVO)**

- Equipos de siembra: \_\_\_\_\_
- Equipos de abonado: \_\_\_\_\_
- Equipos de laboreo: \_\_\_\_\_
- Equipos de recolección: \_\_\_\_\_
- Equipos de tratamientos fitosanitarios: \_\_\_\_\_

**E.2.** De entre los siguientes ámbitos, indique en cuáles se han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años :

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción.....
- Inversiones en redes de comercialización.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo.....
- Diversificación de productos.....
- otros (especificar): \_\_\_\_\_

**E.3.** Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa :

- La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final.....
- La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo o elaborarlo.....
- La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final.....

**E.4.** ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

- Si  No

**E.4.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.4., indique en qué ámbitos :

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción.....
- Inversiones en redes de comercialización.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo.....
- Diversificación de productos.....
- otros (especificar): \_\_\_\_\_

**E.4.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.4., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto :

- Expansión propia (captación de nuevos socios ) .....
- Absorción o fusión con otras cooperativas.....
- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial (cooperativas de 2º grado, A.I.E. o semejantes) .....

**E.5.** Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:

- De la zona.....
- Regional.....
- Nacional.....
- Países europeos .....
- Otros países.....

**E.6.** A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?

- Sí  No

**E.7.** ¿Su empresa comercializa con marca propia?

- Sí  No

## MODULO F. PROYECCION EXTERNA

F.1. ¿Realiza la cooperativa habitualmente proyectos de promoción y/o desarrollo? S  N

- ¿Destina la cooperativa medios económicos para la promoción de sus productos? S  N

En caso afirmativo, ¿qué porcentaje del total de facturación? \_\_\_\_\_ %

- ¿Destina la cooperativa medios económicos para el desarrollo de sus productos? S  N

En caso afirmativo, ¿qué porcentaje del total de facturación? \_\_\_\_\_ %

F.2. ¿Financia la cooperativa alguna obra social? S  N

Indique el tipo de actividad social que financia:

- Actividades lúdicas (comidas, viajes de socio, ...) .....
- Actividades culturales (becas, biblioteca, ...) .....
- Actividades deportivas .....
- Otras actividades .....

F.3. ¿Actualmente la cooperativa está integrada en algún proyecto de expansión y/o integración?

S  N

En caso afirmativo enumérelas: \_\_\_\_\_

F.4. ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de expansión y/o integración?

S  N

En caso afirmativo, indique la política a seguir:

- Expansión propia (captación de nuevos socios) .....
- Absorción de otras cooperativas .....
- Fusión con otras cooperativas .....
- Integración en cooperativas de 2º grado .....
- Creación de ATF's o semejantes .....

F.5. ¿La cooperativa está integrada en alguna organización de representación política?

S  N

En caso afirmativo indicar cuál:

- Unión Territorial de cooperativas .....
- FF.COAV (ATRIAs/ADVs) .....
- CEV .....
- La empresarial .....
- Otras: \_\_\_\_\_

F.6. ¿Qué ventajas le reporta estar integrado en una organización representativa?

- Estar mejor informados .....
- Tener asesoramiento cualificado cuando se necesite .....
- Acceso a cursos de formación .....
- Estar representado frente a las instituciones públicas .....
- Facilita la cooperación con otras cooperativas .....
- Contribuir al desarrollo del movimiento de la Economía Social .....
- Otras \_\_\_\_\_

F.7. ¿Que insuficiencias resaltaría en la actuación de estas organizaciones? \_\_\_\_\_

F.8. ¿El grado de implantación de la cooperativa en su entorno hace prever la incorporación de nuevos socios?: S  N

F.9. ¿La cooperativa tiene previsto a medio plazo diversificar sus actividades? S  N

En caso afirmativo, indique en qué sentido:

- Comercialización de nuevos productos .....
- Oferta de nuevos servicios .....
- Creación de nuevas secciones .....

F.10. ¿Pertenece a alguna cooperativa de segundo grado? S  N

¿desde cuando? \_\_\_\_\_

¿cuales son sus principales funciones? \_\_\_\_\_

F.11. ¿Mantiene relaciones de cooperación e intercambio con otras cooperativas? S  N

Esta relación ¿de qué tipo es?

- Permanente .....
- Estratégica .....
- Intermitente .....
- Periódica .....

F.12. ¿Se dan cursos de formación cooperativa a los socios? S  N

F.12.1. Caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.12. ¿Qué porcentaje de socios los han seguido?

\_\_\_\_\_

F.13. ¿Qué servicios importantes para la gestión de la empresa contratan Uds. con otras empresas u organismos? \_\_\_\_\_

F.13.1. ¿Qué tipo de empresas u organismos les proporcionan tales servicios? \_\_\_\_\_

F.14. ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la cooperativa?

- Instituciones del sector cooperativo .....
- Cajas de Ahorro .....
- Bancos .....

F.15. ¿Con qué recursos han financiado las inversiones realizadas en los últimos años?

- Recursos propios fundamentalmente .....
- Recursos propios y préstamos externos .....
- Préstamos externos fundamentalmente .....
- No ha realizado inversión alguna .....



## ANEXO EMPRESAS CITRICOS

1) Señale si su cooperativa produce y comercializa:

Clementinas	Navelinas	Navelis	Valencia Late
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2) Indique si en su política comercial realiza operaciones en alguna de las siguientes modalidades (indicar porcentajes aproximados)

a) Programas de ventas para suministro a lo largo de toda la campaña con uno o varios clientes

Clementinas	Navelinas	Navelis	Valencia Late
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

b) Ventas en consignación

Clementinas	Navelinas	Navelis	Valencia Late
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

c) Ventas en firme (precio fijado) con clientes de forma puntual a lo largo de la campaña.

Clementinas	Navelinas	Navelis	Valencia Late
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## VENTAS EN FIRME

3) Sus acuerdos de venta en firme los suele realizar en los siguientes meses (por favor, indique el porcentaje, sobre el total de ventas en firme que realiza, que representa cada mes)

	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Clem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Navcl.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N.Lima	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Valen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4) El período de tiempo que transcurre desde que se pacta en firme hasta que se envía la fruta es el siguiente (indique, del total de los envíos previamente pactados en firme, la proporción con la que lo pacta con una antelación u otra)

- a) entre un día y una semana       b) entre una y tres semanas       c) un mes  
 d) entre uno y dos meses       e) más de dos meses

5) En campañas con escasez de fruta, suelo incrementar  / reducir  mis ventas en firme en relación a una campaña "con fruta", en la siguiente proporción:

- a) entre 1-25%       b) entre 26-50%       c) entre 51-75%       d) entre 76-100%

6) En las campañas con escasez de fruta, suelo anticipar  / retrasar  mis acuerdos de venta en firme

7) Si anticipo o retraso mi acuerdo, habitualmente ¿con cuánta diferencia de tiempo tiene lugar el acuerdo de venta en firme respecto a una campaña normal?

- a) entre una y dos semanas       b) entre dos semanas y un mes  
 c) entre uno y dos meses       d) más de dos meses

## VENTAS EN CONSIGNACION

8) Sus acuerdos de venta en consignación los suele realizar en los siguientes meses (por favor, indique el porcentaje, sobre el total de ventas en consignación que realiza, que representa cada mes)

	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Clem.												
Navel.												
N.Lina												
Valen.												

9) El periodo de tiempo que transcurre desde que se pacta la venta en consignación hasta que se envía la fruta es el siguiente (indique, del total de los envíos previamente pactados en consignación, la proporción con la que lo pacta con una antelación u otra).

- a) entre un día y una semana       b) entre una y tres semanas       c) un mes  
 d) entre uno y dos meses       e) más de dos meses

10) ¿Qué periodo de tiempo suele transcurrir desde que envía la fruta hasta que conoce el precio al que le va a liquidar el consignatario?

- a) de 1 a 4 días       b) de 5 a 8 días       c) de 9 a 12 días       d) trece o más días

11) En campañas con escasez de fruta, suelo incrementar  / reducir  mis ventas en consignación en relación a una campaña "con fruta", en la siguiente proporción:

- a) entre 1-25%       b) entre 26-50%       c) entre 51-75%       d) entre 76-100%

12) En las campañas con escasez de fruta, suelo anticipar  / retrasar  mis acuerdos de venta en consignación

13) Si las adelanto o las retraso, de media, ¿con cuánta diferencia de tiempo respecto a una campaña normal?

- a) entre 1 y 2 semanas       b) entre 2 semanas y 1 mes       c) entre 1 y 2 meses       d) más de 2 meses

## PROGRAMA DE VENTAS

14) Sus acuerdos de programas de ventas los suele realizar en los siguientes meses (por favor, indique el porcentaje, sobre el total de programas de ventas que acuerda en firme que realiza, que representa cada mes)

	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Clem.												
Navel.												
N.Lina												
Valen.												

15) ¿Cuándo conoce el precio al que le van a pagar la fruta?

- a) al pactar la venta para toda la campaña       b) de dos semanas a un mes antes del envío  
 c) entre 1 y 2 semanas antes del envío       d) según se va enviando la fruta

16) En campañas con escasez de fruta, suele fijarse con anterioridad  / posterioridad  en relación a una campaña "con fruta".

- a) más de 4 semanas       b) 4 semanas       c) 3 semanas       d) 2 semanas       e) 1 semana

## SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES

### MODULO A. IDENTIFICACIÓN Y VARIABLES GENÉRICAS DE LA EMPRESA

#### IDENTIFICACIÓN

- A.1. Nombre de la empresa:..... \_\_\_\_\_  
 N° Registro Administrativa:..... \_\_\_\_\_ C.I.F.: \_\_\_\_\_
- A.2. Localidad (municipio): \_\_\_\_\_ Código de Comarca: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_
- A.3. Dirección de la empresa: \_\_\_\_\_
- A.4. Teléfono: .....; Fax:.....
- A.5. Sector de actividad (conforme listado adjunto): { . } \_\_\_\_\_

#### DATOS DE CONSTITUCIÓN

- A.6. Año en que comenzó su actividad.....:
- A.7. Número de socios constituyentes.....:
- A.8. Número de socios trabajadores en el momento de la constitución.....:
- A.9. Número de trabajadores no socios en el momento de la constitución:
- |                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| Trabajadores fijos.....:      | <input type="text"/> |
| Trabajadores eventuales.....: | <input type="text"/> |
- A.10. Capital social declarado:
- |   |           |
|---|-----------|
| En el momento de la constitución de la empresa: | _____ pts |
| A 31 de diciembre de 1995                       | _____ pts |
- A.11. Indique la distribución del capital social en el momento de la constitución:
- |   |         |
|---|---------|
| Participación de los socios trabajadores: | _____ % |
| Participación de los socios capitalistas: | _____ % |
|   | 100 %   |



## MÓDULO B. RECURSOS HUMANOS.

B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases:

Socios:		.....
No socios:		.....
- con contrato indefinido:	.....	
- con contrato eventual:	.....	
Suma de socios y trabajadores con contrato indefinido:		.....

B.2. Indique la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) según antigüedad en la empresa en la actualidad:

	Nº de trabajadores
- Menos de 2 años:	
- 2 o más años:	
Total:	

B.3. Indique la distribución del número medio de trabajadoras (socias y contratadas por tiempo indefinido) en la empresa durante 1995:

Intervalos de edad	Número de trabajadoras		
	Hombres	Mujeres	Totales
- Menos de 25 años:			
- Entre 25 y 45 años (inclusive):			
- Más de 45 años:			
Total:			

B.4. Jornada laboral: ¿Cuántas horas a la semana (incluyendo horas extraordinarias) trabajan por término medio los socios?

- Menos de 38 horas: .....
- Entre 38 y 40 horas: .....
- Entre 41 y 45 horas: .....
- Más de 45 horas: .....

B.5. ¿Existe diferencia apreciable entre la jornada de los socios y la de los trabajadores contratados?

Sí  No

B.6. Indique el número de socios afiliados a los distintos regímenes de la Seguridad Social:

- Régimen General: .....
- Régimen de Autónomos: .....
- Otros (especificar): .....
- Ninguno: .....

Total: \_\_\_\_\_

B.7. Actualmente existen socios capitalistas en la empresa?

Sí  No

**B.7.1.** En caso afirmativo indique el número de socios capitalistas en:

- El momento de constitución de la empresa:.....
- En diciembre de 1994:.....
- En diciembre de 1995:.....

**B.8.** Entre los socios trabajadores, ¿existen diferencias salariales significativas para los mismos puestos de trabajo?

Sí  No

**B.8.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.8. indique cuantas veces representa el salario máximo con respecto al mínimo:

- Menos del doble:.....
- Entre el doble y el triple:.....
- Más del triple:.....

**B.9.** El salario medio anual bruto de los socios trabajadores en relación a otras empresas del mismo sector y zona es:

- Superior:.....
- Aproximadamente igual:.....
- Inferior:.....

**B.10.** Indique el número de trabajadores en cada una de las siguientes categorías profesionales:

	Socios y trabajadores con contrato indefinido	Eventuales
Directivos y personal técnico cualificado:		
Personal administrativo:		
Comerciales (vendedores):		
Trabajadores de producción cualificados:		
Trabajadores de producción no cualificados:		
Otro tipo de personal:		
Totales:		

Nota: Ayuda del encuestador.

**B.11.** ¿Posee la empresa un gerente o director?

Sí  No

**B.11.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.11., ¿es socio?

Si  No

**B.11.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.11., ¿Cuál es su nivel de formación?

- Estudios primarios:.....
- Bachillerato / Formación Profesional:.....
- Cursos de especialización no reglada:.....
- Titulación universitaria:.....

**B.12.** En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que haya seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?

Si  No

**B.12.1.** En caso afirmativo, ¿Qué tipo de personal ha recibido esa formación? (Puede haber más de una respuesta)

- Directivos y personal técnico cualificado :.....
- Personal administrativo:.....
- Comerciales (vendedores):.....
- Trabajadores de producción cualificados:.....
- Trabajadores de producción no cualificados:.....
- Otro tipo de personal:.....

**B.12.2.** En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje de la plantilla ha seguido cursos de perfeccionamiento profesional?

\_\_\_\_\_ %

**B.12.3.** En caso afirmativo, ¿Cuál ha sido la causa del perfeccionamiento profesional? (Puede haber más de una respuesta):

- Adaptación a los cambios técnicos y organizativos de la empresa:.....
- Política de promoción del trabajador:.....
- Insuficiente cualificación para cumplir las funciones encomendadas:.....
- Estrategia de desarrollo de la empresa:.....

**B.13.** ¿Existen trabajadores que simultanean su trabajo en diferentes áreas funcionales?

Si  No

**B.13.1.** En caso afirmativo, indique las áreas funcionales en que se produce esta simultaneidad:

	Dirección	Comercial	Admón.	Producción
Dirección				
Comercial				
Administración				
Producción				

**B.13.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.13., indique las causas:

- Falta de personal cualificado:.....
- Falta de organigrama:.....
- Necesidad de flexibilidad productiva:.....
- Otras razones (especificar) \_\_\_\_\_

## C. DATOS ECONÓMICO FINANCIEROS.

LE RECORDAMOS QUE NOS COMPROMETEMOS A GUARDAR SECRETO PROFESIONAL DE LOS DATOS QUE UD. NOS SUMINISTRE Y QUE SOLO HAREMOS USO DE LOS MISMOS A NIVEL GLOBAL AGREGADO, NUNCA DE FORMA INDIVIDUAL

**C.1.** Por favor, adjunte fotocopias del balance después de distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1994 y 1995.

Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de Sociedades correspondiente a dichos ejercicios.

En ausencia de los dos documentos solicitados conteste a las siguientes preguntas de la hoja sobre Estructura Económica y Financiera

**C.2.** Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?

Sí  No

**C.2.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿En qué año/s fue?:

- En el primer año de funcionamiento:.....

- En años posteriores:.....

**C.2.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿Por qué concepto/s? (Puede haber más de una respuesta)

- Fomento de empleo:.....

- Ayuda a la comercialización:.....

- Formación:.....

- Financiación (por ejemplo, tipo más reducidos):.....

- Para realizar cambios técnicos y organizativos:.....

- Investigación y desarrollo tecnológico:.....

**C.3.** ¿Cuáles de los siguientes planes empresariales realiza su empresa?

- Plan de gestión anual:.....

- Plan estratégico:.....

## ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA

**BALANCE DE SITUACIÓN**

ACTIVO	1994	1995
Inmoviliado .....		
Existencias .....		
Clientes .....		
Efectos comerciales a cobrar .....		
Cuentas financieras .....		
Otras cuentas deudoras .....		

PASIVO	1994	1995
Capital social .....		
Reservas y fondos .....		
Préstamos a largo plazo .....		
Créditos .....		
Socios acreedores .....		
Otras cuentas acreedoras .....		

**CUENTAS EXPLOTACIÓN**

DEBE	1994	1995
Compras .....		
Sueldos y Salarios .....		
Amortizaciones .....		
Provisiones .....		
Trabajos y suministros ext. ....		
Gastos financieros .....		
Gastos varios .....		
Tributos .....		

HABER	1994	1995
Ventas .....		
Otros Ingresos .....		

## D. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA SOCIETARIA

D.1. ¿Han ingresado nuevos socios trabajadores y/o capitalistas en la empresa después de su constitución?

Sí  No

D.1.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.1., señale el procedimiento seguido por la empresa para incorporar los nuevos socios:

- Ampliación de capital:.....
- Venta de acciones existentes:.....

D.1.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.1., la valoración de las acciones de los nuevos socios fue:

- Superior al valor real de las acciones según balance:.....
- Igual o similar al valor real de las acciones según balance:.....
- Inferior al valor real de las acciones según balance:.....

D.2. ¿Cuál es el destino más generalizado del beneficio de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales?

- La mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa:.....
- La mayor parte se destina a retribuir al capital:.....

D.3. ¿En qué % se distribuye actualmente el capital social de la SAL entre los socios?

- Socios trabajadores: \_\_\_\_\_%
- Socios capitalistas: \_\_\_\_\_%

D.4. ¿Existen socios capitalistas con personalidad jurídica?

Sí  No

D.4.1. En caso de respuesta afirmativa, qué naturaleza presentan:

- pública:.....
- privada:.....
- de ambos tipos:.....

D.5. ¿Todos los socios trabajadores actualmente poseen similar proporción del capital de la empresa?

Sí  No

D.6. ¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?

	Consejo de Administración	Junta General de Accionistas
Menos de 1 vez al año		
1 vez al año		
Varias veces al año		
1 vez al mes		
Varias veces al mes		
1 vez por semana		

**D.7. En el proceso de toma de decisión, ¿Qué órgano asume las siguientes competencias?**

	Gerente	Consejo Admón	Junta Accionistas
- <i>Decisiones de gestión:</i> administración, comercial, financiación			
- <i>Decisiones laborales:</i> remuneración de trabajadores y socios, contratación y despido de trabajadores, formación y organización de la producción.			
- <i>Decisiones estratégicas:</i> grandes inversiones, políticas de expansión, admisión/expulsión de socios			

**D.8. Aparte de la Junta General de Accionistas y del Consejo de Administración, ¿existen otros órganos de participación en la empresa?**

Si  No

**D.8.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.8, indique cuáles:  
(especificar):**

---

## E. POSICIÓN SECTORIAL Y POLÍTICA DE INVERSIONES.

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

- a. Nueva creación:.....
- b. Transformación jurídica de una empresa ya existente:.....
- c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis:

E.1.1. Si ha contestado afirmativamente a los ítems b. o c. de la pregunta E.1., indique la forma jurídica de la empresa de la que provenía:

- Sociedad Limitada o Sociedad Anónima:.....
- Cooperativa:.....
- Sociedad Anónima Laboral:.....
- Otra: \_\_\_\_\_

E.2. Señale aquellas entidades que prestaron más apoyo a su empresa en las etapas de constitución y primer año de actividad?

- Conselleria de Treball:.....
- Cajas de Ahorro:.....
- Federación de Sociedades Laborales:.....
- Administraciones locales (incluye agencias de desarrollo local).....
- Otros (especificar) \_\_\_\_\_

E.3. Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de su empresa:

- La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final:
- La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo/elaborarlo:
- La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final:.....

E.4. De entre los siguientes ámbitos, indique en cuáles se han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción:.....
- Inversiones en redes de comercialización:.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo:.....
- Diversificación de productos:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

E.5. ¿A medio plazo tiene su empresa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

Sí  No

E.5.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique en qué ámbitos:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción:.....



- Inversiones en redes de comercialización:.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo:.....
- Diversificación de productos:.....
- otros (especificar): \_\_\_\_\_

E.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto:

- Expansión propia (captación de nuevos socios):.....
- Absorción o fusión con otras empresas de Economía Social:.....
- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial (AIE u otros):..

E.6. ¿Su empresa comercializa con marca propia?

Sí  No

E.7. En su opinión, ¿qué poder negociador con proveedores tiene su S.A.L.?

- Reducido:.....
- Mediano:.....
- Alto:.....

E.8. En su opinión, ¿qué poder negociador con clientes tiene su S.A.L.?

- Reducido:.....
- Mediano:.....
- Alto:.....

E.9. En su opinión, ¿existe una amenaza de productos o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce?

- Reducida:.....
- Mediana:.....
- Elevada:.....

E.10. Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:

- Comarcal:.....
- Regional:.....
- Nacional:.....
- Otros países industrializados:.....
- Otros países en desarrollo:.....

E.11. A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?

Sí  No

## F. PROYECCIÓN EXTERNA

F.1. ¿Habitualmente su empresa suele recurrir a asesoramiento externo?

Sí  No

F.1.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de asesoramiento? (Puede haber más de una respuesta)

- Asesoramiento jurídico:.....
- Asesoramiento fiscal, contable y laboral:.....
- Asesoramiento comercial:.....
- Información y asesoramiento sobre ayudas de la Administración Pública
- Asesoramiento organizativo y de formación en recursos humanos:.....
- Asesoramiento y dirección y planificación estratégica:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

F.2. ¿Su empresa se encuentra afiliada a alguna asociación o federación empresarial?

Si  No

F.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique qué tipo de federación:

- Federación de S.A.L.:.....
- Federación o asociación de su sector de actividad (ejemplo, mueble).....
- Federación o asociación de carácter territorial (ejemplo, de ámbito local)

F.2.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique el nivel de implicación:

- Apenas participo (recibo información y acudo a la asamblea anual):.....
- Participo activamente en las actividades de la asociación-federación;...

F.2.3. ¿Qué ventajas le reporta estar asociado a la Federación de S.A.L.?

- Estar mejor informados:.....
- Tener asesoramiento cualificado:.....
- Tener apoyo en momentos de dificultad:.....
- Acceso a cursos de formación:.....
- Estar representado frente a las instituciones públicas:.....
- Facilita la cooperación con otras empresas de Economía Social:.....
- Contribuir al desarrollo del movimiento de la Economía Social:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

F.2.4. ¿Qué insuficiencias destacaría en el funcionamiento de la Federación?

---



---



---

F.3. ¿Acude su empresa regularmente a las ferias del sector productivo al que pertenece?

Sí  No

F.4. ¿Ha recurrido a los servicios del Instituto Tecnológico de su sector de actividad?

- No :.....
- Alguna vez:.....
- Frecuentemente:.....

F.5. ¿Ha establecido su empresa algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años?

Sí  No

F.5.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique el objetivo del acuerdo

- Acceso conjunto a nuevos mercados (comercialización) :.....
- Fabricación conjunta de un producto (producción) :.....
- Aprovisionamiento (materias primas, maquinaria) :.....
- Investigación y desarrollo:.....
- Financiación:.....
- Otros (especificar):.....

F.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., ¿Con qué tipo de empresas ha establecido los acuerdos de cooperación?

- Empresas capitalistas (S.A. o S.L.) :.....
- Empresas de la Economía Social (cooperativas y SALES) :.....
- Mixto:.....

F.5.3. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique la forma del acuerdo:

- Carácter informal :.....
- Contrato formalizado:.....
- Cooperativa de servicios:.....
- A.I.E. (Agrupación de interés económico) :.....
- Sociedad limitada o Sociedad Anónima:.....
- Participación cruzada en el capital social de las empresas asociadas;.....

F.6. ¿Trabaja su empresa como subcontratista de otras empresas del sector?

Sí  No

F.6.1. En caso afirmativo, indique la situación que justifica esta situación para su empresa:

- Por mi especialización produzco partes que se venden a otras empresas del sector:.....
- Fabrico productos finales para otras empresas productoras :.....
- Fabrico productos finales para comercializadoras :.....

F.6.2. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de empresas son?

- Empresas capitalistas:.....

- Empresas de Economía Social:.....

F.6.3. En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje representa la subcontratación sobre su cifra total de negocios?

\_\_\_%

F.7. ¿Su empresa ha contratado con otras empresas en los últimos 2 años parte de su actividad productiva?

Sí  No

F.7.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique el volumen de esta contratación en relación a las ventas:

\_\_\_%

F.7.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique las causas de esta contratación:

- Exceso de demanda que no puede ser atendida por la empresa:.....

- Son tareas que, por su especialización, la empresa no posee

la capacidad necesaria:.....

- Otros (especificar): .....

F.8. Indique la distribución porcentual de los mercados de sus productos o servicios:

- Mercado comarcal: \_\_\_\_\_%

- Mercado regional: \_\_\_\_\_%

- Mercado nacional: \_\_\_\_\_%

- Mercado internacional: \_\_\_\_\_%

F.9. ¿Su empresa es socia o utiliza los servicios financieros de alguna cooperativa de crédito? Indíquese lo que proceda.

Sí  No

F.10. ¿Participa su empresa en la financiación de actividades socio-culturales de su entorno?

