

***SOCIEDADES COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES
EN ESPAÑA: ESTUDIO DE SU CONTRIBUCIÓN A LA
CREACIÓN DE EMPLEO Y AL CRECIMIENTO ECONÓMICO***

POR

Jesús CLEMENTE LÓPEZ

Millán DÍAZ FONCEA

Carmen MARCUELLO SERVÓS*

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo 1999-2007 y relacionar el contexto económico donde realizan su actividad estas entidades con su contribución al desarrollo económico y a la creación de empleo. Para ello se aplica la metodología del análisis de convergencia propuesto por Barro y Sala i Martí, que permite comparar el esfuerzo desarrollado por la Economía Social y la Economía española en la reducción de las desigualdades entre Comunidades Autónomas en el PIB y el empleo. La principal conclusión que se observa es la existencia de una estrecha relación entre la dinámica de las empresas de la Economía Social y aquellas Comunidades Autónomas con mayor nivel de empleo y mayor renta per cápita.

Palabras Clave: Análisis de Convergencia, Economía Social, Empleo, PIB

Códigos Econlit: J210, M200

* Universidad de Zaragoza. Direcciones de correo electrónico: clemente@unizar.es ;
millan.diaz@aurea.unirioja.es; cmarcue@unizar.es

ENTITIES OF THE SOCIAL ECONOMY IN SPAIN: STUDY OF THEIR CONTRIBUTION TO THE EMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH

ABSTRACT

The goal of this paper is to analyze the evolution of the cooperative societies and the “sociedades laborales” (a specific organizational form in Spain) from 1999 until 2007 in the Spanish regions and to related the economic context where the activity of these entities is executed with its contribution to economic development and job creation. The used methodology is the analysis of convergence, proposed by Barro and Xala i Martí. So, it is possible compare the dynamic followed by Social Economy and Spanish Economy in the reduction of inequality in the GDP and employment between Spanish regions. The conclusion is that the Social Economy is more established in those territories with greater numbers of employees and in those with higher income per capita.

Key Words: Analysis of Convergence, Social Economy, Employment, GDP

DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET DES SOCIÉTÉS DE TRAVAIL EN ESPAGNE: UNE ÉTUDE DE SA CONTRIBUTION À LA CRÉATION D'EMPLOI ET À LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

RÉSUMÉ

L'objectif de ce travail est d'analyser l'évolution des sociétés coopératives et de sociétés de travail en Espagne pour la période 1999-2007 et mettre en rapport le contexte économique où ils réalisent son activité ces organismes à sa contribution au développement économique et à la création d'emploi. Pour cela s'applique la méthodologie de l'analyse de convergence proposée par la Boue et la Salle i Martí, qui permet de comparer l'effort développé par l'Économie Sociale et l'Économie espagnole dans la réduction de l'inégalité entre des Communautés autonomes dans le PIB et l'emploi. La conclusion principale qui est observée est l'existence d'une relation étroite entre la dynamique des entreprises de l'Économie Sociale et de ces Communautés autonomes avec un plus grand niveau d'emploi et de plus grande rente per cápita.

Des mots Clefs : Une analyse de Convergence, d'Économie Sociale, J'emploie, PIB

1. INTRODUCCIÓN

El conjunto de la Economía Social en Europa ha creado “más de 11 millones de empleos directos, lo que supone un 6% del empleo total de la Unión Europea (UE). Esta importancia contrasta con la invisibilidad de la Economía Social en las cuentas nacionales cuya superación constituye otro importante desafío” (Chaves y Monzón, 2007: 44). En el caso de España, y según los datos del estudio anterior, el empleo remunerado de las sociedades cooperativas para 2005 era de 488.606 trabajadores, en un total de Empleo de la Economía Social en España de 872.214, lo que representa el 56,02% del empleo en el sector y un 3,02% del total del empleo remunerado en España.

El estudio que a continuación se desarrolla parte de estas cifras con un doble objetivo: Primero, analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo de 1999 a 2007. Segundo, estudiar la contribución de estas organizaciones al desarrollo económico y a la creación de empleo, observando la evolución de este impacto en las distintas Comunidades Autónomas (CC.AA.) a lo largo del periodo.

La información utilizada para elaborar el presente artículo procede de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas, adscrita al Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN).¹ Ésta centraliza los datos procedentes de los distintos Registros de Sociedades Cooperativas y Laborales que existen a nivel autonómico y estatal, así como el fichero de la Seguridad Social y la información suministrada por la Agencia Española de Administración Tributaria (AEAT). Este directorio² recoge tanto las cifras básicas (número de trabajadores, de sociedades activas y sociedades creadas), como los datos fiscales (recogidos en la cuenta de pérdidas y ganancias del sector a nivel agregado), para el periodo 1999 – 2007, en el caso de las cifras básicas, o 1999-2005, si se trata de datos fiscales.³

¹ Esta información está disponible en la Página Web de la Dirección General:

http://www.mtin.es/es/empleo/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/base_de_datos.htm

² Estos datos son recogidos en la página Web del Ministerio de Trabajo e Inmigración, habiendo establecido en el momento de la redacción contacto con la Subdirección General de Estadísticas Sociales y Laborales del Ministerio de Trabajo e Inmigración para ampliar el periodo del estudio, y así obtener unos resultados más representativos.

³ En el año 2003 se produce un cambio metodológico que altera al alza el número de trabajadores y a la baja el de sociedades. De todas formas, se ha evitado hacer hincapié en este hecho, pues a lo largo del artículo se

Con todo ello, se considera que este artículo permite contrastar parte de las afirmaciones vertidas sobre el sector de la Economía Social en los últimos años. Por ejemplo, la Conferencia Europea de Salamanca (2002) reconoció a las empresas que integran la Economía Social como *camino viable para impulsar otra globalización* (Bel y Ausín, 2007: 53; Fernández, 2006: 2). El análisis propuesto para responder al segundo objetivo aporta alguna luz sobre este aspecto concreto. Además, por otro lado, el presente trabajo amplía el marco de estudio del ámbito cooperativo y de las sociedades laborales en España hasta el año 2007 en algunos casos, completando la literatura aparecida hasta la fecha, que finaliza su análisis en el año 2002 (Sáez-Fernández, González-González y Sánchez, 2003; o Millana, 2003, son muestra de ello).

Así, la investigación presenta la estructura que sigue: en el segundo apartado, se recogen diferentes aportaciones realizadas hasta el momento sobre la realidad de las empresas cooperativas y las sociedades laborales. En el apartado tres, se exponen las características de las sociedades cooperativas, así como un breve análisis descriptivo. A continuación, en el cuatro se repite este análisis para las sociedades laborales. En el quinto, se realiza un análisis de convergencia en materia de empleo y crecimiento económico para la Economía Social en conjunto y se compara con los resultados de la economía española en las diferentes Comunidades Autónomas. Y por último, en el apartado seis, se señalan las implicaciones y conclusiones más relevantes de éste.

2. LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

Según el Comité Científico de CIRIEC-Internacional,⁴ la Economía Social se define como “el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado (...), y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos”. A lo que se añade: “La Economía Social también incluye a las

realizan principalmente análisis transversales, para los que este efecto no supone una relevancia destacable, debido a que se disipa en el análisis entre las regiones españolas.

⁴ CIRIEC: Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

instituciones sin fines de lucro que son productores privados de no mercado, no controlados por las Administraciones Públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares (...)” (Chaves y Monzón, 2000).

Esta definición contrasta con la agrupación establecida por la Secretaría de Trabajo Autónomo, Economía Social y Responsabilidad de las Empresas del MTIN, que presenta a la Economía Social en España como la unión de sociedades cooperativas y sociedades laborales, dejando fuera a aquellas organizaciones englobadas por la clasificación del Comité Económico y Social de la Unión Europea como “Empresas de la Economía Social”,⁵ coincidentes con la definición de CIRIEC-Internacional.

En este estudio se mantendrá como definición de trabajo la que propone el Ministerio de Trabajo e Inmigración español, pues los datos existentes son más precisos que los relativos al resto de organizaciones. Con ello, será posible aproximar de manera más óptima la realidad de la Economía Social y la dinámica de la economía española. Aun así, sería interesante que el Ministerio de Trabajo e Inmigración ampliase la clasificación de la Economía Social que ofrece en su directorio, con el fin de converger hacia las políticas desarrolladas por la Unión Europea.

Con respecto a las organizaciones seleccionadas, tanto las sociedades cooperativas como las sociedades laborales son organizaciones económicas que han sido analizadas desde diferentes enfoques. Sin embargo, el estudio desde su configuración como sector ha recibido una menor atención. Entre los trabajos que se han tratado esta realidad desde un enfoque sectorial destaca el de Sáez-Fernández, González-González y Sánchez (2003). Estos autores realizan un análisis descriptivo de las organizaciones cooperativas y las sociedades laborales, detectando que entre 1980 y 2002 estas entidades “han experimentado un notable desarrollo, extendiendo su presencia por todo el territorio nacional y por muy diversas ramas industriales y de servicios”, así como “en la creación de miles de puestos de trabajo” (op. cit.: 195).

Concretamente, Millana (2003) muestra las cifras básicas de las Sociedades Laborales en España para el periodo 1998-2002 poniendo de manifiesto el dinamismo y la capacidad de

⁵ Cooperativas, Sociedades Mutualistas, Asociaciones u organizaciones de voluntarios, Fundaciones y otras Empresas Sociales (Empresas de Inserción y Sociedades Laborales en España, etc.).

constituir nuevas entidades, así como la tendencia creciente desde 1998 en la creación neta de empleo. También Lejarriaga-Pérez, Bel y Miranda (2005) recogen la situación territorial que presentan las sociedades laborales en el periodo 2000-2004, para focalizar posteriormente su atención en los flujos (informativo-decisionales, reales y financieros) que presentan estas entidades en la Comunidad de Madrid. Por otro lado, Grávalos y Pomares (2001), a través del análisis de las cifras básicas de las sociedades laborales, busca poner en relación su evolución con la de las principales magnitudes macroeconómicas para el periodo 1986-1995, detectando que la “tasa de paro es un buen predictor de la evolución de las sociedades laborales”.

Mientras que en lo relativo a las sociedades cooperativas, Coque (2008) destaca el papel fundamental de éstas en la promoción del desarrollo territorial y su contribución a la cohesión social y a la generación de empleo. Así, cabe reseñar el trabajo de Díaz (2002), quien pone en relación la creación de empresas cooperativas con el desempleo en España, desde 1976 hasta 1998. Éste contrasta la existencia de un estrecho vínculo entre la creación de organizaciones cooperativas y la mejora de las condiciones laborales de los trabajadores cooperativistas, en lugar de suponer una solución en situaciones de desempleo. Por otro lado, atendiendo a la cuestión de la diferente participación entre hombres y mujeres en las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, Ribas y Sajardo (2005) muestran que el 43,7% son trabajadoras en las sociedades cooperativas, mientras que el 26,5% son trabajadoras en las Sociedades Laborales, por lo que concluyen que el modelo de trabajo de la empresa cooperativa se ajusta mejor a las preferencias laborales de las mujeres.

