

PARTE I

INFORME GENERAL TOMÁS CARPI - MONZÓN

I.1

enfoque y finalidad del
Libro Blanco de la
Economía Social Valenciana

El Libro Blanco de la Economía Social Valenciana es un estudio que conjuga el trabajo de campo, el análisis, la reflexión y la comunicación con agentes estratégicos de la realidad estudiada, esto es las cooperativas agrarias, las empresas de trabajo asociado, las cooperativas tradicionales y la nueva economía social. Tiene por objeto conocer, comprender y contribuir a informar la acción de los actores públicos, del movimiento y organizaciones de la economía social, así como de otros agentes sociales que, directa o indirectamente, pueden ver en estas formas económicas un instrumento interesante para el desarrollo de su proyecto social.

El proceso que ha llevado a este resultado se ha sustentado en cuatro supuestos básicos:

- a) La creencia en la necesidad de concertar los objetivos económicos con los sociales y el respeto del entorno medioambiental en aras a lograr una sociedad integrada y sostenible.
- b) La convicción racional (amparada en la razón teórica y ciertas evidencias empíricas) de que la economía social es un vehículo fundamental para lograr dicha concertación de objetivos, al tiempo que una pieza básica de una sociedad del bienestar posible.
- c) La necesidad de que la acción colectiva se apoye en el instrumento imperfecto, pero el mejor de los hasta ahora conocidos para informar un comportamiento racional, que es el conocimiento científico.
- d) La conciencia de que la eficacia de la política pública y la utilidad del conocimiento se sustentan en el consenso entre los actores sociales significativos respecto al diagnóstico, objetivos y principales instrumentos.

La pretensión de los que idearon (investigadores, responsables políticos y representantes de la economía social) éste proyecto no era hacer un estudio al viejo estilo. Se entendía que un documento que pretende servir a una reflexión con vocación de incidencia social sólo puede ser realmente útil si es asumido por la realidad objeto de estudio y a cuya evolución pretende contribuir. De lo que se infiere que la participación activa de los actores de la economía social se hacía imprescindible. Esta implicación se ha llevado a cabo por dos vías fundamentalmente:

1. Mediante la participación de miembros significados y representativos de las federaciones de la economía social en la discusión de la orientación a dar al estudio, en el establecimiento de la metodología a utilizar y en la elaboración de cuestionarios. Esto no sólo suponía introducir la preocupación y conocimientos y vivencias de los actores, sino también construir una vía de comunicación con la realidad obje-

to de estudio, lo que paralelamente proporcionaba las conexiones básicas para la obtención de la información necesaria. Esta última labor fue extraordinariamente facilitada gracias a la participación activa de las organizaciones representativas de la economía social valenciana en la provisión de dicha información, en especial mediante su contribución a la labor de encuestación.

Con esto no sólo se conseguía crear una vía de intercambio de ideas beneficiosa para el proyecto y su asunción por el sector al que intenta informar. Se sentaron también con ello las bases para la generación de un estado de comunicación que permitía introducir en el proceso científico la dimensión comunicativa o del sentido social de los hechos observables. Esta labor de aproximación se vio sensiblemente facilitada por el conocimiento mutuo ya existente, previamente gestado en la larga y fructífera relación que las federaciones de la economía social, así como empresas relevantes del sector, y técnicos de la Administración autonómica vienen manteniendo, desde hace muchos años, con grupos de investigadores de las universidades valencianas nucleados en torno al CIRIEC-España y al Centro de Documentación para la Economía Social (CIDECE).

2. Mediante la discusión de los resultados de la labor intelectual con una amplia representación de personas representativas y conocedoras de la realidad estudiada (directivos empresariales, dirigentes de las federaciones, responsables políticos, técnicos y funcionarios, agentes de desarrollo local con conocimiento y conexión con el sector, etc.). Para ello se constituyó un Foro de Debate, cuyo objetivo no era sólo discutir resultados e intercambiar ideas, sino también elaborar un manifiesto del sector y contribuir al consenso sobre el diagnóstico y propuestas de actuación.

De lo anterior se infiere que un primer y fundamental objetivo de éste Libro Blanco es aproximar a, y propiciar la comunicación entre, los agentes sociales, los responsables públicos y los investigadores universitarios comprometidos con la economía social. Para que esto se llevase a efecto no sólo fue fundamental el conocimiento y confianza ya existente entre los actores, sino también el estímulo que recibió el proyecto de la Conselleria de Trabajo y Asuntos Sociales de la Generalidad Valenciana, primero, y de la de Empleo, Industria y Comercio, después, a través de sus máximos responsables. Todo esto en modo alguno ha interferido en la exigencia de rigor e independencia del equipo de investigación. Muy al contrario, ha permitido obtener una percepción mucho más apurada y significativa del objeto de estudio.

El segundo gran objetivo del Libro Blanco es contribuir al conocimiento científico de una realidad, la economía social valenciana, que no sólo tiene una significativa entidad dentro de la Comunidad Valenciana, sino que encierra un gran poten-

cial de soluciones a problemas y necesidades fundamentales de nuestra sociedad. Especial mención merecen los problemas del paro, la marginación social, el atraso y declive de territorios y barrios de las grandes ciudades, la provisión de servicios sociales y de proximidad de forma eficiente y eficaz, el desarrollo ambientalmente sostenible y la gestión de recursos culturales. Sin olvidar su condición de marco adecuado de integración del gran aporte de energía humana y creatividad que supone el voluntariado.

Este segundo gran objetivo del Libro Blanco de la Economía Social Valenciana encierra una triple finalidad: descriptiva, interpretativa y prospectiva y prescriptiva. Desde una perspectiva descriptiva, éste Libro Blanco realiza, a partir de un amplio y riguroso trabajo de campo, una cuantificación de la población objeto de estudio (las empresas, empleo, producción, etc. de la economía social) y de sus características distintivas. Aunque existían estimaciones y conjeturas de indudable valor, así como algunos trabajos puntuales, la sociedad valenciana carecía hasta ahora de un estudio de conjunto de la economía social, de una estimación estadística rigurosa de su cuantía y peso socio-económico, así como de una precisa determinación de los rasgos distintivos de ésta realidad empresarial a partir de una muestra representativa.

En consecuencia, éste estudio ofrece un perfil preciso y riguroso de la estructura de la economía social valenciana. Para ello se han distinguido y estudiado cinco grupos de agentes económicos perfectamente diferenciables, a saber: cooperativas agrarias; cooperativas de trabajo asociado; sociedades anónimas laborales; cooperativas y entidades tradicionales de la economía social (cooperativas de crédito, consumo, vivienda, transporte y mutualidades) y las nuevas entidades de la economía social, con especial énfasis en el ámbito de la prestación de servicios sociales.

Desde el punto de vista del conocimiento y la acción racional, un análisis del funcionamiento, debilidades, potencialidades, fuerzas y tendencias de la economía social valenciana resulta imprescindible. Esta es la segunda finalidad que éste Libro Blanco persigue dentro de su segundo gran objetivo. Una evaluación de las propiedades de los agentes de la economía social en el contexto de una economía de mercado, de sus competencias y dinámica económica y tecnológica, se hace necesaria. Pero también es fundamental conocer el funcionamiento de estas organizaciones económicas desde la perspectiva de los valores que informan la economía social y las prácticas que supuestamente la diferencian de las empresas capitalistas.

Un conocimiento veraz y crítico del sistema que conforma la economía social y sus relaciones con su entorno significativo es una condición necesaria de una acción social y política racional. De ahí la trascendencia de un buen diagnóstico para

el encauzamiento proactivo de la evolución de la economía social valenciana. Pero para que un diagnóstico sea políticamente útil es necesario que sea asumido por los actores sociales y políticos significativos. Para lo cual es preciso que sea discutido con ellos, y a ser posible consensuado sin afectar a la veracidad del resultado. Lo que una vez más pone de relieve la trascendencia del enfoque participativo que informa éste Libro Blanco y la trascendencia del Foro de Debate sobre la Economía Social Valenciana. La propuesta de Manifiesto de la Economía Social Valenciana que ha emanado de él es el resultado más notable.

La tercera finalidad del segundo gran objetivo de éste Libro Blanco es la pretensión de constituirse en un instrumento útil para informar la acción colectiva, lo que justifica su perspectiva prescriptiva. A éste respecto no sólo resulta necesario hacer propuestas compartidas respecto al *que, como, cuando y con quien* hacer para superar las debilidades, aprovechar y desarrollar las potencialidades, así como concertar las fuerzas que trabajan a favor de la economía social, sino también impulsar las que pueden llenar los vacíos hoy existentes en la sociedad valenciana, en beneficio de la nueva economía social y de los emergentes nichos de oportunidades que ante ella se presentan.

El tercer gran objetivo de éste Libro Blanco es crear los cimientos de un sistema de información y de indicadores (económicos y sociales) que permitan seguir la evolución de la economía social valenciana. Dicho sistema de información constituye un instrumento fundamental para la evaluación de la eficacia de la política pública y de la estrategia del movimiento de la economía social. No debe olvidarse que uno de los principales problemas que hoy afectan a la acción colectiva, como proceso interactivo informado por valores económicos y sociales, es la ausencia de información rigurosa sobre las realidades de interés público.

El enfoque del que se parte considera tan importantes a los agentes económicos y a las transacciones mercantiles que estos llevan a cabo como a las instituciones que regulan su comportamiento y las transacciones no mercantiles, que tanta importancia tienen en la economía social. Consiguientemente, éste estudio pretende evitar caer en el economicismo. Tanto la selección de la información como la elaboración de las entrevistas han estado informados por ésta preocupación.

La distinta estructura de los cinco sectores en que se ha descompuesto, a efectos de análisis, la economía social valenciana ha impuesto metodologías algo distintas. Mientras que en las cooperativas agrarias, las de trabajo asociado y las sociedades laborales la información básica la ha generado una encuesta a una muestra estadísticamente significativa de empresas, en los otros dos sectores han sido entrevis-

tas en profundidad a testigos privilegiados e información registral las que han sustentado el análisis.

Este Libro Blanco tiene también por objeto situar a la economía social valenciana en el contexto de la economía y sociedad regional. Para ello se ha establecido un perfil del sistema productivo regional, de su localización espacial y de los grandes problemas (paro, desigualdad, déficits en servicios sociales, disparidades territoriales, etc.) que afectan a la sociedad valenciana. Un esbozo del marco institucional que regula el sector, así como de sus organizaciones y funciones, era también conveniente.

En definitiva, y para concluir, con la elaboración del Libro Blanco de la Economía Social Valenciana se ha pretendido no sólo conocer el sistema que constituye este importante sector socio-económico valenciano, así como su evolución reciente, problemas y potencialidades, sugiriendo líneas de actuación, sino también aproximar a las distintas fuerzas que en la actualidad están efectiva o potencialmente interesadas en su desarrollo y proveerles de un instrumento modesto pero imprescindible, que es el conocimiento científico y crítico de dicha realidad.

I.2

la economía social en los
albores del siglo XXI

I.2.1. LA ECONOMÍA SOCIAL EN UN MUNDO EN TRANSFORMACIÓN

Desde hace ya más de veinte años la sociedad mundial viene experimentando una profunda transformación de sus estructuras económicas, sociales e institucionales. Los motores fundamentales, aunque no únicos, de tal transformación han sido fuerzas de naturaleza económica y tecnológica. A resultas de lo cual tanto las organizaciones productivas y el medio dentro del que están insertas, como los criterios, principios de organización y prácticas que definen la posición competitiva de las empresas, han sido sometidos a una profunda mutación. Los cambios económicos y tecnológicos de carácter radical originan desajustes y tensiones que generan problemas y nuevas necesidades sociales, susceptibles de devenir en conflictos de naturaleza política si no se afrontan oportunamente en tiempo y forma. En consecuencia, momentos como este no son sólo portadores de nuevos retos y exigencias de aprendizaje y adaptación, sino también de nuevas oportunidades y de la emergencia de innovaciones socio-económicas e institucionales de gran relevancia para la futura evolución de la sociedad occidental.

Algunas de las manifestaciones de esta transformación merecen especial atención para nuestro propósito. En el caso de las sociedades relativamente desarrolladas son de destacar: a) la globalización de la economía; b) el paro masivo y de larga duración; c) la proliferación de procesos de depresión profunda en áreas de antigua industrialización y d) la desregulación y la crisis del Estado del Bienestar. A todo lo anterior se une una profunda transformación tecnológica y en los sistemas de organización productiva, generadores de una importante mutación en la producción, la división internacional del trabajo y las condiciones y criterios que definen la competitividad de empresas y territorios.

La *globalización de la economía*, cuyos principales reflejos son la mundialización de los mercados de bienes, servicios, capitales, recursos humanos e información, la creciente vertebración de las transacciones por redes económicas de carácter multinacional y los procesos de integración político-económica regionales, comporta no sólo la agudización de la competencia económica, sino un cambio sustancial en los mecanismos económicos y formas de organización que garanticen ventajas competitivas sostenibles a organizaciones económicas y espacios. Esto afecta tanto a las exigencias de recursos de las empresas como a sus relaciones funcionales (con otras empresas e instituciones) y espaciales. Pero también conlleva una cre-

ciente inestabilidad e inseguridad económicas, tanto a nivel micro como macroeconómico.

Ha supuesto igualmente una significativa disminución en la capacidad de control que los estados tienen sobre la marcha de las economías nacionales. Lo que unido al impulso desregulacionista de los años ochenta ha puesto en manos de los mecanismos de regulación del mercado no sólo la suerte del proceso económico, sino un mayor protagonismo en la definición de los procesos sociales y políticos. Pero en un contexto de creciente competencia e inestabilidad mercadológica este crecimiento del papel regulador del mercado tiende a traducirse en nuevos desajustes sociales no compensables a través de mecanismos políticos. A ello contribuyen dos procesos adicionales. Por un lado, la gran transformación tecnológica protagonizada por la revolución de la información, con efectos radicales y generalizados sobre la estructura productiva, la composición de la demanda de mano de obra y la cualificación requerida. Por otro, la crisis fiscal del estado y sus consecuencias sobre la capacidad pública de financiación de las políticas de bienestar social.

El *crecimiento del paro de larga duración*, la descalificación experimentada por colectivos significativos de la fuerza laboral y los *procesos depresivos que afectan a actividades tradicionales y áreas de antigua industrialización*, unido al *retraimiento de la regulación pública y del Estado del Bienestar*, han agudizado los procesos de marginación social. Cuando esto se conjuga con problemas de naturaleza aparentemente extraeconómica en rápido ascenso, como la drogadicción, la desvertebración familiar o el fracaso escolar, es lógico que los desajustes sociales adquieran una dimensión inusual, como de hecho ha ocurrido en los últimos lustros.

El retraimiento del intervencionismo del Estado se ha venido manifestando de manera creciente también en la gestión de servicios públicos. Sin renunciar a su responsabilidad en la provisión de ciertos servicios sociales, sanitarios y educativos, la tendencia desburocratizadora que ha afectado a los países occidentales desde principios de los años ochenta ha conllevado la externalización de su producción, abriendo un nuevo e importante campo de actividad a disposición tanto de la iniciativa privada como de la social. Paralelamente, las necesidades de ciertos servicios de proximidad (especialmente atención a la tercera edad y cuidado de niños) se han incrementado con el cambio en la estructura de la población (envejecimiento e integración de la mujer en el mercado de trabajo).

En otro orden de cosas, también las fuerzas económicas de nuestro tiempo están generando variaciones notables en los sistemas eficientes y eficaces de gestión y organización empresarial. Particular importancia cobra la implicación de los trabajadores en la empresa como vehículo de incremento de la productividad, calidad e

innovación de las organizaciones productivas. Un nuevo sistema de organización de la producción, gestado en Japón y en proceso de introducción en Europa Occidental y Norteamérica, está generando un giro radical en la gestión de las relaciones laborales, la producción y la innovación. El papel estratégico de este cambio es perceptible con sólo percatarse del nuevo estatus conferido al trabajo, que de ser un recurso a utilizar ha pasado, dentro del nuevo sistema, a convertirse en factor a desarrollar, al tiempo que la participación del trabajador deviene en pieza fundamental de la política empresarial.

A los procesos económicos y sociales que informan los cambios actuales importantes para nuestros propósitos, hay que adjuntar los que protagonizan las tensiones que la sociedad de consumo genera en el medio ambiente natural y las crecientes necesidades relacionadas con los servicios de proximidad. Ambos fenómenos no sólo definen un nuevo reto, sino que también requieren de un estilo distinto de relación entre demanda y oferta, dado que los resultados alcanzables dependen en buena medida de la participación ciudadana en la gestión.

Las nuevas tendencias y problemas emergentes hacen necesarios cambios de comportamientos, estando, por otro lado, en el origen de nuevas fuerzas sociales de gran trascendencia para el futuro desarrollo de la economía social. En primer lugar, la globalización económica y la desregulación definen un nuevo escenario al que deben adaptarse los actores económicos si quieren preservar su existencia. En segundo término, los problemas de empleo, depresión y atraso de las economías locales, crisis del Estado del Bienestar, marginación y pobreza en las áreas urbanas, así como de degradación medioambiental y déficit de servicios de proximidad, han suscitado la emergencia o desarrollo de movimientos sociales de base y respuestas ciudadanas que conforman no sólo nuevos frentes de reivindicación, sino también un espectro inédito de actores con gran capacidad de innovación institucional y movilización de recursos de acuerdo con valores como la equidad, la justicia social, la autonomía de los individuos y las comunidades y la solidaridad. Estas dos situaciones, en la medida en que conforman cambios de gran relevancia en el medio en que el que se mueven las formas productivas de la economía social, constituyen sendos puntos de referencia fundamentales para hilvanar reflexivamente sus perspectivas.

El carácter contrapuesto de dos tendencias de nuestro tiempo perfectamente identificables (la de la globalización, desregulación y creciente competencia económica, por un lado, y la de los nuevos retos, fuerzas y objetivos sociales, que en parte al menos son resultado de los efectos laterales sobre la sociedad de la primera, por el otro) pone de relieve la complejidad del proceso en que se inserta la economía social actual. Como forma de producción en una economía de mercado, no puede ser ajena a las presiones de la competencia y al cambio de las condiciones que confor-

man las ventajas competitivas de las organizaciones productivas. La adaptación a este cambiante entorno no está, sin embargo, exenta de riesgos para algunos de los principios fundamentales de la economía social (gestión democrática, un hombre un voto y control por los miembros). Pero como forma de organización cuyos objetivos son tanto económicos como sociales y está informada por principios tales como el control democrático, la preeminencia del hombre sobre el capital o el interés por la comunidad, la economía social constituye un instrumento privilegiado al alcance de los nuevos movimientos sociales y comunitarios para la consecución de sus objetivos.

Esta ambigüedad en la que se enmarca la evolución de la economía social, con fuerzas que cuestionan la integridad de sus principios y otras que refuerzan su capacidad como instrumento al servicio de la democratización social y autodesarrollo de las comunidades, ampliando y profundizando en el alcance de los mismos, simplemente traduce la pluralidad de situaciones que caracterizan a la economía social en un mundo sometido a una profunda transformación en distintos planos. Circunstancia que exige un tratamiento matizado de sus distintas realidades de acuerdo con el origen y fines perseguidos, la actividad y el contexto social en que se inserte, así como la forma organizativa que adopte. Una percepción unilateral y doctrinaria no sólo olvida la pluralidad de situaciones históricas y sociales que han conformado el amplio espectro de organizaciones que hoy caracterizan a la economía social, sino también su distinta finalidad y el diferente ambiente socio-económico en el que se desenvuelven.