Si  No

F.10.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.10., ¿Qué tipo de actividades?

- Apoyo al tejido asociativo:.....

- Subvenciones a actividades culturales y lúdicas:.....

- Cooperación al desarrollo: :.....

- Otros (especificar):.....

**F.11.** ¿Con qué recursos ha financiado las inversiones realizadas en los últimos tres años?

- Recursos propios fundamentalmente:.....
- Recursos propios y préstamos externos:.....
- Préstamos externos fundamentalmente:.....
- No ha realizado inversión alguna:.....

**F.12.** ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la empresa?

- Instituciones del sector cooperativo:.....
- Cajas de ahorros:.....
- Bancos:.....

## COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

### MODULO A. IDENTIFICACIÓN Y VARIABLES GENÉRICAS DE LA EMPRESA

#### IDENTIFICACIÓN

- A.1. Nombre de la empresa:..... \_\_\_\_\_  
 N° Registro Administrativo:..... \_\_\_\_\_ C.I.F.: \_\_\_\_\_  
 A.2. Localidad (municipio): \_\_\_\_\_ Código de Comarca \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_  
 A.3. Dirección de la empresa: \_\_\_\_\_  
 A.4. Teléfono: .....; Fax:.....  
 A.5. Sector de actividad (conforme listado adjunto): { . } \_\_\_\_\_

#### DATOS DE CONSTITUCIÓN

- A.6. Año en que comenzó su actividad.....:   
 A.7. Número de socios constituyentes.....:   
 A.8. Número de socios trabajadores en el momento de la constitución.....:   
 A.9. Número de trabajadores no socios en el momento de la constitución:  
 Trabajadores fijos.....:   
 Trabajadores eventuales.....:   
 A.10. Capital social declarado en el momento de la constitución de la empresa:  
 \_\_\_\_\_ pts

## MÓDULO B. RECURSOS HUMANOS.

**B.1.** Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases:

Socios:		.....
No socios:		.....
- con contrato indefinido:	.....	.....
- con contrato eventual :	.....	.....
Suma de socios y trabajadores con contrato indefinido:		.....

**B.2.** Indique la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) según antigüedad en la empresa en la actualidad :

	Nº de trabajadores
- Menos de 2 años:	.....
- 2 o más años:	.....
Total:	.....

**B.3.** Indique la distribución del número medio de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) en la empresa durante 1995:

Intervalos de edad	Número de trabajadores		
	Hombres	Mujeres	Totales
- Menos de 25 años:	.....	.....	.....
- Entre 25 y 45 años (inclusive):	.....	.....	.....
- Más de 45 años:	.....	.....	.....
Totales	.....	.....	.....

**B.4.** Jornada laboral: ¿Cuántas horas a la semana (incluyendo horas extraordinarias) trabajan por término medio los socios y trabajadores con contrato indefinido?

- Menos de 38 horas :.....
- Entre 38 y 40 horas:.....
- Entre 41 y 45 horas:.....
- Más de 45 horas:.....

**B.5.** En el grupo formado por socios trabajadores y trabajadores con contrato indefinido, ¿existen diferencias salariales significativas para los mismos puestos de trabajo?

Si  No

**B.6.** Indique cuantas veces representa el salario máximo con respecto al mínimo:

- Menos del doble:.....
- Entre el doble y el triple:.....

- Más del triple:.....

**B.7. El salario medio anual bruto de los trabajadores socios, en relación con el que perciben mayoritariamente los trabajadores del sector y zona, es:**

- Superior:.....

- Aproximadamente igual:.....

- Inferior:.....

**B.8. Indique el número de trabajadores en cada una de las siguientes categorías profesionales;**

	Socios y trabajadores con contrato indefinido	Eventuales
Directivos y personal técnico cualificado:		
Personal administrativo:		
Comerciales (vendedores):		
Trabajadores de producción cualificados:		
Trabajadores de producción no cualificados:		
Otro tipo de personal:		
Totales:		

Nota: Ayuda del encuestador.

**B.9. ¿Posee la empresa un gerente o director?**

Sí  No

**B.9.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.9., ¿es socio?**

Sí  No

**B.9.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.9., ¿Cuál es su nivel de formación?**

- Estudios primarios:.....

- Bachillerato / Formación Profesional:.....

- Cursos de especialización no reglada:.....

- Titulación universitaria:.....

**B.10. En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que ha seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?**

Sí  No

**B.10.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de personal ha recibido esa formación? (Puede haber más de una respuesta)**

- Directivos y personal técnico cualificado :.....

- Personal administrativo:.....

- Comerciales (vendedores):.....

- Trabajadores de producción cualificados:.....

- Trabajadores de producción no cualificados:.....

- Otro tipo de personal:.....

**B.10.2. En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje de la plantilla ha seguido cursos de perfeccionamiento profesional?**

\_\_\_\_\_ %



**B.10.3.** En caso afirmativo, ¿Cuál ha sido la causa del perfeccionamiento profesional? (Puede haber más de una respuesta):

- Adaptación a los cambios técnicos y organizativos de la empresa:.....
- Política de promoción del trabajador:.....
- Insuficiente cualificación para cumplir las funciones encomendadas:.....
- Estrategia de desarrollo de la empresa:.....

**B.11.** ¿Existen trabajadores que simultanean su trabajo en diferentes áreas funcionales?

Sí  No

**B.11.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.11, indique las áreas funcionales en que se produce esta simultaneidad:

	Dirección	Comercial	Admón.	Producción
Dirección				
Comercial				
Administración				
Producción				

**B.11.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.11., indique las causas:

- Falta de personal cualificado:.....
- Falta de organigrama:.....
- Necesidad de flexibilidad productiva:.....
- Otras razones (especificar).....

## C. DATOS ECONÓMICO FINANCIEROS.

LE RECORDAMOS QUE NOS COMPROMETEMOS A GUARDAR SECRETO PROFESIONAL DE LOS DATOS QUE UD. NOS SUMINISTRE Y QUE SOLO HAREMOS USO DE LOS MISMOS A NIVEL GLOBAL AGREGADO, NUNCA DE FORMA INDIVIDUAL.

**C.1.** Por favor, adjunte fotocopias del balance después de distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1994 y 1995.

Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de Sociedades correspondiente a dichos ejercicios.

En ausencia de los documentos solicitados conteste a las siguientes preguntas de la hoja adjunta Estructura Económica y Financiera

**C.2.** Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?

Si  No

**C.2.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿En qué año/s fue?:

- En el primer año de funcionamiento:.....

- En años posteriores:.....

**C.2.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿Por qué concepto/s? (Puede haber más de una respuesta)

- Fomento de empleo:.....

- Ayuda a la comercialización:.....

- Formación:.....

- Financiación (por ejemplo, tipo más reducidos):.....

- Para realizar cambios técnicos y organizativos:.....

- Investigación y desarrollo tecnológico:.....

**C.3.** ¿Cuáles de los siguientes planes empresariales realiza su empresa?

- Plan de gestión anual:.....

- Plan estratégico:.....

## ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA

**BALANCE DE SITUACIÓN**

ACTIVO	1994	1995
Inmoviliado .....		
Existencias .....		
Clientes .....		
Efectos comerciales a cobrar .....		
Cuentas financieras .....		
Otras cuentas deudoras .....		
<b>PASIVO</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Capital social.....		
Reservas y fondos.....		
Préstamos a largo plazo.....		
Créditos.....		
Socios acreedores.....		
Otras cuentas acreedoras.....		

**CUENTAS EXPLOTACIÓN**

DEBE	1994	1995
Compras .....		
Sueldos y Salarios .....		
Amortizaciones .....		
Provisiones .....		
Trabajos y suministros ext. ....		
Gastos financieros .....		
Gastos varios .....		
Tributos .....		
<b>HABER</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Ventas .....		
Otros Ingresos .....		

## D. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA SOCIETARIA

D.1. Cuando ingresa un nuevo socio, éste aporta:

- En concepto de aportaciones obligatorias a capital social:  
\_\_\_\_\_ pts fijas
- En concepto de cuotas de entrada (destinadas a reserva obligatoria):  
\_\_\_\_\_ pts

D.2. ¿Existen actualmente socios no trabajadores o asociados en la empresa?

Sí  No

D.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.2., indique la distribución actual del capital social:

- Participación de los socios trabajadores:..... %
  - Participación de los socios no trabajadores o asociados:..... %
- 100 %

D.3. ¿El capital social de la cooperativa se remunera con un interés anual?

Sí  No

D.3.1. En caso afirmativo a la pregunta D.3., ¿Cuál es el tipo de interés? \_\_\_\_%

D.4. Indique el destino porcentual del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa de 1995 a aplicar en 1996:

- Aún no se ha aplicado:..... %
- Formación de los socios:..... %
- Ayudas a entidades culturales y sociales:..... %
- Aportación a la Federación de cooperativas:..... %
- Ayudas a estudios para hijos de socios:..... %
- Viajes y actividades de confraternización de los socios:..... %
- Otros..... %

D.5. ¿Cuál es el destino más generalizado del Excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales?

- La mayor parte se destina a los socios en forma de retorno cooperativo monetizado:.....
- La mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa:.....

D.6. Indique porcentualmente el modo como se distribuyen los retornos cooperativos que corresponden a los socios al final de cada ejercicio:

- Igualmente para todos los socios:..... %
  - De modo diferenciado dependiendo del nivel retributivo y características del puesto desempeñado:..... %
  - En función del número total de horas anuales trabajadas: ..... %
- Total: 100 %

D.7. ¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?

	Consejo Rector	Asamblea de socios
Menos de 1 vez al año		
1 vez al año		
Varias veces al año		
1 vez al mes		
Varias veces al mes		
1 vez por semana		

**D.8.** En el proceso de toma de decisión, ¿Qué órgano asume las siguientes competencias?

	Gerente	Consejo Rector	Asamblea socios
- <i>Decisiones de gestión:</i> administración, comercial, financiación			
- <i>Decisiones laborales:</i> remuneración de trabajadores y socios, contratación y despido de trabajadores, formación y organización de la producción.			
- <i>Decisiones estratégicas:</i> grandes inversiones, políticas de expansión, admisión/expulsión de socios			

**D.9.** Aparte de la Asamblea de Socios y del Consejo Rector, ¿existen otros órganos sociales y de participación?

Sí  No

**D.9.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta D.9, indicar cuáles:

- Comité para la reserva de formación y promoción cooperativa:.....
- Comité de disciplina:.....
- Otros (especificar):.....

**D.10.** ¿Han seguido los socios cursos de formación cooperativa?

Sí  No

**D.10.1.** En el caso de respuesta afirmativa de D.10. ¿Qué porcentaje de socios estima que lo han seguido?

\_\_\_\_\_%

## E. POSICIÓN SECTORIAL Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

- a. Nueva creación:.....
- b. Transformación jurídica de una empresa ya existente:.....
- c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis:

E.1.1. Si ha contestado afirmativamente a los ítems b. o c. de la pregunta E.1., indique la forma jurídica de la empresa de la que provino:

- Sociedad Limitada o Sociedad Anónima:.....
- Cooperativa:.....
- Sociedad Anónima Laboral:.....
- Otra: \_\_\_\_\_

E.2. Señale aquellas entidades que prestaron más apoyo a su empresa en las etapas de constitución y primer año de actividad?

- Conselleria de Treball:.....
- Otras empresas de Economía Social:.....
- Otras Administraciones:.....
- Federación de cooperativas:.....
- Otras empresas:.....
- Otros (especificar) \_\_\_\_\_

E.3. Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa:

- La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final:
- La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo/elaborarlo:
- La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final:.....

E.4. De entre los siguientes ámbitos, indique en cuáles se han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción:.....
- Inversiones en redes de comercialización:.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo:.....
- Diversificación de productos:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

E.5. ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

- Sí  No

**E.5.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique en qué ámbitos:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción:.....
- Inversiones en redes de comercialización:.....
- Cambios significativos en la organización del trabajo:.....
- Diversificación de productos:.....
- otros (especificar): \_\_\_\_\_

**E.5.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto:

- Expansión propia (captación de nuevos socios):.....
- Absorción o fusión con otras cooperativas:.....
- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial  
(cooperativas de 2º grado, A.I.E. o semejantes):.....

**E.6.** ¿Su empresa comercializa con marca propia?

- Sí  No

**E.7.** En su opinión, ¿qué poder negociador con proveedores tiene su cooperativa?

- Reducido:.....
- Mediano:.....
- Alto:.....

**E.8.** En su opinión, ¿qué poder negociador con clientes tiene su cooperativa?

- Reducido:.....
- Mediano:.....
- Alto:.....

**E.9.** En su opinión, ¿existe una amenaza de productos o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce?

- Reducida:.....
- Mediana:.....
- Elevada:.....

**E.10.** Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:

- Comarcal:.....
- Regional:.....
- Nacional:.....
- Otros países industrializados:.....
- Otros países en desarrollo:.....

**E.11.** A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?

- Sí  No

## F. PROYECCIÓN EXTERNA

F.1. ¿Habitualmente su empresa suele recurrir a asesoramiento externo?

Sí  No

F.1.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de asesoramiento? (Puede haber más de una respuesta)

- Asesoramiento jurídico:.....
- Asesoramiento fiscal, contable y laboral:.....
- Asesoramiento comercial:.....
- Información y asesoramiento sobre ayudas de la Administración Pública:..
- Asesoramiento organizativo y de formación en recursos humanos:.....
- Asesoramiento y dirección y planificación estratégica:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

F.2. ¿Su empresa se encuentra afiliada a alguna asociación o federación empresarial?

Si  No

F.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique qué tipo de federación:

- Federación de cooperativas:.....
- Federación o asociación de su sector de actividad (ejemplo, mueble):...
- Federación o asociación de carácter territorial (ejemplo, de ámbito local):

F.2.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique el nivel de implicación:

- Apenas participo (recibo información y acudo a la asamblea anual):.....
- Participo activamente en las actividades de la asociación-federación:...

F.2.3. ¿Qué ventajas le reporta estar asociado?

- Estar mejor informados:.....
- Tener asesoramiento cualificado:.....
- Tener apoyo en momentos de dificultad:.....
- Acceso a cursos de formación:.....
- Estar representado frente a las instituciones públicas:.....
- Facilita la cooperación con otras CTAs:.....
- Contribuir al desarrollo del movimiento de la Economía Social:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_

F.2.4. ¿Qué insuficiencias destacaría en el funcionamiento de la Federación?

---



---



---



**F.3.** ¿Acude su empresa regularmente a las ferias del sector productivo al que pertenece?

Sí  No

**F.4.** ¿Ha recurrido a los servicios del Instituto Tecnológico de su sector de actividad?

- No :.....
- Alguna vez:.....
- Frecuentemente:.....

**F.6.** ¿Ha establecido su empresa algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años?

Sí  No

**F.5.1.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique el objetivo del acuerdo

- Acceso conjunto a nuevos mercados (comercialización) :.....
- Fabricación conjunta de un producto (producción) :.....
- Aprovisionamiento (materias primas, maquinaria) :.....
- Investigación y desarrollo:.....
- Financiación:.....
- Otros (especificar):.....

**F.5.2.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., ¿Con qué tipo de empresas ha establecido los acuerdos de cooperación?

- Empresas capitalistas (S.A. o S.L.) :.....
- Empresas de la Economía Social (cooperativas y SALES) :.....
- Mixto:.....

**F.5.3.** En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique la forma del acuerdo:

- Carácter informal :.....
- Contrato formalizado:.....
- Cooperativa de servicios o cooperativa de 2º grado :.....
- A.I.E. (Agrupación de interés económico) :.....
- Sociedad limitada o Sociedad Anónima:.....
- Participación cruzada en el capital social de las empresas asociadas:

**F.6.** ¿Trabaja su empresa como subcontratista de otras empresas del sector?

Sí  No

**F.6.1.** En caso afirmativo, indique la situación que justifica esta situación para su empresa:

- Por mi especialización produzco partes que se venden a otras empresas del sector:.....
- Fabrico productos finales para otras empresas productoras :.....
- Fabrico productos finales para comercializadoras :.....

F.6.2. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de empresas son?

- Empresas capitalistas:.....
- Empresas de Economía Social:.....

F.6.3. En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje representa la subcontratación sobre su cifra total de negocios?

\_\_\_%

F.7. ¿Su empresa ha contratado con otras empresas en los últimos 2 años parte de su actividad productiva?

Sí  No

F.7.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique el volumen de esta contratación en relación a las ventas:

\_\_\_%

F.7.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique las causas de esta contratación:

- Exceso de demanda que no puede ser atendida por la empresa:.....
- Son tareas que, por su especialización, la empresa no posee la capacidad necesaria:.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_:.....

F.8. Indique la distribución porcentual de los mercados de sus productos o servicios:

- Mercado comarcal: \_\_\_\_\_%
- Mercado regional: \_\_\_\_\_%
- Mercado nacional: \_\_\_\_\_%
- Mercado internacional: \_\_\_\_\_%

F.9. ¿Su empresa es socia o utiliza los servicios financieros de alguna cooperativa de crédito? Indíquese lo que proceda.

Sí  No

F.10. ¿Participa su empresa en la financiación de actividades socio-culturales de su entorno?

Sí  No

F.10.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.10., ¿Qué tipo de actividades?

- Apoyo al tejido asociativo:.....
- Subvenciones a actividades culturales y lúdicas:.....
- Cooperación al desarrollo: :.....
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_:.....

**F.11. ¿Con qué recursos ha financiado las inversiones realizadas en los últimos tres años?**

- Recursos propios fundamentalmente:.....
- Recursos propios y préstamos externos:.....
- Préstamos externos fundamentalmente:.....
- No ha realizado inversión alguna:.....

**F.12. ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la empresa?**

- Instituciones del sector cooperativo:.....
- Cajas de ahorros:.....
- Bancos:.....

## II.4.2. TABLAS ESTADÍSTICAS

### COOPERATIVAS AGRARIAS

CA 1  
**EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS  
 DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

	<b>Datos 1990</b>	<b>Registrales 1995</b>	<b>Datos 1990</b>	<b>Activos* 1995</b>	<b>% Actividad 1995</b>
Nº cooperativas	607	685	450	517	75
Nº socios	364.000	370.000	143.000	395.000	107

\* Se refiere a los datos de cooperativas en funcionamiento y socios activos.

**CA 2**  
**ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LAS COOPERATIVAS**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA\***

Actividad	Castellón	Valencia	Alicante	C. Valenciana(1)
Cítricos	38	44	14	35
Frutales	10	18	10	14
Frutos Secos	24	15	14	17
Uva mesa	0	4	3,5	3
Hortalizas	6	16	10	12
Arroz	0	2	0	1
Aceite	31	18	31	25
Vino	3	32	11	19
Suministros	50	39	17	37
Piensos	5	3	0	3
Apicultura	0	1,5	0	0,7
Ganadería	0	1,6	0	0,8
Otros	18	6	12	11

\*Porcentaje de cooperativas que realizan una determinada actividad (actividad principal, según volumen de negocio), respecto del total de la provincia y del total de la Comunidad

(1) Algunas cooperativas han considerado varias actividades principales

*A.5. Actividad agropecuaria principal por volumen de negocio (poner una X donde corresponda):*

1. *Cítricos* . . . . .
2. *Frutales (no cítricos)*. . . . .
3. *Frutos secos* . . . . .
4. *Hortalizas* . . . . .
5. *Arroz* . . . . .
6. *Aceite* . . . . .
7. *Vino*. . . . .
8. *Uva de mesa* . . . . .
9. *Suministros* . . . . .
10. *Piensos* . . . . .
11. *Apicultura* . . . . .
12. *Ganadería* . . . . .
13. *Otra* \_\_\_\_\_

**CA 3**  
**COOPERATIVAS AGRARIAS CON SECCIÓN DE CRÉDITO EN LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% de cooperativas con Sección de Crédito*
Alicante	16
Castellón	14
Valencia	52
Com.Valenciana	33

\* Respecto del total de cada provincia y del total de la Comunidad Valenciana.

A.6. *¿Tiene sección de crédito?*

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CA 4**  
**TIPOS DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES (%)\***

Provincias	APA	OPFH	OPFM-FS	OPC	OPA	Sin calif.
Alicante	4	12	8	8	2	67
Castellón	9	6	2	30	26	33
Valencia	19	32	0.8	33	17	41
C. Valenciana	12	20	3	27	16	45

\*Porcentaje de cooperativas respecto del total de la provincia y del total de la Comunidad, que poseen una determinada calificación. Una cooperativa puede tener varias calificaciones.

APA: Asociación de productores agrarios.

OPFH: Organización de productores de frutas y hortalizas

OPFM-FS: Organización de productores de frutos secos

OPC: Organización de productores de cítricos

OPA: Organización de productores agrarios

A.7. *Tipo de organización...*

**CA 5**  
**PERÍODOS DE INACTIVIDAD DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

<b>Provincias</b>	<b>% de cooperativas con períodos de inactividad*</b>	<b>Duración media del período de inactividad (meses /año)</b>
Alicante	48	7
Castellón	27	6
Valencia	39	5
Com.Valenciana	38	5,5

\* Porcentaje de cooperativas respecto del total de la provincia y del total de la Comunidad. Datos de 1997.

A.8. *¿Existen en la cooperativa periodos de inactividad a lo largo del año?*

Si  No

A.9. *¿Cuál es la duración media anual del periodo de inactividad expresada en meses*

**CA 6**  
**ANTIGÜEDAD MEDIA DE LAS COOPERATIVAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

<b>Provincias</b>	<b>Antigüedad media (años)</b>
Alicante	34
Castellón	36
Valencia	32
Com.Valenciana	34

A.10. *Fecha de constitución*

**CA 7**  
**NÚMERO DE SOCIOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(VALORES MEDIOS)**

<b>Provincias</b>	<b>Fecha constitución</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Alicante	87	573	600
Castellón	155	796	809
Valencia	93	761	817
Com. Valenciana	109	727	765

A.11. N° socios: \_\_\_ Fecha constitución: \_\_\_\_\_  
 1994 (al cierre ejercicio): \_\_\_  
 1995 (al cierre ejercicio): \_\_\_

**CA 8**  
**CREACIÓN DE EMPLEO FIJO EN LAS COOPERATIVAS**  
**AGRARIAS VALENCIANAS**  
**(VALORES MEDIOS)**

<b>Provincias</b>	<b>Año constitución</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Alicante	1	4	6
Castellón	11	55	55
Valencia	0,6	38	38
C. Valenciana	4	35	35



**CA 9**  
**CREACIÓN DE EMPLEO EVENTUAL EN LAS COOPERATIVAS**  
**AGRARIAS VALENCIANAS**  
**(VALORES MEDIOS)**

<b>Provincias</b>	<b>Año constitución</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Alicante	6	25	26
Castellón	35	21	21
Valencia	7	39	48
C. Valenciana	15	31	35

**CA 10**  
**CREACIÓN DE EMPLEO (FIJO Y EVENTUAL) EN LAS COOPERATIVAS**  
**AGRARIAS VALENCIANAS**  
**(VALORES MEDIOS)**

<b>Provincias</b>	<b>Año constitución</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Alicante	7	29	32
Castellón	46	76	76
Valencia	8	78	86
C. Valenciana	18	66	70

*B.1.1. Creación de empleo...*

**CA 11**  
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS SOCIOS SEGÚN SU EDAD**

<b>Provincias</b>	<b>&lt; 45</b>	<b>45 - 65</b>	<b>&gt; 65</b>	<b>Total</b>
Alicante	24	56	20	100,00
Castellón	16	71	13	100,00
Valencia	23	62	15	100,00
Com.Valenciana	21	63	16	100,00

*B.2.1. Número de socios. Por edad...*

**CA 12**  
**SOCIOS POR SUPERFICIES DE EXPLOTACIÓN EN LAS COOPERATIVAS**  
**AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA\***

<b>Provincias</b>	<b>SUPERFICIE - HECTÁREAS</b>						<b>Total</b>
	<b>&lt; 0.5</b>	<b>0.5 - 1</b>	<b>1 - 2</b>	<b>2 - 5</b>	<b>5 - 10</b>	<b>&gt; 10</b>	
Alicante	20	22	23	27	6	2	100,00
Castellón	19	40	32	5	2	1	100,00
Valencia	24	17	33	16	7	2	100,00
Com.Valenciana	22	26	32	13	5	2	100,00

\* Los datos representan el porcentaje medio de socios por cooperativa cuyas explotaciones se encuentran en uno de los estratos reflejados. Son porcentajes medios provinciales y del total de la Comunidad Valenciana.