Este conjunto de trabajos presenta principalmente a las organizaciones cooperativas y a las sociedades laborales a partir de las cifras básicas de creación de dichas entidades y creación de empleo, facilitando una visión general de la evolución e importancia en la economía española. De igual manera, en trabajos previos y de carácter general sobre la Economía Social en España, Barea y Monzón (1992, 1995, 1996, 2002), Chaves y Monzón (2000a, 2000b y 2001), Barea (1990) presentan a las sociedades cooperativas y las sociedades laborales como uno de los componentes más activos de la Economía Social.

A nivel internacional, los trabajos sobre organizaciones cooperativas (no se trata la sociedad laboral en sí, al ser una forma jurídica intrínsecamente española) se centran en el análisis del mercado de trabajo que configuran estas organizaciones y en las características definitorias que aportan al entorno laboral. Así lo explican Westerdahl y Westlund (1998)

refiriéndose a “las asociaciones y nuevas cooperativas que contratan a personas sin trabajo en época de paro”, caracterizando a España, junto con otros países del Sur de Europa, a través de las *asociaciones regionales de trabajadores cooperativos*. Por otro lado, Pencavel, Pistaferri y Schivardi (2006) muestran que las sociedades cooperativas aportan, de media, un 14% menos de salario que las empresas capitalistas, siendo éste más volátil, aunque están más comprometidas con el empleo, pudiendo extrapolar este resultado, según los autores, a otras realidades más allá de la estudiada, debido a la calidad de los datos utilizados.

En un intento por avanzar más allá de la identificación de la empresa social (concepto que engloba a las empresas cooperativas, entre otras organizaciones) con la integración en el trabajo, Defourny y Nyssens (2006) muestran evidencia para la Unión Europea de distintas actividades realizadas por estas organizaciones sin relación con el mercado laboral (servicio de cuidado de niños, en Francia o Suecia; servicios de proximidad, en Bélgica; sociedades cooperativas de agro-turismo, en Grecia; o sociedades cooperativas de iniciativa social, en España; entre otros casos reseñables –como pudiera ser el de la empresa social en Italia–).

3. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN ESPAÑA. 1999 – 2007

Según la Ley 27/1999, de 16 de Julio, de Cooperativas, la sociedad cooperativa está constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de cualquier actividad empresarial lícita, encaminada a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

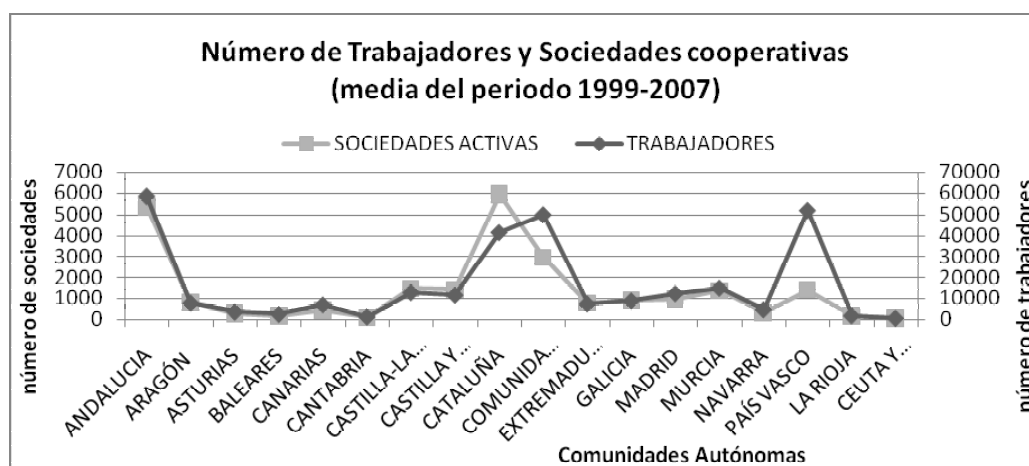
En España, el número medio de trabajadores durante el periodo 1999-2007 es de 226.404 personas, apreciándose en el gráfico 1 que la mayoría de trabajadores se concentran en Andalucía (20%), Cataluña (14%) y la Comunidad Valenciana (17%). A continuación aparecen ambas Castillas (4% cada una) y Murcia (5%), seguidas de las demás Comunidades Autónomas que se reparten el peso restante (alrededor del 30%).

Se debe reseñar el reducido tamaño que se aprecia en las sociedades cooperativas en Cataluña (7 trabajadores por sociedad, el menor ratio obtenido), causado principalmente por el alto número de sociedades cooperativas existentes en esta CC.AA. Por el contrario, el País

Vasco es el territorio que mayor concentración presenta en el número de trabajadores (37 trabajadores por sociedad cooperativa), se cree que debido a la importancia que la Corporación Cooperativa Mondragón tiene en este territorio. Entre ambos extremos destacan los ratios de trabajadores por cooperativa obtenidos por la Comunidad Valenciana (16,79), Navarra (15,62) y las Islas Canarias (16,26).

Como muestra el gráfico 1, a lo largo del periodo de estudio el número de trabajadores total se ha incrementado un 2,4%, impulsado principalmente por Murcia (10%), Cantabria (6%) y Andalucía (4%), y, como explica Sáez-Fernández et al. (1997), centrado en los años anteriores a 2002. En el periodo posterior, se produce una importante recesión en las tasas de crecimiento, hasta alcanzar en 2006 una tasa negativa de -0,09%.

Gráfico 1



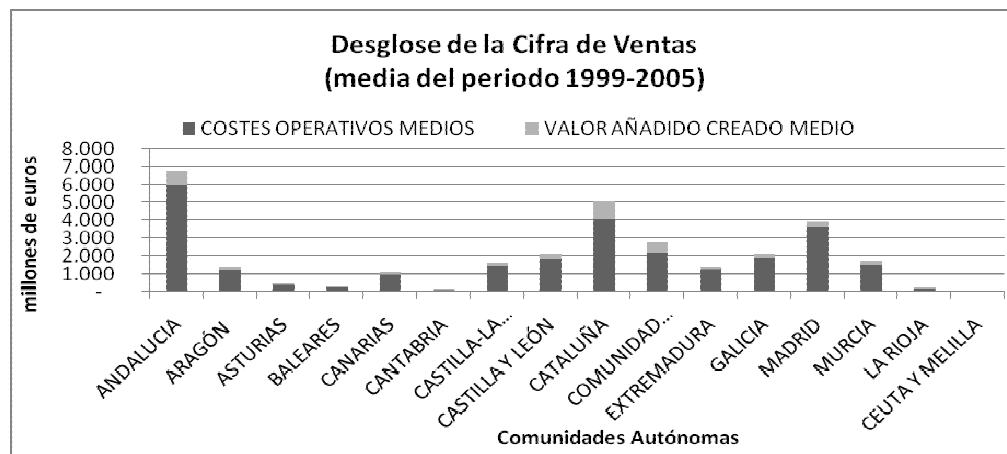
Fuente: MTIN.

Respecto al número de sociedades, 16.525 de media en el periodo, es necesario comentar que éste sigue el mismo argumento que ha sido expuesto para el número de trabajadores. La mayor parte de las mismas está localizada en Cataluña (24%), Andalucía (22%) y Comunidad Valenciana (12%). Las restantes sociedades cooperativas (46% sobre el total) se reparten entre las demás Comunidades Autónomas de forma desigual, sin superar en ningún territorio el 6% respecto al total de empresas cooperativas en España. Asimismo, la variación media del número de sociedades cooperativas en el periodo (2%) se centra principalmente en Murcia (8%), permaneciendo estable, alrededor de la media, para el resto de CC.AA.

Una vez expuestos los comentarios sobre los datos básicos, el análisis se traslada a los datos fiscales. En cuanto a la cifra de ventas, se observa que su distribución territorial es similar al apartado anterior (gráfico 2): Andalucía, Cataluña y Madrid (7, 5 y 4 mil millones de euros de media en el periodo, respectivamente). Destaca el ratio de crecimiento medio de la cifra de ventas, principalmente el de Andalucía (12%), Murcia (12%) y Comunidad Valenciana (11%). En estas Comunidades Autónomas, este ratio ha superado al del resto de territorios, que se ha mantenido alrededor del 7% de media en el periodo.

A nivel temporal, el año 2001 es el que mejor comportamiento muestra, con un incremento medio en ese año del 17%, motivado, sobre todo, por los tres territorios anteriormente referenciados, junto a Extremadura, que incrementa su cifra de negocios ese año en un 45%. Aunque, esta Comunidad Autónoma es la que soporta la pérdida más importante de ingresos del periodo (-15% en 2002), junto con Aragón (cae en 2007 un 12%), La Rioja y Ceuta, que muestran una gran volatilidad.

Gráfico 2



Fuente: MTIN.

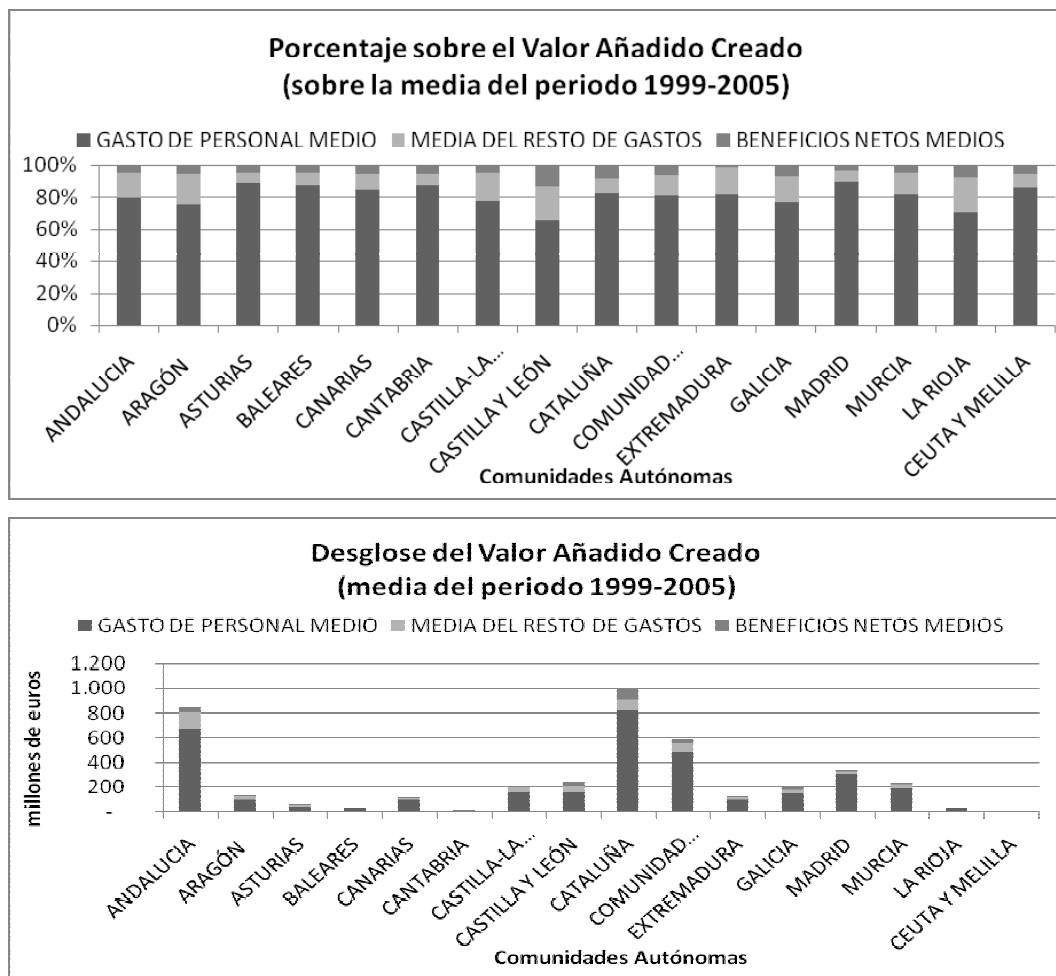
En cuanto a la desagregación de esta cifra de ventas, todos los territorios, excepto Ceuta y Melilla (68%), superan el 80% de costes operativos sobre la cifra de ventas, incluso algunos el 90% (Madrid y Extremadura, principalmente). Por el contrario, en lo referente al valor añadido creado, como se aprecia en el gráfico 2, continúa la misma tendencia que en los apartados anteriores: Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana son los territorios preponderantes (las dos primeras, creando algo menos de mil millones de euros, y la tercera, rodando los 500 millones de euros), seguidas de Madrid.