La economía social evoluciona en estrecha interacción con la sociedad que constituye su entorno natural, de modo que las mutaciones que ésta experimenta repercuten sistemáticamente en aquella. No sólo se ve afectada en términos cuantitativos por la coyuntura económica, sino que también es objeto de significativos cambios cualitativos a instancias de la transformación experimentada por la sociedad. Las variables y relaciones significativas en dicho proceso no son únicamente económicas. Los cambios institucionales, la evolución de la estructura social, así como la dinámica política y el cambio de los valores y aspiraciones de la sociedad, conforman fuerzas, relaciones y condicionantes de fundamental importancia para entender las propias transformaciones de la economía social. Pero la evolución del entorno afecta tanto a las potencialidades y obstáculos al desarrollo de tales formas de producción como a los principios, reglas e instituciones que permiten un funcionamiento eficaz de las mismas. El comportamiento de la economía social en la fase de transformación por la que está atravesando el mundo occidental y las perspectivas que el nuevo escenario le depara, constituyen los objetos fundamentales de nuestra preocupación.

Durante los últimos veinte años la economía social ha experimentado cambios de considerable importancia. Diversas han sido sus manifestaciones. En primer lugar, su comportamiento contracíclico ha conllevado un considerable crecimiento del número de organizaciones productivas de carácter asociativo en respuesta a la ola de paro desencadenada por las crisis económicas recurrentes de los años setenta y primera mitad de los ochenta, poniendo de relieve su capacidad de generación de empleo a contracorriente. En segundo término, campos de actividad hasta ahora inéditos, expresiones organizativas distintas a las tradicionales dentro de la economía social y nuevos actores impulsores de su desarrollo, han visto la luz. Pero no menos importantes han sido la creciente conciencia entre los actores de la economía social de la necesidad de adaptar las reglas y prácticas de las organizaciones que la componen a un nuevo entorno social y económico, así como los cambios que se han venido produciendo en el marco legal, tanto para dar respuesta a estas nuevas necesidades como para adaptar las instituciones a realidades emergentes de gran trascendencia social.

I.2.2. ECONOMÍA SOCIAL, EMPLEO E INTEGRACIÓN SOCIAL POR EL TRABAJO

La capacidad de generación de actividad y empleo por parte de la economía social en momentos de crisis económica se ha puesto de relieve con absoluta claridad durante el periodo crítico de 1974-1984, como lo muestra la experiencia de diversos países occidentales. Mientras que el empleo en el conjunto de la economía en países como Francia, Italia, Reino Unido, Países Bajos, España o Portugal, se estancaba o disminuía, el sector de economía social y la ocupación por él creada crecían de forma considerable. Pero también en épocas de reactivación económica, como la segunda mitad de los años ochenta, su dinamismo ha sido notable, como se pone de relieve en países como Italia, España o Reino Unido. Junto a las tradicionales empresas de economía social (cooperativas y mutuas) las asociaciones sin ánimo de lucro han experimentado un considerable desarrollo en los años ochenta, siendo responsables de más del 13% del empleo creado durante dicho periodo en Alemania, Estados Unidos y Francia. (Archambaut, 1996).

Una particularidad destacable en relación con este proceso de crecimiento de la economía social la constituye la implicación activa de distintas administraciones públicas en la creación de cooperativas, tanto como política de estímulo al empleo y contribución al desarrollo del tejido empresarial (como las escuelas de empresa del gobierno andaluz) como de constitución de una oferta de servicios que supla las deficiencias del propio Estado (como ha ocurrido en Suecia y Reino Unido, por ejemplo). Pero no menos importante es la propia acción promotora del mismo movimiento de la economía social y otras instituciones (corporaciones de desarrollo comunitario y de desarrollo económico comunitario, universidades, agencias de desarrollo local, sindicatos...).

Junto a este fenómeno cuantitativo, resaltan también cambios cualitativos importantes con respecto a la pasada evolución de la economía social. Por un lado destaca el fuerte sesgo terciario que esta teniendo el crecimiento del empleo en el sector. Pero no se trata de las clásicas actividades comerciales y financieras, sino de las relacionadas con los servicios sociales y asistenciales, educación y guardería, servicios a las empresas, iniciativas de inserción social, ocio y cultura, etc. Es decir, *actividades con un gran potencial de crecimiento, intensivas en mano de obra y en las que la importancia de la implicación del usuario en la producción hace de ellas campo abonado para la expansión de la economía social*. Por otro lado, asistimos a

la emergencia de un tipo de empresa alternativa cuya característica fundamental es la búsqueda por parte de sus miembros de un nuevo estilo de vida en el trabajo y la autonomía laboral. No es la necesidad sino la voluntad de personas con altos niveles de formación y una visión crítica del modo de producción dominante (informada por valores de autodesarrollo, sostenibilidad medioambiental y solidaridad) lo que subyace a esta realidad emergente.

La relación de la economía social con el empleo no se limita sólo a su creación, tanto en fases depresivas como expansivas. Actividades y productos de bajo valor añadido y en declive, abandonados a su suerte por el sector capitalista, desaparecerían, destruyendo empleo y quedando en desuso recursos y conocimiento acumulado, en ausencia de respuestas de carácter asociativo (Bidet, 1997), como las que se vienen dando en diversos segmentos de los sectores agroalimentario y artesanal en múltiples áreas tanto del mundo desarrollado como del llamado Tercer Mundo. Igualmente, la dependencia del capital respecto al trabajo hace que la resistencia a la destrucción de empleo en momentos de dificultad económica sea mayor en estas formas de organización de la economía social que en las capitalistas (siendo muy frecuente el ajuste de los ingresos salariales a la baja para preservar el empleo o capitalizar la empresa). De lo que se infiere que *la economía social tiene una elasticidad-renta del empleo (sensibilidad del empleo a la variación de la producción y la demanda global y sectorial) en las fases descendentes del ciclo económico y de madurez del producto significativamente inferior a la del sector capitalista, lo que le confiere ventajas desde el punto de vista de la estabilidad y seguridad económica y del empleo.*

Junto a la función que ha cumplido y puede cumplir la economía social en la creación y preservación del empleo destaca también su creciente contribución a la integración social por el trabajo de grupos de alto riesgo, así como el potencial que encierra para afrontar un problema en aumento como éste. La transformación que ha venido experimentando la economía occidental en los últimos lustros no sólo ha generado paro. La descualificación y exclusión, así como la depresión de áreas de antigua industrialización, han ido a la par. En otras épocas la actuación pública o la reactivación económica han sido suficientes para contrarrestar la tendencia a la marginación que ello conlleva. En la actualidad, sin embargo, ni el Estado ni el mercado se han mostrado capaces de aportar soluciones, haciendo de éste un problema crónico. Esta situación, unida a la amplitud alcanzada por el fenómeno en un contexto de paro masivo, ha hecho de la marginación social uno de los problemas más graves y acuciantes del mundo occidental. La respuesta que desde la sociedad civil y los movimientos comunitarios se le ha dado a éste y a otros fenómenos de exclusión, se ha traducido en un renovado impulso de la economía social, con la aparición

de nuevas figuras (iniciativas de inserción por el trabajo sin ánimo de lucro, cooperativas sociales, *régies de quartier*, corporaciones de desarrollo económico comunitario...).

Dicho proceso introduce una importante novedad en la evolución de la economía social de los últimos lustros. *A diferencia de las tradicionales formas de la economía social (cooperativas de consumo, agrarias, de trabajo asociado, de crédito y mutuas), estas nuevas formulas de economía solidaria no tienen a los promotores como beneficiarios (o beneficiarios exclusivos) de la labor realizada (Vidal, 1996). Además, una característica habitual del grupo promotor es que sus miembros suelen tener intereses distintos y su compromiso es con el territorio en el que están insertos. Su objetivo no es desarrollar una actividad específica de carácter comercial, sino contribuir, mediante la promoción y gestión de actividades productivas, a la solución de problemas sociales y al desarrollo local endógeno. De ahí que los servicios que generan adquieran fuertes connotaciones de bienes públicos. Este proceso pone de relieve, por otro lado, un cambio de posicionamiento de los movimientos sociales desde una actitud reivindicativa y de confrontación a otra participativa y de construcción mediante la innovación social e institucional.*

I.2.3. LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL DESARROLLO LOCAL

Otra importante expresión de esta realidad emergente la constituye la contribución de la economía social al desarrollo local **desde abajo** en áreas económicamente deprimidas, barrios socialmente degradados y zonas rurales en declive. Las corporaciones de desarrollo económico comunitario de Quebec, sustentadas en un amplio espectro asociativo y en un activo proceso de cooperación entre agentes privados, públicos y comunitarios, y cuyo principal objetivo es la reactivación social y económica de áreas afectadas por la desindustrialización y el paro masivo mediante la movilización de las capacidades y creatividad endógenas, haciendo de las relaciones de reciprocidad un regulador y activador fundamental, constituyen un caso paradigmático de proceso en que la economía social viene desempeñando funciones de instrumento de desarrollo en áreas deprimidas de antigua industrialización. Su pretensión no es sólo servir a las necesidades locales, sino también reconstruir la base exportadora territorial y fortalecer la capacidad de autoorganización de la comunidad.

Las corporaciones de desarrollo comunitario en Estados Unidos y las *régies de quartier* en Francia son ejemplos de la contribución de la economía social a la revitalización de barrios socialmente degradados. Se trata de organizaciones de carácter asociativo, sustentadas también en coaliciones de intereses divergentes, cuya finalidad es la rehabilitación de espacios urbanos degradados y la provisión de servicios básicos por parte de los propios habitantes, bien como trabajadores o como usuarios activos, haciendo de las relaciones de reciprocidad el mecanismo de regulación.

La recuperación de servicios colectivos a través de la acción asociativa en zonas rurales en proceso de despoblación y el desarrollo de nuevas actividades económicas mediante la fórmula cooperativa, en aras a mantener un mínimo crítico de población, es una expresión del papel que viene cumpliendo la economía social en este tercer tipo de problemática local. Las experiencias al respecto son numerosas en toda Europa.

No menos importante es la función de creación de capacidad empresarial que la economía social está cumpliendo en zonas rurales en despoblación, donde lo que está en peligro no es sólo la posibilidad de muchas personas de vivir en su lugar de origen, sino también el abandono y degradación de espacios y de recursos de gran

valor social y ecológico. Las cooperativas agro-turístico-artesanales, el desarrollo comunitario de servicios colectivos y las asociaciones para la autoconstrucción y la generación de una oferta organizada de habitación y servicios de turismo rural, constituyen referentes importantes de las funciones que la economía social viene cumpliendo en áreas rurales, donde existe un amplio campo de posibilidades de desarrollo.

Pero en el contexto del proceso de desconexión territorial de las empresas capitalistas que la globalización conlleva, la función de la economía social en sus distintas modalidades organizativas puede alcanzar estatus de instrumento de uso general para la estabilización territorial de la actividad productiva y desarrollo de la autonomía de lo local frente a las fuerzas centrífugas de la globalización. *Esta posibilidad le confiere a la economía social connotaciones de instrumento político fundamental para la autorregulación territorial en la era de la globalización económica y del repliegue del intervencionismo estatal. Con ello resalta una vez más su condición de proveedor de bienes colectivos, incluso con independencia de su finalidad originaria.*

I.2.4. ECONOMÍA SOCIAL Y SERVICIOS DE BIENESTAR SOCIAL

La progresiva dismantelación del Estado del Bienestar en diversos países occidentales (no así en España y la Comunidad Valenciana, donde su más tardío desarrollo ha supuesto una evolución muy distinta durante la fase democrática), al igual que el cambio experimentado por el modelo de gestión de ciertos servicios públicos, han abierto otras vías inéditas para el desarrollo de la economía social. Ambos fenómenos no están desconectados, ya que las dificultades financieras de los estados ha llevado a muchos gobiernos a buscar en la externalización de la gestión y el fomento de la prestación de servicios públicos por organizaciones de la economía social (bien creadas por los propios trabajadores públicos o por los usuarios) una forma de abaratarlos y de implicar a terceras partes en la financiación. En cualquier caso, la retirada del Estado en la prestación de ciertos servicios colectivos ha obligado a los grupos sociales afectados, así como a las organizaciones de la sociedad civil comprometidos con ellos, a buscar no sólo otras fuentes de financiación (gobiernos locales, fundaciones, donaciones, aportación ciudadana...), sino nuevas formulas de satisfacción de la necesidad mediante la implicación activa de los afectados en la producción del servicio a través de formulas de economía social. En un contexto diferente y con distinto origen, tal proceso ha adquirido también gran relevancia en los países del Tercer Mundo, y en particular en América Latina.

Se constata en esta evolución un importante cambio de comportamiento, cuando se compara con el pasado, de los actores sociales relacionados con los servicios colectivos, lo que permite entender la razón social de ser de las nuevas funciones públicas de la economía social. *Frente a la tradicional acción reivindicativa de los viejos movimientos sociales con finalidad redistributiva, la respuesta actual de numerosos colectivos ante situaciones de necesidad viene adoptando formas en las que concurren el compromiso directo en la solución de los problemas a través de la producción, por un lado, y la innovación institucional mediante formulas asociativas reguladas por los principios de autoayuda, reciprocidad y democracia, por el otro.*

Las crecientes dificultades financieras de los estados han coincidido con importantes cambios en la sociedad occidental. El mayor envejecimiento de la población y la creciente longevidad, con efectos sobre el crecimiento de la demanda de servicios para la tercera edad (residencias, centros de día, ayuda a domicilio, actividades de ocio...) es uno de ellos. La profundización en el proceso de integración de

las mujeres en el mundo laboral, generando nuevas necesidades de servicios para la infancia (asistencia infantil, guarderías...), es otro. El creciente desfase entre recursos públicos disponibles y necesidades ha obligado a un replanteamiento de la gestión de tales servicios mediante la búsqueda tanto de un aumento en la eficiencia y flexibilidad de la oferta como de un incremento del aporte de medios humanos (trabajo voluntario) y financieros (aportaciones de los usuarios) procedentes de otras fuentes, para lo cual las formas asociativas cuentan con ventajas. No es casual que en los países nórdicos, donde la economía social se ha reducido tradicionalmente al ámbito del consumo, vivienda, seguros y agricultura, en los últimos años hayan experimentado una gran expansión las de servicios sociales, asistencia sanitaria y educación, a instancias fundamentalmente de la promoción pública y de las organizaciones de usuarios (Sanchis, 1997; FVECTA, 1997). Fenómeno que también es perceptible en el resto de países de Europa Occidental.

Paralelamente a este proceso, la creciente preocupación de sectores de la clase media por el desarrollo de nuevos servicios colectivos (actividades culturales y de ocio, atención a grupos problemáticos), la preservación del patrimonio social (arquitectónico, cultural, urbanístico y ecológico), la participación activa en la orientación de la educación de sus hijos, el desarrollo o recuperación de formas más satisfactorias de vida y de trabajo, así como de una mayor autonomía laboral, ha generado un creciente activismo en favor de formas asociativas y democráticas de gestión de la producción de bienes y servicios. El compromiso con el medio ambiente y la cooperación al desarrollo se está constituyendo en una nueva motivación para la implicación directa en la producción por parte de colectivos de clase media utilizando formas de organización que asumen principios de gestión democrática y facilitan la participación y el control de los miembros productores y usuarios.

Los fenómenos descritos suponen un nuevo e importante cambio cualitativo en la evolución de la economía social, cuyas consecuencias son aún inciertas pero sin duda de gran relevancia para el desarrollo de las formas solidarias de producción. *De ser un instrumento de solución de problemas (empleo, seguridad, abastecimiento de bienes e inputs en condiciones razonables o autonomía comercial) de los sectores obrero y agrario, la economía social esta deviniendo en medio de uso creciente por parte de las clases medias en pro de la satisfacción de necesidades materiales e inmateriales de nuevo cuño. La introducción de este nuevo agente social no sólo aumenta las posibilidades de ampliación y diversificación de los ámbitos de incidencia de la economía social, sino que garantiza su continuidad y desarrollo en una sociedad que está dejando su fase industrial para convertirse en postindustrial. Pero lo más relevante tal vez es que los importantes cambios sociales en que está inserta la sociedad occidental (envejecimiento y creciente longevidad, por un lado, y reducción de la jornada laboral y ampliación del tiempo de ocio, por otro) auguran*

una espectacular ampliación de las necesidades en ámbitos en los que la implicación del usuario en la producción de los bienes y servicios es decisiva en el nivel y calidad de su satisfacción, y en los que, consiguientemente, la economía social está teóricamente mejor cualificada que la pública y la capitalista.

Esta tendencia que acaba de enunciarse, unido al desarrollo asociativo sin precedentes que se aprecia tanto en el mundo occidental como en el Tercer Mundo, la expansión espectacular del voluntariado (cuyo marco natural de vinculación a la producción son las organizaciones sin ánimo de lucro), la respuesta comunitaria ante los actuales problemas sociales, así como la creciente preocupación por el medio ambiente y el nuevo enfoque de los servicios sociales y sanitarios (más informado por la prevención que por la simple atención, orientado por el trato personalizado y contextual, y en el que la implicación del entorno social del paciente y usuario, y de él mismo cuando ello sea posible, en la propia definición del servicio resulta fundamental) presagian un crecimiento sin precedentes de la presencia de la economía social en el ámbito de los servicios colectivos.

De cuanto venimos viendo se infiere algo de fundamentales consecuencias para nuestras sociedades: no sólo puede decirse que la reducción de los servicios públicos no impedirá que las comunidades locales y los ciudadanos puedan producir y consumir más servicios colectivos de proximidad (Fabreau, 1997), **sino que se está entrando en una nueva fase de la historia social en la que el sistema de prestación pública de servicios está siendo sustituido por un sistema mixto con creciente peso de las relaciones asociativas y de reciprocidad.** Lo que implica, por otro lado, que **los principios de responsabilidad pública y derecho del ciudadano a la prestación están siendo sustituidos por los de corresponsabilidad y co-gestión.** Si bien en términos económicos esto puede suponer una pérdida para el administrado, en términos socio-políticos constituye una oportunidad para la profundización de la democracia, el enriquecimiento de la vida colectiva y la mejora en la eficacia (adaptación de los servicios a las necesidades reales del usuario) y ampliación de la oferta de servicios.

Como mecanismo de la sociedad civil para llenar los vacíos dejados por el mercado y el Estado en la satisfacción de las necesidades humanas, la economía social cumple, con frecuencia, el rol de pionera a la hora de afrontar problemas y necesidades sociales emergentes. En tal caso no sólo contribuye al bienestar en la frontera en evolución de las necesidades sociales de una sociedad dinámica, sino que también se constituye en punta de lanza en la innovación social e institucional que la estabilidad de la misma requiere. Su contribución al bienestar social no se circunscribe pues solamente a la satisfacción de necesidades sociales tradicionales que la crisis del Estado del Bienestar, o el insuficiente desarrollo o ineficacia del mismo, deja de cubrir, sino que se extiende a la provisión de las necesidades colectivas emergentes que el cambio social genera.