*B.2.2.1. Por superficie de explotación...*

**CA 13**  
**CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL EN LAS COOPERATIVAS**  
**AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

<b>Provincias</b>	<b>% cooperativas</b>
Alicante	47
Castellón	70
Valencia	59
Com. Valenciana	56

*B.3. En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que ha seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?*

*Si \_\_\_ No \_\_\_*

**CA 14**  
**BALANCE MEDIO (PTA) COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(1ª parte)**

<b>Nº de cooperativas</b>	<b>1992</b> <b>398</b>	<b>1993</b> <b>416</b>	<b>1994</b> <b>421</b>	<b>1995</b> <b>357</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>344.446.720</b>	<b>353.010.555</b>	<b>389.123.362</b>	<b>468.189.248</b>
<b>A) SOCIOS DES. NO EXIGIDOS</b>	<b>677.520</b> <b>0%</b>	<b>1.057.380</b> <b>0%</b>	<b>1.118.158</b> <b>0%</b>	<b>1.264.507</b> <b>0%</b>
<b>B) INMOVILIZADO</b>	<b>91.670.580</b> <b>27%</b>	<b>92.930.517</b> <b>26%</b>	<b>98.488.370</b> <b>25%</b>	<b>117.925.004</b> <b>25%</b>
I. GTOS. DE ESTABLECIMIENTO	119.884	142.287	160.566	159.678
II. INMATERIAL	690.452	515.276	675.719	875.324
III. MATERIAL	75.435.325	76.729.348	79.299.155	89.313.003
IV. FINANCIERO	15.134.103	15.037.471	17.953.565	27.070.050
V. INVERSIÓN F.P.C.	290.816	506.136	399.365	506.950
<b>C) GTOS. A DIST. VARIOS EJER.</b>	<b>154.499</b> <b>0%</b>	<b>114.041</b> <b>0%</b>	<b>175.634</b> <b>0%</b>	<b>190.091</b> <b>0%</b>
<b>D) ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>196.304.931</b> <b>57%</b>	<b>201.770.929</b> <b>57%</b>	<b>235.257.822</b> <b>60%</b>	<b>281.453.354</b> <b>60%</b>
I. SOCIOS DESEM. EXIGIDOS	483.103	449.513	350.255	438.286
II. EXISTENCIAS	22.520.516	17.273.347	18.833.672	20.054.637
III. DEUDORES	36.661.779	40.920.168	41.710.454	39.657.919
IV. INVER. FINAN. TEMPOR.	76.259.034	81.321.175	102.106.380	148.076.696
VI. TESORERÍA	57.253.068	58.993.989	68.777.037	69.760.487
VII. AJUSTES PERIODIFICACIÓN	3.108.660	2.796.820	3.474.377	3.463.338
VIII. FONDO LÍQUIDO F.P.C.	18.770	15.916	5.647	1.990
<b>E) INVERSIONES CREDITICIAS</b>	<b>55.639.191</b> <b>16%</b>	<b>57.137.688</b> <b>16%</b>	<b>54.083.379</b> <b>14%</b>	<b>67.356.293</b> <b>14%</b>

**CA 14**  
**BALANCE MEDIO (PTA) COMUNIDAD VALENCIANA**  
(2ª parte)

<b>Nº de cooperativas</b>	<b>1992</b> <b>398</b>	<b>1993</b> <b>416</b>	<b>1994</b> <b>421</b>	<b>1995</b> <b>357</b>
<b>PASIVO</b>	<b>344.446.720</b>	<b>353.010.555</b>	<b>389.123.362</b>	<b>468.189.248</b>
	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>AA) FONDOS PROPIOS</b>	<b>70.584.663</b>	<b>75.692.689</b>	<b>83.507.341</b>	<b>101.448.513</b>
<b>I. CAPITAL SUSCRITO</b>	<b>28.701.349</b>	<b>30.871.538</b>	<b>32.728.650</b>	<b>35.252.245</b>
<b>III. ACTUALIZACIÓN APORTA.</b>	<b>290.555</b>	<b>659.803</b>	<b>424.104</b>	<b>54.575</b>
<b>IV RESERVAS</b>	<b>39.244.601</b>	<b>44.146.218</b>	<b>50.427.762</b>	<b>62.565.967</b>
<b>V. RESULTADOS EJER. ANTER.</b>	<b>-3.341.100</b>	<b>-2.778.391</b>	<b>-3.051.992</b>	<b>-1.569.696</b>
<b>VI. PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>5.689.257</b>	<b>2.793.520</b>	<b>2.978.817</b>	<b>5.145.421</b>
<b>A) FONDO DE F. Y P. COOP.</b>	<b>927.732</b>	<b>1.035.016</b>	<b>1.235.544</b>	<b>1.649.746</b>
<b>B) INGR. A DISTRI. VAR. EJER.</b>	<b>10.035.312</b>	<b>10.976.134</b>	<b>11.868.670</b>	<b>12.849.476</b>
<b>C) PROV. RIESGOS Y GASTOS</b>	<b>561.429</b>	<b>693.189</b>	<b>1.481.236</b>	<b>2.078.153</b>
<b>D) ACREEDORES A L. P.</b>	<b>17.239.827</b>	<b>17.489.443</b>	<b>17.463.926</b>	<b>17.550.807</b>
<b>E) ACREEDORES A C.P.</b>	<b>63.556.227</b>	<b>57.491.632</b>	<b>74.642.217</b>	<b>65.014.146</b>
<b>F) DEPÓSITOS SEC. CRÉDITO</b>	<b>181.541.531</b>	<b>189.632.452</b>	<b>198.924.428</b>	<b>267.598.408</b>
	<b>53%</b>	<b>54%</b>	<b>51%</b>	<b>57%</b>
	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>
	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>
	<b>18%</b>	<b>16%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>

C.1. MODELO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y MEMORIA DE LOS EJERCICIOS 1994 Y 1995...

**CA 15**  
**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MEDIA (PTA). COMUNIDAD VALENCIANA**

<b>Nº de cooperativas</b>	<b>1992</b> <b>398</b>	<b>1993</b> <b>416</b>	<b>1994</b> <b>421</b>	<b>1995</b> <b>357</b>
<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>294.617.441</b>	<b>291.547.059</b>	<b>347.226.620</b>	<b>384.880.359</b>
Consumos de explotación	214.222.961	205.172.053	259.769.404	280.859.323
Gastos de personal	46.015.221	53.725.653	53.682.351	64.399.285
Dot. amortización inmovilizado	6.295.279	6.632.277	7.297.428	8.252.679
Var. prov. tráfico y pér. incobra.	1.119.785	2.182.577	3.468.627	4.706.265
Otros gastos de explotación	22.191.845	21.459.231	21.014.250	24.659.739
<b>RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>4.772.350</b>	<b>2.375.267</b>	<b>1.994.561</b>	<b>2.003.068</b>
<b>RESULTADOS FINANCIEROS</b>	<b>-2.013.241</b>	<b>-1.219.142</b>	<b>-479.919</b>	<b>331.620</b>
<b>RESULTADOS ORDINARIOS</b>	<b>2.759.109</b>	<b>1.156.125</b>	<b>1.514.641</b>	<b>2.334.688</b>
<b>RESULTADOS EXTRAORDINARIOS</b>	<b>3.299.571</b>	<b>2.680.736</b>	<b>1.864.571</b>	<b>3.405.941</b>
<b>BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>6.058.680</b>	<b>3.836.861</b>	<b>3.379.212</b>	<b>5.740.629</b>
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>5.749.326</b>	<b>3.386.274</b>	<b>3.026.574</b>	<b>5.145.255</b>
Cash - flow	12.044.605	10.018.552	10.324.002	13.397.934
Subv. capital transferida a resul. ejercicio	1.249.152	1.501.067	1.806.803	2.082.774

*C. I. MODELO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y MEMORIA DE LOS EJERCICIOS 1994 Y 1995...*

**CA 16**  
**AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA A LAS**  
**COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% Cooperativas
Alicante	60
Castellón	68
Valencia	81
<b>Com. Valenciana</b>	<b>73</b>

C.2. *Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?*

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CA 17**  
**AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA A LAS**  
**COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% Primer año	% Años posteriores
Alicante	15	44
Castellón	2	97
Valencia	6	44
<b>Com. Valenciana</b>	<b>6</b>	<b>58</b>

C.2.1. *En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.2., ¿En qué año/s fue?:*

*En el primer año* ..... \_\_\_

*En años posteriores* ..... \_\_\_

**CA 18**  
**OBJETO DE LAS AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**PÚBLICA A LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD**  
**VALENCIANA(1)**

<b>Provincias</b>	<b>Fomento del empleo</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Formación</b>	<b>Financiación</b>
Alicante	19	31	20	70
Castellón	14	87	-	7
Valencia	14	23	11	48
<b>Com. Valenciana</b>	<b>15</b>	<b>41</b>	<b>10</b>	<b>41</b>

(1) Porcentaje de cooperativas a las que se les ha concedido ayudas para los objetivos señalados.

*C.2.2 En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.2., ¿Por qué concepto/s?*

*Fomento de empleo* . . . . . \_

*Ayuda a la comercialización* . . . . . \_



**CA 19**  
**FACTURACIÓN POR SECCIONES (1995)\***

<b>Actividad</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>	<b>Alicante</b>	<b>C.Valenciana (1)</b>
Cítricos	552	500	355	501
Frutales	30	166	317	178
Frutos Secos	31	31	145	54
Hortalizas	26	97	845	189
Arroz	0	902	0	902(1)
Otros cereales	0	14	23	16
Almazara	21	35	30	29
Bodega	5	131	95	121
Apicultura	0	350	0	350(1)
Ganadería	0	35	0	35(1)
Piensos	406	69	6	206
Suministros	85	72	108	82
Servicios	36	14	28	23
Crédito	51	123	30	95
Otros	31	37	38	35

\* Los datos están expresados en millones de pesetas y son los valores medios de las cooperativas encuestadas.

(1) Se han considerado para el cálculo de la media los valores de las cooperativas productoras, ubicadas únicamente en la provincia de Valencia.

*C.3. FACTURACION POR SECCIONES. Tendencia histórica...*

**CA 20**  
**ORGANIGRAMA DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (Valores medios)**

Provincias	Dirección	Comercial	Administración	Dep.Técnico	Almacén	Campo
Alicante	1	2	3	3	10	11
Castellón	1	1	2	1	37	69
Valencia	1	1	4	1	12	25
<b>Com.Valenciana</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>39</b>

*D.1.1. ORGANIGRAMA. Indíquese el nº de personas adscritas a las siguientes áreas...*

**CA 21**  
**NÚMERO DE COMPONENTES DEL CONSEJO RECTOR EN LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (Valores medios)**

Provincias	Nº componentes del Consejo Rector
Alicante	8
Castellón	10
Valencia	10
<b>Com. Valenciana</b>	<b>9</b>

*D.2.1. CONSEJO RECTOR*

*- Nº componentes . . . . .*

**CA 22**  
**CONDICIONES DE ENTRADA DE NUEVOS SOCIOS**

<b>Provincias</b>	<b>Cuota de Ptas. Fijas</b>	<b>Entrada Ptas/Hectárea</b>	<b>Aportaciones Ptas. Fijas</b>	<b>Obligatorias(1) Ptas/Hectárea</b>
Alicante	9.000	68.000	15.000	111.000
Castellón	33.000	66.000	33.000	0
Valencia	14.000	121.000	21.000	184.000
<b>C. Valenciana(2)</b>	<b>22.000</b>	<b>109.000</b>	<b>24.000</b>	<b>163.000</b>

(1) Aportaciones obligatorias a capital social para adquirir la condición de socio

Los valores son medias de cada provincia y de la Comunidad (2), y se han redondeado a múltiplos de mil para facilitar su lectura.

*D.2.2. CONDICIONES DE ENTRADA NUEVOS SOCIOS...*

**CA 23**  
**DESTINO DEL EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN(1)**

<b>Provincias</b>	<b>Se destina a socios (%)</b>	<b>Se destina a autofinanciación (%)</b>
Alicante	7	93
Castellón	0	100
Valencia	4	96
<b>Com.Valenciana</b>	<b>3</b>	<b>97</b>

(1) Se entiende por excedente de libre disposición el excedente neto una vez cubiertas las obligaciones legales de dotación a reservas.

*D.4. ¿Cuál es el destino más generalizado del Excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales?*

- La mayor parte se destina a los socios en forma de retorno cooperativo monetizado . . . . . \_\_

- La mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa . . . . . \_\_

**CA 24**  
**PERIODICIDAD DE REUNIÓN DEL CONSEJO RECTOR Y LA ASAMBLEA DE**  
**SOCIOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD**  
**VALENCIANA**

<b>Periodicidad</b>	<b>Consejo Rector</b>	<b>Asamblea</b>
Menos de 1 vez al año	0,3	6,0
1 vez al año	0,7	33,0
Varias veces al año	16,0	60,0
1 vez al mes	30,0	0,6
Varias veces al mes	27,0	0
1 vez por semana	25,0	0

Los datos representan el porcentaje de cooperativas de la Comunidad Valenciana que se reúnen con la periodicidad reflejada en la primera columna.

*D.6. ¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?...*

**CA 25**  
**POSICIÓN SECTORIAL SEGÚN EL NIVEL DE DESARROLLO DE LA**  
**ACTIVIDAD DE LA COOPERATIVA(1) (% de cooperativas)**

<b>Provincias</b>	<b>Produce y comercializa el producto</b>	<b>Sólo comercializa el producto</b>	<b>Produce para otras empresas</b>
Alicante	31	8	57
Castellón	10	29	8
Valencia	27	29	51
<b>Com.Valenciana</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>40</b>

*E.3. Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa :*

- *La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final . . . . .* \_\_\_
- *La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo o elaborarlo . . . . .* \_\_\_
- *La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final . . . . .* \_\_\_

**CA 26**  
**ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN Y/O EXPANSIÓN**

Provincias	% cooperativas Con estrategias de innovación	Tipo de estrategia		
		Expansión propia	Fusión otras cooperativas	Acuerdos cooperativos
Alicante	49	47	0	28
Castellón	31	85	18	2
Valencia	50	66	12	42
<b>Com.Valenciana</b>	<b>46</b>	<b>67</b>	<b>11</b>	<b>28</b>

E.4. ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

Si \_\_\_ No \_\_\_

E.4.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.4., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto :

- Expansión propia (captación de nuevos socios) . . . . . \_\_\_

- Absorción o fusión con otras cooperativas . . . . . \_\_\_

- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial  
(cooperativas de 2º grado, A.I.E. o semejantes) . . . . . \_\_\_

**CA 27**  
**LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA (Valores porcentuales)(1)**

Provincias	AMBITO				
	Misma zona	Regional	Nacional	Europa	Otros países
Alicante	45	20	24	9	26
Castellón	53	35	27	23	17
Valencia	60	42	21	10	11
<b>C.Valenciana</b>	<b>55</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>13</b>	<b>16</b>

(1) Ciertas cooperativas han considerado sus principales competidores en diversos ámbitos.

*E.5. Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:*

- De la zona. . . . . \_\_
- Regional . . . . . \_\_
- Nacional . . . . . \_\_
- Países europeos. . . . . \_\_
- Otros países . . . . . \_\_

**CA 28**  
**NECESIDAD DE RENOVACIÓN DEL EQUIPAMIENTO DE LA COOPERATIVA**

Provincias	% de cooperativas que necesitan renovación de equipamiento
Alicante	45
Castellón	47
Valencia	35
<b>C.Valenciana</b>	<b>40</b>

*E.6. A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?*

Si \_\_ No \_\_

**CA 29**  
**COMERCIALIZACIÓN CON MARCA PROPIA**

<b>Provincias</b>	<b>% de cooperativas que comercializan con marca propia</b>
Alicante	40
Castellón	69
Valencia	53
<b>C.Valenciana</b>	<b>53</b>

E.7. ¿Su empresa comercializa con marca propia?

Si  No

**CA 30**  
**PROYECTOS DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO**

<b>Provincias</b>	<b>% de cooperativas que realizan habitualmente proyectos de promoción y desarrollo</b>
Alicante	13
Castellón	40
Valencia	15
<b>C.Valenciana</b>	<b>22</b>

F.1. ¿Realiza la cooperativa habitualmente proyectos de promoción y/o desarrollo? Si  No

- ¿Destina la cooperativa medios económicos para la promoción de sus productos? Si  No

En caso afirmativo, ¿qué porcentaje del total de facturación? %

- ¿Destina la cooperativa medios económicos para el desarrollo de sus productos? Si  No

En caso afirmativo, ¿qué porcentaje del total de facturación? %

**CA 31**  
**FINANCIACIÓN DE OBRAS SOCIALES POR PARTE DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% cooperativas que financian alguna obra social	Tipo de actividad social que financian (% cooperativas)			
		Actividades lúdicas	Actividades culturales	Actividades deportivas	Otras Actividades
Alicante	14	30	34	82	27
Castellón	40	77	57	35	3
Valencia	41	73	42	50	49
<b>Com. Valenciana</b>	<b>35</b>	<b>70</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>32</b>

F.2. ¿Financia la cooperativa alguna obra social? Si \_\_\_ No \_\_\_

Indique el tipo de actividad social que financia:

- Actividades lúdicas (comidas, viajes de socio,... ) . . . . . \_\_\_
- Actividades culturales (becas, biblioteca,... ) . . . . . \_\_\_
- Actividades deportivas. . . . . \_\_\_
- Otras actividades . . . . . \_\_\_



**CA 32**  
**COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**INTEGRADAS EN ALGÚN PROYECTO DE EXPANSIÓN Y/O INTEGRACIÓN**

<b>Provincias</b>	<b>% de cooperativas integradas en algún proyecto de expansión y/o integración</b>
Alicante	26
Castellón	35
Valencia	37
<b>Com.Valenciana</b>	<b>34</b>

F.3. ¿Actualmente la cooperativa está integrada en algún proyecto de expansión y/o integración?

Si \_\_\_ No \_\_\_

En caso afirmativo enumérelas: \_\_\_\_\_

**CA 33**  
**COOPERATIVAS CON ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN A MEDIO PLAZO**

Provincias	% cooperativas con estrategias de expansión y/o integración a medio plazo	Política a seguir en la estrategia de expansión (% cooperativas)					Creación de AIE o similares
		Expansión propia	Absorción de otras cooperativas	Fusión con otras cooperativas	Integración en cooperativas de 2º grado		
Alicante	34	71	0	4	17	23	
Castellón	56	92	0	25	2	0	
Valencia	44	60	9	13	42	19	
<b>C.Valenciana</b>	<b>45</b>	<b>73</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>13</b>	

F.4. ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de expansión y/o integración?

Si \_\_\_ No \_\_\_

En caso afirmativo, indique la política a seguir:

- Expansión propia (captación de nuevos socios) . . . . . \_\_\_
- Absorción de otras cooperativas . . . . . \_\_\_
- Fusión con otras cooperativas. . . . . \_\_\_
- Integración en cooperativas de 2º grado. . . . . \_\_\_
- Creación de AIEs o semejantes. . . . . \_\_\_

**CA 34**  
**GRADO DE INTEGRACIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA EN ORGANIZACIONES DE REPRESENTACIÓN POLÍTICA**

Provincias	% de cooperativas integradas en alguna organización	Unión Territorial de cooperativas			Tipo de organización		
					FECOAV	CEV	La empresarial
Alicante	78	89	28	0	2		
Castellón	100	100	25	0	0		
Valencia	90	97	63	2	0		
<b>C. Valenciana</b>	<b>90</b>	<b>96</b>	<b>44</b>	<b>1</b>	<b>0,4</b>		

F.5. ¿La cooperativa está integrada en alguna organización de representación política?

Si \_\_\_ No \_\_\_

En caso afirmativo indicar cuál:

- Unión Territorial de cooperativas .....
- FECOAV (ATRIAs/ADVs).....
- CEV.....
- La empresarial.....
- Otras:\_\_\_\_\_

**CA 35**  
**PREVISIÓN DE ENTRADA DE NUEVOS SOCIOS**

Provincias	% de cooperativas que prevén la incorporación de nuevos socios
Alicante	65
Castellón	67
Valencia	67
<b>C.Valenciana</b>	<b>67</b>

F.8. ¿El grado de implantación de la cooperativa en su entorno hace prever la incorporación de nuevos socios?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CA 36**  
**DIVERSIFICACIÓN DE ACTIVIDADES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% de cooperativas que prevén a medio plazo diversificar sus actividades	Tipo de diversificación (% de cooperativas)		
		Comercialización de nuevos productos	Oferta de nuevos servicios	Creación de nuevas secciones
Alicante	7	52	54	67
Castellón	39	61	78	72
Valencia	35	56	59	53
<b>C.Valenciana</b>	<b>34</b>	<b>57</b>	<b>64</b>	<b>62</b>

F.9. ¿La cooperativa tiene previsto a medio plazo diversificar sus actividades?

Si \_\_\_ No \_\_\_

En caso afirmativo, indique en qué sentido:

- Comercialización de nuevos productos..... \_\_\_
- Oferta de nuevos servicios..... \_\_\_
- Creación de nuevas secciones..... \_\_\_

**CA 37**  
**GRADO DE INTEGRACIÓN EN COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO**

Provincias	% de cooperativas integradas en alguna cooperativa de 2º grado
Alicante	57
Castellón	68
Valencia	72
<b>Com.Valenciana</b>	<b>67</b>

F.10. ¿Pertenece a alguna cooperativa de segundo grado?

Si \_\_\_ No \_\_\_

¿desde cuando? .....

¿cuáles son sus principales funciones? .....

**CA 38**  
**FORMACIÓN A SOCIOS EN LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Provincias	% cooperativas que realizan cursos de formación a socios	% medio de socios por cooperativa que han seguido los cursos
Alicante	31	15
Castellón	38	17
Valencia	37	11
<b>C.Valenciana</b>	<b>36</b>	<b>14</b>

F.12. ¿Se dan cursos de formación cooperativa a los socios?

Si \_\_\_ No \_\_\_

F.12.1. Caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.12. ¿Qué porcentaje de socios los han seguido? .....

**CA 39**  
**INSTITUCIONES DE FINANCIACIÓN DE LAS COOPERATIVAS**

Provincias	% de cooperativas(1)		
	Instituciones del sector cooperativo	Cajas de Ahorro	Bancos
Alicante	41	62	25
Castellón	95	19	10
Valencia	58	37	19
<b>C.Valenciana(1)</b>	<b>65</b>	<b>38</b>	<b>18</b>

(1) Algunas cooperativas han considerado más de un tipo de institución financiera como principal.

*F.14. ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la cooperativa?*

- Instituciones del sector cooperativo . . . . . —

- Cajas de Ahorro . . . . . —

- Bancos . . . . . —

**C.A. 40**  
**FUENTES DE LOS RECURSOS FINANCIEROS PARA INVERSIONES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

Provincias	Recursos propios fundamentalmente %	R. propios y préstamos externo %	Préstamos externos fundamentalmente %	No han realizado ninguna inversión %
Alicante	53	35	2	9
Castellón	44	49	6	1
Valencia	50	36	12	5
<b>Com.Valenciana</b>	<b>49</b>	<b>40</b>	<b>8</b>	<b>5</b>

*F.15. ¿Con qué recursos han financiado las inversiones realizadas en los últimos años?*

- Recursos propios fundamentalmente . . . . . —

- Recursos propios y préstamos externos . . . . . —

- Préstamos externos fundamentalmente . . . . . —

- No ha realizado inversión alguna . . . . . —

## COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

### CTA 1

#### DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Sector	CTA	%
Agricultura	36	3,7
Construcción	164	16,7
Ind. manufacturera	164	16,7
Metal, maquinaria	60	6,1
Otras industrias	77	7,8
Comercio	145	14,8
Hostelería	56	5,7
Otros servicios	135	13,7
Servicios a empresas	69	7,0
Educación	76	7,7
<b>Total</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>

### CTA 2

#### DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA POR PROVINCIAS

Provincia	CTA	%
Alicante	252	25,7
Castellón	69	7,0
Valencia	661	67,3
<b>Total</b>	<b>982</b>	<b>100,0</b>

**CTA 3**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Sector	Empleo total	%
Agricultura	251	1,9
Construcción	1.800	13,6
Ind. manufacturera	2.738	20,7
Metal, maquinaria	370	2,8
Otras industrias	754	5,7
Comercio	1.600	12,1
Hostelería	503	3,8
Otros servicios	3.029	22,9
Servicios a empresas	820	6,2
Educación	1.362	10,3
<b>Total</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995...*

**CTA 4**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR PROVINCIAS**

Provincia	Empleo total	%
Alicante	2.910	22,0
Castellón	635	4,8
Valencia	9.682	73,2
<b>Total</b>	<b>13.227</b>	<b>100,0</b>

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995...*



**CTA 5**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO Y DE LAS EMPRESAS EN 1995 SEGÚN AÑO DE INICIO DE ACTIVIDAD**

<b>Año de inicio de actividad</b>	<b>% CTA(1)</b>	<b>% Empleo total(2)</b>
Hasta 1980	6,4	10,4
1981-1985	16,3	26,3
1986-1990	23,9	21,0
1991-1995	53,4	42,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Los datos indican el porcentaje de cooperativas activas en 1995 creadas en los intervalos temporales señalados.

(2) Los datos indican el porcentaje de trabajadores totales empleados en las cooperativas activas en 1995 y creadas en los intervalos temporales señalados.