Además de la Comunidad Valenciana y Madrid, han sido Murcia (14%) y Castilla y León (10%) las que más han aumentado su peso a lo largo del periodo de estudio (Castilla y León también es la que más volatilidad sufre, ofreciendo importantes contrastes año a año). El conjunto de CC.AA. restantes ha mantenido un incremento del valor creado del 7%. Por años, 2001 es el que centra la atención, debido a sus importantes ratios de crecimiento.

Por otro lado, como se aprecia en el gráfico 3, destaca el bajo gasto de personal de media que soporta Castilla y León (66% sobre el valor añadido creado) y La Rioja (70%). Esto les permite conseguir el mayor ratio de beneficio neto (14% y 7%, respectivamente), compensando los altos costes no operativos que soportan (21% sobre el valor añadido, en ambos casos). En este último aspecto, resalta el beneficio obtenido por Extremadura (un 2% sobre el total de valor añadido creado), causados por altos costes no operativos (excluido el gasto de personal) que soporta (17%, cuando la media de España se sitúa en el 13%).

En el gráfico 3 también se observa que los beneficios de Asturias, las Islas Baleares, Cantabria o La Rioja son casi nulos. De todas formas, este indicador no debe ser tomado demasiado en cuenta, ya que es característica en el sector la redistribución interna del beneficio obtenido por la organización a través del gasto de personal, al ser los propios socios trabajadores, los propietarios de la empresa.

Gráfico 3



Fuente: MTIN.

Volviendo al gasto de personal, Madrid y Asturias son quienes tienen unos gastos de personal más altos (89% del valor añadido, según el gráfico 3), aunque ambos han mantenido este ratio constante en el periodo. Principalmente, es Madrid la que mejor se ha comportado (1% de incremento), debiendo enfrentarse Asturias a una alta volatilidad en este indicador (15% de desviación típica). De todas formas, la Comunidad Valenciana es la que mayor incremento (11%) y volatilidad (14%) muestra, sólo superada por Murcia en el crecimiento medio (13%), lo que hace pensar en una importante utilización de contratos temporales en el sector cooperativo de este territorio. Por años, vuelve a ser 2001, junto con 2002, los que explican los mayores incrementos en el periodo (superiores al 10%).

Antes de finalizar el apartado, se cree necesario investigar el ratio de productividad de las sociedades cooperativas (medido a través del valor añadido creado por trabajador y por sociedad), con el objetivo de conocer aquellos territorios que parecen más adecuados para el establecimiento de este tipo de sociedades.

Así, sobre el ratio de productividad por sociedad cooperativa, se observa que la media del sector cooperativo es de 178 mil euros por sociedad, encontrándose por debajo de ésta Andalucía, Extremadura, las dos Castillas y Aragón; mientras que las más productivas son las de Ceuta y Melilla, Madrid, Canarias y Galicia (todas superiores a los 220.000 euros por cooperativa).

Se debe apuntar que Madrid es uno de los territorios más productivos, aunque también el que más productividad ha perdido a lo largo del periodo, junto con Cantabria. En cambio, Canarias y Ceuta y Melilla muestran una dinámica activa en sus ratios de productividad, incrementándolos por encima del 10% de media.

Además, Madrid repite tendencia con la productividad por trabajador, pues obtiene el mayor ratio (30.000 euros por trabajador), junto con Cataluña, Galicia y Castilla y León (todas superiores a los 20.000 euros por trabajador). Sin embargo, Madrid mantiene nulo su incremento, siendo de nuevo Cantabria la CC.AA. que reduce en mayor medida su productividad a lo largo del periodo. La CC.AA. que más incrementa su productividad es Castilla y León, aunque también es de las Comunidades Autónomas que mayores ratios de volatilidad soporta.

En resumen, existe una disparidad en los resultados obtenidos con valores absolutos y relativos. En los primeros, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana son quienes marcan la tendencia del sector. En cambio, si se tiene en cuenta el segundo aspecto, esta importancia se traslada a Castilla y León, Galicia o La Rioja, territorios que obtienen unos mejores ratios en el gasto de personal o los beneficios sobre el valor añadido. La causa de esta divergencia pudiera deberse, por un lado, a la distorsión que genera el efecto concentración que ejercen las Comunidades Autónomas preponderantes (al disponer de unos números tan importantes a nivel absoluto, mengua después su impacto al hacer comparaciones), y, por otro, a la atomización del sector en los 18 territorios, lo que supone que cualquier variación se magnifique por las bajas cifras que algunas CC.AA. tienen.

También son relevantes los indicadores aportados por Comunidades Autónomas como Castilla y León, Canarias o Ceuta y Melilla en cuanto a productividad, ya que hasta la realización de ese análisis, sus números no habían destacado. Por último, se observa cómo el sector cooperativo en Cantabria pierde terreno frente al resto de territorios. La causa puede ser encontrada en la reducción de su valor añadido, pues obtiene bajos ratios tanto en la productividad por sociedad como por trabajador.

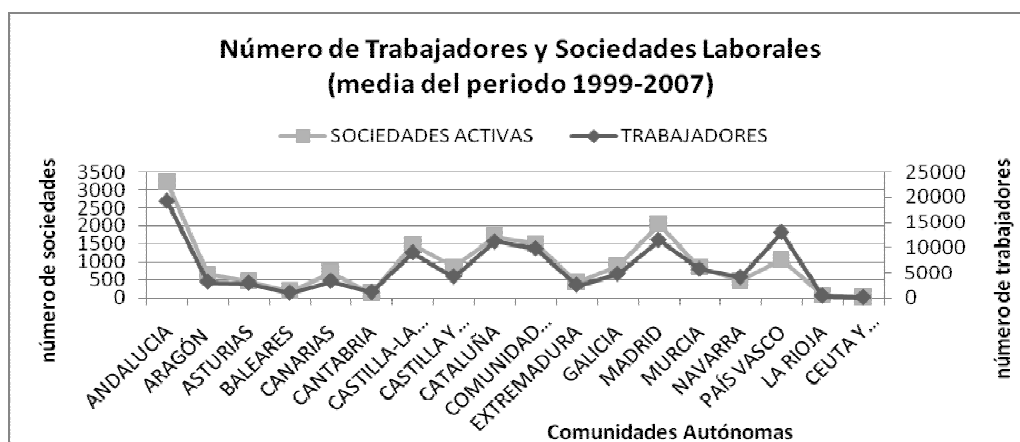
4. LAS SOCIEDADES LABORALES EN ESPAÑA. 1999 – 2007

Las Sociedades Laborales en España son reguladas por la Ley 4/1997, del 24 de Marzo, de Sociedades Laborales, donde se las define como aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido.

En cuanto al número de trabajadores, se debe apuntar que son 106.816 las personas que el sector engloba de media en el periodo, localizándose, como demuestra el gráfico 4, en los principales polos económicos que tradicionalmente ha tenido España (Andalucía principalmente: 19.264 trabajadores, el 20% del total español; pero también País Vasco, 12%; Madrid, 11%; y Cataluña, 10%), uniéndose a ellos la Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha, que rondan los 10.000 trabajadores cada una. Las restantes Comunidades Autónomas se reparten, de forma más o menos equilibrada, el impacto que las anteriores no cubren (el 46%), sin superar en ningún caso los 6.000 trabajadores por territorio.

El análisis del número de sociedades realizado en dicho gráfico muestra una situación similar a la del número de trabajadores. Las 16.757 entidades que existen de media se focalizan, sobre todo, en Andalucía, en donde se aprecia un ligero repunte frente al resto, además de en aquellos territorios que ya se mostraban más dinámicos anteriormente (Castilla-La Mancha tiene un peso del 9%, a la altura la Comunidad Valenciana -9% también- o Cataluña -10%-, todas ellas por encima de las 1.500 sociedades).

Gráfico 4



Fuente: MTIN.

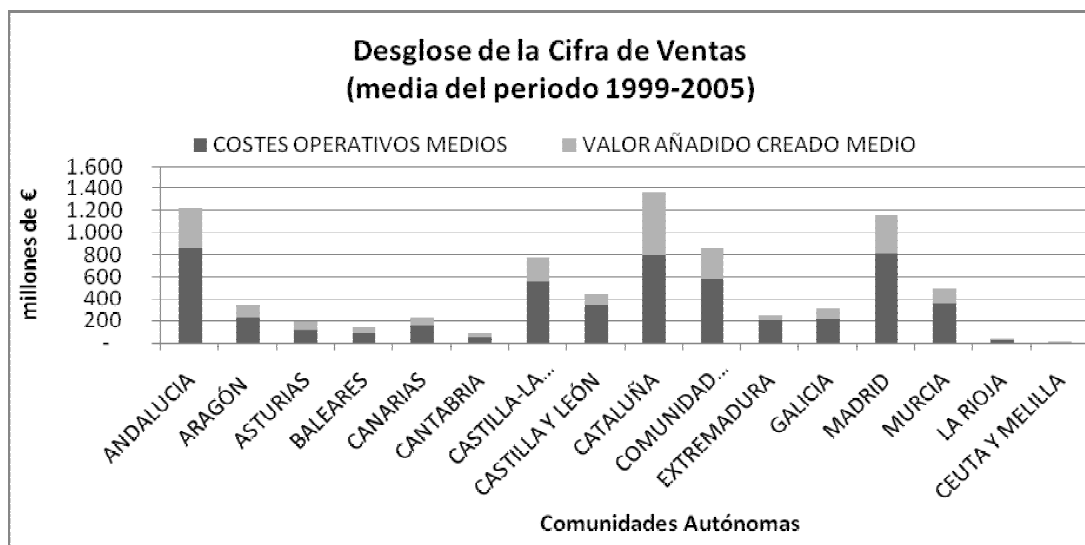
El País Vasco destaca por la situación que presenta, reduciendo a la mitad su impacto en este ámbito respecto al que tenía en el número de trabajadores (6% en este caso, frente al 12% anterior), debido al efecto concentración que supone la experiencia Mondragón, incluso tratándose de sociedades laborales y no de sociedades cooperativas, reflejándose éste hecho en Comunidades Autónomas vecinas, como Navarra y Cantabria.