I.2.5. TRANSFORMACIÓN TÉCNICO-ECONÓMICA Y EVOLUCIÓN ORGANIZATIVA DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El rápido avance durante los últimos años en la dirección de la globalización económica define un nuevo escenario para la economía social. No sólo la competencia se ha venido agudizando. También las variables y relaciones que definen las ventajas competitivas de las empresas han cambiado con la revolución tecnológica, el nuevo sistema de organización de la producción, la internacionalización de los mercados de bienes y de factores de producción y la globalización de la información. La disponibilidad de competencias gerenciales, la flexibilidad de la organización y su creatividad, los recursos financieros y la accesibilidad al mercado de capitales de las empresas, la red y autonomía comercial (tanto en el ámbito de los outputs como de los inputs) con que se cuenta, la capacidad de absorción de conocimiento (para lo que el saber hacer acumulado en la organización y el compromiso con el desarrollo científico-técnico resultan fundamentales) y el grado de integración empresarial y territorial al sistema de información significativo para la actividad en que se está especializado, constituyen elementos estratégicos en la construcción de ventajas competitivas sostenibles.

Las pequeñas empresas implicadas en la producción de bienes para mercados afectados por este proceso de globalización, encuentran serias dificultades para mantener sus posiciones en ausencia de una importante acumulación de recursos económicos, un alto grado de integración en entornos territoriales (productivo e institucional) dinámicos y creativos o de estrategias de cooperación con otras organizaciones (nacionales o extranjeras) encaminadas a generar complementariedades, sinergias y economías de escala a nivel financiero, comercial y de generación y procesamiento de información. Las empresas de economía social, en su mayor parte PMEs, acusan el mismo problema, así como la necesidad de afrontarlo mediante cambios de estrategia y ambiente. A tal efecto cuentan con inconvenientes y ventajas teóricas respecto a las empresas capitalistas.

Entre los primeros los más importante los constituyen las restricciones legales y culturales a la financiación externa y la limitada capacidad de acumulación endógena, por un lado, y los condicionantes que las reglas retributivas imponen a la contratación de capacidades gerenciales y comerciales, por el otro. Esto nos sitúa fren-

te a un problema fundamental en la definición de las ventajas competitivas: el déficit de capital humano y financiero que tradicionalmente ha afectado a las organizaciones productivas de la economía social. Entre las ventajas son de destacar la mejor predisposición cultural a la cooperación interempresarial y las condiciones más propicias a la implicación de los trabajadores (dado el carácter de socios del núcleo duro de los mismos) en la dinamización de la empresa.

La capitalización de las ganancias y la inversión de los propios socios (bien sea con aportaciones voluntarias o mediante la contención salarial) ha sido una forma de capitalización que ha permitido la consolidación de muchas empresas de la economía social. Sin embargo, esto puede ser insuficiente cuando los cambios requieren de inversiones significativas. Para superar esta limitación tanto la legislación en algunos países como la practica de ciertas empresas de economía social (las llamadas nueva generación de cooperativas) están abriendo vías inéditas de conexión con el capital. La aparición de la figura del asociado, de nuevas formulas asociativas, como las sociedades anónimas laborales o las *public limited companies*, el recurso a la emisión de obligaciones, así como a las participaciones sociales negociables en el mercado financiero y cuya remuneración depende de los logros económicos de la organización, constituyen ejemplos de innovaciones orientadas al incremento de la accesibilidad a nuevas fuentes de financiación que permitan el crecimiento y el aumento de la competitividad de las empresas de economía social (Gentzogtanis, 1996). También la creación de sociedades instrumentales con formas jurídicas de la economía capitalista constituyen nuevos canales de financiación.

Algunas de estas opciones no dejan de plantear problemas de entidad, al afectar tanto a la estructura como a la filosofía y finalidades de las empresas que las asumen. Si la empresa tiene que ser atractiva para los potenciales inversores, el beneficio debe constituirse en un objetivo fundamental, pudiendo afectar negativamente a otros objetivos de la organización, como la calidad del servicio a los usuarios o las condiciones de trabajo y las practicas de dirección, en detrimento de la democracia interna (usurpación de autoridad por la dirección en aras a una mayor eficacia y agilidad en la toma de decisiones de la empresa). El conflicto entre los intereses del capital y los de los trabajadores y usuarios está servido. El efecto rechazo que esto puede generar entre los defensores de las formas asociativas es comprensible. La afectación de la empresa por practicas especulativas, en detrimento por tanto de su estabilidad y continuidad, es otra posibilidad con importantes consecuencias.

Pero lo anterior sólo revela las contradicciones en que se ve inserta la economía social en un marco, el de la sociedad capitalista, regido por relaciones sociales (sustentadas en la dominación y el predominio del capital sobre el trabajo) muy distin-

tas a la suya y generador de una cultura que propicia los comportamientos egoístas (Nemesio, 1997). Con la particularidad de que semejante contradicción genera conflictos y crisis de identidad sin resolver necesariamente el problema financiero, dada la frecuente desconfianza del capital y del mundo de los negocios ante las figuras de la economía social (Gentzogtanis). Para conseguir superar tal reserva las empresas de economía social tienen que demostrar que en lo concerniente a rentabilidad y riesgo no desmerecen ante las empresas capitalistas. Pero al mismo tiempo deben ser capaces de ofrecer a sus socios (trabajadores y/o usuarios) las garantías suficientes de preservación de los principios que las informan.

El alcance y consecuencias de esta tenaza varia, sin embargo, con la naturaleza de los miembros, la actividad y las ideas que dieron origen a la organización. Tiene mucha menos relevancia en las cooperativas de comercialización de bienes producidos o utilizados por empresas asociadas, por ejemplo, que en las de producción; y en estas menos que en las de integración social por el trabajo o las de servicios sociales o culturales. Suele ser considerada menos problemática por sus miembros en organizaciones generadas por el principio de necesidad que en aquellas en las que han sido razones ideológicas las que le dieron origen.

El hecho de que los servicios de proximidad sean menos afectables por el problema de la globalización de los mercados, al tener que producirse y consumirse in situ, y que sean poco intensivos en capital, atempera considerablemente la tensión que acabamos de exponer en este campo particular de la economía social. No obstante, la necesidad de un fondo mínimo de capital de relativa significación en algunos casos, así como la conveniencia de tener presentes las economías de escala en relación con ciertas funciones, como las de información, promoción y gestión, obliga no sólo a la búsqueda de financiación sino también a la cooperación interempresarial. En relación con lo primero, la contribución pública, dada la finalidad social de tales actividades, y de la comunidad puede ser fundamental, evitando la contradicción en que se incurre con el recurso al mercado de capitales, así como las dificultades de acceso a él por parte de las empresas de economía social en actividades de rentabilidad dudosa. El desarrollo del movimiento comunitario y asociativo constituye, por tanto, un factor de considerable importancia para la activación y desarrollo de la economía social en los servicios de proximidad, el medio ambiente, el ocio y la cultura. La intercooperación y la constitución de redes de empresas de economía social para compartir servicios y transferir experiencias es una interesante opción que las cooperativas sociales italianas y algunas de servicios sociales en España están ensayando con cierto éxito.

La respuesta a la integración de los mercados y a la necesidad del crecimiento para mantener ventajas competitivas es también factible mediante las fusiones y

constitución de redes de cooperación empresarial. Opción ésta que está recibiendo el favor de las propias empresas capitalistas. Culturalmente las empresas de economía social cuentan con ventajas a este respecto, ya que la cooperación constituye su matriz organizativa. Sin embargo, la evolución del fenómeno está siendo muy desigual, de acuerdo con el sector y el grado de consolidación empresarial. Aunque objetivamente la dimensión asociativa de las empresas de la economía social las predispone mejor a asumir el reto de la cooperación empresarial, el que ésta adquiera mayor o menor importancia depende también de consideraciones estratégicas y de la proximidad funcional y territorial. Esto permite entender que haya sido en el sector agrario, comercial y financiero, de mayor tradición, con empresas más consolidadas y tamaño más grande, donde los procesos de integración, absorción e intercooperación han adquirido más relevancia.

El desarrollo y expansión de las cooperativas de segundo grado en el sector agrario, la absorción de pequeñas cooperativas de consumo por las de mayor tamaño y dinamismo empresarial, la fusión o la creación de grupos cooperativos con una estrategia común en el ámbito de la distribución, así como la integración o asociación de cooperativas de crédito y cajas rurales, tanto entre sí como con grupos empresariales cooperativos, constituyen un buen ejemplo de como el sector de la economía social está respondiendo al crecimiento de la competencia e internacionalización económica. La constitución de consorcios empresariales entre empresas pertenecientes al mismo sector o a actividades complementarias (producción de bienes, asesoramiento técnico, finanzas, comercialización, formación e integración por el trabajo...) es otro ejemplo significativo de evolución en la dirección de la intercooperación, especialmente extendido en Italia. En algunos casos, como el de Mondragón en el País Vasco, tales procesos han confluído en la creación de corporaciones cooperativas altamente integradas, con una estrategia económica y socio-laboral única y una importante capacidad de proyección externa, tanto en el ámbito espacial como en el institucional y organizativo.

Estos procesos de integración empresarial están conformando cambios estructurales de indudable importancia para la evolución de la economía social, poniendo de relieve otra de las contradicciones que la globalización genera dentro de este sector. Por un lado, los fenómenos de integración económica, al incrementar la complejidad y centralización de la toma de decisiones, tienden a alejar a las organizaciones del ideal democrático. Por otro lado, los crecientes compromisos económicos que el desarrollo empresarial conlleva, tanto a nivel de capital como de proyección espacial y funcional, obliga a una mayor flexibilidad organizativa e institucional que los fundamentos legales y culturales de la economía social no siempre permiten. Esto está llevando a los grupos económicamente más dinámicos de la economía social

a crear, individualmente o en asociación con otras organizaciones privadas (de la economía social o capitalistas) o públicas, empresas instrumentales (tanto para entrar en nuevos mercados o funciones como para mejorar el acceso al mercado de capitales) con formas jurídicas y principios de organización capitalistas.

Con independencia de las consecuencias inmediatas que esto tenga para la gestión democrática de la economía social y los fines extraeconómicos de la economía social, tales cambios en la estructura empresarial deben de acompañarse de transformaciones en los mecanismos y recursos a disposición de la participación de los socios. En caso contrario no sólo pelagra la preservación de los principios de la economía social, sino también de su credibilidad. *Es evidente que la globalización económica y la agudización de la competencia obliga a aquélla a adaptarse e innovar institucional y organizativamente, ya que sin eficacia es difícil practicar la solidaridad en un contexto regido por las reglas del mercado, pero dicha innovación debe ir más allá de la dimensión económica si se quiere evitar que la lógica del mercado estrangule la dimensión asociativa e impida el ejercicio de la reciprocidad y la democracia, características fundamentales de esta forma de organización económica.*

El proceso de intercooperación está teniendo más dificultades en las cooperativas de trabajo asociado, sociedades anónimas laborales y otras figuras relacionadas con la producción de bienes y servicios reales. El origen reciente de la mayoría, las dificultades por las que han venido atravesando para consolidarse, así como su dispersión sectorial y espacial, parecen estar dificultando el proceso. Sin mencionar la influencia cultural del entorno empresarial (expresado en un acusado individualismo) y la ausencia de posicionamiento estratégico al respecto. Lo que no impide que muchas de estas cooperativas estén insertas en redes informales con empresas capitalistas, muy frecuentemente en situaciones de subordinación como subcontratistas. En algunos sectores y países, la creación de consorcios y el desarrollo en red del tejido de la economía social (es el caso, por ejemplo, de las cooperativas sociales en Italia) esta cumpliendo una función fundamental, tanto desde el punto de vista de la eficiencia como de la eficacia, al permitir obtener servicios de mayor calidad a un menor precio, así como la transferencia de experiencia e información de gran valor estratégico.

Por lo que a la dotación de recursos humanos y capacidad gerencial y técnica respecta, la situación ha venido evolucionando también de manera muy desigual, siguiendo una trayectoria dual como la que se ha apreciado a nivel organizativo. En paralelo con el proceso de integración y reestructuración experimentado en algunos sectores y la constitución de grupos empresariales por colectivos de empresas de la

economía social, una parte de ésta se ha ido dotando no sólo de personal altamente cualificado, sino también de servicios de apoyo de calidad y conexiones con centros de formación y de I+D para la provisión de conocimiento. En contrapartida, muchas pequeñas empresas del sector industrial, que han estado luchando por su supervivencia en condiciones desfavorables, al partir de empresas en quiebra o con muy escasos recursos, adolecen de serias deficiencias en materia de recursos humanos y capacidad gerencial.

Pero la emergencia de nuevas empresas de economía social en el ámbito de los servicios ha introducido novedades interesantes a nivel de los recursos humanos. Especialmente porque las características de dichas actividades requieren de un mayor nivel de formación y porque el compromiso que con muchas de ellas mantienen sectores de las clases medias supone, bien sea a través de su condición de miembros o de voluntarios, una aportación importante de conocimientos y capacidad técnica y de gestión. Sin olvidar el hecho fundamental de que, frente a las antiguas organizaciones del sector no lucrativo, informadas fundamentalmente por la caridad y el voluntarismo, las nuevas formas asociativas relacionadas con los servicios sociales tienden e introducen criterios y rutinas empresariales.

El nuevo sistema de organización industrial ha hecho de la flexibilidad funcional, del desarrollo de los recursos humanos y, ante todo, de la implicación y compromiso de los trabajadores con la empresa, factores fundamentales de competitividad. La condición de socios de la mayor parte de los trabajadores de las empresas de trabajo asociado o de las organizaciones mixtas (propiedad de trabajadores y usuarios) crea condiciones teóricamente inmejorables para la implicación y compromiso de aquellos. En las actividades donde la calidad y eficacia de la producción depende también de la implicación activa de los usuarios, la economía social cuenta igualmente con ventajas teóricas. Hay, sin embargo, dos cuestiones que no cabe olvidar. Por un lado, que las condiciones ventajosas de la economía social a nivel de capacidad de implicación sólo se hacen reales cuando existe una estrategia y una adaptación organizativa que lo facilitan. En segundo termino, los valores que informan el origen y funcionamiento de la organización y el estado de las relaciones interpersonales dentro de la misma son básicas desde el punto de vista de la motivación.

Cuando los miembros han asumido el principio de reciprocidad, existe coincidencia de concepciones y objetivos y la confianza rige las relaciones entre ellos, las condiciones para la plena implicación están dadas. Sin embargo, cuando son el egoísmo, el conflicto de intereses y la desconfianza entre los socios los que rigen en la organización, las formas de la economía social pueden contar con serias desven-

tajas estructurales respecto a las empresas capitalistas al incrementar los costes de transacción (concretados en conflictos, tensiones y dificultades para llegar a decisiones, desencanto y desmotivación, extensión de las practicas de escurrir el bulto, etc.) dentro de la organización. *De ahí la importancia que en este sector tienen tanto la asunción por los miembros de los valores cooperativos como las propias relaciones humanas. La educación cooperativa y el aprendizaje en el ejercicio de la democracia, así como el desarrollo del sentido de responsabilidad, constituyen piezas estratégicas para la evolución en sentido progresivo de la economía social.*

I.2.6. LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA POLÍTICA PÚBLICA

De cuanto venimos diciendo se deduce que la economía social no sólo ha experimentado importantes cambios cuantitativos y cualitativos en los últimos lustros, sino que también ha dado muestras de capacidad para afrontar con eficiencia y eficacia importantes cometidos de interés social y público. Hecho éste que hace aconsejable el que sea considerada desde una nueva perspectiva por parte de los actores públicos. Especialmente por sus propiedades para la consecución de objetivos públicos fundamentales. Por sus características y relaciones con la sociedad civil, su integración instrumental en la política pública requiere de un giro significativo en la elaboración de la misma, siendo el enfoque de partenariado y la integración de nuevos actores sociales y comunitarios en la toma de decisiones públicas una condición fundamental de eficacia.

Las ventajas que las administraciones públicas pueden derivar del proceso de cooperación con movimientos sociales y comunitarios en la gestación de formas de organización solidarias para la consecución de objetivos públicos no derivan sólo de sus positivos efectos sobre el coste en que incurre el sector público y la eficacia en la prestación que la aportación ciudadana (en recursos humanos y financieros y en implicación para la definición de las necesidades específicas) conlleva. También emanan del soporte, conocimientos, capacidades y liderazgo que dichas organizaciones son susceptibles de aportar al objetivo común, las sinergias que la colaboración entre agentes con distintas competencias conlleva y las implicaciones que para la legitimación del estado y el desarrollo de la democracia tienen tales prácticas.

Aunque el apoyo al desarrollo de algunas formas empresariales de la economía social por parte de los poderes públicos tiene ya cierta tradición en diversos países occidentales, como Francia, Italia, España, Bélgica o Canadá, es difícil hablar de una política proactiva a ese respecto. Sólo en los últimos años, y en relación frecuentemente con la transferencia de funciones de gestión de servicios sociales a empresas de economía social, ha empezado a producirse en determinados países, regiones y municipios, un cambio de concepción por parte de los actores públicos, que en algunas ocasiones se ha traducido en un estímulo más directo y sistemático a su desarrollo. En ciertos casos, como ha ocurrido en Suecia y Quebec (a través de las corporaciones de desarrollo económico comunitario), de forma concertada con otras instituciones y movimientos sociales. Las escuelas de empresa en Andalucía y la po-

lítica de discriminación positiva que acaba de inaugurarse en Cataluña, con el programa “Posat a punt” en el ámbito de la inserción social, son ejemplos puntuales en España.

El alcance de éste giro en la política pública no deja, sin embargo, de ser tangencial en relación con las posibilidades de incidencia en los objetivos públicos de la economía social. Tal y como se deriva de la anterior exposición, la economía social constituye un instrumento potencial de una política activa de empleo, de integración social por el trabajo, de estabilidad económica, de desarrollo y autonomía territorial, de producción eficiente y eficaz de servicios sociales y colectivos y, adecuadamente gestionada con arreglo a sus principios, de competitividad económica. *Por estas funciones y su capacidad de propiciar la conexión sistemática del estado con la sociedad civil a través de la corresponsabilización y cogestión en la producción de bienes públicos, es susceptible de convertirse en un medio fundamental de legitimación de aquel en un momento en que la creciente vulnerabilidad económica y social del mundo occidental más pone en peligro tal dimensión. Pero al mismo tiempo es una vía potencial (sin paralelo en otras formas de organización productiva) de acrecentar el aprendizaje en la práctica de la democracia y de la responsabilidad social de los ciudadanos, así como de desarrollo multidimensional del individuo. En una sociedad cuya complejidad crece rápidamente y cuyos conflictos (económicos, sociales y ecológicos) tienden a agudizarse, aumentando las dificultades y costes de una solución socialmente razonable, el desarrollo y despliegue de este potencial constituye un contrapeso a los riesgos de desintegración y crisis social, al tiempo que un importante elemento de flexibilización y creatividad institucional.*

El reconocimiento de las dimensiones de servicio público de la economía social y su debida traslación al marco institucional debería constituir uno de los primeros cometidos de toda Administración que asuma su potencial como instrumento de política pública. Ahora bien, ni la economía social es una realidad orgánicamente homogénea, ni las funciones que desarrolla tienen similares efectos sobre el bien público. Es pues necesaria su compartimentación y consideración discriminante (en términos fiscales, de cargas sociales, subvenciones, financiación y contratos con la Administración) en función del alcance de los fines sociales (lucrativas o no lucrativas, orientadas al interés de sus miembros o al de terceros, etc.) de las organizaciones que la componen, de sus relaciones con la sociedad civil y de la implicación ciudadana en la generación de los bienes que producen, así como de la componente de servicio público de la actividad. De ahí que una norma que no reconozca tales diferencias no sólo es injusta, sino poco eficaz desde el punto de vista del desarrollo de las organizaciones y actuaciones más deseables en función de los objetivos pú-

blicos. Esto último requiere, además, que a las distintas manifestaciones de la economía social se les reconozcan todas sus propiedades como instrumento de política pública. Por ejemplo, las iniciativas de inserción por el trabajo deben ser potenciadas por su condición de instrumento de política económica (empleo) y de bienestar, no sólo social, como viene ocurriendo en España.