*A.6. Año en que comenzó su actividad*

**CTA 6**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA SEGÚN NÚMERO DE SOCIOS CONSTITUYENTES Y AÑO DE INICIO DE ACTIVIDAD**

Año inicio actividad	Socios constituyentes de la CTA					Total
	% 1-5	% 6-10	% 11-25	% 26-50	% 51-500	
Hasta 1980	13,03	46,45	35,09	0,34	5,10	100,00
1981-1985	0,00	64,50	24,55	4,09	6,86	100,00
1986-1990	55,10	26,71	12,66	5,53	0,00	100,00
1991-1995	71,40	22,96	5,63	0,00	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>52,12</b>	<b>32,14</b>	<b>12,28</b>	<b>2,01</b>	<b>1,45</b>	<b>100,00</b>

**CTA 7**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS CTA EN 1995 POR SECTORES Y**  
**CLASE DE TRABAJADORES (MEDIAS SECTORIALES)**

Sector	Trabajadores socios	Trabajadores no socios		Total trabajadores fijos	Total trabajadores
		Fijos	Eventuales		
Agricultura	5,40	0,54	2,94	5,94	8,88
Construcción	5,60	0,30	4,28	5,90	10,18
Ind. manufacturera	9,50	0,30	4,86	9,80	14,67
Metal, maquinaria	8,57	1,03	1,07	9,60	10,67
Otras industrias	9,58	0,18	2,43	9,76	12,18
Comercio	7,77	0,63	0,95	8,40	9,35
Hostelería	8,44	0,25	5,88	8,69	14,56
Otros servicios	11,66	0,77	8,15	12,43	20,58
Servicios a empresas	6,51	0,76	6,09	7,26	13,35
Educación	11,58	0,77	4,96	12,34	17,31
<b>Total</b>	<b>8,61</b>	<b>0,52</b>	<b>4,34</b>	<b>9,13</b>	<b>13,47</b>

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases...*

**CTA 8**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR SECTORES Y TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Sector	Tamaño de la cooperativa (1)					Total (%)
	1 - 5 (%)	6 - 10 (%)	11 - 25 (%)	26 - 50 (%)	51-500 (%)	
Agricultura	15,2	27,9	56,9	0,0	0,0	100,0
Construcción	14,7	31,6	28,2	25,5	0,0	100,0
Ind. manufacturera	5,2	12,5	57,3	16,0	9,0	100,0
Metal, maquinaria	2,8	44,9	52,3	0,0	0,0	100,0
Otras industrias	10,7	21,7	57,7	0,0	9,9	100,0
Comercio	20,1	25,5	32,1	22,3	0,0	100,0
Hostelería	1,1	46,4	0,0	52,6	0,0	100,0
Otros servicios	5,2	8,3	30,8	14,5	41,3	100,0
Serv. a empresas	18,3	15,2	15,5	35,6	15,4	100,0
Educación	7,9	8,1	28,4	3,2	52,4	100,0
<b>Total</b>	<b>9,7</b>	<b>18,5</b>	<b>36,3</b>	<b>17,3</b>	<b>18,2</b>	<b>100,0</b>

(1) El tamaño de la cooperativa está calculado en función del número total de trabajadores (socios y no socios). Los datos indican el porcentaje de trabajadores totales de cada sector de actividad empleados en empresas cooperativas de los tamaños señalados.

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases...*

**CTA 9**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA POR SECTORES Y TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Sector	Tamaño de la cooperativa (1)					Total (%)
	1 - 5 (%)	6 - 10 (%)	11 - 25 (%)	26 - 50 (%)	51-500 (%)	
Agricultura	26,9	36,5	36,5	0,0	0,0	100,0
Construcción	31,7	41,9	19,0	7,4	0,0	100,0
Ind. manufacturera	17,6	24,5	49,7	6,3	1,9	100,0
Metal, maquinaria	6,1	63,6	30,3	0,0	0,0	100,0
Otras industrias	26,0	36,6	35,7	0,0	1,7	100,0
Comercio	42,4	35,1	18,2	4,4	0,0	100,0
Hostelería	3,1	81,3	0,0	15,6	0,0	100,0
Otros servicios	22,8	22,1	42,4	8,4	4,3	100,0
Servicios a empresas	50,0	27,6	10,3	10,3	1,7	100,0
Educación	35,8	20,8	32,0	1,7	9,7	100,0
<b>Total</b>	<b>28,6</b>	<b>33,5</b>	<b>30,0</b>	<b>5,9</b>	<b>2,0</b>	<b>100,0</b>

(1) El tamaño de la cooperativa está calculado en función del número total de trabajadores (socios y no socios).

Los datos indican el porcentaje de cooperativas de cada sector de actividad que presentan el tamaño señalado.

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases...*

**CTA 10**  
**PROPORCIÓN DE CTA QUE HAN INCORPORADO NUEVOS SOCIOS DESDE**  
**EL MOMENTO DE SU CONSTITUCIÓN Y AUMENTO MEDIO DE SOCIOS**

Sector	% CTA que han incor- porado nuevos socios	Aumento medio de socios
Agricultura	36,5	3,95
Construcción	14,5	1,75
Ind. manufacturera	23,8	8,41
Metal, maquinaria	6,1	3,00
Otras industrias	51,7	5,42
Comercio	16,6	11,09
Hostelería	65,6	7,86
Otros servicios	38,3	5,69
Servicios a empresas	33,3	4,52
Educación	53,9	8,04
<b>Total</b>	<b>29,0</b>	<b>6,62</b>

A.7. Número de socios constituyentes. . . . . —

B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases...

**CTA 11**  
**PROPORCIÓN DE CTA QUE HAN INCORPORADO TRABAJADORES NO SOCIOS DESDE EL MOMENTO DE SU CONSTITUCIÓN**

Sector	% CTA que han incorporado nuevos trabajadores no socios
Agricultura	59,6
Construcción	46,1
Ind. manufacturera	48,6
Metal, maquinaria	71,7
Otras industrias	38,6
Comercio	40,2
Hostelería	59,4
Otros servicios	62,0
Servicios a empresas	63,2
Educación	60,1
<b>Total</b>	<b>51,4</b>

A.9. Número de trabajadores no socios en el momento de la constitución:

- Trabajadores fijos . . . . . —

- Trabajadores eventuales . . . . . —

B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases...

**CTA 12**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO FIJO (SOCIOS Y CONTRATADOS POR TIEMPO INDEFINIDO) POR EDAD Y SEXO (MEDIAS) POR CTA**

<b>Edad</b>	<b>SEXO</b>		<b>Total (media)</b>
	<b>Hombres (media)</b>	<b>Mujeres (media)</b>	
Menos 25 años	0,37	0,23	0,61
De 25 a 45 años	4,47	2,00	6,47
Más de 45 años	1,50	0,49	1,99
<b>Total</b>	<b>6,34</b>	<b>2,72</b>	<b>9,06</b>

*B.3. Indique la distribución del número medio de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) en la empresa durante 1995...*



**CTA 13**  
**DURACIÓN DE LA JORNADA LABORAL EN LAS CTA**

Sector	Intervalos de jornada laboral				Total %
	< 38 horas %	38-45 h. %	41-45 h.%	> 45 horas%	
Agricultura	7,7	50,0	32,7	9,6	100,0
Construcción	5,5	65,3	21,2	8,1	100,0
Ind. manufacturera	0,0	71,1	13,5	15,4	100,0
Metal, maquinaria	0,0	0,0	93,9	6,1	100,0
Otras industrias	10,3	76,6	9,3	3,8	100,0
Comercio	2,1	36,5	34,6	26,8	100,0
Hostelería	12,5	15,6	25,0	46,9	100,0
Otros servicios	19,0	32,8	18,0	30,3	100,0
Servicios a empresas	6,9	56,3	5,8	31,0	100,0
Educación	53,8	18,5	21,0	6,8	100,0
<b>Total</b>	<b>10,3</b>	<b>48,4</b>	<b>22,9</b>	<b>18,5</b>	<b>100,0</b>

*B.4. Jornada laboral: ¿Cuántas horas a la semana (incluyendo horas extraordinarias) trabajan por término medio los socios y trabajadores con contrato indefinido?*

- Menos de 38 horas. . . . . \_\_
- Entre 38 y 40 horas . . . . . \_\_
- Entre 41 y 45 horas . . . . . \_\_
- Más de 45 horas . . . . . \_\_

**CTA 14**  
**PROPORCIÓN DE CTA CON DIFERENCIAS SALARIALES SIGNIFICATIVAS**  
**ENTRE SUS TRABAJADORES FIJOS**

<b>Sector</b>	<b>% CTA con diferencias salariales significativas entre sus trabajadores fijos</b>
Agricultura	3,9
Construcción	7,3
Ind. manufacturera	15,4
Metal, maquinaria	41,4
Otras industrias	0,3
Comercio	16,6
Hostelería	0,0
Otros servicios	4,2
Servicios a empresas	17,2
Educación	13,5
<b>Total</b>	<b>11,6</b>

*B.5. En el grupo formado por socios trabajadores y trabajadores con contrato indefinido, ¿existen diferencias salariales significativas para los mismos puestos de trabajo?*

*Si \_\_\_ No \_\_\_*

**CTA 15**  
**NIVELES SALARIALES MEDIOS BRUTOS ANUALES DE LOS TRABAJADORES**  
**SOCIOS DE LAS CTA EN RELACIÓN A LOS NIVELES SALARIALES**  
**PERCIBIDOS POR LOS TRABAJADORES DE SU MISMO SECTOR Y ZONA**

Sector	Salario medio anual			
	% Superior	% Aproximada- mente igual	% Inferior	% Total
Agricultura	36,54	44,23	19,23	100,00
Construcción	4,89	76,99	18,11	100,00
Ind. Manufacturera	6,42	71,44	22,13	100,00
Metal, maquinaria	18,28	81,72	36,03	100,00
Otras Industrias	17,24	46,72	23,03	100,00
Comercio	3,68	73,29	6,25	100,00
Hostelería	14,17	93,75	34,57	100,00
Otros servicios	15,52	51,27	30,46	100,00
Servicios a empresas	4,30	54,02	32,22	100,00
Educación	0,00	63,48	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>9,15</b>	<b>66,49</b>	<b>24,36</b>	<b>100,00</b>

B.7. El salario medio anual bruto de los trabajadores socios, en relación con el que perciben mayoritariamente los trabajadores del sector y zona, es:

- Superior . . . . . —
- Aproximadamente igual . . . . . —
- Inferior . . . . . —

**CTA 16**  
**TRABAJADORES DE LAS CTA SEGÚN CATEGORÍAS PROFESIONALES Y**  
**RELACIÓN LABORAL (MEDIAS POR CTA)**

Categoría profesional	Relación laboral			Fijos/Total
	Fijos (media)	Eventuales (media)	Total (media)	
Directivos	1,16	0,10	1,26	92,10
Administrativos	0,44	0,16	0,60	73,30
Comerciales	0,65	0,06	0,71	91,50
Trabajadores cualificados	5,93	3,68	9,61	61,70
Trabajadores no cualificados	0,56	1,00	1,56	38,90
Otros	0,38	0,11	0,49	77,90

B.8. Indique el número de trabajadores en cada una de las siguientes categorías profesionales...

**CTA 17**  
**PROPORCIÓN DE CTA CON GERENTE Y RELACIÓN SOCIETARIA DEL**  
**MISMO**

	si (%)	no (%)
¿Tiene gerente su empresa?	71,6	28,4
¿Es socio?	95,1	4,9

B.9. ¿Posee la empresa un gerente o director?

Si \_\_\_ No \_\_\_

B.9.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.9., ¿es socio?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CTA 18  
NIVEL DE ESTUDIOS DEL GERENTE**

Nivel de estudios	CTA %
Titulación universitaria	24,5
Cursos de especialización	17,7
Bachillerato / formación profes.	25,1
Estudios primarios	32,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

B.9.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.9, ¿Cuál es su nivel de formación?

- Estudios primarios ..... \_
- Bachillerato / Formación Profesional ..... \_
- Cursos de especialización no reglada ..... \_
- Titulación universitaria ..... \_

**CTA 19  
REALIZACIÓN DE CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL**

Sector	% de CTA cuya plantilla ha seguido cursos de perfeccionamiento profesional	Media de trabajadores (%) (1)
Agricultura	50,0	33,9
Construcción	31,7	31,5
Ind. manufacturera	23,6	13,1
Metal, maquinaria	60,6	30,5
Otras industrias	67,1	52,4
Comercio	64,3	75,0
Hostelería	46,9	42,0
Otros servicios	54,0	64,8
Servicios a empresas	75,9	76,6
Educación	82,4	77,3
<b>Total</b>	<b>50,3</b>	<b>57,2</b>

(1) Los datos indican el porcentaje medio que representan los trabajadores que han seguido algún curso de perfeccionamiento profesional sobre el total de la plantilla, en las CTA cuyo personal ha seguido este tipo de formación.

B.10. En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que ha seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?

Si \_\_\_ No \_\_\_

B.10.2. En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje de la plantilla ha seguido cursos de perfeccionamiento profesional?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CTA 20**  
**PROPORCIÓN DE CTA CUYO PERSONAL, SEGÚN LAS CATEGORIAS PROFESIONALES QUE SE SEÑALAN, HA SEGUIDO CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL**

	Si	No	Total
Directivos y personal cualificado	47,9	52,1	100,0
Administrativos	38,0	62,0	100,0
Comerciales	5,6	94,4	100,0
Trabajadores cualificados	65,0	35,0	100,0
Trabajadores no cualificados	6,4	93,6	100,0
Otro personal	6,2	93,8	100,0

*B.10.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de personal ha recibido esa formación? (Puede haber más de una respuesta)*

- *Directivos y personal técnico cualificado* . . . . .
- *Personal administrativo* . . . . .
- *Comerciales (vendedores)* . . . . .
- *Trabajadores de producción cualificados* . . . . .
- *Trabajadores de producción no cualificados* . . . . .
- *Otro tipo de personal* . . . . .

**CTA 21**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS CTA CON PERSONAL QUE DESEMPEÑA SU TRABAJO EN DIFERENTES FUNCIONES LABORALES, SEGÚN CAUSAS QUE JUSTIFICAN ESA SIMULTANEIDAD**

Causas de simultaneidad	¿La causa que se cita justifica la simultaneidad laboral de los trabajadores de su empresa?		
	Si (%)	No (%)	Total
Necesidad de flexibilidad productiva	80,6	19,4	100
Falta de personal cualificado	5,8	94,2	100
Falta de organigrama	0,6	99,4	100

*B.11.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.11., indique las causas:*

- *Falta de personal cualificado* . . . . .
- *Falta de organigrama* . . . . .
- *Necesidad de flexibilidad productiva* . . . . .
- *Otras razones (especificar)* . . . . .

**CTA 22**  
**BALANCE ABREVIADO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA.**  
**(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

CONCEPTO	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
A) Socios, desembolso no exigido	781.763	1,68	554.346	1,18
B) Inmovilizado	20.441.319	43,87	19.349.976	41,05
B.1) gastos de establecimiento	96.421	0,21	102.262	0,22
B.2) Inmovilizaciones inmateriales	1.591.145	3,42	1.610.164	3,42
B.3) Inmovilizaciones materiales	18.070.998	38,79	16.957.923	35,97
B.4) Inmovilizaciones financieras	681.768	1,46	590.706	1,25
B.5) Acciones propias	986	0,00	88.921	0,19
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	261.614	0,56	244.806	0,52
D) Activo circulante	25.105.800	53,89	26.990.589	57,26
D.1) Accionistas, desembolsos exigidos	140	0,00	0	0,00
D.2) Existencias	6.435.096	13,81	6.336.090	13,44
D.3) Deudores	13.046.707	28,00	14.011.443	29,72
D.4) Inversiones financieras temporales	1.619.154	3,48	1.339.417	2,84
D.5) Acciones propias a corto plazo	0	0,00	0	0,00
D.6) Tesorería	3.947.921	8,47	5.310.926	11,27
D.7) Ajuste por periodificación	56.782	0,12	-7.287	-0,02
<b>Total Activo</b>	<b>46.590.495</b>	<b>100,00</b>	<b>47.139.717</b>	<b>100,00</b>
A) Fondos propios	17.247.414	37,02	15.588.749	33,07
A.1) Capital suscrito	7.111.677	15,26	6.287.389	13,34
A.2) Prima de emisión	29.344	0,06	25.410	0,05
A.3) Reservas	8.927.313	19,16	8.630.758	18,31
A.4) Resultados ejercicios anteriores	-192.492	-0,41	-271.467	-0,58
A.5) Pérdidas y ganancias	1.371.572	2,94	916.659	1,94
A.6) Dividendos a cuenta	-3.503	-0,01	-26.332	-0,06
B) Ingresos a distribuir varios ejercicios	1.205.777	2,59	1.108.948	2,35
C) Provisiones para riesgos y gastos (largo)	185.657	0,40	50.290	0,11
D) Acreedores a largo plazo	9.622.954	20,65	10.510.835	22,30
E) Acreedores a corto plazo	18.099.902	38,85	19.808.593	42,02
F) Provisiones para riesgos y gastos (corto)	232.294	0,50	98.834	0,21
<b>Total Pasivo</b>	<b>46.590.495</b>	<b>100,00</b>	<b>47.139.717</b>	<b>100,00</b>

**CTA 23**  
**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO**  
**ASOCIADO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Concepto	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
<b>Total debe (gastos)</b>	<b>72.936.808</b>	<b>100,00</b>	<b>75.327.208</b>	<b>100,00</b>
1. Consumos de explotación	36.579.030	50,15	37.711.145	50,06
2. Gastos de personal	22.185.597	30,42	23.659.577	31,41
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	1.779.350	2,44	1.790.713	2,38
4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	169.734	0,23	177.168	0,24
5. Otros gastos de explotación	7.332.961	10,05	7.667.883	10,18
6. Gastos financieros y asimilados	2.529.748	3,47	2.192.643	2,91
7. Provisiones	0	0,00	41.266	0,05
8. Gastos extraordinarios y otros ejercicios	184.456	0,25	384.771	0,51
9. Impuestos sobre sociedades y otros	194.838	0,27	116.849	0,16
10. Resultado del ejercicio (Beneficios)	1.981.094	2,72	1.585.193	2,10
<b>Total Haber (Ingresos)</b>	<b>72.936.808</b>	<b>100,00</b>	<b>75.327.208</b>	<b>100,00</b>
11. Ingresos de explotación	70.998.678	97,34	73.438.830	97,49
12. Ingresos financieros	404.994	0,56	382.571	0,51
13. Ingresos extraordinarios y otros	405.986	0,56	683.884	0,91
14. Subvenciones	499.903	0,69	132.241	0,18
15. Resultados del ejercicio (Pérdidas)	627.247	0,86	689.682	0,92



**CTA 24**  
**CUADRO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 1994/1995**

Sector	Pérdidas y ganancias 1994		Pérdidas y ganancias 1995	
	% Ganancias	% Pérdidas	% Ganancias	% Pérdidas
Agricultura	100,00	0,00	86,96	13,04
Construcción	72,54	27,46	59,81	40,19
Ind. manufacturera	82,28	17,72	81,98	18,02
Metal, maquinaria	100,00	0,00	65,91	34,09
Otras industrias	88,99	11,01	92,13	7,87
Comercio	62,21	37,79	64,72	35,28
Hostelería	33,33	66,67	34,62	65,38
Otros servicios	76,37	23,63	50,17	49,83
Servicios a empresas	37,72	62,28	82,67	17,33
Educación	47,12	52,88	100,00	0,00
<b>Total</b>	<b>70,11</b>	<b>29,89</b>	<b>68,62</b>	<b>31,38</b>
<b>Trabajadores fijos + eventuales</b>				
1-5	62,01	37,99	70,12	29,88
6-10	66,98	33,02	59,76	40,24
11-25	76,76	23,24	77,06	22,94
26-50	81,61	18,39	62,15	37,85
51-	73,29	26,71	91,10	8,90
<b>Total</b>	<b>70,11</b>	<b>29,89</b>	<b>68,62</b>	<b>31,38</b>
				<b>100,00</b>

**CTA 25**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN**  
**DE LAS COOPERATIVAS**

Sector	% Ingresos de explotación
Agricultura	3,1
Construcción	15,2
Ind. manufacturera	32,3
Metal, maquinaria	5,0
Otras industrias	5,3
Comercio	12,7
Hostelería	5,2
Otros servicios	17,2
Servicios a empresas	3,8
Educación	0,2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

**CTA 26**  
**AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA A LAS CTA**

% CTA que han recibido ayudas económicas de la Administración Pública	Años de recepción de las ayudas económicas públicas				
	Primer año (1) %	Años posteriores %	Primer año y posteriores %	n.r. %	Total %
57,0	56,3	20,5	21,6	1,6	100,0

(1) Este dato indica el porcentaje de CTA que han recibido ayudas económicas de la Administración Pública únicamente en su primer año de funcionamiento.

n.r.: no respuesta.

*C.2. ¿Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?*

Si  No

*C.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿En qué año/s fue?:*

- En el primer año de funcionamiento . . . . .

- En años posteriores: . . . . .

**CTA 27**  
**CONCEPTO DE LAS AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**PÚBLICA A LAS CTA**

Concepto de las ayudas públicas	% de cooperativas que han recibido ayudas de la Administración Pública según concepto que se indica
Fomento de empleo	75,4
Ayuda a la comercialización	2,8
Formación	5,1
Financiación	28,0
Cambios técnicos	28,8
Investigación y desarrollo	2,5

*C.2.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3., ¿Por qué concepto/s? (Puede haber más de una respuesta)*

- *Fomento de empleo* . . . . . —
- *Ayuda a la comercialización* . . . . . —
- *Formación* . . . . . —
- *Financiación (por ejemplo, tipos más reducidos)* . . . . . —
- *Para realizar cambios técnicos y organizativos.* . . . . . —
- *Investigación y desarrollo tecnológico* . . . . . —

**CTA 28**  
**PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS QUE REALIZAN PLANES**  
**EMPRESARIALES**

Sector	% de cooperativas que realizan	
	Plan de gestión anual	Plan estratégico
Agricultura	100,0	0,0
Construcción	75,7	2,6
Ind. manufacturera	79,2	3,6
Metal, maquinaria	63,6	30,3
Otras industrias	87,9	12,1
Comercio	90,3	0,0
Hostelería	93,8	6,3
Otros servicios	91,5	2,1
Servicios a empresas	81,0	29,3
Educación	79,5	8,5
<b>Total</b>	<b>83,6</b>	<b>6,1</b>

C.3. *¿Cuáles de los siguientes planes empresariales realiza su empresa?*

- *Plan de gestión anual*

—

- *Plan estratégico*

—

**CTA 29**  
**CONDICIONES DE ENTRADA DE LOS NUEVOS SOCIOS**

Sector	Cuota de entrada		Aportaciones obligatorias a capital social (media pts )
	% CTA que aplica cuota	Media pts de la cuota	
Agricultura	30,8	634.625	386.923
Construcción	9,9	868.182	527.372
Ind. manufacturera	13,7	759.667	1.009.772
Metal, maquinaria	59,6	656.779	2.223.830
Otras industrias	0,3	5.000.000	938.190
Comercio	14,7	1.037.473	852.272
Hostelería	0,0	0	523.242
Otros servicios	14,5	425.614	484.905
Servicios a empresas	4,6	187.498	172.029
Educación	22,0	456.400	966.709
<b>Total</b>	<b>14,2</b>	<b>706.653</b>	<b>763.877</b>

*D.1. Cuando ingresa un nuevo socio, éste aporta:*

- *En concepto de aportaciones obligatorias a capital social:*

\_\_\_\_\_ pts fijas

- *En concepto de cuotas de entrada (destinadas a reserva obligatoria):*

\_\_\_\_\_ pts

**CTA 30**  
**EXISTENCIA DE SOCIOS NO TRABAJADORES O ASOCIADOS EN LAS CTA**

Sector	% de cooperativas con socios no trabajadores o asociados
Agricultura	38,5
Construcción	13,7
Ind. manufacturera	11,7
Metal, maquinaria	0,0
Otras industrias	5,5
Comercio	11,8
Hostelería	6,3
Otros servicios	16,2
Servicios a empresas	39,1
Educación	25,3
<b>Total</b>	<b>15,3</b>

D.2. *¿Existen actualmente socios no trabajadores o asociados en la empresa?*

Si  No

**CTA 31**  
**REMUNERACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL CON UN TIPO DE INTERÉS**

Sector	% de cooperativas que remuneran el capital social con un tipo de interés
Agricultura	0,0
Construcción	1,1
Ind. manufacturera	4,6
Metal, maquinaria	41,4
Otras industrias	3,5
Comercio	6,8
Hostelería	0,0
Otros servicios	7,7
Servicios a empresas	1,7
Educación	12,4
<b>Total</b>	<b>6,2</b>

N.R.: No respuesta.