Respecto a la evolución de las cifras básicas de las Sociedades Laborales, la tendencia del número de sociedades (8% de crecimiento medio) es más generalizable que la mostrada por el número de trabajadores (6% de media), ya que, aunque en ambas destacan Andalucía, Murcia y Galicia (con pesos similares en ambos, que rondan el 20% en la primera y el 10% en las segundas), en cuanto al número de sociedades, las restantes Comunidades Autónomas tienen un mayor peso medio. Éstos se focalizan en los primeros años del periodo, hasta 2002, como evidencia Miguélez (2006), quien explica que el empleo en la Economía Social está creciendo desde inicios de los años noventa en tasas superiores a las del empleo en la economía en su conjunto hasta 2002. Por el contrario, en el análisis realizado se reducen paulatinamente su crecimiento a partir de este año, hasta obtener ratios de crecimiento negativos en los años finales.

Una vez analizados las cifras básicas, el estudio se traslada a los datos fiscales de las Sociedades Laborales, que abarcan el periodo 1999-2005, excepto para Navarra y País Vasco, que no se incluyen en el directorio del MTIN utilizado, como ya se comentó en las primeras líneas de este artículo.

Lo primero que se aprecia en el gráfico 5 es que los territorios que mostraban una dinámica más avanzada en las cifras básicas son los que presentan una cifra de ventas mayor. No obstante, en este caso el territorio predominante es Cataluña (1.300 millones de euros, que representa el 17% de importancia en España), seguido de Andalucía y Madrid (1.200 millones de euros, aproximadamente un 15%). Tras ellos aparece otro grupo, cuya cifra de negocio se sitúa entre los 800 millones de euros y los 400 millones de euros, compuesto por la Comunidad Valenciana, las dos Castillas y Murcia.

Gráfico 5

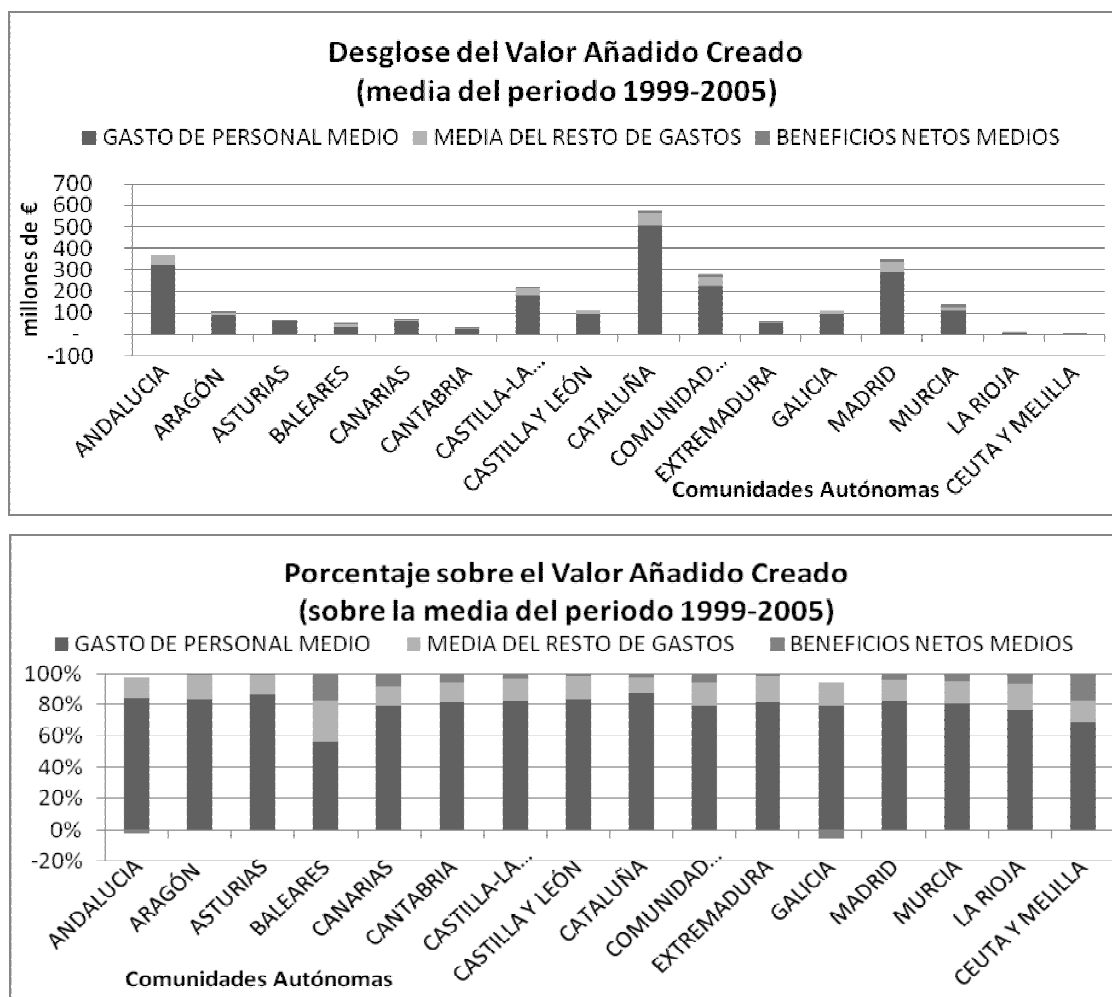


Fuente: MTIN.

Su desglose (véase gráfico 5) ofrece evidencia de que existen altos costes operativos en el sector, en muchos casos, superiores al 80% de la cifra de ventas. Aun así, destacan Cataluña y las Islas Baleares respecto a la cantidad de valor añadido que crean (alrededor del 40% en ambos casos), coincidiendo esta vez los valores relativos con los absolutos, siendo este territorio igual de predominante en ambos casos.

Si se desagrega esta cifra de negocios con el objetivo de ver su composición, se observa que la tendencia de los puntos anteriores continúa, siendo Cataluña la Comunidad Autónoma que más aporta en este aspecto (504 millones de euros, 23% sobre el total). Así, como muestra el gráfico 6, esta CC.AA. se sitúa entre los primeros puestos en el gasto de personal sobre el valor añadido creado, junto con Andalucía, Asturias y Galicia (en todas este ratio es superior al 85%). Destacan La Rioja, Ceuta y Melilla y, sobre todo, las Islas Baleares (que evolucionan desde el 69% de la primera, hasta el 57% de la última).

Gráfico 6



Fuente: MTIN.

En cuanto al beneficio neto, al contrastar su porcentaje sobre el valor añadido creado, el ranking de Comunidades Autónomas cambia completamente, situándose entre los primeros aquellos territorios que menores cifras tenían en valor absoluto: Ceuta y Melilla y las Islas Baleares destacan sobre el resto (rondan el 18%). Aun así, estas CC.AA. muestran divergencias en las razones internas por las que obtiene estos indicadores: Ceuta y Melilla, lo obtiene debido a su estabilidad tanto de gasto de personal como de otro tipo de costes, y las Islas Baleares, por el margen que obtiene de sus bajos gasto en personal, pues es la CC.AA. que mayores costes no operativos soporta respecto a su valor añadido (26%).

De los territorios que mayores cifras obtenían en puntos anteriores, el que evoluciona de manera más favorable es la Comunidad Valenciana (logra un 5% de beneficio sobre su valor

añadido creado), un ratio muy competitivo al compararla con Andalucía, que presenta pérdidas por valor de 8 millones de euros (un 2% de su valor añadido), o Galicia (6% de pérdidas relativas).

Sobre la tendencia de los datos fiscales, apuntar que en todos ellos se ha producido un incremento positivo (alrededor del 13%), centradas principalmente en 2001, que supera en todos los casos, el 20% de incremento.

Concretamente, en la cifra de ventas, la mayoría de Comunidades Autónomas mantienen unos ratios similares (entre el 15% y el 18%), a excepción de Andalucía y Ceuta y Melilla, que representan los extremos (26% de incremento el primero; 6%, el segundo). La misma situación se plantea para el análisis del valor añadido, que, al igual que en el gasto de personal, se observa que Murcia se acerca a la dinámica de Andalucía.

Como muestra el gráfico 6, la evolución de los beneficios de las Sociedades Laborales es más caótica que la de ratios anteriores. Existe una alta volatilidad de los beneficios obtenidos, cambiando el signo de un año a otro sin regularidad. De todas formas, si se atiende a la media anual, en la primera mitad del periodo (1999-2002) la tendencia es negativa, acumulando crecimientos negativos año a año, aunque sin llegar a causar pérdidas. Esta tendencia cambia ya en la segunda parte del periodo (2003-2007), alcanzando unas ganancias medias en 2007 de más de 140 millones de euros.

La causa de estas variaciones se debe a las diferencias en los incrementos de los gastos y los ingresos agregados de las sociedades laborales. Todas las CC.AA. presentan incrementos a lo largo del periodo, pero en la primera mitad, este incremento se centra principalmente en los gastos, mientras que en la segunda, cambia la tendencia, aumentando en mayor proporción los ingresos de las sociedades laborales.

En cuanto a la productividad (valor añadido por trabajador y/o sociedad), destacan los ratios de las Islas Baleares y Cataluña, ambos superiores a los 50.000 euros de valor creado por trabajador, aunque debido a razones diferentes. En la primera CC.AA., se mantiene un número de trabajadores bajo (es la tercera Comunidad Autónoma con menor número de trabajadores), mientras que en la segunda Comunidad Autónoma, este índice se debe a la cantidad obtenida en valor añadido, más que al número de trabajadores. En el resto de

territorios se observa una reducción constante de este ratio (el 6% de media de descenso) hasta llegar a Andalucía y las Islas Canarias, que alcanzan un ratio de 21.000 euros por trabajador.

En resumen, se observa que las sociedades laborales se encuadran en el Sur español, el Levante y las dos Castillas, tanto en número de trabajadores como en el de sociedades, siendo su tendencia de desarrollo positiva hasta 2002. A partir de entonces ésta cambia, sucediéndose las reducciones en el número de sociedades laborales hasta los últimos años del análisis. En cuanto a los datos fiscales, se debe apuntar que todas las partidas en general se incrementan a lo largo del periodo, aunque las de gastos (costes operativos y gasto de personal) lo hacen en mayor medida en la primera mitad del periodo, mientras que las de ingresos (cifra de ventas y valor añadido) se centran en la segunda.

5. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO Y AL CRECIMIENTO.

Del análisis anterior se obtiene evidencia de las diferencias existentes entre Comunidades Autónomas en la dinámica de sociedades cooperativas y sociedades laborales, tanto en lo relativo a cifras básicas como a datos fiscales. Así, en este apartado se parte de estas diferencias para contrastar si éstas tienen relación con la contribución que las sociedades cooperativas y sociedades laborales realizan al desarrollo económico y a la creación de empleo en cada Comunidad Autónoma.

Con el fin de obtener unos resultados más significativos de este efecto y mostrar los datos globales del sector, se agruparán las cifras de sociedades cooperativas y sociedades laborales presentadas anteriormente bajo un paraguas común, la Economía Social. Este hecho encuentra su sentido en la similar evolución de ambas realidades, como se aprecia en el análisis anterior. Asimismo, Sáez-Fernández et al. (2003) corroboran esta unión, presentando en su artículo un análisis conjunto de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales. También Millana (2003) explica las claras afinidades entre las sociedades laborales y el cooperativismo de trabajo asociado, debido a la similitud con algunas pautas de gestión de las empresas y el origen social de los trabajadores socios.

De igual manera, como se ha expresado en los primeros renglones del artículo, el propio Ministerio de Trabajo e Inmigración establece la desagregación de la Economía Social en empresas cooperativas y sociedades laborales. Por lo tanto, se puede afirmar que la suma de ambos tipos de organizaciones es posible, permitiendo observar de forma representativa la dinámica de la Economía Social en su conjunto.

Una vez expuesta esta puntualización, cabe reseñar que este apartado pretende ofrecer una aproximación de la influencia de este sector en la actividad económica y social de España, para lo que se presenta un análisis combinado del efecto que la Economía Social ejerce sobre el PIB y el empleo. La decisión de escoger estas variables se debe a su utilización como indicadores tradicionales del nivel de actividad de un país o sector, aun sabiendo que para profundizar en el impacto real de la Economía Social en la dinámica social, principalmente, sería pertinente encontrar otras variables que representen mejor la tendencia que ofrece.

Para analizar las relaciones propuestas, en primer lugar se desarrolla un análisis de convergencia con el fin de comparar el impacto de la Economía Social y del total de la economía española en la reducción de desigualdades en el PIB y en el empleo de las distintas CC.AA.⁶ Posteriormente, se procederá a desarrollar un análisis gráfico de las regresiones lineales que las variables muestran entre ellas. De esta manera, se podrá realizar una primera aproximación a la relación y evolución de las variables estudiadas, pudiendo obtener unas primeras conclusiones sobre las causas de los resultados obtenidos.

Se utiliza esta variedad de aproximaciones gráficas para comprobar las tendencias que muestran los datos de la Economía Social y la economía española, debido a que los datos disponibles no son suficientes para obtener resultados altamente significativos. Así, se hace necesario contar con una base de datos que englobe un periodo de tiempo más amplio, el cual estará disponible para próximas investigaciones en la colaboración del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Aun así, se considera que con los datos disponibles y las herramientas utilizadas se puede ofrecer una respuesta acertada al objetivo planteado, pues la metodología

⁶ No se ha creído necesario desgajar de la economía española los números obtenidos por la Economía Social, debido a que el impacto de ésta en aquélla es mínimo, haciéndose complicado que aparezca problemas de colinealidad alguno entre estas variables.

de convergencia y otras ya son utilizados en artículos académicos relacionados con la Economía Aplicada para comparar la evolución de países o regiones y las relaciones entre ellas (Avilés, Gámez y Torres, 1997; García y Raymon, 1994; Mas, Maudos, Pérez y Uriel, 1994; Quah, 1996, entre otros).

Las variables utilizadas para llevar a cabo estas cuestiones han sido recogidas del Directorio de Sociedades Cooperativas de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas adscrita al Ministerio de Trabajo e Inmigración, como ha sido comentado en apartados anteriores en los que se definían las organizaciones de la Economía Social. Éstos han sido completados con otros procedentes del Instituto Nacional de Estadística (INE), tanto a través de los directorios centrales de su página Web,⁷ como a través del Directorio Central de Empresas (DIRCE), que presentan los datos agregados de la economía española, útiles para realizar las comparaciones previstas.

5.1 Convergencia comparada entre la Economía Social y la economía española.

La metodología de la convergencia fue propuesta por Barro (1991), Sala-i-Martin (1992) y otros⁸ para explicar la aproximación de los niveles de renta per cápita y empleo de un conjunto de regiones o países durante un período determinado (Avilés, Gámez y Torres, 1997). Así, se analiza el proceso que siguen ambas variables para deducir la existencia de convergencia o divergencia (Peña, 2006).

El argumento esencial de esta metodología consiste en reafirmar la hipótesis de los rendimientos decrecientes. Así, los territorios más desarrollados, con mayor capacidad de innovación, de gestión, etc. disfrutaban de los beneficios de su alta dinámica económica, aunque, por otro lado, asumen el coste de este proceso de innovación. En cambio, los territorios menos desarrollados podrían beneficiarse prácticamente de las mismas ventajas que los desarrollados utilizando diversos mecanismos de difusión tecnológica, con costes significativamente menores, de absorción y adaptación. Como consecuencia de los

⁷ INE: <http://www.ine.es>

⁸ Para un enfoque similar, Bernard, Andrew B. y Charles I. Jones, 1996.

rendimientos decrecientes en todos los factores y de la difusión, el sistema evoluciona hacia la convergencia entre ambas clases de territorios (Peña, 2006).

En este artículo, se utilizarán, en concreto, dos análisis de la metodología de la convergencia: la β -convergencia (beta-convergencia) y la δ -convergencia (sigma-convergencia). Ambas se presentan como medidas de dispersión que indican si la tendencia que sigue una variable supone la reducción de desigualdades en su seno, es decir, es convergente, o por el contrario, existe cada vez más dispersión, divergente. La diferencia entre ambos análisis de convergencia se encuentra en la situación que toman como referencia: la primera se expresa a partir de un año base concreto (en este artículo, 1999), mientras que la segunda observa la reducción de las desigualdades a lo largo de un periodo completo (1999-2005, en este caso).

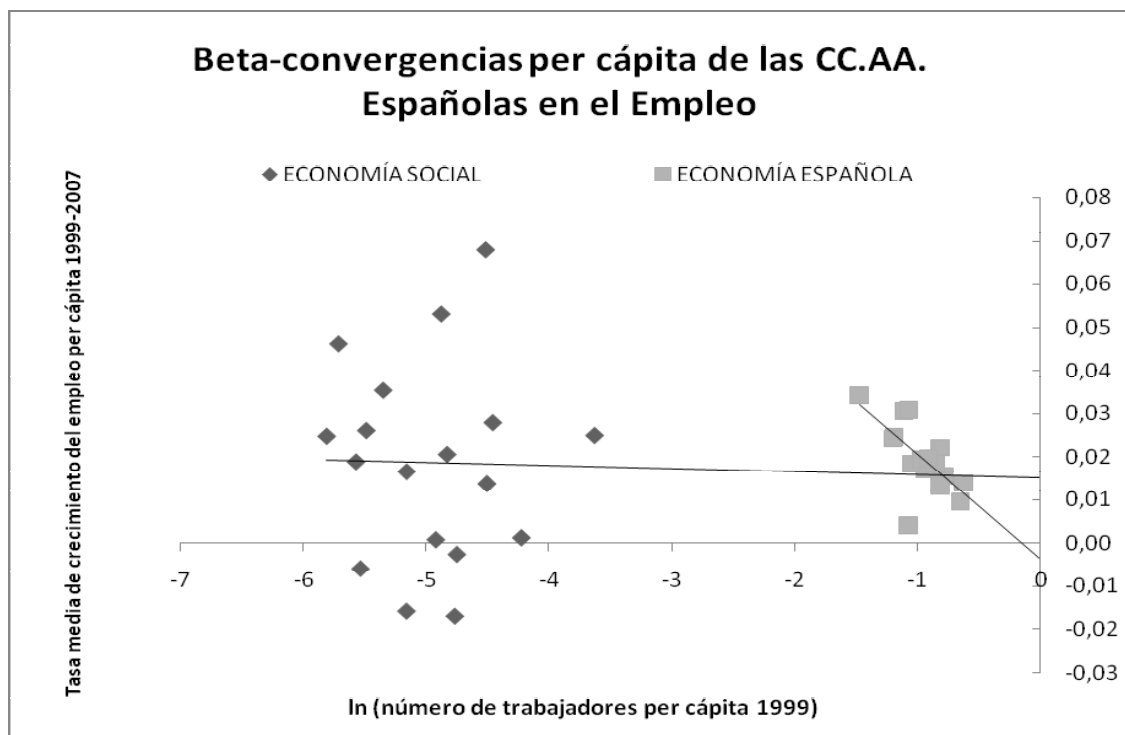
En ambos casos, la comprobación de la aproximación entre territorios se realiza por métodos gráficos, observando si la tendencia presentada es positiva o negativa. Si ésta es positiva, significa que las desigualdades han aumentado; en cambio, si la tendencia es negativa, quiere decir que las diferencias se han hecho menores, habiendo crecido más los territorios con menor peso que aquéllos que poseían unas altas cifras de desarrollo.

Así, en primer lugar se desarrollará el análisis del primer método, la beta-convergencia, con el objetivo de comprobar si las diferencias existentes en 1999 (primer año de la muestra) se han reducido o no, tanto en el Empleo como en el Valor Añadido (PIB). Estas variables serán tratadas en valor per cápita con el fin de eliminar distorsiones causadas por las diferencias de tamaño y desarrollo entre las Comunidades Autónomas.

Como se observa en la gráfico 7, el análisis de beta-convergencia del empleo per cápita demuestra que las Comunidades Autónomas tienden a converger en la economía tradicional en mayor medida que en la Economía Social, aunque en ambos casos se aprecia una tendencia convergente. De esta manera, el número de ocupados de las Comunidades Autónomas con menor ratio de trabajadores por habitante ha crecido más rápidamente que las de aquéllas que mostraban ratios más importantes, tendencia similar a la presentada por la Economía Social, aunque con una tendencia más suavizada.

Por otro lado, si se tiene en cuenta el análisis de la beta-convergencia de la producción (PIB), se observa cómo, en el ámbito de la Economía Social, las Comunidades Autónomas divergen entre sí (es decir, las más desarrolladas incrementa su actividad), mientras que las que presentan menores niveles de renta, se alejan más de éstas. En la Economía española, por el contrario, las Comunidades Autónomas han mantenido la desigualdad existente.

Gráfico 7



Fuente: INE y MTIN.