Si bien la adaptación del marco legal constituye un paso necesario para el desarrollo y plasmación práctica de las potencialidades como instrumento público de la economía social, en modo alguno es suficiente. La puesta en marcha de una política proactiva requiere de la oportuna adaptación de la Administración Pública a tal cometido. Independientemente del reposicionamiento (algunos proponen la creación de un ministerio con funciones de interlocución y fomento de la economía social o solidaria) (Serano Paeza, 1997) de los organismos públicos responsables de las relaciones y promoción del sector, así como de un significativo reforzamiento en medios humanos y económicos, un cambio de concepciones, creencias y actitudes de la Administración en su conjunto respecto a las potencialidades y función pública de estas formas de organización económica resulta imprescindible para que el pleno aprovechamiento de la economía social como instrumento de acción pública se haga efectivo. Lo que no sólo afecta a la Administración del Estado sino también a las de regiones y municipios.

El cambio en el marco institucional y en el reconocimiento y actitud pública respecto a la economía social no sólo tiene una finalidad operativa. Sus implicaciones pueden ser también culturales. La economía social, además de ubicarse en un ambiente económico que no le es particularmente propicio, se ve seriamente afectada por el estigma social de las realidades marginales informadas por valores y principios que colisionan con los dominantes. El cambio institucional y una actitud de promoción abierta por parte de la Administración Pública no sólo resulta favorable al cambio de concepciones, sino que la política de desarrollo de la economía social debe apoyarse también en éste último para incrementar su eficacia. *Para lo cual es conveniente que dicha política comprenda una importante dimensión educativa, de clarificación conceptual y de promoción de los valores y principios cooperativos, haciendo necesaria una intensa labor de divulgación, en distintos planos y a través de diferentes medios, y su inserción en la formación básica y universitaria.*

Tanto desde el punto de vista de la promoción material como de la reconsideración cultural de la economía social resulta fundamental la implicación de distintos planos de la administración pública y de la sociedad civil, con el objeto tanto de aunar esfuerzos y crear sinergias, como de generar un acercamiento sistemático del actor público a la realidad de la vida cotidiana. El compromiso de los gobiernos locales y de los instrumentos de promoción económica que constituyen las agencias de

desarrollo local, permite no sólo la aportación de recursos, asesoramiento y capacidad de promoción, sino la ventaja de la proximidad al ciudadano. Pero la capacidad de incidencia de estos agentes quedaría seriamente reducida sin la implicación activa en la política de promoción del propio movimiento de la economía social y los movimientos sociales y ciudadanos. Estos agentes cuentan, además de con experiencia de relación con la producción asociativa y el mundo del ciudadano, con la ventaja de ser una cadena de transmisión obligada para que los objetivos públicos devengan en realidad. La experiencia internacional, nacional y valenciana muestra que el éxito de muchas experiencias de economía social ha dependido de su implicación activa.

En sociedades democráticas desarrolladas, como las occidentales, dotadas de una compleja trama de relaciones y equilibrios tejidos por intereses muy diversos y en los que cualquier cambio significativo en la política pública tiene considerables efectos distributivos, las inercias al cambio suelen ir más allá de la voluntad de los responsables públicos. Para que una política seria de desarrollo de la economía social vea la luz es necesario que sea asumida y reivindicada eficazmente por el amplio espectro de movimientos sociales y comunitarios cuyos fines pueden verse favorecidos con ello. *Para que esto ocurra no basta con la desaparición de las reservas e incomprensión de algunos movimientos sociales tradicionales, lo que ya está ocurriendo. Es necesario que sea asumido como la vía más realista y eficaz de garantizar la satisfacción de un amplio espectro de necesidades sociales, incrementar la autonomía de los grupos sociales más vulnerables, así como de los territorios, y contribuir al desarrollo del ideal democrático y de la sociedad civil, elementos básicos para la construcción de una sociedad social y ecológicamente sostenible.*

El compromiso de las organizaciones de la sociedad civil en el desarrollo de la economía social pasa también por un cambio de estilo de actuación. Si los planteamientos reivindicativos y la confrontación de intereses y concepciones han sido eficaces en otros tiempos y siguen siendo un instrumento necesario para la gestión democrática de una sociedad, hoy resultan insuficientes. El compromiso y la implicación directa de los actores sociales y del ciudadano en la solución de problemas y en la gestión de la satisfacción de necesidades sociales es un requisito de seguridad, justicia y eficacia.

Los cambios de actitud y estilo de actuación de los antiguos y nuevos movimientos sociales es algo que se está produciendo en el presente, de lo que dan prueba muchos procesos recientes, pero la trascendencia que ello tendrá en el desarrollo de la economía social dependerá de su presencia en cada sociedad y de la evolución de sus planteamientos. Las posibilidades son mayores en los espacios donde más de-

sarrollada está la sociedad civil y más cultura y experiencia de participación exista, lo que sugiere el papel estratégico que puede cumplir la evolución de la organización social, a lo que el propio movimiento de la economía social puede contribuir.

En sociedades con una débil vida asociativa y participativa los medios de comunicación, a través de su incidencia en la conciencia colectiva, pueden constituir una variable básica para el desarrollo de la economía social si asumen el compromiso. Pero es difícil que esto ocurra si los movimientos objetivamente interesados en el desarrollo de la economía social no acrecientan su presencia socio-política y sitúan en primer plano del debate público la relación entre los grandes problemas sociales actuales y las funciones de las formas asociativas de producción.

Como toda política de carácter estructural, la de promoción y desarrollo de la economía social es de largo plazo. Sus efectos no pueden hacerse realidad en el periodo de una legislatura, entre otras razones porque una parte fundamental de los mismos están supeditados a lentos cambios de ambiente (legal, social y cultural) y requieren de un significativo proceso de movilización y aprendizaje. La compleja labor de extensión de la capacidad empresarial entre colectivos significativos, de creación de confianza en sociedades regidas por el egoísmo y comportamientos oportunistas, así como de disminución de los costes de transacción (de comunicación fluida, de llegar a acuerdos que comportan riesgo y de toma de decisiones compartida en cuestiones no siempre bien conocidas y en un ambiente incierto) que la cooperación conlleva, lo que implica un cambio cultural de amplio alcance, no puede llevarse a cabo en un periodo reducido de tiempo. Esto debe ser asumido y aceptado por los actores políticos, lo que no resulta fácil en un contexto político regido por el corto plazo. Sin embargo, es cada vez más evidente que las políticas de corto plazo son poco eficaces o de efectos efímeros, toda vez que los cambios que vienen afectando a la sociedad mundial requieren de ajustes institucionales significativos, cuya plasmación y consecuencias no son en ningún caso de corto alcance temporal.

Dada su naturaleza de política de largo plazo, para que sea eficaz y eficiente la promoción y desarrollo de la economía social debe situarse al margen de los avatares de la coyuntura política, lo que implica que su asunción por los agentes públicos debe insertarse en un proceso de concertación entre los grupos políticos relevantes y las organizaciones sociales (inclusión hecha de las empresariales) significativas en la sociedad.

I.3

potencialidades y oportunidades
de la economía social

Si bien la creación de empresas y organizaciones de la economía social es un acto de voluntad de distintas personas de unirse para desarrollar una actividad económica en beneficio propio o de otros, la situación de la sociedad influye considerablemente en la propensión de las personas a asociarse con fines económicos. De ahí que las potencialidades de desarrollo de la economía social y las oportunidades que favorecen su materialización en nuevas organizaciones productivas dependan básicamente de la evolución de las fuerzas sociales, necesidades insatisfechas y tensiones socio-económicas que afecten a la sociedad en un determinado periodo de su historia. Sin embargo, ni las situaciones son iguales en el espacio, ni existe determinismo alguno en ello. La propia realidad de la economía social (principio de organización, grado de desarrollo, capacidad de acceder a recursos estratégicos, coherencia entre las relaciones sociales que la definen y factores básicos de competitividad histórica, organización como movimiento, conexiones estratégicas con otros movimientos sociales, etc.) define potencialidades de autodesarrollo y capacidad de aprovechamiento de las oportunidades que le ofrece el entorno o, por el contrario, debilidades e inercias.

De la exposición anterior se han ido derivando distintas potencialidades, así como debilidades y problemas, que afectan al desarrollo del sector. En lo que sigue se intenta sistematizar tales ideas e introducir algunas nuevas con el objeto de ofrecer un perfil de las potencialidades y problemas a tener en cuenta a la hora de definir una estrategia para el mismo.

La dinámica actual de las sociedades capitalistas, aunque muy dispar, dadas las desigualdades estructurales (países desarrollados, países subdesarrollados, nuevos países industrializados, sociedades en transición) e históricas (distintas trayectorias socio-políticas y económicas dentro de un mismo bloque de países), presenta como tendencias más distintivas y universales la creciente dependencia de los mecanismos de autorregulación de un mercado internacionalizado y el progresivo retroceso de la intervención y capacidad de regulación pública. La coincidencia de este proceso con una revolución tecnológica que no sólo vuelve obsoletas buena parte de las antiguas cualificaciones laborales, sino que amenaza con la disminución del empleo global, hace planear serios problemas de seguridad, empleo e integración social no solubles por los cauces tradicionales. Tanto las transacciones mercantiles que el mecanismo del mercado propicia como la redistribución y regulación política que el Estado lleva a cabo, son cada vez más insuficientes para mantener los equilibrios básicos de una sociedad democrática social y políticamente sostenible.

En ese contexto de creciente desajuste institucional (insuficiencia del sector capitalista y del Estado para responder a los nuevos retos económicos, tecnológicos y

sociales) sólo la definición de nuevos mecanismos compensatorios incardinados en la producción, generados desde la propia sociedad y sustentados en los principios de autoayuda y solidaridad, puede evitar tensiones mayores. La experiencia del Tercer Mundo con la llamada economía solidaria tiende a confirmar esta hipótesis. Las consecuencias sociales y políticas de la tendencia a la brasileñización que se vislumbra en un mundo occidental con enraizada tradición democrática y conciencia cívica de los derechos del ciudadano, ratificados en los principios fundamentales del Estado Social de Derecho, hacen del desarrollo de la economía social no sólo una cuestión de elección sino de necesidad si se quieren evitar males mayores cuyos resultados para el bienestar y la democracia son impredecibles. La capacidad de la economía social de aportar soluciones a las necesidades económicas y sociales no satisfechas por el sector capitalista y el Estado, así como su compatibilidad con el núcleo duro del sistema institucional dominante (propiedad privada, mercado, libertad y estado democrático de derecho), la hacen una opción atractiva para distintas fuerzas sociales y políticas, lo que incrementa significativamente la probabilidad de que sea impulsada y apoyada por actores de muy diversa procedencia, intereses e ideales.

El desarrollo de los nuevos movimientos sociales, cívicos y comunitarios, así como el crecimiento del voluntariado, unido a la creciente insatisfacción que se viene experimentando en la sociedad occidental con la gestión del Estado y del mercado, generan fuerzas cuyos intereses y objetivos encuentran en las formas de organización de la economía social instrumentos apropiados desde la doble perspectiva de la eficacia y de los valores. En idéntica dirección discurren las tendencias sociales, en rápido ascenso, comprometidas con la autonomía y autodesarrollo de grupos sociales específicos. La conciencia de los riesgos que la globalización conlleva para lo local, así como la primacía alcanzada por el enfoque del desarrollo endógeno, del que la economía social constituye un instrumento privilegiado, especialmente en las áreas rurales, constituyen impulsos adicionales de particular importancia para la promoción de esta forma de organización como instrumento de desarrollo integrado al territorio.

Cuando las tendencias que acabamos de describir son compartidas en gran medida por colectivos jóvenes, de clase media y con alto nivel de formación, las perspectivas de desarrollo de la economía social se ven acrecentadas al ser el terciario el sector que mayores posibilidades de expansión futura presenta. A lo que se une la menor exigencia de estas actividades en capital-dinero y mayor en capital humano, con lo que uno de los problemas con los que normalmente se enfrenta el desarrollo de la economía social, la falta de capital, se ve aminorado. Paralelamente, algunas de las actividades con más expectativas de expansión en las próximas décadas (los servicios de proximidad, culturales y de ocio) constituyen un campo abonado para

la economía social al permitir ésta conjugar la doble condición de usuario y productor por parte del demandante, lo que le confiere significativas ventajas competitivas sobre el sector capitalista y el público. Lo propio ocurre con los servicios sociales y sanitarios si la dimensión preventiva incrementa su presencia en la gestión de los mismos.

La creciente necesidad de conjugar flexibilidad, movilidad y distribución del trabajo con seguridad y minimización de los costes de transacción que ello conlleva en una sociedad sometida a continuos cambios, sitúa también a la economía social, gracias al principio de solidaridad que la informa, en una posición ventajosa respecto al sector capitalista, siempre y cuando se profundice en la intercooperación. La experiencia de Mondragón Corporación Cooperativa de compensación interna de la desigual producción de excedente y empleo entre las distintas empresas y sectores que comprende, así como la redistribución interna de una y otra variable que se lleva a cabo en su interior, garantizando los niveles de vida y el empleo, constituye un ejemplo de la capacidad de la economía social de conjugar la asunción del cambio tecnológico y la flexibilidad con la seguridad y la competitividad, no sólo en el actual contexto, sino también en el supuesto de una reducción de la jornada laboral (Chaves, 1996; Larrañaga, 1995). Consiguientemente, *la economía social constituye, objetiva y teóricamente, una forma organizativa eficaz para una sociedad enfrentada a importantes cambios institucionales como el de la distribución del empleo. Esto no sólo representa una potencialidad de gran relevancia en el contexto de una sociedad sometida a grandes transformaciones tecnológicas e institucionales, sino también una oportunidad inédita de desarrollo al son del crecimiento en complejidad de dicha sociedad.*

El cambio en la actitud respecto a la economía social por parte de los sindicatos, que están superando sus reservas y asumiendo posturas activas a favor de su desarrollo, la creciente presencia y activismo en la vida social y política de las organizaciones de la economía social, así como el lento pero progresivo cambio en el enfoque de la política pública (en beneficio de concepciones más proactivas), tanto a nivel local como nacional y supranacional (Unión Europea), ponen de relieve un cambio de tendencia en la dinámica socio-política que va más allá de lo anecdótico, creándose un entorno cada vez más propicio a la expansión de las formas asociativas de producción. Paralelamente, la proliferación de movimientos de alcance local, en busca de soluciones a problemas y necesidades perentorias, y de colectivos de acción solidaria en beneficio de terceros y con fuerte tirón popular, orientados a afrontar problemas de integración social, pone de relieve que fuerzas hasta ahora inexistentes están también actuando de manera difusa pero con amplio alcance. En tercer lugar, pero no menos importante, las nuevas actitudes de las jóvenes generaciones,

desencantadas políticamente pero no insensibles socialmente, constituyen otra fuerza activa en movimiento en busca de respuestas asociativas a problemas sociales, culturales y ecológicos. Por último, una parte cada vez más importante de la sensibilidad ecológica, en rápido ascenso, y del compromiso con el Tercer Mundo se están orientando hacia formas alternativas de producción y comercio mediante formulas de economía social.

Lo más importante, sin embargo, de estos procesos no es su impacto directo e inmediato en el desarrollo de la economía social, *sino su trascendencia cultural, en la medida en que supone la apertura de importantes brechas en los esquemas tradicionales de pensamiento respecto a la economía social. De ser una realidad marginal y residual, está adquiriendo carta de ciudadanía como forma alternativa (cuando no única) de afrontar problemas social y políticamente significativos. En la medida en que este cambio de entorno cultural adquiera autentica significación, las potencialidades de la economía social se verán sustancialmente acrecentadas. Dado que los resultados de las experiencias nacientes van a tener gran importancia en el alcance de este proceso de cambio cultural, la responsabilidad del movimiento de la economía social en su propio devenir futuro (mediante su capacidad organizativa y de asesoramiento) es incuestionable.*

De lo anterior se infiere que se están dando las condiciones objetivas que propician un desarrollo sin precedentes de la economía social. Sin hacer concesiones al triunfalismo, es posible afirmar que el actual proceso de transformación en que está inserta la sociedad occidental crea las bases (necesidad y fuerzas sociales emergentes) para la eclosión de las formas asociativas de organización de la producción y la distribución como recurso fundamental para la preservación de valores básicos del hombre actual: libertad, seguridad, paz y desarrollo compatible con la reproducción normal del entorno natural. El que estos valores se materialicen en el futuro dependerá de la capacidad de nuestra sociedad de asumir sus retos y aprovechar plenamente las oportunidades que tiene a su alcance. El cómo los actores públicos y sociales impulsen el desarrollo de la economía social y hagan de ella un instrumento de gestión, distribución y educación, puede ser fundamental para lograr un desarrollo más armónico.

La economía social no esta exenta de riesgos de degradación e involución, tanto en términos cuantitativos como cualitativos (alejamiento de los principios cooperativos y tendencia a la imitación de las pautas y rutinas de las empresas capitalistas y de los sistemas burocráticos), como la propia experiencia del largo periodo expansivo que siguió a la postguerra pone de relieve (Baegert, 1994; Volkens, 1994; Tomás Carpi, 1997) y muestra con toda evidencia (Galor, 1996) el ejemplo israelí

(utilizado con no poca frecuencia como prueba de las excelencias de la economía social). También las asociaciones (Enjolras, 1996) y las federaciones de cooperativas (Johnstad, 1996) atraviesan por procesos degenerativos. Lo que revela que las formas organizativas de la economía social, como realidades evolutivas, se ven afectadas por los mismos problemas que otras organizaciones, en especial los de pérdida de algunas de sus señas de identidad, como la gestión democrática y la finalidad social. Pero el que esto ocurra simplemente indica que, como realidad social, no está exenta de contradicciones y tendencias perversas, que deben tenerse en cuenta tanto social como políticamente.

Nos preocupa, sin embargo, detectar las inercias, obstáculos y debilidades que afectan al potencial de desarrollo futuro de la economía social y que pueden contrarrestar las fuerzas que apoyan su crecimiento. No hay que olvidar que aunque el entorno puede estar cambiando en una dirección favorable al desarrollo de estas formas de producción, los valores, creencias y actitudes dominantes en la sociedad occidental (si bien de forma variable en el espacio) no son del todo propicios a la cooperación. El imperio de los móviles egoístas, del individualismo y, con frecuencia, los comportamientos oportunistas, dificultan la génesis del compromiso colectivo que la cooperación comporta. Adicionalmente, la gestión compartida de una organización productiva tiende a elevar sus costes de funcionamiento con el número de asociados, en ausencia de mecanismos compensatorios, lo que en ciertos casos disminuye la competitividad de la empresa. Así pues, por razones intrínsecas a la forma asociativa de producción, la economía social cuenta con cierto tipo de desventajas de índole económica en una sociedad capitalista.