D.3. *¿El capital social de la cooperativa se remunera con un interés anual?*

Si  No

**CTA 32**  
**DESTINO DEL EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN**

<b>Sector</b>	<b>Se destina a socios (% CTA)</b>	<b>Se destina a autofinanciación (% CTA)</b>	<b>Total (% CTA)</b>
Agricultura	4,4	95,7	100,0
Construcción	19,9	80,1	100,0
Ind. manufacturera	16,8	83,2	100,0
Metal, maquinaria	55,9	44,1	100,0
Otras industrias	46,0	54,0	100,0
Comercio	10,7	89,3	100,0
Hostelería	0,0	100,0	100,0
Otros servicios	28,5	71,5	100,0
Servicios a empresas	6,9	93,1	100,0
Educación	28,0	72,0	100,0
<b>Total</b>	<b>20,6</b>	<b>79,4</b>	<b>100,0</b>

*D.5. ¿Cuál es el destino más generalizado del Excedente de libre disposición una vez cubiertas las obligaciones legales?*

*- La mayor parte se destina a los socios en forma de retorno cooperativo monetizado . . . . \_*

*- La mayor parte se destina a la autofinanciación de la empresa. . . . . \_*

**CTA 33**  
**MODO DE DISTRIBUCIÓN A LOS SOCIOS DE LOS RETORNOS COOPERATIVOS**

<b>Tamaño (1)</b>	<b>Igualitariamente</b> <b>( % medio)</b>	<b>Diferenciado por nivel retributivo y puesto</b> <b>(% medio)</b>	<b>Diferenciado por horas trabajadas</b> <b>(% medio)</b>	<b>Total</b> <b>(% medio)</b>
1-10	91,3	8,2	0,6	100,0
11-25	79,3	9,3	7,9	100,0
más de 25	70,5	13,3	16,2	100,0
<b>Total</b>	<b>86,1</b>	<b>8,9</b>	<b>3,9</b>	<b>100,0</b>

(1) El tamaño de la cooperativa está calculado en función del número total de trabajadores (socios y no socios)

*D.6. Indique porcentualmente el modo como se distribuyen los retornos cooperativos que corresponden a los socios al final de cada ejercicio:*

- *Igualitariamente para todos los socios* ..... %  
 - *De modo diferenciado dependiendo del nivel retributivo y características del puesto desempeñado* ..... %  
 - *En función del número total de horas anuales trabajadas* ..... %  
*Total* ..... 100 %

**CTA 34**  
**PERIODICIDAD DE REUNIÓN DE LA ASAMBLEA DE SOCIOS Y DEL CONSEJO RECTOR**

<b>Periodicidad</b>	<b>Consejo rector</b> <b>(% CTA)</b>	<b>Asamblea de socios</b> <b>(% CTA)</b>
Menos de una vez al año	2,8	2,3
Una vez al año	4,2	21,2
Varias veces al año	19,1	32,6
Una vez al mes	33,3	19,7
Varias veces al mes	18,8	10,8
Una vez por semana	21,9	13,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*D.7. ¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?...*



**CTA 35**  
**TOMA DE DECISIONES EN LAS CTA SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES.**  
**DECISIONES DE LOS ÓRGANOS SOCIALES**

	Trabajadores fijos + eventuales			% Total
	% 1-10	% 11-25	% más de 25	
<b>Decisiones estratégicas</b>				
Gerente	40,76	50,64	8,60	100,00
Consejo Rector	65,34	24,18	10,48	100,00
A. socios	61,96	31,18	6,86	100,00
<b>Decisiones de gestión</b>				
Gerente	61,95	27,58	10,47	100,00
Consejo Rector	60,52	30,85	8,64	100,00
A. socios	63,90	32,21	3,89	100,00
<b>Decisiones laborales</b>				
Gerente	45,91	41,10	12,99	100,00
Consejo Rector	64,43	26,17	9,40	100,00
A. socios	65,03	30,31	4,67	100,00

*D.8. En el proceso de toma de decisión, ¿Qué órgano asume las siguientes competencias?...*

**CTA 36**

**EXISTENCIA DE OTROS ÓRGANOS DE PARTICIPACIÓN EN LAS COOPERATIVAS**

<b>Tamaño (1)</b>	<b>% de CTA que tienen otros órganos sociales y de participación</b>
1-10	2,4
11-25	2,4
Más de 25	15,3
<b>Total</b>	<b>3,4</b>

(1) El tamaño de la cooperativa está calculado en función del número total de trabajadores (socios y no socios)

*D.9. Aparte de la Asamblea de Socios y del Consejo Rector, ¿existen otros órganos sociales y de participación?*

Si  No

**CTA 37**

**REALIZACIÓN DE CURSOS DE FORMACIÓN COOPERATIVA POR EL PERSONAL DE LAS CTA**

<b>Tamaño (1)</b>	<b>% cta cuyos socios han seguido cursos de formación cooperativa</b>	<b>media socios (%) (2)</b>
1-10	18,7	48,8
11-25	23,8	42,9
más de 25	46,5	40,1
<b>Total</b>	<b>22,5</b>	<b>45,5</b>

(1) El tamaño de la cooperativa está calculado en función del número total de trabajadores (socios y no socios)

(2) Los datos indican el porcentaje medio que representan los socios que han seguido algún curso de formación cooperativa sobre el total de socios, en las cta que tienen socios con ese tipo de formación.

*D.10. ¿Han seguido los socios cursos de formación cooperativa?*

Si  No

*D.10.1. En el caso de respuesta afirmativa de D.10. ¿Qué porcentaje de socios estima que lo han seguido?*

%

**CTA 38**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS SEGÚN SU ORIGEN Y SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Sector	Origen de la cooperativa			Total (%)
	Nueva creación (%)	Transformación jurídica (%)	Empresa en crisis (%)	
Agricultura	55,8	40,4	3,9	100,0
Construcción	72,6	18,1	9,3	100,0
Ind. manufacturera	36,5	15,6	47,9	100,0
Metal, maquinaria	6,1	0,0	93,9	100,0
Otras industrias	45,2	18,5	36,4	100,0
Comercio	37,5	35,2	27,3	100,0
Hostelería	21,9	50,0	28,1	100,0
Otros servicios	69,8	14,7	15,5	100,0
Servicios a empresas	73,0	22,4	4,6	100,0
Educación	50,0	46,0	4,1	100,0
<b>Total</b>	<b>50,9</b>	<b>23,8</b>	<b>25,3</b>	<b>100,0</b>

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

a. Nueva creación. . . . . —

b. Transformación jurídica de una empresa ya existente . . . . . —

c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis: . . . . . —

**CTA 39**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS SEGÚN SU ORIGEN Y**  
**ANTIGÜEDAD**

Año inicio actividad	Origen de la cooperativa			Total (%)
	Nueva creación (%)	Transformación jurídica (%)	Empresa en crisis (%)	
Hasta 1980	47,6	12,2	40,2	100,0
1981-1985	37,6	24,0	38,4	100,0
1986-1990	55,2	23,7	21,1	100,0
1990-	53,5	25,1	21,4	100,0
<b>Total</b>	<b>50,9</b>	<b>23,8</b>	<b>25,3</b>	<b>100,0</b>

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

a. Nueva creación. .... —

b. Transformación jurídica de una empresa ya existente. .... —

c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis: ..... —

A.6. Año en que comenzó su actividad .....

**CTA 40**  
**FORMA JURÍDICA DE PROCEDENCIA DE LAS CTA CUYO ORIGEN ES EL DE OTRA EMPRESA**

Sector	S.L. o S.A. (%)	Cooperativa (%)	SAL (%)	Empr. individual (%)	Otras (1) (%)	Total (%)
Agricultura	8,7	21,7	0,0	8,7	60,9	100,0
Construcción	34,0	19,3	0,0	0,0	46,7	100,0
Ind. manufacturera	75,3	2,5	4,5	1,8	15,9	100,0
Metal, maquinaria	69,9	11,8	0,0	6,5	11,8	100,0
Otras industrias	41,8	0,0	0,0	25,2	33,0	100,0
Comercio	49,4	8,0	0,0	35,7	7,0	100,0
Hostelería	48,0	0,0	0,0	36,0	16,0	100,0
Otros servicios	42,4	23,0	0,0	18,7	16,0	100,0
Servicios a empresas	55,3	0,0	0,0	0,0	44,7	100,0
Educación	16,7	19,4	0,0	47,1	16,9	100,0
<b>Total</b>	<b>50,9</b>	<b>9,4</b>	<b>1,1</b>	<b>18,5</b>	<b>20,1</b>	<b>100,0</b>

(1) Incluye mayoritariamente la forma de Comunidad de Bienes

*E.1.1. Si ha contestado afirmativamente a los ítems b. o c. de la pregunta E.1., indique la forma jurídica de la empresa de la que proviene:*

- Sociedad Limitada o Sociedad Anónima .....
- Cooperativa .....
- Sociedad Anónima Laboral .....
- Otra: .....

**CTA 41**  
**ENTORNO INSTITUCIONAL DE APOYO A LA CREACIÓN DE**  
**COOPERATIVAS**

	%
Consellería de Treball	35,5
Otras empresas de Economía Social	5,0
Otras administraciones	18,3
Federación de cooperativas	11,9
Otras empresas	9,1
Sindicatos	1,0
Otros	15,1
No recibió	11,0

*E.2. Señale aquellas entidades que prestaron más apoyo a su empresa en las etapas de constitución y primer año de actividad?*

- *Consellería de Treball*. . . . . \_\_\_
- *Otras empresas de Economía Social*. . . . . \_\_\_
- *Otras Administraciones*. . . . . \_\_\_
- *Federación de cooperativas*. . . . . \_\_\_
- *Otras empresas*. . . . . \_\_\_
- *Otros (especificar)*. . . . . \_\_\_

**CTA 42**  
**POSICIÓN SECTORIAL DE LA COOPERATIVA**

<b>Sector</b>	<b>Produce y comercializa</b>	<b>Sólo comercializa sin elaborarlo</b>	<b>Produce para otras empresas</b>	<b>Total</b>
Agricultura	19,2	25,0	55,8	100,0
Construcción	60,5	4,3	35,2	100,0
Ind. manufacturera	14,9	2,9	82,3	100,0
Metal, maquinaria	6,1	12,1	81,8	100,0
Otras industrias	9,3	0,0	90,7	100,0
Comercio	56,8	40,5	2,7	100,0
Hostelería	62,5	37,5	0,0	100,0
Otros servicios	71,8	6,9	21,3	100,0
Servicios a empresas	70,7	24,0	5,3	100,0
Educación	100,0	0,0	0,0	100,0
<b>Total</b>	<b>50,0</b>	<b>13,4</b>	<b>36,6</b>	<b>100,0</b>

*E.3. Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa:*

- *La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final. . . . .* \_\_\_
- *La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo/elaborarlo. . . . .* \_\_\_
- *La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final. . . . .* \_\_\_

**CTA 43**  
**PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS QUE HAN REALIZADO INNOVACIONES O**  
**INVERSIONES SIGNIFICATIVAS**

	<b>% de CTA que han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años según tipo de innovaciones</b>
Inversiones en instalaciones y equipos	61,5
Inversiones en redes de comercialización	10,8
Cambios significativos en la organización del trabajo	13,9
Diversificación de productos	15,4
Otras	4,6
No han realizado ninguna innovación o inversión	31,4

*E.4. De entre los siguientes ámbitos, indique en cuáles se han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años:*

- *Inversiones en instalaciones y equipos de producción* . . . . . \_\_
- *Inversiones en redes de comercialización* . . . . . \_\_
- *Cambios significativos en la organización del trabajo* . . . . . \_\_
- *Diversificación de productos* . . . . . \_\_
- *Otros (especificar)* . . . . . \_\_



**CTA 44**  
**ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN Y/O EXPANSIÓN FUTURA**

Sector	% de CTA con estrategia de innovación	Modo de implementar la estrategia		Ámbitos donde invierte o innova la cooperativa				Otros	
		Expansión propia	Con acuerdos de cooperación	Absorción ó fusión	Inversiones en instalaciones	Inversiones en comercialización	Cambios significativos		Diversificación productos
Agricultura	42,3	42,3	0,0	0,0	42,3	11,5	0,0	0,0	0,0
Construcción	28,7	18,5	3,0	0,0	13,0	3,0	0,0	13,6	1,2
Ind. manufacturera	32,5	31,3	1,2	0,0	29,0	5,2	0,0	10,8	13,9
Metal, maquinaria	61,4	34,1	0,0	0,0	6,8	0,0	0,0	54,6	27,3
Otras industrias	53,3	44,7	12,1	0,0	25,7	20,2	3,5	28,8	15,5
Comercio	38,2	33,8	0,0	0,0	23,4	12,5	3,3	13,7	0,0
Hostelería	46,9	46,9	0,0	6,3	40,6	0,0	6,3	0,0	0,0
Otros servicios	56,4	40,4	22,3	5,4	39,2	24,4	13,3	26,8	6,9
Servicios a empresas	77,6	75,9	29,9	0,0	63,8	36,2	33,9	55,2	0,0
Educación	61,9	47,9	4,1	0,0	48,9	5,6	22,4	22,4	14,6
<b>Total</b>	<b>44,7</b>	<b>36,7</b>	<b>7,1</b>	<b>1,0</b>	<b>30,3</b>	<b>11,7</b>	<b>7,0</b>	<b>19,8</b>	<b>6,9</b>

E.5. ¿A medio plazo tiene la cooperativa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

Si \_\_\_ No \_\_\_

E.5.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique en qué ámbitos:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción . . . . . —
- Inversiones en redes de comercialización . . . . . —
- Cambios significativos en la organización del trabajo . . . . . —
- Diversificación de productos . . . . . —
- Otros (especificar) . . . . . —

E.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto:

- Expansión propia (captación de nuevos socios) . . . . . —
- Absorción ó fusión con otras cooperativas . . . . . —
- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial (cooperativas de 2º grado, A.I.E. o semejantes) . . . . . —

**CTA 45**  
**PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS QUE COMERCIALIZAN**  
**CON MARCA PROPIA**

<b>Sector</b>	<b>% de CTA que comercializan con marca propia</b>
Agricultura	23,1
Construcción	6,3
Ind. manufacturera	14,1
Metal, maquinaria	36,4
Otras industrias	31,7
Comercio	15,0
Hostelería	0,0
Otros servicios	45,6
Servicios a empresas	56,1
Educación	54,8
<b>Total</b>	<b>25,1</b>

E.6. ¿Su empresa comercializa con marca propia?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**CTA 46**  
**POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS COOPERATIVAS**

	<b>Poder negociador con proveedores (1)</b>	<b>Poder negociador con clientes (2)</b>	<b>Amenaza de productos sustitutivos (3)</b>
Reducido	31,1	42,8	48,3
Mediano	45,9	41,0	17,0
Alto	23,0	16,2	34,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Los datos indican el % de cooperativas que presentan el nivel señalado de poder negociador frente a proveedores.

(2) Los datos indican el % de cooperativas que presentan el nivel señalado de poder negociador frente a clientes.

(3) Los datos indican el % de cooperativas que presentan el nivel señalado de amenaza de productos sustitutivos.

*E.7. En su opinión, ¿qué poder negociador con proveedores tiene su cooperativa?*

- Reducido . . . . . \_\_\_

- Mediano . . . . . \_\_\_

- Alto . . . . . \_\_\_

*E.8. En su opinión, ¿qué poder negociador con clientes tiene su cooperativa?*

- Reducido . . . . . \_\_\_

- Mediano . . . . . \_\_\_

- Alto . . . . . \_\_\_

*E.9. En su opinión, ¿existe una amenaza de productos o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce?*

- Reducida . . . . . \_\_\_

- Mediana . . . . . \_\_\_

- Elevada . . . . . \_\_\_

**CTA 47**  
**LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA DE LAS COOPERATIVAS (1)**

	% CTA
Comarcal	67,0
Regional	19,7
Nacional	19,3
Países industrializados	5,4
Países en desarrollo	4,1
No respuesta	2,6
<b>Total</b>	<b>118,0</b>

(1) Los datos indican el porcentaje de cooperativas cuyos principales competidores pertenecen a un ámbito de los señalados. Ciertas cooperativas han considerado sus principales competidores de diversos ámbitos.

*E.10. Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:*

- Comarcal . . . . .
- Regional . . . . .
- Nacional . . . . .
- Otros países industrializados . . . . .
- Otros países en desarrollo . . . . .

**CTA 48**  
**INTENCIÓN DE RENOVACIÓN DEL EQUIPAMIENTO PRODUCTIVO DE LAS CTA**

Sector	Renovación equipamiento		% Total
	% Si	% No	
Agricultura	40,4	59,6	100,0
Construcción	42,5	57,5	100,0
Ind. Manufacturera	45,3	54,7	100,0
Metal maquinaria	46,5	53,5	100,0
Otras industrias	75,5	24,5	100,0
Comercio	20,2	79,8	100,0
Hostelería	31,3	68,7	100,0
Otros servicios	40,1	59,9	100,0
Servicios a empresas	62,2	37,8	100,0
Educación	34,6	65,4	100,0
<b>Total</b>	<b>41,3</b>	<b>58,7</b>	<b>100,0</b>

*E.11. A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?*

*Si*  *No*

**CTA 49**  
**PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS QUE RECURRE AL ASESORAMIENTO EXTERNO**

	Si (%)	No (%)
¿Utiliza servicios de asesoramiento externo?	88,7	11,3

F.1. ¿Habitualmente su empresa suele recurrir a asesoramiento externo?

Si  No

**CTA 50**  
**NATURALEZA DEL ASESORAMIENTO EXTERNO**

Naturaleza del asesoramiento	% de cooperativas que utiliza servicios de asesoramiento según tipo de servicio
Jurídico	75,7
Fiscal, contable y laboral	97,4
Comercial	9,3
Ayudas Administración Pública	25,8
Organizativo y de formación	13,5
Asesoramiento y dirección	6,5
Otras	1,6

F.1.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de asesoramiento? (Puede haber más de una respuesta)

- Asesoramiento jurídico . . . . .
- Asesoramiento fiscal, contable y laboral . . . . .
- Asesoramiento comercial . . . . .
- Información y asesoramiento sobre ayudas de la Administración Pública . . . . .
- Asesoramiento organizativo y de formación en recursos humanos . . . . .
- Asesoramiento y dirección y planificación estratégica . . . . .
- Otros (especificar) . . . . .

**CTA 51**  
**AFILIACIÓN A FEDERACIONES DE COOPERATIVAS,**  
**SECTORIALES Y TERRITORIALES**

	<b>% CTA</b>
Afiliadas a al menos una federación o asociación (de cooperativas, sectorial y/o territorial)	56,4
Afiliadas a la Federación de cooperativas	46,4
No afiliadas a ninguna federación	43,6

F.2. *¿Su empresa se encuentra afiliada a alguna asociación o federación empresarial?*  
Si \_\_\_ No \_\_\_

F.2.1. *En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique qué tipo de federación:*

- *Federación de cooperativas.* . . . . . \_\_\_
- *Federación o asociación de su sector de actividad (ejemplo, mueble)* . . . . . \_\_\_
- *Federación o asociación de carácter territorial (ejemplo, de ámbito local)* . . . . . \_\_\_

**CTA 52**  
**ASISTENCIA A FERIAS DEL SECTOR**

<b>Sector</b>	<b>% de cooperativas que acuden regularmente a las ferias de su sector productivo</b>
Agricultura	25,0
Construcción	37,8
Ind. manufacturera	40,5
Metal, maquinaria	23,2
Otras industrias	55,3
Comercio	55,0
Hostelería	25,0
Otros servicios	39,4
Servicios a empresas	10,9
Educación	25,3
<b>Total</b>	<b>38,6</b>

F.3. *¿Acude su empresa regularmente a las ferias del sector productivo al que pertenece?*  
Si \_\_\_ No \_\_\_

**CTA 53**  
**UTILIZACIÓN DE SERVICIOS DE LOS INSTITUTOS TECNOLÓGICOS**

Sector	% de cooperativas que utilizan los servicios de los Institutos Tecnológicos de los respectivos sectores de actividad			
	Nunca	Alguna vez	Frecuentemente	Total
Agricultura	88,5	11,5	0,0	100,0
Construcción	94,9	5,2	0,0	100,0
Ind. manufacturera	88,3	10,3	1,4	100,0
Metal, maquinaria	88,9	11,1	0,0	100,0
Otras industrias	84,5	10,3	5,2	100,0
Comercio	100,0	0,0	0,0	100,0
Hostelería	100,0	0,0	0,0	100,0
Otros servicios	86,3	11,5	2,3	100,0
Servicios a empresas	97,1	2,9	0,0	100,0
Educación	100,0	0,0	0,0	100,0
<b>Total</b>	<b>93,0</b>	<b>6,1</b>	<b>0,9</b>	<b>100,0</b>

F.4. ¿Ha recurrido a los servicios del Instituto Tecnológico de su sector de actividad?

- No ..... \_

- Alguna vez ..... \_

- Frecuentemente ..... \_

**CTA 54**  
**ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL**

<b>Sector</b>	<b>% de CTA que tienen establecido algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años</b>
Agricultura	11,5
Construcción	17,7
Ind. manufacturera	22,5
Metal, maquinaria	35,4
Otras industrias	49,0
Comercio	22,0
Hostelería	6,5
Otros servicios	24,8
Servicios a empresas	24,7
Educación	13,7
<b>Total</b>	<b>22,6</b>

F.5. ¿Ha establecido su empresa algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años?

Si  No

**CTA 55**  
**TIPO DE EMPRESAS CON LAS QUE LAS CTA TIENEN ESTABLECIDOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN**

<b>Tipo de empresa</b>	<b>(%)</b>
Empresas capitalistas	59,4
Empresas de Economía Social	29,1
Mixto	11,5

F.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., ¿Con qué tipo de empresas ha establecido los acuerdos de cooperación?

- Empresas capitalistas (S.A. o S.L.) . . . . .
- Empresas de la Economía Social (cooperativas y SALes) . . . . .
- Mixto . . . . .



**CTA 56**  
**FORMA JURÍDICA DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN DE LAS**  
**COOPERATIVAS**

<b>Forma del acuerdo</b>	<b>%</b>
Caracter informal	46,6
Contrato formalizado	33,8
Cooperativa de servicios o de 2º grado	6,5
A.I.E.-Agrupación de interés económico	6,2
Sociedad Anónima o Limitada	5,3
Participación cruzada en capital	1,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

*F.5.3. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique la forma del acuerdo:*

- *Carácter informal* . . . . . —
- *Contrato formalizado* . . . . . —
- *Cooperativa de servicios o cooperativa de 2º grado* . . . . . —
- *A.I.E. (Agrupación de interés económico)* . . . . . —
- *Sociedad limitada o Sociedad Anónima* . . . . . —
- *Participación cruzada en el capital social de las empresas asociadas* . . . . . —

**CTA 57**  
**COOPERATIVAS SUBCONTRATADAS POR OTRAS EMPRESAS**

Sector	% de CTA subcontratadas por otras empresas del sector	% medio que representa la actividad de subcontratación sobre la cifra total de negocios de las CTA subcontratadas
Agricultura	0,0	0,0
Construcción	45,8	45,8
Ind. manufacturera	50,6	83,4
Metal, maquinaria	70,7	70,1
Otras industrias	46,9	44,1
Comercio	12,0	35,5
Hostelería	0,0	0,0
Otros servicios	21,5	38,2
Servicios a empresas	25,9	6,0
Educación	8,3	7,2
<b>Total</b>	<b>31,0</b>	<b>55,1</b>

F.6. *¿Trabaja su empresa como subcontratista de otras empresas del sector?*

Si  No

F.6.3. *En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje representa la subcontratación sobre su cifra total de negocios?*

%

**CTA 58**  
**TIPO DE EMPRESAS QUE SUBCONTRATAN A LAS CTA**

	Tipo de empresas				Total (%)
	Emp. capitalistas (%)	Emp. de Eco. Social (%)	Las dos (%)	No respuesta (%)	
Agricultura	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Construcción	82,8	0,0	8,0	9,3	100,0
Ind. manufacturera	89,4	0,0	10,6	0,0	100,0
Metal, maquinaria	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Otras industrias	61,4	0,0	38,6	0,0	100,0
Comercio	67,2	0,0	17,2	15,5	100,0
Hostelería	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Otros servicios	71,4	8,4	6,7	13,5	100,0
Servicios a empresas	40,0	20,0	40,0	0,0	100,0
Educación	32,4	67,6	0,0	0,0	100,0
<b>Total</b>	<b>78,6</b>	<b>3,4</b>	<b>13,1</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>

F.6.2. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de empresas son?

- Empresas capitalistas ..... —

- Empresas de Economía Social..... —

**CTA 59**  
**COOPERATIVAS QUE SUBCONTRATAN A OTRAS EMPRESAS**

Sector	% de cooperativas que contratan a otras empresas parte de su actividad productiva	% medio que representa la contratación sobre el volumen de ventas
Agricultura	3,9	5,0
Construcción	50,3	18,5
Ind. manufacturera	12,8	10,4
Metal, maquinaria	59,6	18,5
Otras industrias	33,8	7,4
Comercio	28,9	8,4
Hostelería	0,0	0,0
Otros servicios	17,4	15,0
Servicios a empresas	33,9	8,1
Educación	5,7	10,0
<b>Total</b>	<b>26,2</b>	<b>13,4</b>

F.7. ¿Su empresa ha contratado con otras empresas en los últimos 2 años parte de su actividad productiva?

Si \_\_\_ No \_\_\_

F.7.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique el volumen de esta contratación en relación a las ventas:

\_\_\_%

**CTA 60**  
**ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS COOPERATIVAS**

Sector	% de cooperativas que no exportan	% de cooperativas que exportan	
		Menos de un 20% de sus ventas	20% o más de sus ventas
Agricultura	100,0	0,0	0,0
Construcción	97,3	0,0	2,7
Ind. manufacturera	78,1	11,4	10,5
Metal, maquinaria	64,7	0,0	35,4
Otras industrias	96,6	0,0	3,5
Comercio	96,6	6,4	0,0
Hostelería	93,8	6,3	0,0
Otros servicios	98,5	0,0	1,5
Servicios a empresas	100,0	0,0	0,0
Educación	100,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>92,3</b>	<b>3,5</b>	<b>4,2</b>

F.8. Indique la distribución porcentual de los mercados de sus productos o servicios:

- Mercado comarcal: .....\_%
- Mercado regional: .....\_%
- Mercado nacional: .....\_%
- Mercado internacional: .....\_%

**CTA 61**  
**VINCULACIÓN DE LAS CTA A LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO**

Area supracomarcal	% de cooperativas que son socias o utilizan los servicios financieros de cooperativas de crédito
Castellón	30,7
Valencia ciudad	34,0
L'Horta (excepto Valencia)	41,1
Valencia Interior	43,9
Valencia Costa	13,8
Alicante Este Costa	5,3
Alicante Oeste Interior	12,2
<b>Total</b>	<b>24,8</b>

F.9. ¿Su empresa es socia o utiliza los servicios financieros de alguna cooperativa de crédito? Indíquese lo que proceda.

Si  No

**CTA 62**  
**FINANCIACIÓN DE ACTIVIDADES SOCIALES POR LAS CTA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

% de CTA que financian actividades socio-culturales	Tipo de actividad social financiada por las cooperativas (% CTA)			
	Apoyo al tejido asociativo	Actividades culturales y lúdicas	Cooperación al desarrollo	Otras actividades
38,6	20,6	68,4	16,6	13,1

F.10. ¿Participa su empresa en la financiación de actividades socio-culturales de su entorno?

Si  No

F.10.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.10., ¿Qué tipo de actividades?