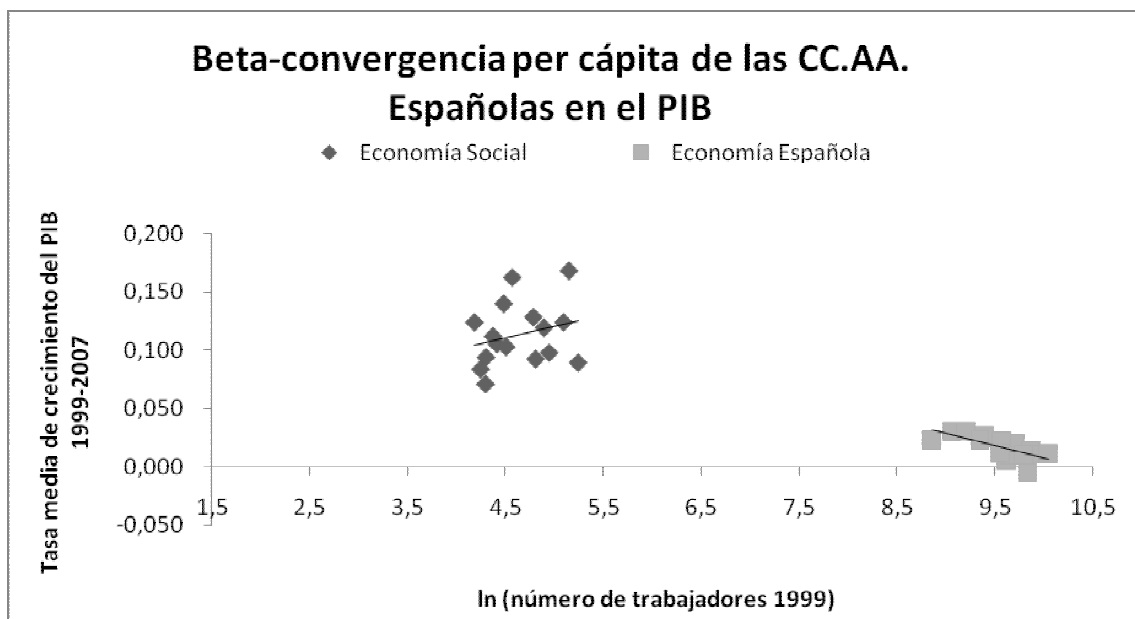
La causa de este resultado se puede explicar, además de por las distintas características mostrado en los primeros apartados del trabajo, por la dispersión que muestra la Economía Social. Esto provoca que no se obtenga una línea de tendencia tan marcada como en el caso de la Economía tradicional, en la cual todas las Comunidades Autónomas han convergido en renta, siendo menores las desigualdades entre ellas.

Esta tendencia ya fue evidenciada por Millana (2003), quien explica que “a partir de 1997, el sentido exclusivamente anticíclico de la constitución de nuevas sociedades laborales cambia, y crecen de forma sostenida también en un escenario de crecimiento económico”. Aunque el autor se refiere únicamente a las Sociedades Laborales, se pudiera englobar en este proceso al resto de la Economía Social en su conjunto. Así, se hace necesaria una

investigación sobre la evolución que presentan las sociedades cooperativas para poder observar si se da este cambio de escenario en el mismo sentido, o cada entidad de la Economía Social evoluciona independientemente.

Comparando los gráficos 7 y 8, en ambos se aprecia que la dispersión entre Comunidades Autónomas que presenta la Economía Social es claramente superior a la de la Economía española (que se encuentran más concentradas), mostrando una mayor divergencia inter-territorial de partida para el primero que para el segundo, en el que las CC.AA. están más próximas entre sí.

Gráfico 8



Fuente: INE y MTIN.

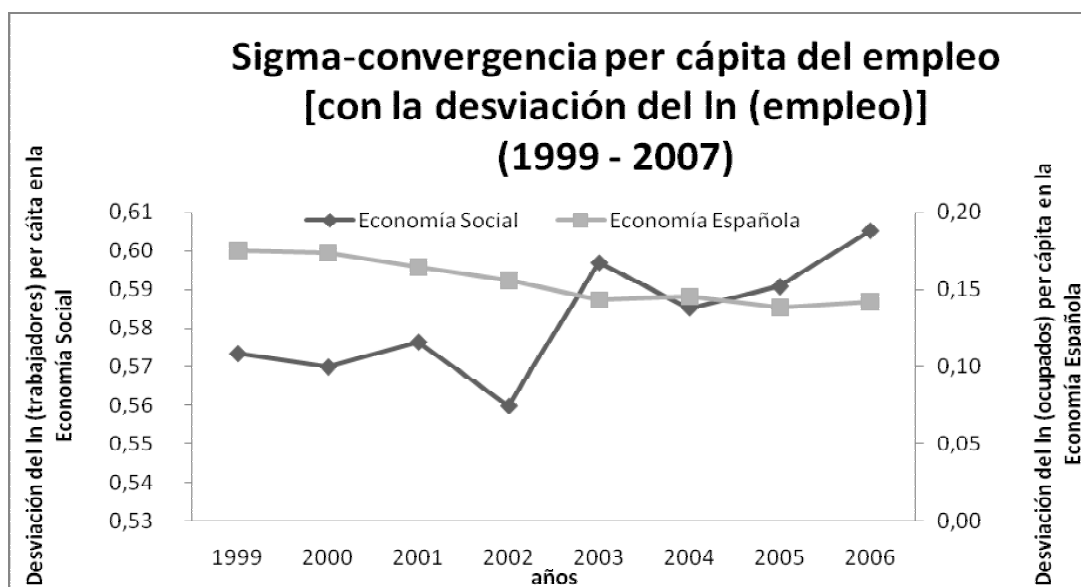
Además, se observa que, mientras que en el gráfico 7 la Economía Social presenta una dinámica estable, no existiendo diferencias estructurales entre ésta y la economía española en conjunto, en el estudio de la beta-convergencia del PIB per cápita aparece un cambio de tendencia claro entre la evolución de uno y otro ámbito. Esto pudiera hacernos suponer que los motores de desarrollo de uno y otro entorno son diferentes, o que existe un problema de eficiencia en las entidades de la Economía Social de algunos territorios.

Una vez expuestos los resultados anteriores, se profundizará en el análisis de la sigma-convergencia. Ésta explica la evolución de la variable a lo largo de un periodo, permitiendo observar si en este caso las Comunidades Autónomas han tendido a converger año tras año

(pendiente negativa), o si, por el contrario, la tendencia ha sido divergente (pendiente positiva).

Del estudio del gráfico 9 se extrae que las Comunidades Autónomas han tendido a divergir con el paso de los años. De esta manera, los territorios con más renta han evolucionado de manera más dinámica que los que obtienen menores rentas. Este resultado se ha centrado principalmente en el empleo, donde la diferencia en la Economía Social triplica a los indicadores de la economía española, manteniendo además tendencias contrarias a lo largo del periodo.

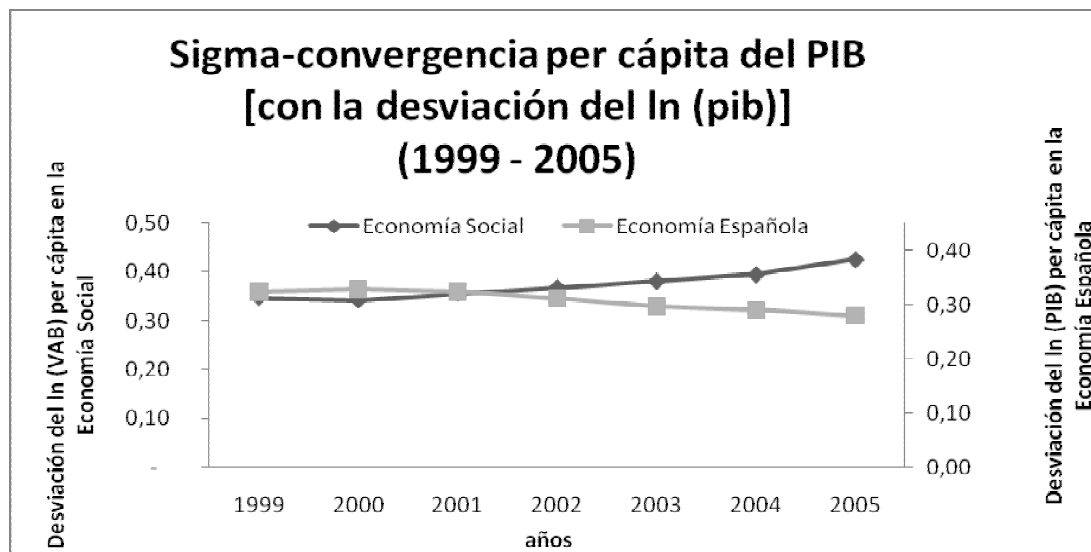
Gráfico 9



Fuente: INE y MTIN.

Se hace necesario resaltar también la evolución que la Economía Social presenta en el análisis de la sigma-convergencia per cápita del valor añadido creado, ya que la tendencia de la Economía Social ha sido totalmente contraria a la tendencia ofrecida por la economía global. Así, se corroboran las apreciaciones anteriores acerca de esta variable: parece vislumbrarse que el desarrollo de la Economía Social y la economía española en su conjunto depende de factores distintos, que son los que producen las diferencias observadas.

Gráfico 10



Fuente: INE y MTIN.

En resumen, se comprueba que las Comunidades Autónomas muestran una tendencia divergente para las variables de la Economía Social, en mayor medida en la producción que en el empleo per cápita. Por el contrario, en la economía española estas variables evolucionan hacia la convergencia. Por tanto, en el periodo de estudio, se puede afirmar que la Economía Social se localiza en aquellos territorios con una mayor dinámica económica, agudizando esta tendencia a lo largo del periodo de estudio.

De todas maneras, sería necesaria una investigación más profunda que hallase las causas concretas de estas diferencias, ya que pueden ser resultado de procesos de diversa naturaleza: problemas de eficiencia en la Economía Social, diferentes motores de desarrollo, particularidades de las zonas geográficas estudiadas debido a la dispersión que presentan los datos, u otras distintas. Además, debiera ampliarse el periodo de tiempo utilizado para obtener una evidencia más representativa.

Para finalizar, se quiere reseñar que la Unión Europea ha tomado en serio esta cuestión, a la luz del nuevo objetivo de “Convergencia” previsto en los planes de FEDER⁹, FSE¹⁰ y Fondo de Cohesión que ha puesto en marcha para los periodos 2007-2013 (Bel y Ausín, 2007:48).

⁹ FEDER: Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

¹⁰ FSE: Fondo Social Europeo.