Esta desventaja puede traducirse, sin embargo, en virtud cuando el colectivo implicado participa de los valores cooperativos, se da transparencia informativa, existe democracia en la toma de decisiones y la reputación en las relaciones de la vida cotidiana se traduce en referencia de funcionamiento del grupo. No sólo los costes de transacción de las formas asociativas tienden a reducirse en tal contexto, sino que la implicación con los objetivos de la empresa que con ello se consigue acrecientan las ventajas competitivas de la organización. Lo que sugiere la fundamental importancia que la promoción de los valores y principios cooperativos, tanto dentro del sector de economía social como de la sociedad en su conjunto, tiene para el pleno aprovechamiento del potencial de desarrollo de las formas de producción asociativas. Se cuenta, además, con la ventaja de que los comportamientos cooperativos y las relaciones sustentadas en la reputación se están demostrando de gran utilidad para el desarrollo de las ventajas competitivas de los territorios.

La atmósfera individualista imperante en la sociedad occidental, la debilidad de las redes sociales, especialmente en las ciudades, a causa del desarrollo urbano, la descomposición de la familia y el desarrollo de la sociedad de consumo, así como el complejo de discriminación y el retraimiento y desconfianza que ello comporta en los grupos sociales marginados, constituyen obstáculos importantes tanto para la generación de una acción colectiva como para la gestión conjunta de una actividad.

El problema se ve agravado cuando falta liderazgo y capacidad de asesoramiento, de ahí la trascendencia que puede cobrar el desarrollo del tejido asociativo que constituye a la sociedad civil y el compromiso de los viejos y nuevos movimientos sociales en la expansión de la economía social. Su función no es sólo la de crear lazos de cohesión en la sociedad, sino también la de aportar capacidad de liderazgo. Al movimiento de la economía social, a los sindicatos y a la Administración corresponde proveer de medios humanos y materiales, así como experiencia, para el lanzamiento y asesoramiento técnico de las experiencias productivas. El éxito de los primeros procesos y el efecto demostración que ello genera constituyen elementos fundamentales para la superación de los citados obstáculos y la definición de un efecto multiplicador.

El déficit de personal cualificado ha sido tradicionalmente uno de los principales problemas de funcionamiento de las empresas de economía social. Especialmente cuando tenía que competir con las empresas capitalistas por tal recurso. El déficit de capacidad organizativa y de gestión sigue siendo un problema en muchas organizaciones productivas de este sector. Sin embargo, el nivel de formación de las jóvenes generaciones interesadas en empresas alternativas y en los problemas sociales, así como el de una parte importante del voluntariado, es significativa. Por otro lado, la relación que las clases medias tienen con la nueva economía social garantiza un significativo aporte de capital humano. *El problema, pues, está en aproximar las capacidades a las necesidades y definir mecanismos colectivos de adaptación de unas a otras. La cuestión es, por tanto, más de organización de la acción colectiva que de ausencia de recursos, como pone de relieve la experiencia del cooperativismo social en Italia.*

Las dificultades de financiación han constituido otro obstáculo histórico al normal funcionamiento de las organizaciones de la economía social y a su desarrollo. Particular importancia cobra el problema de accesibilidad al mercado de capitales, como ya se ha puesto de relieve más arriba, constituyendo una desventaja para muchas empresas de economía social situadas en sectores altamente internacionalizados. Los propios principios que estructuran la economía social limitan seriamente las fuentes de recursos financieros accesibles, en especial las externas. La apertura

del sector a colectivos sociales con cierta capacidad económica atempera el problema en algunas actividades pero no lo elimina. Sólo un mayor compromiso del sector público, de las instituciones financieras de la economía social y de los movimientos sociales interesados en su desarrollo, puede aportar soluciones a este factor de estrangulamiento. En las actividades productivas más internacionalizadas el recurso a las fusiones y al uso de empresas instrumentales constituye una salida económicamente interesante, aunque socialmente peligrosa, como ya se ha puesto de relieve más arriba.

Una excesiva dependencia financiera respecto a la Administración Pública constituye un peligro que puede ser importante en diversos aspectos. En primer lugar porque tiende a generar una relación asimétrica que corre el riesgo de traducirse en control político y desarrollo tutelado, con la consiguiente debilidad estructural y déficit de autonomía económica y de gestión. En segundo termino, una excesiva dependencia financiera respecto a los responsables públicos por parte del movimiento de la economía social hipoteca su capacidad crítica y su función de representación y de fuerza activa en la evolución de la sociedad, lo que redundaría en detrimento del propio desarrollo del sector. En tercer lugar, cuando la Administración no cumple regularmente sus compromisos financieros y las partidas presupuestarias de las que depende el sector están sometidas a los avatares de la coyuntura política, la vulnerabilidad e inestabilidad de la economía social se constituyen en problemas mayores.

Sin embargo, cuando la economía social cumple funciones públicas, la responsabilidad de la Administración con la financiación y la evaluación de resultados no puede relajarse, y un control sistemático debe ejercitarse. Lejos de ser un problema esto puede contribuir sustancialmente a la racionalización de la gestión y al cumplimiento de los objetivos sociales de las organizaciones de la economía social productoras de bienes colectivos. Por otro lado, la descentralización administrativa y el desarrollo de la intercooperación puede aminorar tanto los problemas de inestabilidad financiera como de dependencia política. En última instancia, la dependencia política será inversamente proporcional a la capacidad de organización de la propia economía social, así como de su imbricación con otras expresiones y organizaciones de la sociedad civil, lo que constituye un estímulo para una mayor implicación en los problemas de su entorno y el desarrollo de la democracia, la participación y una cultura más solidaria. Es decir, la economía social como movimiento debe proveerse de una estrategia cuyos objetivos y líneas de actuación asuman valores y objetivos de gran calado social. De ello y de su capacidad de transmitir a la sociedad la sintonía entre sus propios objetivos y los de ésta, así como de generar confianza respecto a la relevancia social de sus fines y medios, dependerá su independencia e influencia política. No es manteniéndose sólo como un sector productivo que su desarrollo alcanzara todo su potencial y autonomía.

Tanto por su finalidad social como por su origen, las organizaciones de la economía social tienden a situarse en la proximidad de los colectivos a cuyo fin sirven y a adoptar, al menos en sus inicios, un tamaño reducido. También el objetivo democrático que las informa propicia los tamaños pequeños. Esto, sin embargo, no deja de plantear problemas de eficiencia, aprovechamiento de economías de escala y eficacia en dimensiones fundamentales de la actividad económica. Por el contrario, el crecimiento de las organizaciones favorece la burocratización y dificulta el ejercicio de la democracia, uno de los principales activos de estas formas de producción. Como ya se ha puesto de relieve más arriba, las fusiones y la integración en forma de red constituyen un instrumento fundamental para eliminar algunos de tales problemas siempre y cuando se acompañen de los mecanismos organizativos y las prácticas que preserven el control democrático y la participación de los socios.

Un proceso expansivo como el que pueden protagonizar los movimientos sociales y el asociacionismo productivo crea un clima favorable a la proliferación de buscadores de poder y de rentas. Personas que sin asumir los valores que informan estos movimientos se aprovechan de la ola expansiva para mejorar su posición socio-política o medrar económicamente. Las consecuencias sobre la dinámica interna y la credibilidad del movimiento de la economía social de la proliferación de tales prácticas podrían ser costosas y de efectos muy perniciosos para su evolución. Hecho éste que reafirma la trascendencia de la acción comunicativa, de la educación como práctica de la libertad, del desarrollo de la capacidad de autorreflexión y de la autoevaluación con arreglo a criterios de logros sociales y de participación democrática, cual vehículos fundamentales para evitar los procesos degenerativos y de defraudación en la economía social.

Si la generación de formas organizativas de la economía social plantea problemas que merecen una seria atención, no son menos importantes los de reproducción y sucesión. La entrada de nuevos socios en cantidades significativas y el cambio generacional suponen la introducción de tensiones y procesos de adaptación que cuestionan la continuidad de las organizaciones sustentadas en la participación, la toma democrática de decisiones y el compromiso. La evolución del colectivo de miembros, y en especial el cambio generacional, añade a los costes de transacción de éstas formas de organización los de sucesión o transformación. Estos costes y fases de cambio no sólo cuestionan las prácticas asumidas de relaciones sociales, originando periodos dilatados de ajuste y nuevos costes de transacción (relacionados con la adaptación y la superación de los conflictos y tensiones que ellas producen), sino que pueden plantear riesgos a la continuidad de la organización.

El que algunas organizaciones desaparezcan en tales trances no cuestiona el desarrollo de la economía social, ya que la evolución de toda realidad constituye un proceso de creación destructiva. Sin embargo, tales fenómenos consustanciales con este tipo de organizaciones no dejan de ser un problema importante a tener en cuenta y anticipar, tanto a nivel concreto como genérico. *Una variable central de carácter general para afrontar este problema la constituye la educación cooperativa y la introducción de tal dimensión en nuestra cultura, lo que una vez más pone de relieve la relevancia del cambio cultural en la evolución de la economía social y su papel en una estrategia orientada a su desarrollo.*

De cuanto se ha dicho no debe inferirse que el despliegue del potencial de la economía social pasa por la superación de los problemas y amenazas expuestos. No sólo esto puede resultar imposible, sino que algunos de ellos son consustanciales con estas formas de organización y su evolución. Es el aprender a convivir con ellos y prevenir o compensar sus efectos negativos y aprovechar las potencialidades que su consideración lleva implícitas lo que constituye la principal garantía de éxito.

I.4

la Comunidad Valenciana:
perfil socio-económico

I.4.1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es ofrecer una visión panorámica de la realidad socio-económica valenciana, marco de referencia espacial inmediato del objeto principal de estudio de este trabajo, que es la economía social en la Comunidad Valenciana. Tanto lo que ésta es como su potencial de desarrollo son indisociables de la historia y la estructura económica del espacio donde se ubica. El fuerte peso de la componente industrial y agraria en la economía social valenciana, por ejemplo, es difícil de explicar con independencia de la importancia que la industria y la agricultura de exportación tienen en esta región, así como de la estructura empresarial y de la explotación agraria y las características técnico-económicas de los sectores productivos dominantes.

Las perspectivas y oportunidades, así como la función social que la economía social puede cumplir en el futuro, no son independientes de la estructura y dinámica de la población y del territorio, de los problemas medioambientales y de marginación que lo afectan, así como de la oferta existente de servicios y las necesidades manifiestas de la sociedad en su conjunto. Paralelamente, los problemas y amenazas que le acechan tienen mucho que ver con la dinámica institucional y cultural de la realidad social en la que se ubica, como ya se ha puesto de relieve más arriba.

De lo anterior se infiere que un perfil socio-económico de la Comunidad Valenciana es un paso obligado para afrontar el estudio del sector de economía social presente en ella. Por razones de tiempo y espacio, así como por la dificultad que conlleva mostrar científicamente ciertas realidades y problemas, la exposición que sigue se limita a ofrecer un esbozo de las características demográficas y económicas más distintivas y aparentes de la sociedad valenciana, así como de su expresión espacial, haciéndose referencia a algunas cuestiones socialmente significativas, como la situación del empleo, la pobreza, el estado del entorno natural y algunas coordenadas sociológicas de interés para el futuro desarrollo de la economía social.

I.4.2. BREVE CARACTERIZACIÓN SOCIO-ECONÓMICA DE LA REGIÓN

La Comunidad Valenciana, con el 9,92% de la población española, algo más del 10% del valor añadido bruto nacional y casi el 10,5% del empleo nacional (De Miguel, 1996), constituye la cuarta región en importancia socio-económica de España, con más del doble de su densidad demográfica y económica. La renta per capita diverge, sin embargo, poco de la nacional, ya que el PIB por habitante se situaba en 1995 cerca del 100% del nacional y en torno a las tres cuartas partes de la media comunitaria. Esta posición, aunque fluctuante, se ha mantenido en los últimos lustros, si bien se aprecia un ligero declive en los últimos años.

La estructura demográfica es la propia de una sociedad de relativamente altos niveles de vida y que está cerrando la última fase del ciclo de transición demográfica (tendencia al crecimiento cero) desde una sociedad de comportamiento poblacional antiguo a otro moderno. Consecuencia de lo cual es que la Comunidad Valenciana registra un perfil demográfico que encaja perfectamente con las características poblacionales propias de una sociedad industrial: su tasa de natalidad apenas llegaba al 9 por mil en 1995; el proceso de envejecimiento es palpable, con una tasa de mayores de 64 años que ha pasado de ser el 11,2% en 1981 a representar el 13,5% en 1991, y con clara tendencia al crecimiento; La longevidad se ha incrementado, pasando la esperanza de vida al nacer de 73 años en 1975 a 76,4 en 1991 (Almenar et al., 1997).

Aunque con una acusada tradición rural, ligada a una floreciente agricultura de regadío, la sociedad valenciana de hoy es marcadamente urbana. En torno a los dos tercios de la población vive en ciudades de más de 20000 habitantes y la mentalidad y modo de vida urbanos son hoy dominantes. Aunque la familia nuclear es la norma, como corresponde a una sociedad industrial y urbana, existen fuertes redes de relaciones de carácter primario.

La estructura productiva es la propia de una sociedad industrial, con un peso muy considerable del sector manufacturero, tanto en valor añadido bruto (24,20% en 1993) como en empleo (27,7% en 1995). La presencia de la industria es, por tanto, bastante superior en términos relativos a la que tiene a nivel nacional (21,26% y 21,85% respectivamente). Aunque tradicionalmente la agricultura ha tenido una considerable importancia, y en otros tiempos constituyó un auténtico sector motriz

de la economía regional (Tomás Carpi, 1985), su importancia económica y ocupacional se ha visto extraordinariamente reducido en los últimos treinta años, representando en la actualidad un peso relativo inferior al nacional (4,43% del V.A.B. y 7% del empleo frente al 4,97% y el 9% de España respectivamente). El sector servicios, sin embargo, tiene una presencia relativa menor a la que posee a nivel del Estado en medida no despreciable (63,75% del V.A.B. y 55,9% del empleo en la Comunidad Valenciana y 65,83% y 61% respectivamente a nivel nacional), a pesar de la considerable importancia del fenómeno turístico.

Aunque en términos de V.A.B. y empleo el sector terciario resulta dominante, desde el punto de vista del papel que los sectores cumplen en la explicación de la dinámica económica regional el sector industrial resulta ser el más estratégico, al constituir la principal componente de la base exportadora. Las actividades relacionadas con el fenómeno turístico, que representan algo más del 10% del producto interior bruto, y la agricultura, con una fuerte orientación exportadora, completan los pilares en que se sustenta el sistema económico valenciano.

A nivel de productividad aparente (valor añadido bruto/empleo), la Comunidad Valenciana no divergía significativamente de España en 1991, aunque sí se daban algunas diferencias a nivel sectorial. Mientras la productividad valenciana era apenas superior en el sector terciario (100,3% de la nacional) y en el primario (100,6% en agricultura y 104% en pesca), en industria (91,42%) y construcción (96,5%) su posición era significativamente desfavorable. Esto podría explicar, en parte al menos, que el salario medio industrial aparente fuese, en promedio, inferior en más de 13 puntos porcentuales al nacional en el año 1994 (Almenar et al., 1997). Aunque esta situación ha mejorado en los últimos tres años, habiendo pasado el salario medio real valenciano alrededor del 90% del español en 1997, la diferencia aparente aún es notable.

La baja productividad relativa de la industria valenciana se debe tanto al carácter maduro, intensivo en mano de obra y de baja composición de capital humano de las actividades dominantes en este sector, como al pequeño tamaño empresarial. La mayoría de las actividades en las que la Comunidad Valenciana se muestra especializada, muy especializada o altamente especializada, y las que más población ocupan (cuero y calzado, textil y confección, mueble y madera, alimentación bebidas y tabaco y caucho y plásticos) cuentan entre las de más baja productividad, tanto a nivel regional como nacional. Por otro lado, más del 77% de las empresas tenían en 1991 nueve o menos empleados, ocupando a casi el 20% de la población industrial, y sólo el 1,38% contaban con más de 100. En conjunto, el tamaño medio de la empresa industrial no llega a 12 empleados (11,6). Todo lo cual pone de relieve el acu-

sado grado de minifundismo empresarial existente en el sector estratégico más importante de la economía regional.

Las características tanto técnicas como organizativas de la industria valenciana explican, por último, la baja composición relativa en capital humano de éste sector en comparación con la situación nacional y, por derivación, la inferior dotación del conjunto de la economía valenciana. Según estimaciones realizadas (Palafox et al., 1995), el número de universitarios por cien empleados en la industria de la Comunidad Valenciana se sitúa a un nivel inferior al sesenta por ciento de la media nacional. Esto explicaría en gran medida que la tasa de universitarios por cien empleados en el conjunto de la economía regional fuese el 82% de la de España.

La Comunidad Valenciana presenta, sin embargo, una posición algo mejor a la nacional en lo que respecta a tasa de actividad (con un punto y medio de ventaja en promedio) y de paro (con algunas décimas por debajo). No obstante, tanto una como otra tasa se sitúan a gran distancia de lo que son posiciones normales para una región desarrollada y una situación socialmente aceptable. La tasa de actividad, por otro lado, es muy inferior a la media europea y de los países más desarrollados. En lo que concierne al paro, incluso asumiendo que la importancia de la economía sumergida podría reducir la tasa efectiva en varios puntos, su nivel seguiría siendo demasiado elevado para lo que se considera una situación normal.

Lo más importante desde el punto de vista de las potencialidades de la economía social es, sin embargo, el acusado desequilibrio que se aprecia, a nivel de actividad y paro, entre sexos y colectivos de edad. Si la tasa de actividad media está en torno al 51,5, la de las mujeres no llegaba, a finales de 1996, al 39%, siendo su tasa de paro aparente en torno al 29%, lo que hace de este colectivo social no sólo un sector laboralmente discriminado, sino posiblemente el potencialmente más sensible a la economía social. A nivel de edad, los jóvenes acusan tasas de paro muy superiores a la media (48,3% los comprendidos entre 16 y 19 años y 32,6% los de 20-24 años), siendo las jóvenes las más afectadas con diferencia. Aunque los mayores de 54 años registran una tasa significativamente inferior (en torno al 10%), las dificultades para encontrar un empleo son también mucho mayores, lo que puede condenar a muchos a la miseria en ausencia de opciones de empleo alternativas a las del sector capitalista.

Dentro del colectivo de parados resulta especialmente preocupante el grupo de los parados de larga duración (convencionalmente los que llevan en paro permanente más de dos años), al ser la probabilidad de encontrar un empleo inversamente proporcional al tiempo que se lleva sin trabajar. En la Comunidad Valenciana éste conjunto ha venido representando a lo largo del año 1996 un porcentaje superior al 32%

de los parados. Aunque dicha tasa es significativamente inferior a la nacional (en torno al 46%), la precaria situación de éste grupo hace necesario un tratamiento particular que pasa por medidas y mecanismos de integración laboral especiales.

Una cuestión importante relacionada con la seguridad económica la constituye la estabilidad en el empleo. La información disponible es poco alentadora a este respecto. Un porcentaje muy elevado de la población ocupada en 1995 (44,3%) trabajaba con contratos temporales (frente a menos del 35% en España). Si se tiene en cuenta, además, el alto porcentaje que supone el trabajo sumergido en esta región, especialmente en las comarcas del sur y, en menor medida, en las centrales, es posible inferir que más del cincuenta por ciento de la población valenciana con empleo se ve aquejada por la precariedad laboral.