- Apoyo al tejido asociativo —
- Subvenciones a actividades culturales y lúdicas —
- Cooperación al desarrollo —
- Otros (especificar) —

**CTA 63**  
**FINANCIACIÓN DE LAS INVERSIONES EN LAS CTA (1)**

<b>Sector</b>	<b>Recursos propios fundamentalmente</b>	<b>R. propios y préstamos externos</b>	<b>Préstamos externos fundamentalmente</b>	<b>No han realizado inversiones</b>	<b>Total</b>
Agricultura	13,5	44,2	38,5	3,9	100,0
Construcción	31,6	44,2	8,3	15,9	100,0
Ind. manufacturera	33,5	37,0	11,0	18,5	100,0
Metal, maquinaria	76,8	12,1	0,0	11,1	100,0
Otras industrias	20,5	25,2	25,9	28,5	100,0
Comercio	33,6	40,2	14,7	11,5	100,0
Hostelería	40,6	31,3	3,1	25,0	100,0
Otros servicios	35,5	34,1	8,6	21,9	100,0
Servicios a empresas	20,7	69,0	10,3	0,0	100,0
Educación	55,0	31,0	0,0	14,1	100,0
<b>Total</b>	<b>34,9</b>	<b>38,3</b>	<b>10,9</b>	<b>15,9</b>	<b>100,0</b>

(1) Los datos indican el porcentaje de cooperativas que han optado por una de las fuentes de recursos de entre las señaladas a la hora de financiar las inversiones realizadas en los últimos años.

*F.11. ¿Con qué recursos ha financiado las inversiones realizadas en los últimos tres años? ...*

**CTA 64**  
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS CTA SEGÚN LAS INSTITUCIONES**  
**CON LAS QUE DESARROLLAN FUNDAMENTALMENTE SUS OPERACIONES**  
**FINANCIERAS (1)**

<b>Sector</b>	<b>% Coop. Crédito</b>	<b>% Cajas de ahorro</b>	<b>% Bancos</b>
Agricultura	9,6	59,6	32,7
Construcción	10,5	46,9	39,7
Ind. manufacturera	27,8	38,8	35,7
Metal, maquinaria	71,7	17,2	17,2
Otras industrias	32,6	56,7	16,6
Comercio	16,6	42,3	44,0
Hostelería	9,4	53,1	40,6
Otros servicios	17,3	47,3	31,8
Servicios a empresas	41,4	95,4	41,4
Educación	15,4	60,0	17,1
<b>Total</b>	<b>21,7</b>	<b>48,9</b>	<b>34,4</b>

(1) Algunas cooperativas consideran más de una institución como entidad financiera principal.

*F.12. ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la empresa?*

- *Instituciones del sector cooperativo* . . . . .
- *Cajas de ahorros* . . . . .
- *Bancos* . . . . .



# SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES

## SAL 1 DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Sector	% Número de empresa
Primario	2,53
Construcción	8,40
Textil. Cuero. Madera	22,27
Metal Maquinaria	9,96
Otras industrias	14,45
Reparaciones	4,88
Comercio, Hostelería	18,95
Otros servicios	18,56
<b>Total</b>	<b>100,00</b>

**SAL 2**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS SAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA. SEGÚN NÚMERO DE SOCIOS CONSTITUYENTES**

SOCIOS	% EMPRESAS SAL DEL SECTOR							TOTAL	
	Primario	Construcción	Textil. Cuero, Mueble	Metal. Maquinaria	Otras Industrias	Reparaciones	Comercio, Hostelería		Otros Servicios
1-5	50,00	48,53	3,06	22,50	46,67	0,00	45,13	27,81	28,58
6-10	0,00	30,39	17,74	36,25	28,33	33,33	35,77	8,13	24,06
11-25	50,00	11,27	48,62	8,75	11,67	66,67%	19,10	29,06	27,25
26-50	0,00	9,80	21,71	32,50	5,00	0,00	0,00	35,00	16,67
51-250	0,00	0,00	8,87	0,00	8,33	0,00	0,00	0,00	3,44
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

SOCIOS	% EMPRESAS SAL DEL SECTOR							TOTAL	
	Primario	Construcción	Textil. Cuero, Mueble	Metal. Maquinaria	Otras Industrias	Reparaciones	Comercio, Hostelería		Otros Servicios
1-5	2,05	13,55	2,74	7,39	23,00	0,00	32,99	18,28	100,00
6-10	0,00	10,08	18,86	14,15	16,59	2,93	31,06	6,34	100,00
11-25	2,15	3,30	45,66	3,02	6,03	5,17	14,64	20,03	100,00
26-50	0,00	4,69	33,33	18,31	4,23	0,00	0,00	39,44	100,00
51-250	0,00	0,00	65,91	0,00	34,09	0,00	0,00	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>1,17</b>	<b>7,98</b>	<b>25,59</b>	<b>9,39</b>	<b>14,08</b>	<b>2,11</b>	<b>20,89</b>	<b>18,78</b>	<b>100,00</b>

**SAL 3**  
**DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES Y DEL EMPLEO GENERADO. AÑO 1995**

Provincia	% Empresas	% Empleo total
Alicante	29,90	30,98
Castellón	16,60	8,66
Valencia	53,50	60,36
<b>Comunidad Valenciana</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

**SAL 4**  
**DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DEL EMPLEO GENERADO POR LAS SOCIEDADES LABORALES POR SECTORES (MEDIA DE TRABAJADORES FIJOS Y EVENTUALES A 31-12-1995)**

Provincia	SECTOR						TOTAL MEDIA	
	Primario	Construcción	Textil. Cuero, Mueble	Metal. Maquinaria	Otras Industrias	Reparaciones Comercio, Hostelería		Otros Servicios
Alicante	0	10,29	27,53	20,10	9,40	17,00	7,90	15,50
Castellón	13,50	11,44	14,19	12,00	5,56	0	7,47	5,47
Valencia	0	7,40	33,55	15,92	21,41	9,50	6,65	13,22
<b>Total</b>	<b>13,50</b>	<b>8,71</b>	<b>30,32</b>	<b>16,80</b>	<b>13,65</b>	<b>12,00</b>	<b>7,16</b>	<b>12,33</b>
								<b>16,17</b>

**SAL 5**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES SEGÚN AÑO DE**  
**CONSTITUCIÓN Y NÚMERO DE SOCIOS CONSTITUYENTES**

Año inicio actividad	Socios constituyentes					Total %
	% Hasta 5	% 6-10	% 11-25	% 26-50	% 51 y más	
1981-1985	9,14	0,00	40,61	42,64	7,61	100,00
1986-1990	41,02	39,79	16,93	2,26	0,00	100,00
1991-1996	47,63	35,73	11,49	,66	4,49	100,00
<b>Total</b>	<b>43,29</b>	<b>33,82</b>	<b>14,87</b>	<b>4,23</b>	<b>3,80</b>	<b>100,00</b>

Año inicio actividad	Socios constituyentes					Total %
	% Hasta 5	% 6-10	% 11-25	% 26-50	% 51 y más	
1981-1985	1,63	0,00	21,05	77,78	14,46	7,71
1986-1990	19,70	24,47	23,68	11,11	0,00	20,79
1991-1995	78,67	75,53	55,26	11,11	84,54	71,50
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

A.6 Año en que comenzó su actividad

A.7 Número de socios constituyentes

**SAL 6**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS ACTIVAS**  
**A 31-12-1995 SEGÚN AÑOS DE INICIO DE SU ACTIVIDAD**

<b>Inicio actividad</b>	<b>%</b>
Anterior a 1986	7,71
Año 1986	4,58
Año 1987	1,82
Año 1988	4,42
Año 1989	5,40
Año 1990	4,58
Año 1991	6,89
Año 1992	13,05
Año 1993	11,60
Año 1994	29,15
Año 1995	10,82

*A.6 Año en que comenzó su actividad*

**SAL 7**  
**NÚMERO DE SOCIOS EN EL MOMENTO DE CONSTITUCIÓN. DISTRIBUCIÓN**  
**POR SECTORES Y TIPO DE SOCIOS**

<b>Sector</b>	<b>Socios trabajadores</b>	<b>Socios capitalistas</b>
	<b>Media</b>	<b>%</b>
Primario	6,00	0,72
Construcción	3,43	2,81
Textil. Cuero. Mueble	20,73	54,46
Metal, maquinaria	11,41	11,00
Otras industrias	8,62	12,46
Reparaciones	4,33	0,94
Comercio, Hostelería	3,25	6,97
Otros servicios	5,52	10,63
<b>Total</b>	<b>9,74</b>	<b>100</b>

**SAL 8**  
**NÚMERO TOTAL DE TRABAJADORES EN EL MOMENTO DE LA**  
**CONSTITUCIÓN. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES**

<b>Sector</b>	<b>Media</b>	<b>%</b>
Primario	7,50	0,77
Construcción	5,61	3,89
Textil. Cuero. Mueble	22,11	49,19
Metal. Maquinaria	13,89	11,34
Otras industrias	10,92	13,37
Reparaciones	6,33	1,16
Comercio. Hostelería	4,11	7,47
Otros servicios	7,85	12,81
<b>Total</b>	<b>11,50</b>	<b>100</b>

A.8. *Numero de socios trabajadores en el momento de la constitución .....*

A.9. *Número de trabajadores no socios en el momento de la constitución:*

*Trabajadores fijos....*

*Trabajadores eventurales....*

**SAL 9**  
**EMPLEO TOTAL EN LAS SOCIEDADES LABORALES EN 1995. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL (VALORES MEDIOS)**

Sectores	Trab. Socios	Trabajadores No Socios		Total
		Fijos	Eventuales	
Primario	7,00	4,50	2,00	13,50
Construcción	3,78	0,79	4,14	8,71
Textil. Cuero. Mueble	19,45	1,51	9,35	30,32
Metal. Maquinaria	7,41	2,69	6,59	16,80
Otras industrias	9,30	0,60	3,75	13,65
Reparaciones	6,33	3,67	2,00	12,00
Comercio. Hostelería	4,42	0,99	1,74	7,16
Otros servicios	5,00	1,43	5,90	12,33
<b>Total</b>	<b>9,36</b>	<b>1,39</b>	<b>5,41</b>	<b>16,17</b>

*B.1. Indique el número medio de trabajadores durante 1995 según las siguientes clases:*

*Socios:*

*Nº socios:*

*- con contrato indefinido:*

*- con contrato eventual:*

*Suma de socios y trabajadores con contrato indefinido*

**SAL 10**  
**EMPLEO TOTAL EN LAS SOCIEDADES LABORALES EN 1995.**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL (VALORES PORCENTUALES)**

Sectores	Trab. Socios %	Trabajadores No Socios		Total %
		Fijos %	Eventuales %	
Primario	0,88	3,80	0,43	0,98
Construcción	3,22	4,55	6,11	4,30
Textil. Cuero. Mueble	53,17	27,76	44,23	47,96
Metal. Maquinaria	7,43	18,13	11,44	9,75
Otras industrias	13,99	6,10	9,77	11,89
Reparaciones	1,43	5,56	0,78	1,57
Comercio. Hostelería	9,86	14,90	6,74	9,24
Otros servicios	10,02	19,20	20,50	14,31
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**SAL 11**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE SOCIEDADES LABORALES Y DEL EMPLEO  
GENERADO**

Sectores	% SAL	% Media trabajadores	% Trabajadores
Primario	2,53	13,50	0,98
Construcción	8,40	8,71	4,30
Textil. Cuero. Mueble	22,27	30,32	47,96
Metal. Maquinaria	9,96	16,80	9,75
Otras industrias	14,45	13,65	11,89
Reparaciones	4,88	12,00	1,57
Comercio. Hostelería	18,95	7,16	9,24
Otros servicios	18,56	12,33	14,31
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>16,17</b>	<b>100</b>



**SAL 12**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO FIJO GENERADO POR LAS**  
**SOCIEDADES LABORALES. SEGÚN EDAD DE LOS TRABAJADORES.**  
**(VALORES MEDIOS).**

<b>Sector</b>	<b>Menos de 25 años</b>	<b>Entre 25 y 45 años</b>	<b>Más de 45 años</b>
Primario	1,50	10,00	0,00
Construcción	0,80	2,85	0,92
Textil, Cuero, Mueble	0,57	12,69	7,43
Metal. Maquinaria	0,55	6,36	2,38
Otras industrias	2,48	4,88	2,53
Reparaciones	0,67	5,33	1,67
Comercio. Hostelería	0,42	3,84	1,13
Otros servicios	0,73	4,53	0,58
<b>Total</b>	<b>0,87</b>	<b>6,65</b>	<b>2,93</b>

*B.3. Indique la distribución del número medio de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) en la empresa durante 1995:...*

**SAL 13**  
**DISTRIBUCIÓN POR EDAD Y SEXO DE LOS TRABAJADORES DE LAS**  
**SOCIEDADES LABORALES EN 1995**

	<b>Hombres Media</b>	<b>Mujeres Media</b>	<b>Total Media</b>
Menores de 25 años	1,22	1,79	3,01
Entre 25 y 45 años	5,08	2,18	7,26
Mayores de 45 años	4,25	1,65	5,90
	<b>10,55</b>	<b>5,62</b>	<b>16,17</b>

*B.3. Indique la distribución del número medio de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) en la empresa durante 1995.*

**SAL 14**  
**DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS CON SOCIOS CAPITALISTAS SEGÚN**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES**

**Porcentaje SAL**

<b>Nº. de trabajadores</b>	<b>Socios capitalistas 1995</b>		<b>Total %</b>
	<b>No existen %</b>	<b>Existen %</b>	
1-5	22,93	77,07	100,00
6-10	47,80	52,20	100,00
11-25	53,98	46,02	100,00
26-50	22,77	77,23	100,00
51-250	65,91	34,09	100,00
<b>Total</b>	<b>38,83</b>	<b>61,17</b>	<b>100,00</b>

*B.7. ¿Actualmente existen socios capitalistas en la empresa?*

Si \_\_\_ No \_\_\_

**SAL 15**  
**DISTRIBUCIÓN DE SOCIOS CAPITALISTAS SEGÚN INTERVALOS DE**  
**NÚMERO DE SOCIOS CONSTITUYENTES (VALORES MEDIOS).**

<b>Intervalos socios</b>	<b>Media</b>
1 a 5	2,05
6 a 10	1,20
11-25	1,03
26-50	3,73
51 y más	0,45
<b>Total</b>	<b>1,62</b>

**SAL 16**  
**DURACIÓN JORNADA LABORAL DE LOS SOCIOS TRABAJADORES**  
**(HORAS SEMANALES)**

<b>Sector</b>	<b>% &lt; 38 h.</b>	<b>% 38-40 h.</b>	<b>% 41-45 h.</b>	<b>% &gt; 45 h.</b>	<b>Total %</b>
Primario	0,00	50,00	0,00	50,00	100,00
Construcción	0,00	48,72	27,18	24,10	100,00
Textil, Cuero, Mueble	0,00	73,39	23,55	3,06	100,00
Metal. Maquinaria	0,00	31,25	21,25	47,50	100,00
Otras industrias	0,00	56,67	16,67	26,67	100,00
Reparaciones	0,00	33,33	33,33	33,33	100,00
Comercio. Hostelería	3,09	56,65	21,72	18,54	100,00
Otros servicios	4,06	64,06	19,69	12,19	100,00
<b>Total</b>	<b>1,41</b>	<b>58,78</b>	<b>21,46</b>	<b>18,35</b>	<b>100,00</b>

*B.4. Jornada laboral: ¿Cuántas horas a la semana (incluyendo horas extraordinarias) trabajan por término medio los socios?*

- Menos de 38 horas: ..... —
- Entre 38 y 40 horas: ..... —
- Entre 41 y 45 horas: ..... —
- Más de 45 horas: ..... —

**SAL 17**  
**DIFERENCIA ENTRE JORNADA LABORAL DE SOCIOS Y TRABAJADORES**  
**CONTRATADOS. SEGÚN SECTORES**

Sector	¿Existe diferencia?		Total %
	Si %	No %	
Primario	50,00	50,00	100,00
Construcción	29,41	70,59	100,00
Textil, Cuero, Mueble	20,18	79,82	100,00
Metal. Maquinaria	56,94	43,06	100,00
Otras industrias	30,19	69,81	100,00
Reparaciones	33,33	66,67	100,00
Comercio. Hostelería	11,69	88,31	100,00
Otros servicios	25,00	75,00	100,00
<b>Total</b>	<b>25,37</b>	<b>74,63</b>	<b>100,00</b>

B.5. ¿Existe diferencia apreciable entre la jornada de los socios y la de los trabajadores contratados?

Si  No

**SAL 18**  
**PROPORCIÓN DE SOCIEDADES LABORALES CON GERENTE O DIRECTOR**

Sector	¿Tiene gerente?		Total %
	Si %	No %	
Primario	50,00	50,00	100,00
Construcción	100,00	0,00	100,00
Textil, Cuero, Mueble	93,88	6,12	100,00
Metal. Maquinaria	91,25	8,75	100,00
Otras industrias	83,33	16,67	100,00
Reparaciones	66,67	33,33	100,00
Comercio. Hostelería	87,27	12,73	100,00
Otros servicios	90,94	9,06	100,00
<b>Total</b>	<b>89,61</b>	<b>10,39</b>	<b>100,00</b>

B.II. ¿Posee la empresa un gerente o director?

Si  No

Número de Socios	Tiene gerente		Total %
	Si %	No %	
1-5	78,71	21,29	100,00
6-10	88,78	11,22	100,00
11-25	95,84	4,16	100,00
26-50	97,18	2,82	100,00
51-250	100,00	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>89,61</b>	<b>10,39</b>	<b>100,00</b>

B.II. ¿Posee la empresa un gerente o director?

Si  No

**SAL 19**  
**TITULACIÓN UNIVERSITARIA GERENTE**

<b>Sector</b>	<b>No %</b>	<b>Si %</b>	<b>Total %</b>
Primario	0,00	100,00	100,00
Construcción	70,10	29,90	100,00
Textil, Cuero, Mueble	85,34	14,66	100,00
Metal. Maquinaria	63,01	36,99	100,00
Otras industrias	86,00	14,00	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	83,26	16,74	100,00
Otros servicios	45,36	54,64	100,00
<b>Total</b>	<b>73,56</b>	<b>26,44</b>	<b>100,00</b>

*B.11.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.11. ¿Cuál es su nivel de formación?.*

- Estudios primarios: . . . . . —
- Bachillerato / Formación Profesional: . —
- Cursos de especialización no reglada: . —
- Titulación universitaria: . . . . . —

**SAL 20**  
**RELACIÓN SOCIETARIA DEL GERENTE. SEGÚN SECTORES E INTERVALOS DE TRABAJADORES**

Sector	¿Es socio?		Total Empresas %
	Si %	No %	
Primario	100,00	0,00	100,00
Construcción	97,06	2,94	100,00
Textil, Cuero, Mueble	83,88	16,12	100,00
Metal. Maquinaria	100,00	0,00	100,00
Otras industrias	90,00	10,00	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	91,63	8,37	100,00
Otros servicios	93,19	6,81	100,00
<b>Total</b>	<b>91,09</b>	<b>8,91</b>	<b>100,00</b>

Nº de socios	¿Es socio?		Total Empresas %
	Si %	No %	
1-5	93,22	6,78	100,00
6-10	100,00	0,00	100,00
11-25	87,87	12,13	100,00
26-50	90,22	9,78	100,00
51-250	52,27	47,73	100,00
<b>Total</b>	<b>91,09</b>	<b>8,91</b>	<b>100,00</b>

*B.11.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.11, ¿es socio?*

Si  No



**SAL 21**  
**PROPORCIÓN DE SOCIEDADES LABORALES CON PERSONAL QUE SIGUE**  
**CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**

<b>Sector</b>	<b>% Si cursos</b>	<b>% No cursos</b>	<b>Total %</b>
Primario	—	100,00	100,00
Construcción	39,22	60,78	100,00
Textil, Cuero, Mueble	41,74	58,26	100,00
Metal. Maquinaria	33,75	66,25	100,00
Otras industrias	33,33	66,67	100,00
Reparaciones	100,00	—	100,00
Comercio. Hostelería	36,80	63,20	100,00
Otros servicios	71,56	28,44	100,00
<b>Total</b>	<b>44,91</b>	<b>55,09</b>	<b>100,00</b>

*B.12. En los 3 últimos años ¿existe personal en su empresa que haya seguido algún curso de perfeccionamiento profesional?*

*Si* \_\_\_ *No* \_\_\_

**SAL 22**  
**PORCENTAJE DE LA PLANTILLA DE LAS SOCIEDADES LABORALES QUE  
 HA RECIBIDO CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO**

Sector	%
Construcción	43,69
Textil, Cuero, Mueble	28,07
Metal. Maquinaria	33,36
Otras industrias	35,20
Reparaciones	75,00
Comercio. Hostelería	58,45
Otros servicios	71,52
<b>Total</b>	<b>52,17</b>

B.12.2. En caso afirmativo. ¿Qué porcentaje de la plantilla ha seguido cursos de perfeccionamiento profesional?

\_\_ %

**SAL 23**  
**PRINCIPALES CAUSAS DEL SEGUIMIENTO DE CURSOS DE  
 PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL\***

Causas	%
Adaptación a cambios técnicos y organizativos de la Empresa	46,50
Política de promoción del trabajador	8,20
Insuficiente cualificación	10,00
Estrategia de desarrollo de la Empresa	35,30

\* Estos cursos han afectado al 52,17% de la plantilla

B.12.3. En caso afirmativo, ¿Cuál ha sido la causa del perfeccionamiento profesional? (puede haber más de una respuesta):

- Adaptación a los cambios técnicos y organizativos de la empresa: . . . . . \_\_
- Política de promoción del trabajador: . . . . . \_\_
- Insuficiente cualificación para cumplir las funciones encomendadas: . . . . . \_\_
- Estrategia de desarrollo de la empresa: . . . . . \_\_

**SAL 24**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CUYO PERSONAL HA SEGUIDO LOS**  
**CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO SEGÚN CATEGORÍAS PROFESIONALES**

	<b>¿Han seguido cursos?</b>		<b>Total</b>
	<b>Si %</b>	<b>No %</b>	
Directivos y personal cualificado	60,98	39,02	100
Administrativos	46,30	53,70	100
Comerciales	17,81	82,19	100
Trabajadores cualificados	47,87	52,13	100
Trabajadores no cualificados	9,15	90,85	100
Otro personal	3,48	96,52	100

*B.12.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de personal ha recibido esa formación? (Puede haber más de una respuesta).*

- Directivos y personal técnico cualificado: . . . . . —
- Personal administrativo: . . . . . —
- Comerciales (vendedores): . . . . . —
- Trabajadores de producción cualificados: . . . . . —
- Trabajadores de producción no cualificados: . . . . . —
- Otro tipo de personal: . . . . . —

**SAL 25**  
**PRINCIPALES ÁREAS FUNCIONALES EN QUE SE SIMULTANEAN LOS**  
**TRABAJO**

<b>Áreas</b>	<b>%</b>
Dirección-Comercial	65,13
Dirección-Administración	63,92
Dirección-Producción	59,10
Comercial-Administración	32,41
Comercial-Producción	32,38
Administración-Producción	35,56

*B.13.1. En caso afirmativo, indique las áreas funcionales en que se produce esta simultaneidad...*

**SAL 26**  
**PRINCIPALES CAUSAS POR LAS QUE SE SIMULTANEAN LOS TRABAJOS**

Causas	%
Falta de personal cualificado	11,27
Falta de organigrama	14,10
Necesidad de flexibilidad	67,40
Otras	7,23

*B.13.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta B.13, indique las causas:*

- *Falta de personal cualificado:* . . . . . \_\_
- *Falta de organigrama* . . . . . \_\_
- *Necesidad de flexibilidad productiva:* . . . . . \_\_
- *Otras razones (especificar):* \_\_\_\_\_

**SAL 27**  
**AYUDAS ECONÓMICAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA A LAS  
SOCIEDADES LABORALES**

Sector	¿Ha recibido ayuda?		Total %
	Si %	No %	
Primario	100,00	0,00	100,00
Construcción	48,53	51,47	100,00
Textil, Cuero, Mueble	88,34	11,66	100,00
Metal. Maquinaria	86,67	13,33	100,00
Otras industrias	84,75	15,25	100,00
Reparaciones	66,67	33,33	100,00
Comercio. Hostelería	69,78	30,22	100,00
Otros servicios	72,50	27,50	100,00
<b>Total</b>	<b>77,05</b>	<b>22,95</b>	<b>100,00</b>

*C.2. ¿Ha recibido ayudas económicas de la Administración Pública?*

*Si* \_\_      *No* \_\_

**SAL 28**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS QUE HAN RECIBIDO**  
**AYUDAS ECONÓMICAS**

Sector	%
Primario	1,59
Construcción	5,25
Textil, Cuero, Mueble	27,74
Metal. Maquinaria	10,34
Otras industrias	15,91
Reparaciones	1,91
Comercio. Hostelería	18,80
Otros servicios	18,46
<b>Total</b>	<b>100,00</b>

C.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3. ¿En qué año/s fue?:

- En el primer años de funcionamiento ..... \_
- En años posteriores..... \_

**SAL. 29**  
**FINALIDAD DE LAS AYUDAS RECIBIDAS**

Conceptos	% (1)
Fomento de Empleo	81,5
Cambios técnicos y organizativos	12,9
Financiación	49,7
Formación	5,1
Comercialización	4,8
Investigación y Desarrollo	4,7
<b>Total</b>	<b>100</b>

(1) Calculado para las empresas que han contestado afirmativamente la pregunta C.2

C.2.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta C.3. ¿Por qué concepto/s? (Puede haber más de una respuesta).