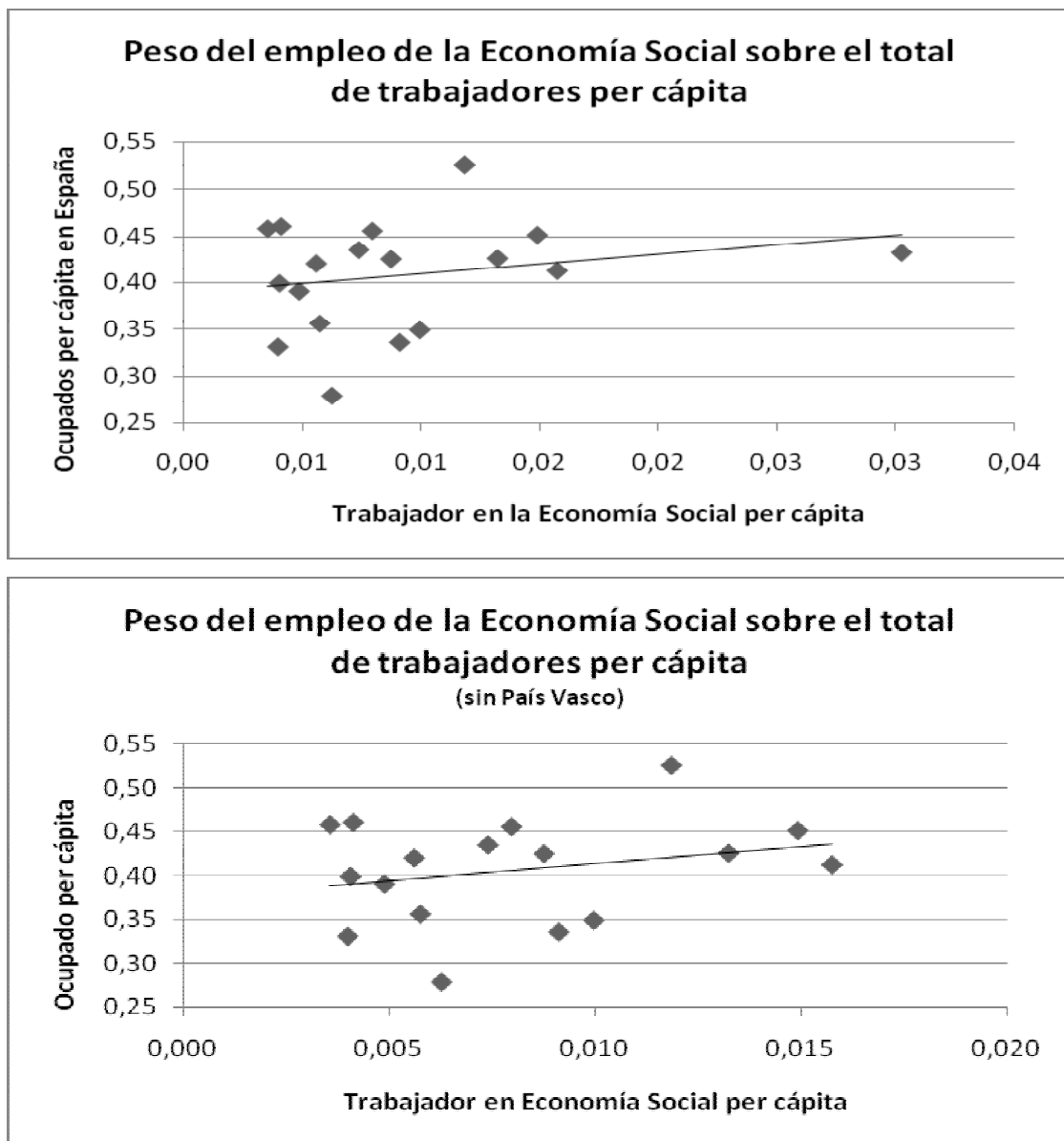
5.2 Contribución de la Economía Social al empleo y crecimiento de la Economía Española.

En este apartado se pretende realizar una primera aproximación a las causas de la evolución mostrada por el análisis anterior. Para ello, se realizará un análisis gráfico de la regresión lineal entre las variables de empleo y renta per cápita de la Economía Social y de la economía española, comprobando si la Economía Social responde a especiales necesidades de empleo y desarrollo en aquellas Comunidades Autónomas que tienen menores tasas de actividad económica, o por el contrario, como se apreciaba arriba, su influencia está centrada en los territorios más prósperos.

En cuanto a la regresión lineal entre los datos de empleo de ambas economías (gráfico 11), se comprueba que la relación es directa, es decir, que cuantos más trabajadores per cápita están dedicados a la Economía Social, mayores ratios de empleo en las Comunidades Autónomas. Es decir, que la Economía Social tiene mayor impacto en aquellos territorios donde se crea empleo.

Por Comunidades Autónomas, la disonancia que muestra el País Vasco en su dinámica (el dato a la derecha) es la principal característica que se aprecia en el gráfico 11, aunque como se observa en el gráfico siguiente, su influencia es limitada. Destaca también Castilla y León (la referencia que muestra un menor ratio de ocupados per cápita), ya que, teniendo en cuenta la situación de la bisectriz del eje, es la Comunidad Autónoma que más porcentaje del empleo en la economía española explica.

Gráfico 11



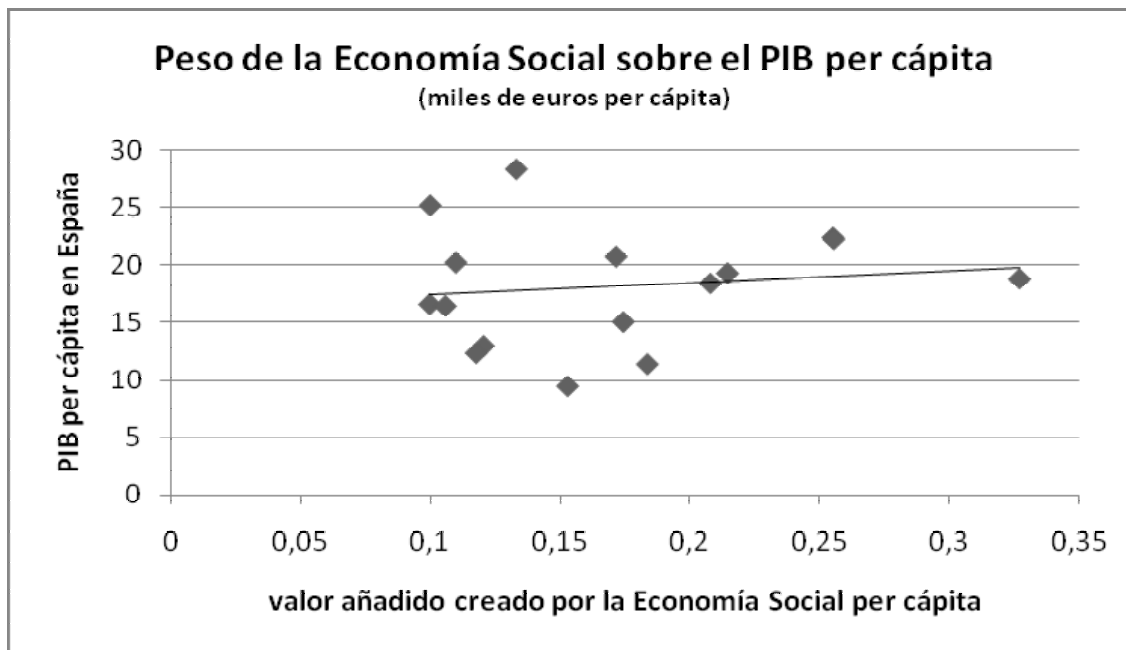
Fuente: INE y MTIN.

Respecto a la relación entre la renta per cápita generada en la economía española y en la Economía Social (gráfico 12), ésta es directa, aunque en menor medida que la expresada en el empleo en el gráfico 11. Esto apunta hacia la evidencia de que la Economía Social crea más valor añadido per cápita en aquellas CC.AA. que mayor renta per cápita poseen en la economía general.

Por Comunidades Autónomas, cabe reseñar que en este caso no se incluye al País Vasco ni a Navarra debido a la inexistencia de datos fiscales sobre estos territorios por su régimen foral. De todas formas, destaca Murcia (el dato que aparece en extremo derecho del gráfico

12), observando la importancia relativa que supone para su PIB la evolución de la Economía Social.

Gráfico 12



Fuente: INE y MTIN.

En resumen, la relación entre las variables estudiadas, unido al análisis de convergencia anterior, demuestra que la Economía Social se hace presente de manera más potente en las regiones más prosperas. Aun así, se necesita un estudio en profundidad que obtenga resultados de causalidad entre ambos ejes y pueda responder así a la pregunta: ¿Es la Economía Social la que causa el dinamismo de un territorio, o por el contrario, es consecuencia de éste?¹¹

De esta manera, se podría contrastar el supuesto realizado por Díaz (2000), acerca de que las sociedades cooperativas (y por extensión, la Economía Social) no son una solución al desempleo, sino que suponen la mejora de las condiciones laborales de sus socios.

¹¹ Un análisis de prioridad aportaría evidencia sobre esta cuestión. No se ha realizado en este trabajo debido a la escasez del número de datos, que sólo permiten observar la tendencia presentada, quedando planteada esta línea de investigación para trabajos posteriores.

Además, sería interesante conocer el impacto que supone la Economía Social sobre el total de la economía española, con el objetivo de obtener el efecto que representaría su exclusión de la dinámica económica global, es decir, responder a la cuestión: ¿Crecerían más la Economía de las distintas Comunidades Autónomas sin la presencia de la Economía Social en su tejido empresarial?

6. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha pretendido cumplir dos objetivos: primero, analizar la evolución de las sociedades cooperativas y sociedades laborales en España para el periodo 1999-2007; y segundo, estudiar la contribución de las entidades de la Economía Social al desarrollo económico y la creación de empleo de las distintas CC.AA.

Sobre la primera cuestión, los trabajos anteriores (Sáez-Fernández et al., 2003; Miguélez, 2006; et alter) abordan el estudio de la evolución de las entidades de la Economía Social hasta el año 2002, mientras que en este artículo se ha actualizado éste hasta 2007, gracias al Directorio aportado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración.¹² Así, ha sido posible obtener unas conclusiones más concretas que las anteriores sobre la situación real de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales.

Estas diferencias se encuadran principalmente en el cambio de tendencia que se aprecia al ampliar el periodo de estudio. La literatura anterior demostraba la evolución creciente, tanto de los datos relacionados con las sociedades cooperativas como de los de las sociedades laborales. Sin embargo, con este trabajo se evidencia que, a partir de 2003, se produce un cambio de tendencia, reduciéndose tanto el número de empresas cooperativas como el de trabajadores, así como las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias en los últimos años del periodo estudiado.

Estas variaciones negativas han sido menores para las sociedades laborales, que todavía mantienen el efecto novedad y oportunidad del que hacen gala. Desde 1999, cuando fueron constituidas por Ley, su número no ha dejado de crecer, sobre todo en Andalucía. Otros centros de desarrollo para ambas realidades son Cataluña y Comunidad Valenciana, seguidos

¹² A 2005, en algunos casos.

de Madrid y País Vasco. De todas maneras, también es posible que la evolución mostrada por las sociedades laborales se deba no tanto al efecto novedad, sino a un efecto sustitución entre sociedades laborales y sociedades cooperativas, debido a atributos como la flexibilidad, los beneficios fiscales u otras características que presentan las primeras.