A los anteriores problemas sociales (paro y precarización laboral) hay que adjuntar un tercero de consecuencias aun más graves, en la medida en que afecta a colectivos muy vulnerables, como personas mayores y marginados. Se trata de la pobreza. Aunque los datos sobre esta cuestión son siempre imprecisos, se estima que más del 20% de los hogares valencianos se encontraban, a principios de los años noventa, por debajo del umbral de la pobreza (50% o menos del gasto medio en España). Una situación relativamente peor a la nacional (17,5%).

A los problemas hasta ahora expuestos, y cuya relación con las potencialidades de la economía social no pueden minusvalorarse, cabe adjuntar los relacionados con el medio ambiente. El interés de esta cuestión deriva de: a) las crecientes oportunidades para la economía social que las actividades relacionadas con la gestión medioambiental conllevan en sí; b) la sintonía de sus principios con los valores e ideas que normalmente informan al movimiento ecologista y muchas personas sensibilizadas con el medio ambiente y c) la necesidad que tiene el desarrollo sostenible de una gestión más participativa y de la implicación ciudadana. Un reciente estudio sobre la sostenibilidad medioambiental de la sociedad valenciana pone de relieve que “existen suficientes indicios que apuntan a que si la actual sociedad valenciana, y muy particularmente la actual economía valenciana, no encuentra mecanismos e instrumentos para moderar la presión que ejerce sobre los sistemas ambientales del país. entremos de lleno en una dinámica de altos riesgos, crecientes incertidumbres y resultados traumáticos tanto para los sistemas ecológicos como para las poblaciones humanas que conviven en la Comunidad Valenciana” (Almenar et al. 1997). Lo que pone de relieve la relevancia de un problema que no sólo requiere creciente atención, sino también un compromiso de la acción comunitaria a través de formulas innovadoras de participación e implicación activa en la gestión de las relaciones entre la actividad humana y el entorno natural.

I.4.3. ESTRUCTURA SECTORIAL Y ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA PRODUCTIVO VALENCIANO

Como ya se ha puesto de relieve más arriba, desde una perspectiva dinámica y estratégica el sector industrial ocupa un puesto sobresaliente en la estructura económica valenciana. Este sector, aunque ha venido experimentando un cambio de composición, que podría llevar a pensar en una transformación del modelo desde una estructura intensiva en mano de obra y poco intensiva en capital y conocimiento hacia otra de mayor relación capital-producto y más intensiva en I+D, aun muestra un claro predominio a nivel de empleo de sectores tradicionales, maduros y de demanda débil o media.

Una característica importante de la industria valenciana es que depende de un conjunto relativamente variado de sectores. A pesar de ello, algunas actividades destacan especialmente, definiendo su especialización dentro de la trama productiva nacional. Particular mención merecen, por orden de importancia en relación al empleo en 1993: mueble y madera (14,7% del empleo industrial); alimentación, bebidas y tabaco (12,4%); textil y confección (11,5%); calzado, cuero y curtido (9,7%); productos cerámicos (6,8%); productos metálicos (5,7%); papel y artes gráficas (5,7%) y material de transporte (5%). Estos sectores, junto con la industria química, transformación de materias plásticas y caucho, maquinaria y fundición y otros tratamientos de metales, actividades fuertemente relacionadas con ellos, representan casi el 85% del empleo industrial.

De los sectores que definen la especialización y concentran el empleo industrial de la región, cuatro de ellos (mueble y madera, textil y confección, calzado, cuero y curtido y productos metálicos), que representan casi el cuarenta y dos por ciento del empleo total sectorial, se caracterizan por una muy alta relación salarios/valor añadido bruto, clara prueba de su intensidad en el factor trabajo. Son, además, actividades con un alto grado de minifundismo. Ambos fenómenos definen un significativo grado de accesibilidad de las potenciales iniciativas empresariales a la actividad, lo que se ve facilitado por las limitadas exigencias en capacidad técnica (dada la importancia que en ellas tiene el conocimiento del oficio) y gerencial. El hecho de que hayan sido, además, afectadas, a finales de los setenta y principios de los ochenta, por crisis agudas e importantes procesos de reestructuración empresarial, los hace particularmente propicios al desarrollo de la economía social. También ar-

tes gráficas se acerca a algunas de las características descritas, en especial el minifundismo y el relativo alto peso de los salarios en el valor añadido bruto.

La situación es muy distinta en materiales de transporte, productos cerámicos, alimentación, bebidas y tabaco, excepción hecha del subsector de molinería, pan y pastelería, así como en industria química, donde a un tamaño empresarial bastante más grande se une el carácter intensivo en capital y conocimientos, lo que los hace prácticamente inaccesibles a las empresas de economía social tradicionales.

Del análisis de la estructura sectorial de la industria valenciana se infiere que ésta define una realidad económico-organizativa relativamente propicia al desarrollo de las formas de economía social, al menos por las siguientes razones: a) porque sus características económicas no requieren de importantes inversiones para iniciar o mantener la actividad; b) porque hasta ahora no se ha hecho necesaria una especial cualificación y nivel de formación para desarrollar una actividad empresarial, al tiempo que el pequeño tamaño y la fuerte división social del trabajo entre las empresas ha facilitado su creación o la asunción de responsabilidades empresariales por personas o colectivos sin experiencia previa; c) porque las crisis sectoriales y el importante proceso de reestructuración que ha experimentado la industria valenciana, con pérdida del empleo o crisis empresarial, han estimulado la búsqueda del autoempleo en un contexto en que no existen elevados obstáculos para conseguirlo. El desarrollo de la división social del trabajo que las crisis han generado, así como la extensión de las estructuras informales de red, han propiciado éste proceso al poderse contar con apoyo de otras empresas y la posibilidad de producir sin necesidad de conocimientos y experiencia empresarial y mecanismos comerciales propios.

Sin embargo, las posibilidades de desarrollo de la economía social y del autoempleo en este contexto es muy desigual. Algunos sectores, particularmente los más dinámicos en los últimos lustros, presentan importantes barreras de entrada a colectivos con poco capital. De ahí que, desde la perspectiva del desarrollo de la economía social, la industria valenciana presente un claro dualismo, con un subconjunto de actividades tradicionales poco intensivas en capital, predominio de la pequeña empresa y una fuerte división empresarial del trabajo, que representan más del cincuenta por ciento del empleo, fácilmente accesibles a las iniciativas de autoempleo con escasa experiencia empresarial, y otro subconjunto de actividades mucho más exigentes en capital y conocimientos y cuya organización de mediana y gran empresa constituye un obstáculo normalmente insalvable. Por otro lado, este último subconjunto se compone de actividades de más reciente aparición (material de transporte e industria química) y menos afectadas por la reorganización sectorial que ha propiciado el desarrollo de las pequeñas empresas (productos cerámicos).

El que la economía social tenga una probabilidad mayor de proliferar en los sectores más tradicionales, menos exigentes en capital y formación, de demanda teóricamente más débil y de inferior tasa de crecimiento en los últimos años, no implica que esté atrapada en la trampa de las actividades más residuales, de menor capacidad competitiva y con menos futuro de la industria valenciana. Los sectores más accesibles son actividades que no sólo están demostrando un alto grado de adaptabilidad, sino también creatividad. En ellos la Comunidad Valenciana está demostrando tener algunas ventajas competitivas sostenibles (que pueden mantenerse en el futuro gracias a la capacidad de adaptación y creatividad de empresas y territorios). Su agrupación territorial en distritos industriales (grupos de empresas pertenecientes a la misma actividad y a actividades funcionalmente conexas), con una relativamente alta división del trabajo, existencia de economías externas y de aglomeración, servicios especializados y constitución de redes permanentes de empresas, no sólo crea economías de proximidad (que se traducen en fácil acceso a la información, servicios cualificados, recursos específicos, una organización colectiva, eficiencia económicamente eficiente y un importante y competitivo mercado de bienes y recursos), sino también un alto grado de flexibilidad y una no despreciable dinámica innovadora, que constituyen resortes básicos de las ventajas competitivas sostenibles de tales sectores en un contexto de globalización.

La industria valenciana tiene una fuerte vocación exportadora, que aunque tradicional se ha venido consolidando en los últimos años mediante un creciente compromiso (elevación del porcentaje de las exportaciones sobre la facturación de la empresa, permanencia en los mercados exteriores y consideración de las exportaciones como una variable estratégica, así como desarrollo de mecanismos comerciales en el exterior) con la exportaciones de las empresas valencianas (Tomás Carpi & Such, 1997) y la administración, hasta el punto de poderse afirmar que la industria de la Comunidad Valenciana está llevando a cabo un firme proceso de internacionalización. La propia dinámica exportadora, con un crecimiento de casi el 50% de las exportaciones en pesetas constantes entre 1990 y 1996, es reveladora de tal tendencia. Su peso dentro de las exportaciones industriales españolas (en torno al 13%) y un diferencial positivo entre exportaciones e importaciones de más del 20% del valor exportado, confirman dicha vocación exportadora. Todo lo cual pone de relieve el grado en que la industria valenciana es sensible a la evolución económica, de los mercados y de las condiciones que regulan la competitividad en una economía globalizada.

Desde el punto de vista sectorial las principales actividades protagonistas de las exportaciones, por orden de importancia, son: material de transporte, cerámica, vidrio, cemento y manufacturas de piedra, calzado y cuero, maquinaria y aparatos y

material eléctrico, textil y sus manufacturas, productos químicos y productos alimenticios. Lo que implica que, con algunas variaciones, siguen siendo los sectores en los que está especializada la industria valenciana los más integrados en los mercados internacionales, sólo que su posición relativa en este concepto varía con respecto a su situación en el ranking del empleo.

El sector agrario valenciano puede definirse apelando a cinco rasgos distintivos: acusado predominio de la agricultura, con escaso peso de las actividades ganaderas y forestales; cultivo intensivo; alto peso relativo del regadío; marcado minifundismo y parcelación y fuerte orientación exportadora. Algunas de estas características hacen de la cooperación una necesidad para que sea posible el mantenimiento de la competitividad y el tradicional grado de equidistribución de la propiedad.

El regadío representa en la actualidad en torno al 40% de la superficie cultivada en la Comunidad Valenciana, lo que contrasta significativamente con el 16% de España. Esto explica la importancia adquirida por la producción de cítricos y otros frutales, así como por las hortalizas y el arroz. Los cítricos, que ocupan casi el 26% de la tierra cultivada, y las hortalizas, con más del 5%, constituyen los principales productos del regadío, en tanto que la vid (15,5%) y el olivar (13,3%) lo son del secano. Los otros frutales, con más del 22%, comparten regadío y secano. Los cereales (con presencia del arroz) y otros leñosos, con un moderado peso, completan el espectro de cultivos. La ganadería, en régimen estabulado, representa un muy bajo porcentaje de la producción nacional, con la excepción del porcino y en menor medida el ovino.

La importancia económica y social del regadío se hace notar en el hecho de que casi el 63% del empleo de sector agricultura y pesca lo genere la actividad cítrica y hortícola, correspondiendo el 28,6% a otros productos agrícolas y apenas el 4% a ganadería y actividades forestales (De Miguel, 1996).

Aunque el valor añadido agrario representa menos del 9% del nacional, las exportaciones valencianas suponen en torno al 30% de las españolas, lo que refleja la fuerte orientación exportadora de este sector y la importancia que la organización comercial externa tiene en su evolución.

La dispersión de la propiedad constituye no sólo una característica distintiva, sino también un motivo de preocupación, en la medida en que afecta a la eficiencia, racionalidad y capacidad innovadora del sector. La mitad de las explotaciones cuentan con menos de una hectárea de superficie y el 86% con menos de cinco hectáreas. Esta situación se acusa especialmente en la zona costera y de regadío, lo que unido a la proximidad a las zonas urbanas e industrial-terciarias, ha hecho de la agri-

cultura a tiempo parcial una característica relevante de la agricultura valenciana y un factor de inercia estructural.

La conjunción de estos rasgos con el alto grado de dependencia respecto a los mercados internacionales, donde a la fuerte competencia se une una demanda exigente y dinámica, hace de la cooperación comercial y productiva, así como de un alto grado de coordinación entre producción y comercialización, exigencias imperiosas de eficiencia, adaptabilidad y creatividad, elementos básicos para la definición de ventajas competitivas sostenibles del agro valenciano. Pero para que el valor añadido del sector alcance su pleno potencial de desarrollo es necesario avanzar hacia la plena integración entre producción agraria y actividad transformadora, con predominio de la primera, lo que sólo es posible, dada la actual estructura de la propiedad, mediante la extensión y profundización de la cooperación (con extensión al ámbito de la producción agrícola y planificación estratégica de la producción, lo que exige una mayor conexión entre producción, comercialización, investigación y formación), por un lado, y la creciente racionalización del actual sistema cooperativo y la ampliación de sus instrumentos de acceso a los mercados financieros, de productos y de información, por el otro.

El sector servicios no sólo es el que más ocupación genera en la Comunidad Valenciana, sino también el que más perspectivas de creación de empleo tiene. Su estructura y peso relativo en comparación con el plano nacional pone de relieve, por otro lado, algunas debilidades importantes. La información disponible, sin embargo, no permite mostrar en toda su extensión las fallas y potencialidades de este sector, tanto en términos generales como de las perspectivas que ofrece al desarrollo de la economía social.

A pesar de la importancia del turismo en la economía valenciana, el sector servicios representa un porcentaje sobre el empleo total significativamente inferior al nacional. Con la particularidad de que el porcentaje del empleo terciario de la Comunidad Valenciana sobre el total nacional ha venido disminuyendo en los últimos tres lustros. Pero lo más relevante es que el empleo por mil habitantes es también inferior en más de tres puntos a la media nacional, ocupando esta región el noveno lugar en el ranking nacional de acuerdo con dicho indicador.

Los subsectores que más destacan son los servicios comerciales, con alrededor del 31% del empleo terciario, los servicios públicos, con el 22%, y, a mayor distancia, hostelería y restauración, otros servicios para la venta y transportes y comunicaciones. En relación con la especialización por comparación con España, utilizando el indicador empleo, son servicios comerciales, recuperación y reparaciones y servicios domésticos los que sobresalen. Por el contrario, servicios públicos y ense-

ñanza y sanidad privadas están muy lejos de la media nacional, lo que pone de relieve un fuerte déficit en unas actividades que guardan estrecha relación con la economía social y en las que su potencial de desarrollo es particularmente elevado.

La característica dominante de las organizaciones productivas de este sector es también el pequeño tamaño empresarial, con un promedio de menos de diez asalariados por empresa (De Miguel, 1996). El minifundismo se acusa particularmente en sectores como los de alquileres de inmuebles, servicios a empresas, hostelería y restauración, comercio minorista y empresas de transporte por carretera. En algunas de estas actividades la creciente importancia de las economías de escala a nivel comercial, financiero y de información hace de la cooperación interempresarial o fusión una necesidad de viabilidad económica.

El sector de la construcción se encuentra en una situación comparativa algo distinta a la de los servicios, ya que el número de empleos por mil habitantes es superior al de España, si bien su productividad aparente es algo inferior. En cuanto a capacidad de creación de empleo ha mostrado ser el sector más dinámico en los últimos dos lustros, si bien es también el más afectable por la coyuntura económica.

Una de sus características más distintivas es el acusado grado de minifundismo que se aprecia. Según datos del Instituto de Estudios Fiscales, de las casi treinta y una mil empresas existentes en 1991, poco más de trece mil contaban con asalariados. De acuerdo con la información proporcionada por la Fundación Laboral de la Construcción, que recoge sólo las empresas de cierta entidad, más del 61,5% de las empresas tenían cinco o menos empleos y casi el 95% menos de 26. Sólo 41 tenían más de cien puestos de trabajo (De Miguel, 1996). Esta estructura no sólo disminuye la capacidad de maniobra económica de las empresas valencianas de la construcción, sino que les hace difícil acudir a las contrataciones de cierta envergadura y les obliga a depender en gran medida de la subcontratación. Circunstancias estas que hacen de las cooperativas de primero y segundo grado, así como de la cooperación interempresarial, un recurso de fundamental importancia para afrontar su vulnerabilidad y baja autonomía económica.

I.4.4. LA REALIDAD ECONÓMICA EN EL ESPACIO

La actividad económica no está equidistribuida en el espacio valenciano. Siguiendo la pauta espacial de las economías modernas, la capacidad productiva y la población se ha venido concentrando en determinados espacios, mientras que otros han experimentado emigración y pérdida de actividad. Como se desprende del cuadro 1, casi el ochenta por ciento de la ocupación se concentra en el Area Metropolitana de Valencia, l'Alacantí, La Plana, los Valles del Vinalopó, La Safor, La Ribera Alta, La Marina Baixa, La Vall d'Albaida, L'Alcoiá y El Comtat, una parte minoritaria de la superficie regional. Desde otra perspectiva, puede decirse que la actividad productiva se ubica a lo largo del eje costero, con extensión hacia el interior por la N-340 desde Valencia, atravesando La Ribera Alta, La Costera, La Vall d'Albaida, El Comtat y L'Alcoia, y desde Alicante por la N-330 hasta Villena y la N-340 hasta Elche.

A pesar de la concentración descrita, la Comunidad Valenciana constituye una realidad bastante equilibrada económicamente en el espacio. Lo que se pone de relieve con sólo observar el carácter alargado de su geografía, en dirección norte-sur, una distancia a la costa desde cualquier punto interior no mayor de 100 kilómetros y el carácter policéntrico y disperso, con una orientación norte-sur, del sistema productivo. La actividad productiva y los centros urbanos se concentran a lo largo de la costa en la mitad norte y de forma muy dispersa en la mitad sur, lo que garantiza una fácil accesibilidad a ellos del resto de espacios.

Este relativamente alto grado de equidistribución de la actividad productiva en el espacio no excluye una gran diversidad de la estructura productiva entre los distintos centros de crecimiento y un alto grado de especialización en la mayoría de ellos. Excepción hecha de los núcleos en torno a las capitales de provincia, con una estructura más diversificada (especialmente el Area Metropolitana de Valencia y, a menor nivel, l'Alacanti), las principales concentraciones económicas se caracterizan por el predominio de un sólo sector, del que directa o indirectamente dependen el resto de actividades. Lo que implica que la geografía económica valenciana está vertebrada por un conjunto de distritos industriales, unas pocas ciudades industriales y algún gran centro terciario, como Valencia y, en menor medida, Alicante.

De norte a sur es posible destacar varios distritos de muy distinta envergadura y grado de desarrollo. En primer lugar destacan algunos grandes distritos: 1) el de pavimentos y revestimientos cerámicos, que pivota en torno a la línea geográfica de-

finida por Villarreal, Onda y Alcora; 2) el del textil, ubicado en las comarcas contiguas de l'Alcoia, El Comtat y La Vall d'Albaida; 3) el del calzado, situado en los Valles del Vinalopó, con Elche, Elda-Petrel y Villena como principales centros y 4) el distrito turístico de Benidorm. Se trata de grandes concentraciones demográficas y productivas, con predominio de un sector (del que directa o indirectamente dependen los demás), una estructura productiva sustentada en pequeñas y medianas empresas y un alto grado de división interempresarial del trabajo. En torno a los sectores dominantes se han ido desarrollando un conjunto de actividades conexas (actividades productivas complementarias, servicios especializados, producción de maquinaria y/o empresas de comercialización de bienes de equipo, mantenimiento y reparación, así como un sistema de I+D y de formación más o menos desarrollado en función de la dinámica del sector dominante) que conforman una rama relativamente compleja.