- Fomento de empleo:..... \_
- Ayuda a la comercialización: ..... \_
- Formación: ..... \_
- Financiación (por ej., tipo más reducidos):... \_
- Para realizar cambios técnicos y organizativos: \_
- Investigación y desarrollo tecnológico: ..... \_

**SAL 30**  
**PORCENTAJE DE EMPRESAS (SAL) CON PÉRDIDAS O GANANCIAS**

Sector	Pérdidas y ganancias 1994		Total
	Ganancias	Pérdidas	
Primario	100,00	0,00	100,00
Construcción	39,24	60,76	100,00
Textil, Cuero, Mueble	92,59	7,41	100,00
Metal. Maquinaria	83,05	16,95	100,00
Otras Industrias	90,48	9,52	100,00
Reparaciones	0,00	100,00	100,00
Comercio. Hostelería	42,23	57,77	100,00
Otros servicios	49,51	50,49	100,00
<b>Total</b>	<b>69,78</b>	<b>30,22</b>	<b>100,00</b>

Sector	Pérdidas y ganancias 1995		Total
	Ganancias	Pérdidas	
Primario	100,00	0,00	100,00
Construcción	51,43	48,57	100,00
Textil, Cuero, Mueble	55,86	44,14	100,00
Metal. Maquinaria	85,19	14,81	100,00
Otras Industrias	84,09	15,91	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	61,10	38,90	100,00
Otros servicios	75,60	24,40	100,00
<b>Total</b>	<b>70,81</b>	<b>29,19</b>	<b>100,00</b>

*C.1. Por favor, adjunte fotocopias del balance después de distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1994 y 1995.*

*Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de Sociedades correspondiente a dichos ejercicios.*

*En ausencia de los dos documentos solicitados conteste a las siguientes preguntas de la hoja sobre Estructura Económica y Financiera.*

**SAL 31**  
**BALANCE ABREVIADO DE LAS SOCIEDADES LABORALES DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA. (VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES).**

Concepto	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
<b>A) Socios, desembolso no exigido</b>	<b>2.290.003</b>	<b>3,18</b>	<b>1.866.628</b>	<b>1,88</b>
<b>B) Inmovilizado</b>	<b>25.468.415</b>	<b>35,39</b>	<b>35.323.040</b>	<b>35,67</b>
B.1) Gastos de establecimiento	374.911	0,52	376.606	0,38
B.2) Inmovilizaciones inmateriales	2.023.525	2,81	2.446.521	2,47
B.3) Inmovilizaciones materiales	22.755.564	31,62	30.818.092	31,12
B.4) Inmovilizaciones financieras	314.415	0,44	1.622.654	1,64
B.5) Acciones propias	0	0,00	59.168	0,06
<b>C) Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>1.027.290</b>	<b>1,43</b>	<b>794.504</b>	<b>0,80</b>
<b>D) Activo circulante</b>	<b>43.177.004</b>	<b>60,00</b>	<b>61.045.739</b>	<b>61,64</b>
D.1) Accionistas. Desembolsos exigidos	0	0,00	236.771	0,24
D.2) Existencias	14.691.150	20,41	18.676.273	18,86
D.3) Deudores	22.131.663	30,75	33.536.317	33,86
D.4) Inversiones financieras temporales	2.102.170	2,92	3.217.314	3,25
D.5) Acciones propias a corto plazo	0	0,00	87.057	0,09
D.6) Tesorería	4.079.477	5,67	5.131.464	5,18
D.7) Ajustes por periodificación	172.545	0,24	160.543	0,16
<b>Total activo</b>	<b>71.962.713</b>	<b>100,00</b>	<b>99.029.912</b>	<b>100,00</b>
<b>A) Fondos propios</b>	<b>22.923.769</b>	<b>31,86</b>	<b>31.427.487</b>	<b>31,74</b>
A.1) Capital suscrito	16.403.661	22,79	16.095.955	16,25
A.2) Prima de emisión	0	0,00	96.461	0,10
A.3) Reservas	5.178.414	7,20	11.191.819	11,30
A.4) Resultados ejercicios anteriores	- 1.401.647	- 1,95	- 519.493	- 0,52
A.5) Pérdidas y ganancias	2.743.341	3,81	4.562.745	4,61
<b>B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>1.395.342</b>	<b>1,94</b>	<b>1.750.040</b>	<b>1,77</b>
<b>C) Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>154.465</b>	<b>0,21</b>	<b>157.983</b>	<b>0,16</b>
<b>D) Acreedores a largo plazo</b>	<b>10.227.497</b>	<b>14,21</b>	<b>11.357.557</b>	<b>11,47</b>
<b>E) Acreedores a corto plazo</b>	<b>37.261.639</b>	<b>51,78</b>	<b>54.336.844</b>	<b>54,87</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>71.962.713</b>	<b>100,00</b>	<b>99.029.912</b>	<b>100,00</b>

*C.1. Por favor, adjunte fotocopias del balance después de distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1994 y 1995.*

*Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de Sociedades correspondiente a dichos ejercicios.*

*En ausencia de los dos documentos solicitados conteste a las siguientes preguntas de la hoja sobre Estructura Económica y Financiera.*

**SAL 32**  
**CUENTA DE RESULTADOS DE LAS SOCIEDADES LABORALES DE LA**  
**COMUNIDAD VALENCIANA (VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Concepto	Ejercicio 1994		Ejercicio 1995	
	Pesetas	%	Pesetas	%
<b>Total Debe (Gastos)</b>	<b>125.199.471</b>	<b>100,00</b>	<b>164.966.823</b>	<b>100,00</b>
1. Consumo de explotación	69.900.916	55,83	92.169.100	55,87
2. Gastos de personal	30.188.300	24,11	37.246.017	22,58
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	2.858.863	2,28	4.021.662	2,44
4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	887.534	0,71	1.535.312	0,93
5. Otros gastos de explotación	12.916.691	10,32	16.352.167	9,91
6. Gastos financieros y asimilados	4.085.021	3,26	5.692.899	3,45
7. Provisiones	145.097	0,12	150.034	0,09
8. Gastos extraordinarios y otros ejercicios	203.620	0,16	337.102	0,20
9. Impuesto sobre sociedades y otros	718.331	0,57	1.989.298	1,21
10. Resultado del ejercicio (beneficios)	3.295.098	2,63	5.473.232	3,32
<b>Total Haber (Ingresos)</b>	<b>125.199.471</b>	<b>100,00</b>	<b>164.966.823</b>	<b>100,00</b>
11. Ingresos de explotación	123.167.418	98,38	162.134.874	98,28
12. Ingresos financieros	676.995	0,54	1.159.292	0,70
13. Ingresos extraordinarios y otros	227.280	0,18	361.848	0,22
14. Subvenciones	576.021	0,46	400.322	0,24
15. Resultados del ejercicio (pérdidas)	551.757	0,44	910.487	0,55

*C.1. Por favor, adjunte fotocopias del balance después de distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1994 y 1995.*

*Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de Sociedades correspondiente a dichos ejercicios.*

*En ausencia de los dos documentos solicitados conteste a las siguientes preguntas de la hoja sobre Estructura Económica y Financiera.*



**SAL 33**  
**CAPITAL SOCIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES**  
**(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Sector	En la constitución	A 31-12-1995
Primario	8.800.000	10.000.000
Construcción	10.519.608	11.845.942
Textil, Cuero, Mueble	14.194.617	43.860.025
Metal. Maquinaria	12.487.500	25.377.500
Otras industrias	19.441.333	22.886.333
Reparaciones	7.766.667	11.100.000
Comercio. Hostelería	9.674.681	11.012.773
Otros servicios	10.134.188	10.259.710
<b>Total</b>	<b>12.578.877</b>	<b>22.529.800</b>

A.10. Capital social declarado:

En el momento de la constitución de la empresa: \_\_\_\_\_ pts.

A 31 de diciembre de 1995: \_\_\_\_\_ pts.

**SAL 34**  
**MODIFICACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DESDE AÑO DE CONSTITUCIÓN**

Año inicio actividad	Capital social 1995 - Capital social en la constitución			Total %
	No respuesta %	No incrementan %	Si incrementan %	
1981-1985	0,00	39,59	60,41	100,00
1986-1990	3,95	54,00	42,05	100,00
1991-1996	2,65	89,27	8,07	100,00
<b>Total</b>	<b>2,72</b>	<b>78,11</b>	<b>19,17</b>	<b>100,00</b>

**SAL 35**  
**SOCIEDADES LABORALES QUE HAN ADMITIDO NUEVOS SOCIOS DESPUÉS**  
**DE SU CONSTITUCIÓN. DISTRIBUCIÓN SEGÚN NÚMERO DE SOCIOS**

Socios	Si %	No %	Total %
1-5	25,94	74,06	100,00
6-10	15,93	84,07	100,00
11-25	35,75	64,25	100,00
26-50	48,94	51,06	100,00
51-250	52,27	47,73	100,00
<b>Total</b>	<b>30,95</b>	<b>69,05</b>	<b>100,00</b>

*D.1. ¿Han ingresado nuevos socios trabajadores y/o capitalistas en la empresa después de su constitución?*

Si  No

**SAL 36**  
**PROCEDIMIENTO ENTRADA DE NUEVOS SOCIOS. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL**

Sector	% Ampliación capital	% Venta acciones existentes	% Los dos	Total %
Primario	100,00	0,00	0,00	100,00
Construcción	0,00	100,00	0,00	100,00
Textil, Cuero, Mueble	7,47	90,39	2,14	100,00
Metal. Maquinaria	0,00	100,00	0,00	100,00
Otras industrias	0,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	0,00	71,94	28,06	100,00
Otros servicios	21,77	78,23	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>9,75</b>	<b>84,52</b>	<b>5,73</b>	<b>100,00</b>

**SAL 37**  
**VALORACIÓN ACCIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL**

Sector	VALORACIÓN ACCIONES			Total %
	% Superior	% Igual o similar	% Inferior	
Primario	100,00	,00	0,00	100,00
Construcción	27,59	72,41	0,00	100,00
Textil, Cuero, Mueble	27,76	58,01	14,23	100,00
Metal. Maquinaria	0,00	100,00	0,00	100,00
Otras industrias	0,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	61,15	38,85	0,00	100,00
Otros servicios	0,00	84,68	15,32	100,00
<b>Total</b>	<b>23,69</b>	<b>67,58</b>	<b>8,73</b>	<b>100,00</b>

**SAL 38**  
**DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE LAS SOCIEDADES LABORALES.**  
**DICIEMBRE 1995**

<b>Sector</b>	<b>Socios trabajadores %</b>	<b>Socios capitalistas %</b>	<b>Total %</b>
Primario	87,50	12,50	100,00
Construcción	67,49	32,51	100,00
Textil. Cuero, Mueble	89,51	10,49	100,00
Metal. Maquinaria	86,93	13,07	100,00
Otras industrias	81,10	18,90	100,00
Reparaciones	87,50	12,50	100,00
Comercio. Hostelería	81,56	18,44	100,00
Otros servicios	72,32	27,68	100,00
<b>Total</b>	<b>81,34</b>	<b>18,66</b>	<b>100,00</b>

**SAL 39**  
**PERIODICIDAD DE REUNIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES**

Consejo de Administración	Rango número de trabajadores			Total %
	1-10 %	11-25 %	+ 25%	
Consejo de Administración. Menos de 1 vez al año	1,23	0,00	0,00	0,65
Consejo de Administración. Una vez al año	29,13	10,77	9,63	20,21
Consejo de Administración. Varias veces al año	23,11	55,85	52,14	37,87
Consejo de Administración. Una vez al mes	13,53	20,60	24,12	17,59
Consejo de Administración. Varias veces al mes	19,32	7,61	10,21	14,30
Consejo de Administración. Varias veces a la semana	13,68	5,17	3,89	9,39
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Junta General	Rango número de trabajadores			Total %
	1-10 %	11-25 %	+ 25%	
Junta de Accionistas. Menos de 1 vez al año	2,18	3,02	1,17	2,21
Junta de Accionistas. Una vez al año	78,37	65,47	78,99	74,96
Junta de Accionistas. Varias veces al año	8,09	25,27	17,51	14,71
Junta de Accionistas. Una vez al mes	5,94	6,25	0,00	4,82
Junta de Accionistas. Varias veces al mes	5,42	0,00	0,00	2,84
Junta de Accionistas. Varias veces a la semana	2,33	0,00	0,00	0,47
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

D.6. *¿Con qué periodicidad se reúnen los siguientes órganos?...*

**SAL 40**  
**TOMA DE DECISIONES. SEGÚN TIPO DE LAS MISMAS (DISTRIBUCIÓN %)**

Tipo de Decisión	Gerente	Consejo de Admón.	Junta de Accionistas	Total
Decisiones de gestión	50,34	46,73	2,93	100
Decisiones laborales	36,10	58,83	5,07	100
Decisiones estratégicas	8,41	64,36	27,23	100

D.7. *En el proceso de toma de decisión ¿Qué órgano asume las siguientes competencias?...*

**SAL 41**  
**TOMA DE DECISIONES SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES**

Decisiones de Gestión	Rango número de trabajadores			Total %
	1-10 %	11-25 %	Más de 25 %	
Gerente	40,95	33,24	25,82	100,00
Consejo de Administración	66,49	17,88	15,63	100,00
Junta de Accionistas	25,93	64,20	9,88	100,00
<b>Total</b>	<b>52,64</b>	<b>27,25</b>	<b>20,11</b>	<b>100,00</b>

Decisiones Laborales	Rango número de trabajadores			Total %
	1-10 %	11-25 %	Más de 25 %	
Gerente	39,42	25,46	35,12	100,00
Consejo de Administración	63,71	22,74	13,55	100,00
Junta de Accionistas	25,56	68,49	5,96	100,00
<b>Total</b>	<b>52,64</b>	<b>27,25</b>	<b>20,11</b>	<b>100,00</b>

Decisiones estratégicas	Rango número de trabajadores			Total %
	1-10 %	11-25 %	Más de 25 %	
Gerente	50,98	37,80	11,22	100,00
Consejo de Administración	52,73	21,64	25,63	100,00
Junta de Accionistas	51,36	36,30	12,35	100,00
<b>Total</b>	<b>52,15</b>	<b>27,53</b>	<b>20,32</b>	<b>100,00</b>

**SAL 42**  
**ORIGEN DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL**

Sector	Origen de las Empresas			Total
	% Nueva creación	% Transformación jurídica	% Empresa en crisis	
Primario	0,00	50,00	50,00	100,00
Construcción	74,02	15,69	10,29	100,00
Textil, Cuero, Mueble	38,23	11,62	50,15	100,00
Metal. Maquinaria	47,50	12,50	40,00	100,00
Otras industrias	48,33	6,67	45,00	100,00
Reparaciones	33,33	33,33	33,33	100,00
Comercio. Hostelería	83,46	7,48	9,06	100,00
Otros servicios	83,75	13,13	3,13	100,00
<b>Total</b>	<b>60,59</b>	<b>11,70</b>	<b>27,71</b>	<b>100,00</b>

Sector	Origen de las Empresas			Total
	% Nueva creación	% Transformación jurídica	% Empresa en crisis	
Primario	0,00	5,07	2,14	1,19
Construcción	9,85	10,81	3,00	8,06
Textil, Cuero, Mueble	16,31	25,68	46,79	25,85
Metal. Maquinaria	7,44	10,14	13,69	9,49
Otras industrias	11,35	8,11	23,11	14,23
Reparaciones	1,17	6,08	2,57	2,13
Comercio. Hostelería	27,66	12,84	6,56	20,08
Otros servicios	26,22	21,28	2,14	18,97
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

- a. Nueva creación . . . . . —
- b. Transformación jurídica de una empresa ya existente . . . . . —
- c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis: . . . . . —

**SAL 43**  
**ORIGEN DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS SEGÚN AÑO DE INICIO DE ACTIVIDAD**

Año de inicio actividad	Origen de la Empresa			Total %
	% Nueva creación	% Transformación Jurídica	% Empresa en crisis	
1981-1985	1,17	18,58	17,69	7,79
1986-1990	17,91	26,35	21,83	19,98
1991-1996	80,92	55,07	60,48	72,23
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Año de inicio actividad	Origen de la Empresa			Total %
	% Nueva creación	% Transformación Jurídica	% Empresa en crisis	
1981-1985	9,14	27,92	62,94	100,00
1986-1990	54,30	15,43	30,27	100,00
1991-1996	67,88	8,92	23,20	100,00
<b>Total</b>	<b>60,59</b>	<b>11,70</b>	<b>27,71</b>	<b>100,00</b>

E.1. ¿Cuál es el origen de su empresa?

a. Nueva creación . . . . . —

b. Transformación jurídica de una empresa ya existente . . . . . —

c. Sus trabajadores y equipos productivos proceden de una empresa en crisis: . . . . . —

A.6 Año en que comenzó su actividad . . . . . —



**SAL 44**  
**SOCIEDADES LABORALES PROCEDENTES DE OTRAS EMPRESAS.**  
**DISTRIBUCIÓN SEGÚN FORMA JURÍDICA DE LAS MISMAS**

Sector	Forma Jurídica				Total %
	% S.L o S.A.	% Cooperativa	% SAL	% Otras	
Primario	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
Construcción	77,36	0,00	0,00	22,64	100,00
Textil. Cuero	80,69	0,00	5,94	13,37	100,00
Metal. Maquinaria	76,19	11,90	0,00	11,90	100,00
Otras industrias	90,32	9,68	0,00	0,00	100,00
Reparaciones	50,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	85,71	0,00	0,00	14,29	100,00
Otros servicios	76,92	0,00	0,00	23,08	100,00
<b>Total</b>	<b>78,33</b>	<b>5,12</b>	<b>2,41</b>	<b>14,14</b>	<b>100,00</b>

*E.1.1. Si ha contestado afirmativamente a los items b. o c. de la pregunta E.1., indique la forma jurídica de la empresa de la que provenía:*

- *Sociedad Limitada o Sociedad Anónima* . . . . . \_\_\_
- *Cooperativa* . . . . . \_\_\_
- *Sociedad Anónima Laboral* . . . . . \_\_\_
- *Otras* . . . . . \_\_\_

**SAL 45**  
**ENTORNO INSTITUCIONAL DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES LABORALES. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL (1ª parte)**

Sector	Conselleria de Treball		Cajas de ahorro		Fed. Sociedades Laborales		Total %
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	
Primario	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	61,76	38,24	78,43	21,57	100,00	8,82	100,00
Textil, Cuero, Mueble	28,29	71,71	82,57	17,43	100,00	6,88	100,00
Metal. Maquinaria	41,25	58,75	75,00	25,00	100,00	6,25	100,00
Otras industrias	41,67	58,33	55,00	45,00	100,00	18,33	100,00
Reparaciones	66,67	33,33	66,67	33,33	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	54,49	45,51	88,30	11,70	100,00	10,86	100,00
Otros servicios	55,00	45,00	95,00	5,00	100,00	29,38	100,00
<b>Total</b>	<b>45,03</b>	<b>54,97</b>	<b>81,04</b>	<b>18,96</b>	<b>100,00</b>	<b>86,58</b>	<b>100,00</b>

**SAL 45**  
**ENTORNO INSTITUCIONAL DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES LABORALES. DISTRIBUCIÓN**  
**SECTORIAL (2ª parte)**

Sector	Admon. Locales		Total %		No recibio		Total %		Otras		Total %
	No %	Si %	No %	Total %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	
Primario	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	100,00	0,00	100,00	100,00	92,65	7,35	100,00	100,00	56,86	43,14	100,00
Textil, Cuero, Mueble	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	73,09	26,91	100,00
Metal. Maquinaria	100,00	0,00	100,00	100,00	88,75	11,25	100,00	100,00	72,50	27,50	100,00
Otras industrias	95,00	5,00	100,00	100,00	91,67	8,33	100,00	100,00	60,00	40,00	100,00
Reparaciones	100,00	,00	100,00	100,00	33,33	66,67	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	96,63	3,37	100,00	100,00	89,79	10,21	100,00	100,00	64,04	35,96	100,00
Otros servicios	94,06	5,94	100,00	100,00	95,63	4,38	100,00	100,00	73,13	26,88	100,00
<b>Total</b>	<b>97,48</b>	<b>2,52</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>92,82</b>	<b>7,18</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>68,90</b>	<b>31,10</b>	<b>100,00</b>

E.2. Señale aquellas entidades que prestaron más apoyo a su empresa en las etapas de constitución y primer años de actividad?

- Consellería de Treball . . . . . —
- Cajas de Ahorro . . . . . —
- Federación de Sociedades Laborales . . . . . —
- Administraciones locales (incluye agencias de desarrollo local) . . . . . —
- Otros (especificar) . . . . . —

**SAL 46**  
**POSICIÓN SECTORIAL EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE LAS**  
**SOCIEDADES LABORALES.**

<b>Sector</b>	<b>% Produce y comercializa</b>	<b>% Sólo comercializa</b>	<b>% Produce para otros</b>	<b>Total %</b>
Primario	50,00	0,00	50,00	100,00
Construcción	46,67	30,26	23,08	100,00
Textil, Cuero, Mueble	38,23	0,00	61,77	100,00
Metal. Maquinaria	65,00	0,00	35,00	100,00
Otras industrias	56,67	18,33	25,00	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	22,75	67,70	9,55	100,00
Otros servicios	65,00	22,81	12,19	100,00
<b>Total</b>	<b>47,25</b>	<b>23,40</b>	<b>29,35</b>	<b>100,00</b>

*E.3. Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de su empresa:*

- *La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final: . . . . .* \_\_\_
- *La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo/elaborarlo: . . . . .* \_\_\_
- *La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final: . . . . .* \_\_\_

**SAL 47**  
**PROPORCIÓN DE EMPRESAS QUE HAN REALIZADO INNOVACIONES O**  
**INVERSIONES SIGNIFICATIVAS EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS\*.**

Ámbito de actuación	% de Empresas
En instalaciones y equipos	78,48
En redes de comercialización	12,58
En la organización del trabajo	7,02
Diversificación de productos	17,53
Otras	3,70
No han realizado ninguna innovación ni inversión	7,71

\* Algunas empresas han invertido en más de un ámbito.

*E.4. De entre los siguientes ámbitos, indique en cuáles se han efectuado innovaciones o inversiones significativas en los 2 últimos años:*

- *Inversiones en instalaciones y equipos de producción* . . . . . \_\_
- *Inversiones en redes de comercialización* . . . . . \_\_
- *Cambios significativos en la organización del trabajo* . . . . . \_\_
- *Diversificación de productos* . . . . . \_\_
- *Otros (especificar)* . . . . . \_\_

**SAL 48**  
**PROPORCIÓN DE EMPRESAS QUE HAN REALIZADO INVERSIONES EN DIFERENTES ÁMBITOS.**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**

Sector	Inversiones en instalaciones		Total %		Inv. en redes comerciales		Total %		Cambios organización	
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %
Primario	0,00	100,00	50,00	100,00	50,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00
Construcción	16,67	83,33	88,73	100,00	11,27	100,00	100,00	100,00	87,25	12,75
Textil, Cuero, Mueble	29,36	70,64	94,04	100,00	5,96	100,00	100,00	100,00	95,11	4,89
Metal. Maquinaria	13,75	86,25	93,75	100,00	6,25	100,00	100,00	100,00	95,00	5,00
Otras industrias	28,33	71,67	80,00	100,00	20,00	100,00	100,00	100,00	80,00	20,00
Reparaciones	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00
Comercio. Hostelería	24,16	75,84	79,21	100,00	20,79	100,00	100,00	100,00	96,63	3,37
Otros servicios	12,50	87,50	90,31	100,00	9,69	100,00	100,00	100,00	95,94	4,06
<b>Total</b>	<b>21,52</b>	<b>78,48</b>	<b>87,42</b>	<b>100,00</b>	<b>12,58</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>92,98</b>	<b>7,02</b>

Sector	Total %		Diversificación Productos		Total %		Otros		Total %	
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %
Primario	110,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00
Construcción	100,00	92,65	7,35	100,00	94,12	5,88	100,00	5,88	100,00	100,00
Textil, Cuero, Mueble	100,00	68,96	31,04	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Metal. Maquinaria	100,00	93,75	6,25	100,00	91,25	8,75	100,00	8,75	100,00	100,00
Otras industrias	100,00	81,78	18,33	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Reparaciones	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Comercio. Hostelería	100,00	85,02	14,98	100,00	89,61	10,39	100,00	10,39	100,00	100,00
Otros servicios	100,00	85,63	14,38	100,00	98,75	1,25	100,00	1,25	100,00	100,00
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>82,47</b>	<b>17,53</b>	<b>100,00</b>	<b>96,30</b>	<b>3,70</b>	<b>100,00</b>	<b>3,70</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

**SAL 49**  
**PROPORCIÓN DE EMPRESAS SAL CON ESTRATEGIA INNOVADORA.**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**

Sector	SAL con estrategia innovación		Total %
	Si %	No %	
Primario	100,00	0,00	100,00
Construcción	65,69	34,31	100,00
Textil, Cuero, Mueble	68,96	31,04	100,00
Metal. Maquinaria	76,25	23,75	100,00
Otras industrias	70,00	30,00	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	67,70	32,30	100,00
Otros servicios	64,38	35,63	100,00
<b>Total</b>	<b>69,42</b>	<b>30,58</b>	<b>100,00</b>

E.5. ¿A medio plazo tiene su empresa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

Si  No

**SAL 50**  
**ÁMBITOS DE ACTUACIÓN A MEDIO PLAZO DE LAS EMPRESAS CON ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN Y/O**  
**EXPANSIÓN\* (1ª parte)**

Sector	Inversiones en instalaciones		Inv. comerciales en redes		Cambios organización		Total %
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	
Primario	50,00	50,00	50,00	50,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	17,91	82,09	70,90	29,10	100,00	94,03	100,00
Textil, Cuero, Mueble	25,94	74,06	58,54	41,46	100,00	89,80	100,00
Metal. Maquinaria	19,67	80,33	83,61	16,39	100,00	91,80	100,00
Otras industrias	0,00	100,00	80,95	19,05	100,00	88,10	100,00
Reparaciones	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Comercio. Hostelería	38,87	61,13	62,79	37,21	100,00	84,51	100,00
Otros servicios	27,18	72,82	79,13	20,87	100,00	90,78	100,00
<b>Total</b>	<b>23,47</b>	<b>76,53</b>	<b>70,81</b>	<b>29,19</b>	<b>100,00</b>	<b>89,66</b>	<b>100,00</b>

\* Pueden darse diferentes ámbitos para la misma empresa



**SAL 50**  
**ÁMBITOS DE ACTUACIÓN A MEDIO PLAZO DE LAS EMPRESAS CON**  
**ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN Y/O EXPANSIÓN\* (2ª parte)**

Sector	Diversificación productos		Total %	Otros		Total %
	No %	Si %		No %	Si %	
Primario	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	73,13	26,87	100,00	91,04	8,96	100,00
Textil. Cuero	79,16	20,84	100,00	100,00	0,00	100,00
Metal. Maquinaria	75,41	24,59	100,00	100,00	0,00	100,00
Otras industrias	85,71	14,29	100,00	100,00	0,00	100,00
Reparaciones	100,00	,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	69,02	30,98	100,00	89,21	10,79	100,00
Otros servicios	29,61	70,39	100,00	90,78	9,22	100,00
<b>Total</b>	<b>69,54</b>	<b>30,46</b>	<b>100,00</b>	<b>95,52</b>	<b>4,48</b>	<b>100,00</b>

\* Pueden darse diferentes ámbitos para la misma empresa

E.5.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique en qué ámbitos:

- Inversiones en instalaciones y equipos de producción . . . . . —
- Inversiones en redes de comercialización . . . . . —
- Cambios significativos en la organización del trabajo . . . . . —
- Diversificación de productos . . . . . —
- Otros (especificar) . . . . . —

**SAL 51**  
**PREVISIÓN SOBRE FORMA DE IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA INNOVADORA Y/O EXPANSIÓN**

Sector	Expansión propia		Total %		Absorción ó fusión		Acuerdos de cooperación		Total %
	No %	Si %	No %	Total %	No %	Total %	No %	Si %	
Primario	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	17,91	82,09	100,00	100,00	100,00	100,00	82,09	17,91	100,00
Textil, Cuero, Mueble	22,62	77,38	100,00	100,00	100,00	100,00	89,36	10,64	100,00
Metal. Maquinaria	13,11	86,89	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Otras industrias	26,19	73,81	100,00	100,00	100,00	100,00	92,86	7,14	100,00
Reparaciones	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	7,88	92,12	100,00	100,00	100,00	100,00	92,25	7,75	100,00
Otros servicios	20,87	79,13	100,00	100,00	100,00	100,00	45,63	54,37	100,00
<b>Total</b>	<b>17,41</b>	<b>82,59</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>83,88</b>	<b>16,12</b>	<b>100,00</b>

E.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta E.5., indique la forma en que tiene previsto llevarlo a efecto:

- Expansión propia (captación de nuevos socios) . . . . .