En este punto se ha de hacer mención a la dinámica presentada por el País Vasco, en ambos modelos empresariales, pues destaca el nivel de concentración que soporta, principalmente por el peso que la experiencia de la Corporación Cooperativa Mondragón tiene en las cifras de la Comunidad Autónoma. También se cree necesario destacar la evolución presentada por Murcia, ensombrecida en parte por la evolución de sus vecinos (Andalucía y la Comunidad Valenciana), pero que aparece constantemente al comparar los valores relativos de las cuentas de pérdidas y ganancias y los de crecimiento.

Por otro lado, las características que engloban tanto a las organizaciones cooperativas como a las sociedades laborales provocan que su análisis nunca sea completo. Es decir, existen multitud de personas relacionadas con el mundo cooperativista, pero que están “ocultas” a los ojos de los registros, que no son tenidas en cuenta a la hora de evaluarlas al realizar actividades voluntarias, etc. Así lo explican Arando y Peña (2006) al hablar de la influencia de una fuerte cultura cooperativa en la economía local.

Entendemos por personas “ocultas” a aquéllas que son socias de las sociedades cooperativas al ser usuarios de éstas, aunque no alcanzan el status de trabajador (socios consumidores, principalmente), por lo que no aparecen en los registros del Ministerio de Trabajo e Inmigración utilizados en este estudio. Sería necesario un recuento de estas personas para poder hacer comparaciones correctas con otras formas organizativas y con la dinámica de la economía en su conjunto. Una herramienta útil para esta labor serían las cuentas satélite de la Economía Social, como proponen Barea y Monzón (1995).

De los datos fiscales de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales se concluye que las sociedades laborales se encuentran en una dinámica más favorable que la de las sociedades cooperativas (el crecimiento de las primeras ronda el 12% en todas ellas, mientras que las segundas están alrededor del 6% de incremento medio en el periodo).

No es posible comparar los valores absolutos entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, ya que la dinámica cooperativa está más desarrollada que la de las segundas. Así, la comparación debe centrarse en los datos relativos, por lo que en los ratios por sociedad y por trabajador se aprecia que en las sociedades laborales se crea más valor añadido (por trabajador, que no por entidad). Sin embargo, la cifra de negocios es mayor en el sector cooperativo. Esto supone que a nivel absoluto las empresas cooperativas continúan manteniendo su preponderancia, aunque al disgregar las variables ésta se reduce.

La razón de esta disparidad se encuentra en que el número de trabajadores es muy superior en el sector cooperativo (226.404 trabajadores frente a los 106.816 de las sociedades laborales), mientras que en número de sociedades cooperativas se da el hecho contrario (son 16.575 sociedades laborales las que existen en España, frente a las 16.525 organizaciones cooperativas que están activas en el periodo).

En cuanto a los beneficios, éstos sufren importantes variaciones a lo largo del periodo, no siendo muy significativo su análisis debido a la redistribución interna de éstos que se lleva a cabo en el ámbito cooperativo a través de los salarios. Por ello, sería más interesante conocer cómo se distribuye el gasto de personal en el seno de cada clase de cooperativa (la horquilla de salarios), que es finalmente el mecanismo habitual de transferencia de la riqueza generada entre los socios trabajadores.

El segundo objetivo del presente trabajo es estudiar la contribución de la Economía Social al desarrollo económico y a la creación de empleo. Utilizando la metodología del análisis de convergencia se ha observado que la Economía Social no presenta la misma tendencia que la economía española.

Esta última, muestra cómo las Comunidades Autónomas tienden a la convergencia en renta per cápita y número de ocupados, mientras que la Economía Social acentúa las diferencias entre ellas en el segundo aspecto, principalmente. Es decir, se evidencia un desarrollo mayor de ésta en aquellas Comunidades Autónomas que tienen un entorno económico más dinámico en contra de aquéllas que se aparecen más desfavorecidas. Esta situación se mantiene tanto para en el análisis de la beta-convergencia (tomando un año base como referencia) como en el de la sigma-convergencia (a lo largo de un periodo de tiempo), y

de igual manera en el estudio del PIB y en el empleo (aunque éste muestra una tendencia más suavizada).

A partir de este resultado, se ha llevado a cabo un análisis gráfico de la regresión lineal con el fin de realizar una primera aproximación a las explicaciones de este hecho. Con él se demuestra, igual que se ha comentado anteriormente, que la Economía Social se encuentra más implantada en aquellas Comunidades Autónomas con mayor número de empleados y, en menor medida, en aquellas con una mayor renta per cápita, corroborando las conclusiones obtenidas por medio del análisis de convergencia anterior. De todas formas, este resultado debe ser tomado con cautela, ya que sería conveniente disponer de un periodo más amplio que permita tener una visión más global.

Por tanto, se puede afirmar que la Economía Social contribuye en mayor medida al empleo que a la creación de valor añadido en el conjunto de la economía española. Es más, en el caso del valor añadido creado, la Economía Social presenta una leve tendencia contraria a la dinámica del conjunto de CC.AA.; y, si bien no es posible afirmar que este sector supone un freno al incremento de la riqueza en cada territorio, sí se observa que, si esta contribución existe, tiene un mayor peso relativo en unas CC.AA. concretas, más que en otras.

Sobre estas observaciones surgen nuevas cuestiones, como la necesidad de analizar la influencia de las diferentes políticas en materia de empresas cooperativas y sociedades laborales de las CC.AA., ya que esta disparidad entre territorios pudiera ser explicada por la diversidad de leyes autonómicas referidas a la Economía Social. Intuimos que éstas podrían provocar la aparición de dificultades para el comercio entre regiones, creando incentivos artificiales y no generalizables para el desarrollo de la Economía Social en conjunto, etc.

Además, haciendo referencia a las características de la metodología empleada, el análisis de la convergencia se basa en la utilización de mecanismos de difusión de la tecnología e innovación desarrollada para transferirla de los territorios más desarrollados hacia los que menos lo están, por tanto, ante el resultado obtenido en el análisis anterior, cabe plantearse si la causa de la divergencia provocada por la Economía Social entre Comunidades Autónomas se debe en la dificultad que existe para transferir tecnología en el seno de ésta que en otros entornos. De todas formas, la necesidad de contrastación de esta hipótesis de investigación es clave ante la existencia de literatura académica que demuestra que las

entidades de Economía Social son más proclives a compartir sus iniciativas en Investigación y Desarrollo.

Por otro lado, esta divergencia podría ser debida a la existencia de problemas de eficiencia en las organizaciones de la Economía Social, como se intuía en el análisis anterior, o la existencia de motores de desarrollo distintos entre la Economía Social y la economía general, que provoquen tendencias opuestas.

Por último, considerando la posibilidad de que existan otras razones que describan la tendencia observada, además del dinamismo económico, se plantea si la Economía Social tiende hacia aquellos territorios con un nivel de cohesión social mayor; o si estas Comunidades Autónomas más cohesionadas engloban a un conjunto de población más sensibilizado con las cuestiones que plantea la Economía Social

BIBLIOGRAFÍA

- ARANDO, S. y PEÑA, I. *Las cooperativas vascas ante un futuro incierto*. *Ekonomiaz*, nº 62, 2006, p. 100-123.
- AVILÉS, A.; GÁMEZ, C. y TORRES, J. L. La convergencia real de Andalucía: Un análisis de cointegración del mercado de trabajo. *Estudios Regionales*, nº 47, 1997, p. 15-36.
- BAREA, J. Concepto y agentes de la Economía Social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 8, 1990, p. 109-118.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid, 1992.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 1995.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. Informe sobre la situación de las cooperativas y sociedades laborales en España, *CIRIEC-España*, Valencia, 1996.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. La Economía Social en España en el año 2000, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 2002.
- BARRO, R. Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 1991, p. 407-443.

- BARRO, R. y SALA-I-MARTIN, X. Convergence, *Journal of Political Economy*, vol. 100, 1992, p. 223-251.
- BEL, P. y AUSÍN, J. M. Contribución de las Sociedades Cooperativas al Desarrollo Territorial. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 92, 2º cuatrimestre, 2007.
- BERNARD, ANDREW B. y CHARLES I. JONES (1996), Comparing apples to oranges: productivity convergence and measurement across industries and countries, *American Economic Review*, nº 86 (5), p.1216-1238.
- CHAVES, R. y MONZÓN J.L. Las cooperativas en las modernas economías de mercado, *Economistas*, nº 83, 2000a, p. 113-123.
- CHAVES, R; MONZÓN, J. L. et al. Economía Social y Empleo en la Unión Europea, Ed. *CIRIEC-España*, Valencia, 2000b.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. Economía Social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 37, 2001, p. 7-33.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. La Economía Social en la Unión Europea, CESE/COMM/05/2005, *El Comité Económico y Social Europeo (CESE)*, 2007
- COQUE MARTÍNEZ, J. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº. 95, 2008, p. 65-93.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Working Paper*, EMES Network, 2006.
- DÍAZ BRETONES, F. Desempleo y cooperativismo, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 35, 2000, p. 161-176
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Structural Changes in the Development of European Cooperative Societies, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 77 (1), 2006, p. 107-27.
- GARCÍA, B. y RAYMOND, J.L. Las disparidades en el PIB per cápita entre comunidades autónomas y la hipótesis de convergencia, *Papeles de Economía Española*, nº 59, 1994, p. 37-58.
- GRÁVALOS, M. A. y POMARES, I. La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 2001, nº 38, p. 33-55

- LEJARRIAGA-PÉREZ, G.; BEL, P. y MIRANDA, M. La Sociedad Laboral y su capacidad de creación de empleo. Una aproximación con base en la sociedad laboral de la ciudad de Madrid. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 87, 2005.
- MAS, M., MAUDOS, J., PÉREZ, F. y URIEL, E. Disparidades regionales y convergencia en las Comunidades Autónomas, *Revista de Economía Aplicada*, vol. 2, 1994, p. 129-148.
- MIGUÉLEZ, F. Economía Social y Empleo. *El caso de España*, Papers, nº 81, 2006, p.11-36.
- MILLANA, M. Las Sociedades Laborales. Una realidad en alza, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, extraordinario, 2003, p. 79-92
- PENCAVEL, J.; PISTAFERRI, L. y SCHIVARDI, F. Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms. *Industrial and Labor Relations Review*, nº 60, Octubre 2006, p. 23-44.
- PEÑA SÁNCHEZ, A. R. *Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*. 2006. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/arps/>
- RIBAS, M. A. y SAJARDO, A. La diferente participación laboral de las mujeres entre las cooperativas y las sociedades laborales, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 52, agosto 2005, p. 267-278
- SÁEZ-FERNÁNDEZ, F.J.; GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M.T. Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la constitución de 1978, *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 47, 2003, p. 175-198.
- WESTERDAHL, S. y WESTLUND, H. Social Economy and New Jobs. A summary of twenty case studies on European Regions. *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 69:2, 1998, p. 193-218.
- QUAH, D. Empirics for economic growth and convergence, *European Economic Review*, vol. 40, 1996, p. 1353-1375.