Junto a estos grandes distritos aparece un conjunto de agrupaciones sectoriales de menor relevancia y complejidad, ubicadas en espacios de reducido tamaño, algunas de ellas en crisis o en franco proceso de transformación. A diferencia de los anteriores, su grado de autonomía y capacidad endógena de adaptación es relativamente bajo, con alguna excepción. Entre estas pequeñas aglomeraciones monosectoriales destacan: 1) la del mueble en torno a Benicarlo; 2) la del calzado en Vall d'Uxo, sumida en una profunda crisis y en franco retroceso; 3) la del textil y confección en torno a Canals, también en claro declive; 4) la del juguete, con centro en Ibi-Onil; 5) la de la alfombra en Crevillente y 6) la de marroquinería en Pedreguer. Un rosario de municipios costeros dependen también del turismo, sin alcanzar, por razones de modelo de desarrollo, la relevancia del proceso de Benidorm. Son de destacar: Benicassim, Cullera, Denia, Jávea, Calpe, Altea, San Juan, Santa Pola, Torrevieja y Guardamar del Segura.

Las capitales provinciales constituyen lugares centrales de amplio alcance espacial con un fuerte peso del sector terciario. Su área de influencia es, sin embargo, de muy distinto tamaño, yendo desde el espacio regional de Valencia al subprovincial de Castellón. Por su diversidad sectorial estas tres ciudades y su inmediato entorno (Castellón-Almazora, el Area Metropolitana de Valencia y l'Alacantí) son claros ejemplos de connurbaciones industriales, ya que de forma espacialmente indiferenciada conviven distintos sectores industriales y una importante aglomeración de actividades terciarias no estrictamente dependientes de ellas.

Algunos espacios, como la Safor, La Ribera Alta, Xativa y su inmediato hinterland y El Baix Maestrat, conforman realidades relativamente dinámicas pero estructuralmente heterogéneas, sin que existan actividades productivas con suficiente entidad para convertirse en motrices y dominantes. Aunque el sector terciario tiene

importancia, dada la centralidad comarcal o supracomarcal de alguna ciudad de tamaño medio, también la industria y la agricultura de regadío tienen una presencia significativa, al igual que el turismo en algunos casos (La Safor y El Baix Maestrat).

Del cuadro 1 se deduce claramente el perfil económico de la región a nivel espacial. Si agrupamos a las comarcas en terciarias (60% o más de la población ocupada en dicho sector), industriales (35% o más de la población ocupada en el sector industrial) y agrarias (con un porcentaje de ocupación igual o superior al 25% en la agricultura), el espectro que aparece es muy significativo. Dos comarcas (La Marina Baixa y L'Alacantí) y Valencia aparecen con una clara especialización terciaria, once (l'Alcalatén, l'Horta Oest, l'Horta Sud, la Hoya de Buñol, La Costera, La Vall d'Albaida, El Comtat, L'Alcoia, l'Alt Vinalopó, el Vinalopó Mitjà y el Baix Vinalopó) tienen un claro acento industrial y seis (Els Ports, L'Alt Maestrat, El Alto Mijares, El Rincón de Ademuz, Los Serranos y La Plana de Utiel-Requena) son de base agraria. Las quince restantes tienen una estructura de carácter mixto, con una fuerte impronta agraria El Alto Palancia, La Canal de Navarrés, las dos Riberas y La Vega Baja, e industrial L'Alt Maestrat, La Plana Baixa, El Camp de Turia, L'Horta Nord, el Valle de Ayora y, aunque no es tan aparente, El Camp de Morvedre. La Plana Baixa, La Safor y La Marina Alta son comarcas con fuerte sesgo terciario.

De lo anterior se infiere que los espacios industriales y terciarios se ubican en la costa y sur de la región y los de carácter agrario en el interior de Castellón y Valencia. Sin embargo, diversas comarcas intermedias y costeras cuentan con una fuerte componente agraria, lo que se explica por la importancia de la agricultura de regadío a lo largo de la costa y valles intermedios.

Aunque más arriba ya se ha hecho mención de algunos aspectos de la especialización de los distintos espacios, vale la pena, a efectos de ofrecer un perfil territorial de la estructura productiva valenciana, esbozar sucintamente la localización espacial de las actividades productivas. Por lo que respecta al sector industrial, las actividades dominantes se distribuyen espacialmente como sigue:

- a) El sector textil se concentra principalmente en las comarcas alicantinas de L'Alcoia y El Comtat y la vecina comarca valenciana de La Vall d'Albaida, constituyendo la auténtica región textil valenciana. También se muestran especializadas en textil y confección, aunque su peso absoluto es inferior, las siguientes comarcas: Els Ports, L'Alt y Baix Maestrat, La Plana Alta, El Alto Palancia, El Valle de Ayora, La Canal de Navarrés, La Costera y El Baix Vinalopó.
- b) El sector de calzado y cuero se concentra básicamente en las tres comarcas del Valle del Vinalopó, donde constituyen un auténtico distrito industrial.

En la fabricación de productos de cuero resalta también la Marina Alta y en curtición se muestran especializadas las comarcas de El Alto Palancia, el Area Metropolitana de Valencia, el Camp de Turia, La Plana de Utiel-Requena y La Costera.

- c) La industria del mueble se concentra particularmente en L'Horta Sud y Oest, teniendo también una buena representación en El Baix Maestrat, que se muestra altamente especializado en dicha actividad.
- d) El sector de alimentación, por su gran diversidad, refleja un alto grado de dispersión territorial, aunque tiene una notable presencia en términos absolutos en el Area Metropolitana de Valencia y L'Alacantí. Las que se muestran más especializadas en estas actividades, aunque con un peso absoluto mucho menor, son las comarcas más agrarias o con una fuerte presencia de este sector, a saber: La Plana de Utiel-Requena, Los Serranos, La Canal de Navarrés, El Rincón de Ademuz, El Alto Palancia, Els Ports, L'Alt Maestrat, las dos Riberas, La Safor, El Camp de Morvedre y las dos Marinas.
- e) La industria cerámica se concentra fundamentalmente en La Plana Baixa y Alta y L'Alcalatén, donde se ubica la mayor parte de la producción nacional de pavimentos y revestimientos cerámicos, conformándose un distrito industrial altamente desarrollado. Las comarcas de L'Horta Nord y Oest, El Camp de Turia, La Hoya de Buñol y Los Serranos están también especializados en este sector de actividad.
- f) Transformados metálicos se localiza fundamentalmente en el Area Metropolitana de Valencia, aunque también La Plana Alta, El Camp de Turia y L'Alcoia están especializados en algunos de los subsectores que lo componen.
- g) Papel y artes gráficas muestra también un relativo alto grado de dispersión, apareciendo especializados en alguno de ambos conceptos, o en los dos, las siguientes áreas: La Hoya de Buñol, El Comtat, L'Alt y Baix Vinalopó, La Costera y La Safor, en la producción de papel, y el Area Metropolitana de Valencia, L'Alacantí y L'Alcoia en papel y artes gráficas, en tanto que La Ribera Alta lo está en este último concepto.
- h) La industria automovilística aparece altamente concentrada en una comarca, La Ribera Baixa, donde se ubica la factoría Ford de Almusafes.
- i) La industria juguetera, otro sector en el que la Comunidad Valenciana se muestra especializada dentro del contexto nacional, se concentra especialmente en L'Alcoia, aunque también está especializada L'Horta Oest.

Por lo que a la actividad agraria respecta, el patrón territorial tiene los siguientes rasgos distintivos:

- a) La agricultura de regadío se localiza en la costa y valles intermedios, concentrándose especialmente en La Plana Alta y Baixa, El Camp de Morvedre, L'Horta en su conjunto, El Camp de Turia, las dos Riberas, La Safor, La Costera, La Marina Alta y La Vega Baja.
- b) Los cultivos característicos de las anteriores comarcas son los cítricos y las hortalizas. Estas últimas con una especial presencia en L'Horta, El Camp de Turia y La Vega Baja. El arroz tiene aún importancia en La Ribera Baixa y L'Horta Sud. También los frutales que se benefician del riego y las flores y plantas ornamentales tienen una representación significativa.
- c) Las comarcas del interior cuentan, dado el clima y el relieve, con una agricultura de pobres resultados económicos y predominio del monte bajo y bosque. Los cultivos característicos son: olivo, cereales, almendros y algarrobo, así como la vid, con una importante presencia. La uva para transformación se concentra especialmente en La Plana de Utiel-Requena, Los Serranos, La Hoya de Buñol, La Costera, La Canal de Navarrés, L'Alt Vinalopó y La Vall d'Albaida. La uva de mesa, con riegos de apoyo, se localiza especialmente en El Vinalopó Mitjà y Baix.
- d) Los otros frutales se ubican principalmente en las zonas intermedias y de clima más benigno, aunque también tienen alguna presencia en comarcas interiores.
- e) Los espacios boscosos, con predominio del pino, se concentran especialmente en las comarcas interiores y montañosas de Valencia y, en mucha menor medida, de Castellón, que sufre un importante proceso de degradación en el extremo noroccidental a causa de la contaminación.

En relación con el sector servicios, el patrón de asentamiento espacial viene definido por los siguientes particulares:

- a) Las capitales de provincia y algunas ciudades intermedias, como Alcoy, Gandía y Játiva, concentran una parte fundamental de los servicios comerciales, sanitarios, educativos de nivel superior, culturales, públicos, servicios a las empresas y otros servicios de alto grado de sofisticación. La posición que estas ciudades ocupan dentro del sistema valenciano de ciudades (primero, segundo y tercer rango) explica el peso que en ellas tienen estas actividades.
- b) Benidorm refleja el mayor grado de especialización terciaria de la Comunidad Valenciana a causa de su condición de ciudad de ocio, lo que implica que el tipo de actividades imperantes tienen unas características muy especiales.

- c) También en los principales espacios industriales se han ido concentrando los servicios a las empresas, tanto por la creciente importancia que los servicios de apoyo vienen cobrando en la definición del valor añadido de la producción industrial como a causa de la externalización que las empresas han realizado de muchas actividades relacionadas con la administración de los negocios.

La concentración de la actividad económica en las zonas costeras y valles intermedios ha conformado un proceso de despoblación de las comarcas interiores de Castellón y Valencia, así como de alguna subcomarca intermedia de Alicante (parte occidental de las dos Marinas y oriental de L'Alcoia y El Comtat), con importantes consecuencias sobre la conservación de tales áreas. El problema se agrava con el alto grado de envejecimiento de la población restante. Las consecuencias medioambientales que esto tiene no pueden ser minimizadas, especialmente si se tiene presente el papel que las zonas de montaña cumplen en la autoproducción del sistema ecológico regional, el proceso de desertización que viene aquejando a la región y la función estratégica del medio natural en su reproducción económica y social.

La economía social tiene en las comarcas de montaña valencianas un campo abonado para el desarrollo local sobre base endógena. Su función, como es fácil colegir, no sólo se reduce sólo a la creación de empleo y servicios, así como al desarrollo del potencial endógeno y de la capacidad empresarial. Paralelamente, su contribución al desarrollo sostenible de la Comunidad Valenciana puede ser apreciable, siempre y cuando éste sea uno de los valores que informe su sistema de objetivos. A este respecto la acción pública puede hacer una sustancial contribución, no sólo mediante la regulación, sino también a través de la consideración específica en su política de promoción de los valores que las formas asociativas cumplen en el desarrollo local y el equilibrio ambiental.

Pero los campos potenciales de contribución de la economía social al desarrollo local en la Comunidad Valenciana no se reducen a las áreas de montaña. Tanto en las zonas industriales, especialmente en aquellas en estado de crisis y tradicionalmente dependientes de grandes empresas (como Vall d'Uxo y Canals), como en las de agricultura de regadío, la economía social puede cumplir importantes funciones como instrumento de desarrollo endógeno. En el primer caso valorizando recursos humanos y conocimientos acumulados y creando empleo. En el segundo incrementando el valor añadido generado por la materia prima agrícola por mediación de actividades agroindustriales. Paralelamente, y en contextos donde el agua está deviniendo en un recurso escaso, las formas asociativas ofrecen un importante instrumento de racionalización de su uso y gestión. La creación de grupos para la implantación del riego por goteo constituye un ejemplo a tener en cuenta.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN ESPACIAL Y SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA (1991)

Comarcas	Ocupados	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Comarcas	% sobre total C.V.	% sobre total comarcal	% sobre total comarcal	% sobre total comarcal	% sobre total comarcal
Comunidad Valenciana	100	8	28	10	54
Provincia de Alicante	31	7	27	11	55
El Comtat	1	10	40	11	38
L'Alcoià	3	2	47	8	43
Alt Vinalopó	1	7	48	7	39
Vinalopó Mitjà	3	6	45	8	41
La Marina Alta	3	11	12	20	57
La Marina Baixa	3	7	7	13	73
L'Alacantí	9	2	17	10	71
Baix Vinalopó	5	6	42	8	44
Baix Segura	4	19	21	16	44
Provincia de Castellón	13	13	27	10	49
Els Ports	0	39	15	9	37
L'Alt Maestrat	0	35	33	9	23
El Baix Maestrat	2	16	26	12	46
L'Alcalatén	0	9	58	7	26
La Plana Alta	5	8	25	10	58
La Plana Baixa	4	14	30	11	45
Alto Palancia	1	18	23	15	45
Alto Millares	0	39	16	11	34
Provincia de Valencia	56	8	28	9	55
Rincón de Ademuz	0	36	12	19	33
Los Serranos	0	32	21	13	34
El Camp de Túria	2	15	28	16	42
El Camp de Morvedre	2	10	24	12	54
L'Horta Nord	5	7	31	11	51
L'Horta Oest	7	2	38	11	49
Valencia	20	1	24	5	70
L'Horta Sud	4	7	42	7	44
La Plana Utiel-Requena	1	25	20	13	42
La Hoya de Buñol	1	10	35	15	40
El Valle de Ayora	0	12	28	21	39
La Ribera Alta	5	20	24	12	43
La Ribera Baixa	2	20	21	14	45
La Canal de Navarrés	0	24	28	17	30
La Costera	2	10	37	9	43
La Vall d'Albaida	2	9	51	8	32
La Safor	4	16	17	13	56

Fuente: Elaboración propia con datos del IVE.

I.5

las cifras clave de la economía social
en la comunidad valenciana

I.5.1 EL ÁMBITO DEL ESTUDIO. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Ya se ha señalado que este Libro Blanco constituye un estudio de campo, análisis y prospección sobre la economía social valenciana a mediados de la década de los 90 y que, contemplando en el estudio al amplio conjunto de entidades que conforman dicha realidad socio-económica, presta atención prioritaria a cuatro grupos de empresas y organizaciones, a saber, las cooperativas de trabajo asociado, las sociedades laborales, las cooperativas agrarias y las nuevas entidades de la economía social vinculadas a la producción y distribución de servicios de bienestar social.

Junto a los mencionados grupos de empresas, que constituyen la parte más sustantiva del estudio, el Libro Blanco también incluye un capítulo dedicado a las cooperativas y entidades tradicionales de la economía social no incluidas en los grupos de atención prioritaria.

Las empresas incluidas en este último bloque son las cooperativas de crédito, consumo, servicios, viviendas y transportes, las mutualidades de previsión social y otras entidades de la economía social, asociaciones y fundaciones no consideradas en el grupo de nuevas entidades de la economía social. Las Cajas de Ahorro y las Mutuas de Seguros han quedado excluidas del estudio.

En cuanto a la estructura de análisis seguida en cada una de las áreas, el estudio de campo realizado en el ámbito de las cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y cooperativas agrarias se ha basado en sendas encuestas por muestreo realizadas a los tres grupos de entidades mencionadas de manera que a lo largo de este trabajo, toda la información que se ofrezca utilizando como fuente las tablas estadísticas obtenidas de las encuestas mencionadas será citada con la leyenda “CI-RIEC-ESPAÑA. Libro Blanco”. Las fuentes informativas utilizadas para el resto de empresas son muy variadas y con desigual grado de fiabilidad y detalle, proviniedo de registros oficiales, federaciones representativas, Banco de España e Instituto Valenciano de Finanzas.

I.5.2 LAS ESTADÍSTICAS Y EL TRABAJO DE CAMPO

La importancia que en el estudio se da a cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y cooperativas agrarias obliga a disponer de información amplia y precisa de dichas entidades. Habida cuenta de que la información existente en los registros oficiales de estas empresas es escasa y poco fiable ha sido necesario realizar una encuesta diferente para cada uno de los tres grupos de empresas considerados. De todo el proceso de elaboración de las encuestas, confección de Directorios, diseño de muestras, nivel de respuesta y fiabilidad de resultados se ofrece cumplida información en la Memoria Estadística del Libro Blanco y en los Anexos del mismo. En este Informe se sintetizan los aspectos mas relevantes de la Memoria estadística que son los siguientes:

- 1º. El trabajo de campo se ha realizado en el primer trimestre de 1997 sobre una muestra inicial de 675 empresas elegidas de entre los Directorios elaborados por CIRIEC-España a partir de registros oficiales completados con otras fuentes. Dichos Directorios están cerrados a 31 de diciembre de 1995 y se han confeccionado con los datos del directorio básico facilitado por la antigua Conselleria de Trabajo de la Generalitat Valenciana para cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales y, para las cooperativas agrarias, con el directorio básico suministrado por el Instituto de Cooperativismo Agrario Valenciano. Las cifras de las empresas de los directorios básicos iniciales han sido depuradas contando con el asesoramiento de las distintas federaciones empresariales, las bases de datos de CIRIEC-España y fundamentalmente los listados proporcionados desde la Dirección General de Fomento de la Economía Social del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, elaborados con datos procedentes de la Seguridad Social. Debe considerarse, pues, el desfase entre la fecha de cierre de los Directorios (31-12-95) y la de realización de las encuestas (1º trimestre de 1997). Un desfase de 15 meses que ha impedido incluir en la investigación a todas las empresas creadas en ese periodo de tiempo y a las que, registradas con anterioridad al 31-12-95, han cesado en su actividad antes del primer trimestre de 1997.
- 2º. El número de empresas con actividad en el primer trimestre de 1997, de las incluidas en el Directorio, demuestra cuanto se ha dicho acerca de la escasa fiabilidad de los directorios iniciales elaborados con los registros ofi-

ciales. En efecto, sobre 3.605 empresas teóricamente existentes, solo tenían actividad en el periodo de referencia 2.011 entidades. Sin embargo, llama la atención la apreciable calidad de los directorios depurados ya que la diferencia entre el número de entidades de estos últimos y el de las que realmente tenían actividad ha sido inferior al 15%. La fiabilidad del número estimado de empresas con actividad debe medirse a partir del epígrafe nº 4 del Cuadro nº I.1 que mide el error de muestreo en los universos finales estimados al 95% de confianza.