- Absorción o fusión con otras empresas de Economía Social . . . . .

- Establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial (AIE u otros) . . . . .

**SAL 52**  
**PROPORCIÓN DE EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN CON MARCA PROPIA.**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**

Sector	SAL con Marca propia		Total %
	Si %	No %	
Primario	50,00	50,00	100,00
Construcción	37,25	62,75	100,00
Textil, Cuero, Mueble	42,35	57,65	100,00
Metal. Maquinaria	56,25	43,75	100,00
Otras industrias	50,00	50,00	100,00
Reparaciones	50,00	50,00	100,00
Comercio. Hostelería	54,12	45,88	100,00
Otros servicios	62,19	37,81	100,00
<b>Total</b>	<b>50,80</b>	<b>49,20</b>	<b>100,00</b>

E.6. ¿Su empresa comercializa con marca propia?

Si  No

**SAL 53**  
**POSICIÓN COMPETITIVA DE LAS SAL SEGÚN SU APRECIACIÓN**

	% Poder negociador con proveedores	% Poder negociador con clientes	% Amenaza de productos sustitutivos
Reducido	15,74	19,62	37,14
Mediano	47,85	58,59	36,96
Alto	36,41	21,79	25,91
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

E.7. En su opinión, ¿qué poder negociador con proveedores tiene su S.A.L.?

- Reducido. .... —
- Mediano ..... —
- Alto. .... —

E.8. En su opinión, ¿qué poder negociador con clientes tiene su S.A.L.?

- Reducido. .... —
- Mediano ..... —
- Alto. .... —

E.9. En su opinión, ¿existe una amenaza de productos o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce.?

- Reducida. .... —
- Mediana ..... —
- Elevada. .... —

**SAL 54**  
**SENTIMIENTO DE AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS.**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**

Sector	Amenaza de productos			Total %
	% Reducida	% Mediana	% Elevada	
Primario	50,00	50,00	0,00	100,00
Construcción	24,02	52,94	23,04	100,00
Textil, Cuero, Mueble	37,77	37,31	24,92	100,00
Metal. Maquinaria	55,00	40,00	5,00	100,00
Otras industrias	18,33	38,33	43,33	100,00
Reparaciones	100,00	,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	35,67	25,47	38,86	100,00
Otros servicios	43,13	41,88	15,00	100,00
<b>Total</b>	<b>37,14</b>	<b>36,96</b>	<b>25,91</b>	<b>100,00</b>

*E.9. En su opinión, ¿existe una amenaza de productos o servicios sustitutivos de lo que la empresa produce?*

- Reducida. .... —

- Mediana ..... —

- Elevada ..... —

**SAL 55**  
**LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS\* (1ª parte)**

Sector	Comarcal		Total %		Regional		Total %		Nacional		Total %
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %	
Primario	50,00	50,00	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Construcción	43,14	56,86	100,00	100,00	47,55	52,45	100,00	100,00	69,12	30,88	100,00
Textil, Cuero, Mueble	52,75	47,25	100,00	100,00	80,12	19,88	100,00	100,00	73,24	26,76	100,00
Metal. Maquinaria	53,75	46,25	100,00	100,00	48,75	51,25	100,00	100,00	80,00	20,00	100,00
Otras industrias	30,00	70,00	100,00	100,00	86,67	13,33	100,00	100,00	75,00	25,00	100,00
Reparaciones	33,33	66,67	100,00	100,00	33,33	66,67	100,00	100,00	100,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	36,42	63,58	100,00	100,00	68,82	31,18	100,00	100,00	70,32	29,68	100,00
Otros servicios	35,63	64,38	100,00	100,00	69,69	30,31	100,00	100,00	78,75	21,25	100,00
<b>Total</b>	<b>41,80</b>	<b>58,20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>70,42</b>	<b>29,58</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>75,10</b>	<b>24,90</b>	<b>100,00</b>

\* Ciertas empresas consideran localizados en diversos ámbitos a sus competidores.

**SAL 55**  
**LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA DE LAS SOCIEDADES LABORALES VALENCIANAS\* (2ª parte)**

Sector	Otros países industriales		Total %	Otros países en desarrollo		Total %	Comarcal + Regional		Total %
	No %	Si %		No %	Si %		No %	Si %	
Primario	50,00	50,00	100,00	100,00	0,00	100,00	50,00	50,00	100,00
Construcción	96,08	3,92	100,00	100,00	100,00	100,00	11,27	88,73	100,00
Textil, Cuero, Mueble	100,00	0,00	100,00	62,08	37,92	100,00	38,38	61,62	100,00
Metal. Maquinaria	85,00	15,00	100,00	95,00	5,00	100,00	13,75	86,25	100,00
Otras industrias	96,67	3,33	100,00	76,67	23,33	100,00	20,00	80,00	100,00
Reparaciones	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Comercio. Hostelería	94,76	5,24	100,00	100,00	0,00	100,00	20,69	79,31	100,00
Otros servicios	98,13	1,88	100,00	100,00	0,00	100,00	14,38	85,63	100,00
<b>Total</b>	<b>95,77</b>	<b>4,23</b>	<b>100,00</b>	<b>86,54</b>	<b>13,46</b>	<b>100,00</b>	<b>22,44</b>	<b>77,56</b>	<b>100,00</b>

\* Ciertas empresas consideraran localizados en diversos ámbitos a sus competidores.

*E.10. Los principales competidores de su empresa pertenecen al ámbito:*

- Comarcal . . . . . —
- Regional . . . . . —
- Nacional . . . . . —
- Otros países industrializados . . . . . —
- Otros países en desarrollo . . . . . —

**SAL 56**  
**INTENCIÓN DE MODERNIZACIÓN DE LAS SA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL**  
**Y POR CARÁCTER RENOVADOR**

Sector	Renovación equipamiento		Total %
	Si %	No %	
Primario	50,00	50,00	100,00
Construcción	19,12	80,88	100,00
Textil, Cuero, Mueble	44,04	55,96	100,00
Metal. Maquinaria	41,25	58,75	100,00
Otras industrias	51,67	48,33	100,00
Reparaciones	0,00	100,00	100,00
Comercio. Hostelería	43,35	56,65	100,00
Otros servicios	38,13	61,88	100,00
<b>Total</b>	<b>40,75</b>	<b>59,25</b>	<b>100,00</b>

Estrategia innovadora	Renovación equipamiento		Total %
	Si %	No %	
Si	46,86	53,14	100,00
No	26,87	73,13	100,00
<b>Total</b>	<b>40,75</b>	<b>59,25</b>	<b>100,00</b>

E.11. A su criterio, ¿considera que el nivel de equipamiento-maquinaria de su empresa requiere una renovación significativa?

Si  No

E.5. ¿A medio plazo tiene su empresa alguna estrategia de innovación y/o expansión?

Si  No

**SAL 57**  
**PROPORCIÓN DE EMPRESAS SAL QUE UTILIZAN ASESORAMIENTO**  
**EXTERNO**

	% SAL
Si utilizan	91,04
No utilizan	8,96
<b>Total</b>	<b>100,00</b>

**SAL 58**  
**NATURALEZA DEL ASESORAMIENTO EXTERNO SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD Y TIPO DE SERVICIOS**

Sector	TIPOS DE ASESORAMIENTO						
	% Jurídico	% Fiscal, Contable y Laboral	% Comercial	% Ayudas Admin. públicas	% Organizativo y formación	% Dirección y Planificación	
Primario	0,00	100,00	0,00	—	—	—	
Construcción	64,00	100,00	4,62	21,54	7,69	3,08	
Textil, Cuero, Mueble	48,06	100,00	14,84	24,45	16,53	—	
Metal. Maquinaria	36,62	100,00	14,08	18,31	4,23	7,04	
Otras industrias	30,00	100,00	8,33	20,00	10,00	5,00	
Reparaciones	0,00	100,00	—	33,33	33,33	—	
Comercio. Hostelería	49,81	100,00	—	23,64	5,04	16,47	
Otros servicios	57,69	94,67	—	37,30	1,64	—	
<b>Total</b>	<b>45,40</b>	<b>99,16</b>	<b>6,75</b>	<b>24,69</b>	<b>8,94</b>	<b>5,33</b>	

F.1.1. En caso afirmativo. ¿Qué tipo de asesoramiento? (Puede haber más de una respuesta).

- Asesoramiento jurídico..... —
- Asesoramiento fiscal, contable y laboral..... —
- Asesoramiento comercial..... —
- Información y asesoramiento sobre ayudas de la Administración Pública..... —
- Asesoramiento organizativo y de formación en recursos humanos..... —
- Asesoramiento, dirección y planificación estratégica..... —
- Otros (especificar)..... —



**SAL 59**  
**AFILIACIÓN EMPRESARIAL (1ª PARTE)**

Sector	Afiliación		Total %
	Si %	No %	
Primario	50,0	50,0	100,0
Construcción	46,6	53,4	100,0
Textil, Cuero, Mueble	73,7	26,3	100,0
Metal. Maquinaria	62,5	37,5	100,0
Otras industrias	48,3	51,7	100,0
Reparaciones	66,7	33,3	100,0
Comercio. Hostelería	45,3	54,7	100,0
Otros servicios	62,5	37,5	100,0
<b>Total</b>	<b>58,5</b>	<b>41,5</b>	<b>100,00</b>

F.2. ¿Su empresa se encuentra afiliada a alguna asociación o federación empresarial?

Si  No

**SAL 60**  
**AFILIACIÓN EMPRESARIAL**

Sector	1 No federadas	2 A federación de SAL	3 A federación de su sector	4 A fed. SAL y de su sector	5 A fed. carácter territorial	6 A fed. SAL y de carac. terrít. y de carac. terrít.	7 A fed. su sector y de carac. terrít.	8 A los tres tipos de fed.	Total
Primario	50,00	0,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Construcción	56,86	8,82	21,08	7,35	5,88	0,00	0,00	0,00	100,00
Textil, Cuero, Mueble	26,30	44,34	12,23	6,12	3,67	7,34	0,00	0,00	100,00
Metal. Maquinaria	37,50	50,00	0,00	6,25	0,00	0,00	0,00	6,25	100,00
Otras industrias	51,67	6,67	20,00	21,67	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Reparaciones	33,33	0,00	66,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	54,68	17,60	2,62	7,96	10,67	0,00	3,09	3,37	100,00
Otros servicios	37,50	31,88	5,94	18,75	5,94	0,00	0,00	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>41,82</b>	<b>27,35</b>	<b>11,29</b>	<b>10,97</b>	<b>4,75</b>	<b>1,88</b>	<b>0,65</b>	<b>1,29</b>	<b>100,00</b>

F.2.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.2., indique qué tipo de federación:

- Federación de S.A.L. .... —
- Federación o asociación de su sector de actividad (ejemplo, mueble) ..... —
- Federación o asociación de carácter territorial (ejemplo, de ámbito local) ..... —

**SAL 61**  
**ASISTENCIA A FERIAS DEL SECTOR**

<b>Sector</b>	<b>% de entidades</b>
Primario	—
Construcción	43,14
Textil, Cuero, Mueble	59,81
Metal. Maquinaria	36,25
Otras industrias	45,00
Reparaciones	—
Comercio. Hostelería	35,77
Otros servicios	10,19
<b>Total</b>	<b>37,87</b>

F.3. ¿Acude su empresa regularmente a las ferias del sector productivo al que pertenece?

Si  No

**SAL 62**  
**UTILIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LOS INSTITUTOS TECNOLÓGICOS**

<b>Sector</b>	<b>% No</b>	<b>% Alguna vez</b>	<b>% Frecuentemente</b>
Construcción	92,65	0,00	7,35
Textil, Cuero, Mueble	81,98	11,93	6,12
Metal. Maquinaria	72,50	27,50	0,00
Otras industrias	91,67	6,67	1,67
Reparaciones	66,67	33,33	0,00
Comercio. Hostelería	84,93	10,05	5,02
Otros servicios	85,94	14,06	0,00
<b>Total</b>	<b>84,36</b>	<b>12,17</b>	<b>3,47</b>

F.4. ¿Ha recurrido a los servicios del Instituto Tecnológico de su sector de actividad?

- No . . . . .

- Alguna vez . . . . .

- Frecuentemente . . . . .

**SAL 63**  
**INTERCOOPERACIÓN. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES**

Sector	Acuerdos de cooperación
Primario	100,00
Construcción	36,76
Textil, Cuero, Mueble	31,65
Metal. Maquinaria	6,25
Otras industrias	23,33
Reparaciones	33,33
Comercio. Hostelería	31,37
Otros servicios	47,81
<b>Total</b>	<b>32,32</b>

F.5. ¿Ha establecido su empresa algún tipo de acuerdo de cooperación estable con otras empresas en los últimos años?

Si  No

**SAL 64**  
**COOPERACIÓN EMPRESARIAL. DISTRIBUCIÓN SEGÚN TIPO DE EMPRESAS  
CON LAS QUE COOPERAN LAS SAL**

Tipo de empresas	%
Empresas capitalistas	70,3
Empresas de la Economía Social	16,4
Mixto	13,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

F.5.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., ¿con qué tipo de empresas ha establecido los acuerdos de cooperación?

- Empresas capitalistas (S.A. o S.L.) . . . . .
- Empresas de la Economía Social (cooperativas y SALes). . . . .
- Mixto. . . . .

**SAL 65**  
**COOPERACIÓN EMPRESARIAL. FORMA JURÍDICA DE LOS ACUERDOS**

Forma de acuerdo	% Empresas
Carácter informal	72,7
Contrato formalizado	20,6
Agrupación de interés económico	4,9
Sociedad Limitada o Sociedad Anónima	1,8

F.5.3. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.5., indique la forma del acuerdo:

- Carácter informal . . . . .
- Contrato formalizado . . . . .
- Cooperativa de servicios . . . . .
- A.I.E. (Agrupación de interés económico) . . . . .
- Sociedad limitada o Sociedad Anónima . . . . .
- Participación cruzada en el capital social de las empresas asociadas. . . . .

**SAL 66**  
**SOCIEDADES LABORALES SUBCONTRATADAS POR OTRAS EMPRESAS**

Sector	% SAL subcontractadas	% Subcontratación sobre la cifra de negocios
Primario	0,00	0,00
Construcción	50,00	61,62
Textil, Cuero, Mueble	33,64	60,65
Metal. Maquinaria	28,75	32,83
Otras industrias	30,00	40,78
Reparaciones	33,33	52,00
Comercio. Hostelería	9,55	76,94
Otros servicios	17,81	37,13
<b>Total</b>	<b>25,57</b>	<b>52,94</b>

F.6. ¿Trabaja su empresa como subcontratista de otras empresas del sector?

Si  No

F.6.3. En caso afirmativo, ¿Qué porcentaje representa la subcontratación sobre su cifra total de negocios?

%

**SAL 67**  
**SOCIEDADES LABORALES QUE SUBCONTRATAN A OTRAS EMPRESAS**

Sector	% de SALes que subcontratan	% Contratado
Primario	0,00	0,00
Construcción	29,49	41,85
Textil, Cuero, Mueble	40,83	10,04
Metal. Maquinaria	25,00	13,50
Otras industrias	47,06	5,21
Reparaciones	0,00	0,00
Comercio. Hostelería	16,85	18,76
Otros servicios	25,08	17,94
<b>Total</b>	<b>29,35</b>	<b>13,97</b>

F.7. ¿Su empresa ha contratado con otras empresas en los últimos 2 años parte de su actividad productiva?

Si  No

F.7.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique el volumen de esta contratación en relación a las ventas:

\_\_\_%

**SAL 68**  
**CAUSAS DE LA SUBCONTRATACIÓN POR PARTE DE LAS SOCIEDADES LABORALES**

Sector	Exceso de demanda		Falta de especialización		Otros	
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %
Construcción	84,62	15,38	82,69	17,31	61,54	38,46
Textil, Cuero, Mueble	19,10	80,90	80,90	19,10	100,00	0,00
Metal. Maquinaria	25,00	75,00	50,00	50,00	100,00	0,00
Otras industrias	62,50	37,50	37,50	62,50	100,00	0,00
Comercio. Hostelería	57,78	42,22	42,22	57,78	100,00	0,00
Otros servicios	59,74	40,26	64,94	35,06	75,32	24,68
<b>Total</b>	<b>44,06</b>	<b>55,94</b>	<b>62,59</b>	<b>37,41</b>	<b>93,34</b>	<b>6,66</b>
					<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

F.7.2. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.7., indique las causas de esta contratación:

- Exceso de demanda que no puede ser atendida por al empresa . . . . . —
- Son tareas que, por su especialización, la empresa no posee la capacidad necesaria . . . . . —
- Otros (especificar) . . . . . —

**SAL 69**  
**ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS SOCIEDADES LABORALES**  
**VALENCIANAS. % DE EMPRESAS**

Sector	% SAL que no exportan	% SAL que exportan me- nos del 20% de sus ventas	% SAL que exportan el 20% o más de sus ventas
Primario	100,00	0,00	0,00
Construcción	92,65	7,35	0,00
Textil, Cuero, Mueble	54,74	11,93	33,33
Metal. Maquinaria	61,25	18,75	20,00
Otras industrias	73,33	8,33	18,33
Reparaciones	100,00	0,00	0,00
Comercio. Hostelería	100,00	0,00	0,00
Otros servicios	98,13	1,88	0,00
<b>Total</b>	<b>80,09</b>	<b>6,92</b>	<b>12,99</b>

*F.8. Indique la distribución porcentual de los mercados de sus productos o servicios:*

- Mercado comarcal . . . . . \_\_\_
- Mercado regional. . . . . \_\_\_
- Mercado nacional . . . . . \_\_\_
- Mercado internacional. . . . . \_\_\_



**SAL 70**  
**ACTIVIDAD EXPORTADORA. % DE VENTAS QUE CORRESPONDEN AL**  
**MERCADO INTERNACIONAL**

Sector	% ventas	< 20% de ventas	≥ al 20%
Construcción	10,00	10,00	—
Textil, Cuero, Mueble	52,18	10,00	67,27
Metal Maquinaria	29,84	5,67	52,50
Otras industrias	41,88	9,00	56,82
Otros servicios	10,00	10,00	—
<b>Total</b>	<b>44,16</b>	<b>8,73</b>	<b>63,05</b>

F.8. Indique la distribución porcentual de los mercados de sus productos o servicios:

- Mercado comarcal. . . . . —
- Mercado regional. . . . . —
- Mercado nacional . . . . . —
- Mercado internacional. . . . . —

**SAL 71**  
**APOYO DE LAS SOCIEDADES LABORALES A ACTIVIDADES**  
**SOCIO-CULTURALES DE SU ENTORNO**

% de SAL que financian actividades socio-culturales	Tipo de actividad apoyada			
	(1)	(2)	(3)	(4)
25,37	11,51	85,47	2,55	6,18

F.10. ¿Participa su empresa en la financiación de actividades socio-culturales de su entorno?

Si  No

F.10.1. En caso de respuesta afirmativa a la pregunta F.10 ¿Qué tipo de actividad?

- Apoyo al tejido asociativo (1) . . . . . —
- Subvenciones a actividades culturales y lúdicas (2). . . . . —
- Cooperación al desarrollo (3) . . . . . —
- Otros (especificar) (4). . . . . —

**SAL 72**  
**VINCULACIÓN DE LAS SOCIEDADES LABORALES A LAS COOPERATIVAS**  
**DE CRÉDITO**

<b>Sector</b>	<b>% de SALes que son socias o utilizan socios de las cooperativas de crédito</b>
Primario	0,00
Construcción	11,80
Textil, Cuero, Mueble	7,40
Metal. Maquinaria	18,80
Otras industrias	16,70
Reparaciones	0,00
Comercio. Hostelería	6,00
Otros servicios	15,40
<b>Total</b>	<b>11,10</b>

F.9. *¿Su empresa es socia o utiliza los servicios financieros de alguna cooperativa de crédito? indique lo que proceda*

*Si* \_\_\_ *No* \_\_\_

**SAL 73**  
**FUENTE DE LOS RECURSOS FINANCIEROS PARA INVERSIONES**

Sector	Procesos de los recursos financieros			Total %
	Recursos Propios %	Recursos propios y préstamos externos %	No invierte %	
Primario	0,00	100,00	0,00	100,00
Construcción	44,12	33,82	8,05	100,00
Textil, Cuero, Mueble	20,98	62,78	3,05	100,00
Metal. Maquinaria	58,67	24,00	10,67	100,00
Otras industrias	22,41	53,45	13,79	100,00
Reparaciones	66,67	33,33	0,00	100,00
Comercio. Hostelería	36,24	38,67	9,74	100,00
Otros servicios	26,25	70,00	3,75	100,00
<b>Total</b>	<b>31,61</b>	<b>51,52</b>	<b>7,22</b>	<b>100,00</b>

F.11. ¿Con qué recursos ha financiado las inversiones realizadas en los últimos tres años?

- Recursos propios fundamentalmente . . . . . —
- Recursos propios y préstamos externos . . . . . —
- Préstamos externos fundamentalmente. . . . . —
- No ha realizado inversión alguna. . . . . —

**SAL 74**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTITUCIONES CON LAS QUE DESARROLLAN LAS SAL SUS OPERACIONES FINANCIERAS**

Sector	Instituciones sector cooperativo		Cajas de Ahorros		Bancos	
	No %	Si %	No %	Si %	No %	Si %
Primario	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00
Construcción	100,00	0,00	23,53	76,47	42,16	57,84
Textil, Cuero, Mueble	100,00	0,00	15,90	84,10	23,39	76,61
Metal. Maquinaria	93,75	6,25	46,25	53,75	35,00	65,00
Otras industrias	96,67	3,33	20,00	80,00	18,33	81,67
Reparaciones	100,00	0,00	33,33	66,67	33,33	66,67
Comercio. Hostelería	100,00	0,00	41,01	58,99	20,88	79,12
Otros servicios	96,25	3,75	27,81	72,19	52,19	47,81
<b>Total</b>	<b>98,24</b>	<b>1,76</b>	<b>27,60</b>	<b>72,40</b>	<b>31,26</b>	<b>68,74</b>
						<b>100,00</b>

F.12. ¿Con qué tipo de instituciones desarrolla fundamentalmente las operaciones de financiación de la empresa?

- Instituciones del sector cooperativo . . . . . —
- Cajas de Ahorros . . . . . —
- Bancos . . . . . —