- 3°. Las cifras estimadas de empresas con actividad suponen una severa corrección de los registros y directorios iniciales existentes. La corrección es fundada, por cuanto se trata de cifras estimadas sobre tres encuestas rigurosas y amplias, con un alto nivel de fiabilidad. Sin embargo, no hay que olvidar que junto a la población estimada también tienen actividad las empresas vivas en el 1º trimestre de 1997 de las creadas con posterioridad al 31-12-1995 y que no han sido recogidas en los directorios. En todo caso, la revisión al alza de las estimaciones calculadas no introducirán cambios significativos en los resultados expuestos.
- 4°. El tamaño de la muestra final, esto es, el número de cuestionarios recogidos por los agentes es de 645 encuestas y su desagregación viene reflejada en el epígrafe nº 7 del Cuadro nº I.1.
- 5°. El error de muestreo para las estimaciones al 95% de confianza en el caso más desfavorable viene señalado para cada grupo de empresas y para el conjunto de ellas en el epígrafe nº 8 del Cuadro nº I.1, con unos porcentajes de error que permiten obtener conclusiones con un alto nivel de fiabilidad.
- 6°. Todos los Cuadros de este Informe y del Libro Blanco en donde se cita como fuente informativa “CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco” han sido elaborados a partir del Anexo Estadístico del Libro Blanco cuyas Tablas constituyen la explotación estadística de las tres encuestas realizadas para el mencionado Libro.

Respecto a las estadísticas utilizadas para ofrecer información de otras empresas de la economía social consideradas en este estudio ya ha sido señalado que provienen de registros oficiales, federaciones representativas, Banco de España, Instituto Valenciano de Finanzas, Instituto Valenciano de Estadística y bases de datos del CIRIEC-España.

CUADRO Nº I.1

CONCEPTOS	CTA^(*)	SAL^(*)	C.A.^(*)	TOTAL
1. Nº de empresas en directorios iniciales a 31-12-95	1.863	1.045	697	3.605
2. Nº de empresas en directorios depurados a 31-12-95	1.183	583	594	2.360
3. Nº estimado de empresas con actividad a 31-12-95	982	512	517	2.011
4. Error de muestreo en los universos finales estimados al 95% de confianza	3,77%	3,52%	3,67%	3,68%
5. Muestra diseñada (sin suplentes)	250	125	300	675
6. Nº de empresas visitadas	365	320	424	1.109
7. Nº de cuestionarios recogidos	243	135	267	645
8. Error de muestreo para las estimaciones al 95% de confianza, en el caso más desfavorable	5,45%	7,23%	4,17%	5,68%

(*)

CTA: Cooperativas de Trabajo Asociado

SAL: Sociedades Anónimas Laborales

C.A: Cooperativas Agrarias

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

I.5.3. LAS GRANDES CIFRAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Las cifras que se ofrecen en este Informe proceden de dos fuentes bien distintas. La primera de ellas corresponde a la explotación estadística que se ha hecho de las tres encuestas realizadas para el Libro Blanco a cooperativas de trabajo asociado, sociedades anónimas laborales y cooperativas agrarias. La segunda fuente, con distintos niveles de fiabilidad, está constituida por un conjunto de informaciones obtenidas a partir de registros y organismos oficiales, federaciones y bases de datos del CIRIEC-España.

Este apartado se divide en dos grandes bloques. En el primero de ellos se presentan las cifras agregadas del trabajo de campo realizado mediante encuestas por muestreo a cooperativas de trabajo asociado (CTA), sociedades anónimas laborales (SAL) y cooperativas agrarias. En el segundo bloque se integran los datos de las mencionadas empresas con los del resto de entidades de la economía social estudiadas en el Libro Blanco y que se han obtenido por otros procedimientos.

I.5.3.1 LAS CIFRAS AGREGADAS DEL TRABAJO DE CAMPO: COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO, SOCIEDADES ANÓNIMAS LABORALES, COOPERATIVAS AGRARIAS

A) Número de empresas y socios

El Cuadro nº I.2 pone de relieve los siguientes aspectos:

- a) Los tres grupos de empresas estudiadas tienen una importante presencia en todo el ámbito de la Comunidad Valenciana y constituyen una realidad consolidada en la misma. La provincia de Valencia agrupa a más del 50% de todas las empresas y socios.
- b) Los datos disponibles para años precedentes permiten afirmar que, además de ser una realidad consolidada, las cooperativas agrarias y empresas de trabajo asociado han experimentado un fuerte crecimiento. Así, las cooperativas agrarias han incrementado el número de socios activos de forma espectacular, alcanzando en 1995 una cifra próxima a los 400.000. Las coo-

perativas de trabajo asociado han pasado de 502 entidades en 1990 a 982 en 1995 mientras que las sociedades laborales han aumentado en el mismo periodo de 381 a 512 entidades.

CUADRO N° I.2
ENTIDADES Y N° DE SOCIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL VALENCIANA.
AÑO 1995

PROVINCIA	C.T.A.		S.A.L.		COOP. AGRARIAS	
	Entidades	Socios	Entidades	Socios	Entidades	Socios
Alicante	252	2.150	154	1.454	116	69.600
Castellón	69	424	75	398	143	115.687
Valencia	661	5.881	283	3.452	258	210.786
Comunidad Valenciana	982	8.455	512	5.304	517	396.073

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

B) Empleo

El Cuadro n° I.3 hace referencia a los trabajadores empleados en cada uno de los grupos de empresas estudiadas.

CUADRO Nº I.3
TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS CTA, SAL Y C.A. VALENCIANAS
CREADAS CON ANTERIORIDAD AL 31-12-95 Y QUE ESTÁN EN
FUNCIONAMIENTO EN EL 1º TRIMESTRE DE 1997

PROVINCIA	Nº DE TRABAJADORES			TOTAL
	CTA	SAL	C.A.	
Alicante	2.910	2.565	22.188	27.663
Castellón	635	717	10.868	12.220
Valencia	9.682	4.997	3.712	18.391
Comunidad Valenciana	13.227	8.279	36.768	58.274

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

Las reflexiones de detalle para cada uno de los grupos de empresas se realizan en el apartado correspondiente a las mismas, pero algunas observaciones globales merecen ser apuntadas.

En primer lugar, los trabajadores empleados en las empresas de trabajo asociado valencianas se han incrementado en un 31% a lo largo del quinquenio 1991-1995 que en el conjunto de la Comunidad Valenciana se ha caracterizado por la disminución del nivel de empleo.

En segundo lugar, la década de los 90 ha supuesto en las cooperativas agrarias un espectacular aumento del empleo ya que de algo más de 10.000 puestos de trabajo (entre fijos y eventuales) del año 1989 se ha pasado a los 36.000 de 1995, de los que aproximadamente la mitad corresponden a empleo fijo.

En tercer lugar, el empleo existente en estos tres grupos de empresas se ha incrementado durante un quinquenio, el 91-95, caracterizado por la disminución del nivel de empleo, de modo que en 1995 *supone el 6,6% del total de trabajo asalariado en la Comunidad Valenciana*. El porcentaje, referido al total de empleo, disminuye al 4,6%, pero una valoración más adecuada de la importancia del empleo en las cooperativas y sociedades laborales es la que lo relaciona con *el trabajo asala-*

riado del conjunto del sector privado respecto al cual el empleo en empresas de trabajo asociado y cooperativas agrarias representa un *porcentaje próximo al 8,5%*. Como se comprobará más adelante, estos porcentajes se incrementan al contemplar el conjunto del empleo existente en toda la economía social

C) Ventas y valor añadido

Las ventas realizadas por los tres grupos de empresas investigadas (Cuadro nº I.4) se cifran para el año 1995 en 354.000 millones de pesetas, si tomamos como equivalente a ventas la cifra de “Ingresos de explotación”, que es la recogida en los estados financieros incluidos en las encuestas. Aunque el mayor porcentaje de ingresos de explotación corresponde a las cooperativas agrarias (56% del total), el valor añadido es mayor en las empresas de trabajo asociado.

CUADRO Nº I.4
VOLUMEN DE INGRESOS DE EXPLOTACIÓN Y VALOR AÑADIDO EN 1995.
EMPRESAS VALENCIANAS DE ECONOMÍA SOCIAL.
(DATOS AGREGADOS EN MILLONES DE PESETAS)

Clase de empresa	Ingresos explotación	Valor añadido	Valor añadido /ingresos. explotación x100
Cooperativas Agrarias	180.371,1	41.556,4	23,0%
Cooperativas Trabajo Asociado	72.108,3	27.555,0	38,2%
Sociedades Anónimas Laborales	83.010,5	27.453,4	33,1%
TOTAL	335.489,9	96.564,8	28,7%

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

D) Distribución de resultados de ejercicio

El Cuadro nº I.5 permite comprobar como la inmensa mayoría de los grupos de empresas investigadas destinan la mayor parte de sus excedentes de libre disposición a la financiación de la empresa.

**CUADRO Nº I.5
DESTINO MÁS GENERALIZADO DEL EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN.
EMPRESAS CREADAS CON ANTERIORIDAD AL 31-12-95 Y
ECONÓMICAMENTE ACTIVAS EN EL 1º TRIMESTRE DE 1997**

Destino del excedente	CTA		SAL		C.A.	
	nº	%	nº	%	nº	%
Autofinanciación de la compra	776	79	507	99	501	97
Retornos cooperativos o retribución del capital	206	21	5	1	16	3
TOTAL	982	100	512	100	517	100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

E) Análisis económico-financiero

La ratio de liquidez es un indicador de la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo en sus vencimientos, desde un punto de vista estático. Los ratios de liquidez de las empresas estudiadas se encuentran dentro de valores considerados normales ya que el valor promedio de la empresa española en la secuencia temporal 1981-1990 es de 1'16. Las sociedades laborales se encuentran ligeramente por debajo de dicho valor, mientras que las cooperativas de trabajo asociado muestran un valor más alto, de 1'36 para el año 1995. Por su parte, las cooperativas agrarias ofrecen distorsionado su ratio de liquidez al haberse incluido en sus balances los datos de las secciones de crédito que, si se desagregan, ofrecen un ratio de liquidez para las cooperativas agrarias ligeramente superior a uno.

La ratio de endeudamiento mide el endeudamiento total de la empresa, entendido este como el peso que tienen las deudas sobre la estructura financiera de la empresa. Un excesivo endeudamiento compromete la solvencia y estabilidad de la em-

presa. Un escaso endeudamiento podría perjudicar su rentabilidad en función del rendimiento de sus activos. Los ratios de endeudamiento de las empresas de trabajo asociado para los años estudiados presentan valores normales, ligeramente por encima del valor medio suministrado para las empresas españolas por la Central de Balances del Banco de España, de 0,59 para el año 1992.

El endeudamiento a corto establece la relación entre la deuda que financia la parte de circulante no cubierta con recursos permanentes (fondos propios y deuda a largo) y la deuda total. Esta ratio es mayor en empresas con poco inmovilizado y en pymes, por la dificultad que suelen tener estas en emitir deuda.

La ratio de rotación indica el movimiento que en un periodo de tiempo tiene una cuenta o masa patrimonial por cociente entre la magnitud-flujo o corriente y la magnitud-fondo o stock. En condiciones normales interesa que esta ratio evolucione al alza.

La ratio de rentabilidad financiera que mide la relación entre el beneficio neto y los fondos propios es mayor en las empresas de trabajo asociado que en las cooperativas agrarias, resultado lógico si se tiene en cuenta que las cooperativas agrarias operan con “excedente cero”.

La ratio de solvencia, también denominada de garantía frente a terceros, mide la garantía patrimonial que la empresa ofrece a su acreedores, siendo un valor de referencia aceptable el de 1,6 por lo que, en su conjunto, cabe considerar que las empresas estudiadas presentan valores normales de solvencia.

CUADRO Nº I.6
CUENTA DE RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO DE
LA COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 1995 (DATOS ESTIMADOS PARA EL
TOTAL DE LA POBLACIÓN EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO	CTA	%	SAL	%	TOTAL	%
TOTAL DEBE (GASTOS)	73.971,1	100	84.463,0	100	158.434,1	100,00
1. Consumos de explotación	37.029,9	50,06	47.189,5	55,87	84.219,4	53,15
2. Gastos de personal	23.234,3	31,41	19.071,7	22,58	42.306,0	26,70
3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	1.760,5	2,38	2.060,9	2,44	3.821,4	2,41
4. Variación de las provisiones de tráfico y perdidas de crédito incobrables	177,5	0,24	785,5	0,93	963,0	0,61
5. Otros gastos de Explotación	7.530,3	10,18	8.370,3	9,91	15.900,6	10,03
6. Gastos financieros y asimilados	2.152,6	2,91	2.914,0	3,45	5.066,6	3,20
7. Provisiones	36,9	0,05	76,0	0,09	112,9	0,07
8. Gastos extraordinarios y otros ejercicios	377,3	0,51	168,9	0,20	546,2	0,34
9. Impuesto sobre sociedades y otros	118,4	0,16	1.022,0	1,21	1.140,4	0,71
10. RESULTADO DEL EJERCICIO (Beneficios)	1.553,4	2,10	2.804,2	3,32	4.357,6	2,75
TOTAL HABER (INGRESOS)	73.971,1	100	84.463,0	100	158.434,1	100,00
11. Ingresos de explotación	72.114,4	97,49	83.010,2	98,28	155.124,6	97,91
12. Ingresos financieros	369,9	0,50	591,3	0,70	961,2	0,61
13. Ingresos extraordinarios y otros	673,1	0,91	194,3	0,23	867,4	0,55
14. Subvenciones	133,2	0,18	202,7	0,24	335,9	0,21
15. RESULTADO DEL EJERCICIO (Pérdidas)	680,5	0,92	464,5	0,55	1.145,0	0,72

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

CUADRO Nº I.7
BALANCE ABREVIADO DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO DE LA
COMUNIDAD VALENCIANA EN 1995 ACTIVAS ECONÓMICAMENTE EN EL 1º
TRIMESTRE DE 1997. (DATOS ESTIMADOS PARA EL TOTAL DE LA
POBLACIÓN EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO	CTA	%	SAL	%	TOTAL	%
A) Socios, desembolso no exigido	546,2	1,18	953,2	1,88	1.499,4	1,54
B) Inmovilizado	19.002,7	41,05	18.085,7	35,67	37.088,4	38,23
B.1) Gastos de Establecimiento	101,8	0,22	192,7	0,38	294,5	0,30
B.2) Inmovilizaciones inmateriales	1.583,2	3,42	1.252,4	2,47	2.835,6	2,92
B.3) Inmovilizaciones materiales	16.651,1	35,97	15.778,7	31,12	32.429,8	33,43
B.4) Inmovilizaciones financieras	578,6	1,25	381,5	1,64	960,1	0,99
B.5) Acciones propias	88,0	0,19	30,4	0,06	118,4	0,12
C) Gastos distribuir en varios ejercicios	240,7	0,52	410,7	0,81	651,4	0,67
D) Activo circulante	26.501,9	57,25	31.253,2	61,64	57.775,1	59,56
D.1) Socios desembolsos exigidos			221,7	0,24	221,7	0,23
D.2) Existencias	6.221,6	13,44	9.562,5	18,86	15.784,1	16,27
D.3) Deudores	13.757,8	29,72	17.168,0	33,86	30.925,8	31,80
D.4) Inversiones finan. temporales	1.314,7	2,84	1.647,8	3,25	2.962,5	3,05
D.5) Acciones propias a corto plazo			45,6	0,09	45,6	0,05
D.6) Tesorería	5.217,1	11,27	2.626,4	5,18	7.843,5	8,09
D.7) Ajustes por periodificación	(9,3)	(0,02)	81,1	0,16	71,8	0,07
TOTAL ACTIVO (A+B+C+D)	46.291,5	100	50.702,8	100	96.994,3	100
A) Fondos Propios	15.280,8	33,01	16.093,1	31,74	31.373,9	32,34
A.1) Capital suscrito	6.175,3	13,34	8.239,2	16,25	14.414,5	14,86
A.2) Prima de emisión	23,1	0,05	50,7	0,09	78,8	0,08
A.3) Reservas	8.475,9	18,31	5.729,4	11,30	14.205,3	14,64
A.4) Resultados ejercicios anteriores	(268,5)	(0,58)	(263,6)	(0,71)	(532,1)	(0,54)
A.5) Pérdidas y Ganancias	898,1	1,94	2.337,4	4,61	3.235,5	3,33
A.6) Dividendos a cuenta	(27,7)	(0,06)			(27,7)	(0,03)
B) Ingresos a distribuir varios ejercicios	1.087,9	2,35	897,4	1,77	1.985,3	2,05
C) Provisiones Riesgo y Gastos (largo)	50,9	0,11	81,1	0,16	132,0	0,14
D) Acreedores a largo plazo	10.323,0	22,30	5.810,5	11,46	16.133,5	16,63
E) Acreedores a corto plazo	19.451,7	42,02	27.820,6	54,87	47.272,3	48,74
F) Provisiones para Riesgos y Gastos.	97,2	0,21			97,2	0,10
TOTAL PASIVO (A+B+C+D+E+F)	46.291,5	100	50.702,8	100	96.994,3	100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

CUADRO Nº I.8
BALANCE ABREVIADO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA
COMUNIDAD VALENCIANA CORRESPONDIENTE A 31-12-95 (DATOS
ESTIMADOS PARA EL TOTAL DE LA POBLACIÓN EN MILLONES DE PESETAS)

	Millones de pts.	%
A) Socios, desembolsos no exigidos	653,5	0,27
B) Inmovilizado	60.967,2	25,19
B.1 Gastos de establecimiento	82,2	0,03
B.2 Inmovilizaciones Inmateriales	452,4	0,19
B.3 Inmovilizaciones Materiales	46.174,8	19,08
B.4 Inmovilizaciones Financieras	13.996,2	5,78
B.5 Inversión de Fomento y Promoción Cooperativa	261,6	0,11
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	98,2	0,04
D) Activo Circulante	145.511,2	60,11
D.1 Socios, desembolsos exigidos	226,5	0,09
D.2 Existencias	10.368,2	4,28
D.3 Deudores	20.503,1	8,47
D.4 Inversiones financieras temporales	76.556,4	31,63
D.5 Tesorería	36.066,2	14,90
D.6 Ajustes de periodificación	1.790,3	0,74
D.7 Fondo líquido de Fomento y Promoción del coop.	0,5	
E) Inversiones crediticias	34.823,1	14,39
TOTAL ACTIVO	242.053,2	100
A) Fondos Propios	52.448,6	21,67
A.1 Capital suscrito	18.225,1	7,53
A.2 Actualización Aportaciones	27,9	0,01
A.3 Reservas	32.346,6	13,36
A.4 Resultado ejercicio anterior	(811,1)	(0,33)
A.5 Perdidas y Ganancias	2.660,1	1,10
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	6.643,0	2,74
C) Provisiones para riesgos y gastos	1.074,3	0,44
D) Fondo de Fomento y Promoción Cooperativa	852,6	0,35
E) Acreedores a largo plazo	9.074,3	3,75
F) Acreedores a corto plazo	33.612,2	13,89
G) Depósitos sección de crédito	138.348,2	57,16
TOTAL PASIVO	242.053,2	100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

CUADRO I.9
CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN LA
COMUNIDAD VALENCIANA. 1995. (DATOS ESTIMADOS PARA EL TOTAL DE
LA POBLACIÓN EN MILLONES DE PESETAS)

	Millones de pts.	%
Ingresos de Explotación	198.982	100
Consumos de Explotación	145.204,1	72,97
Gastos de personal	33.294,3	16,73
Dotación amortizaciones inmovilizado	4.266,3	2,15
Variación provisiones tráfico y perdidas incobrables	2.433,0	1,22
Otros gastos de explotación	12.748,7	6,41
Resultados de Explotación	1.035,6	0,52
Resultados Financieros	171,1	0,08
Resultados Ordinarios	1.206,6	0,60
Resultados Extraordinarios	1.760,3	0,88
Beneficios antes de impuestos	2.967,5	1,49
Resultados del ejercicio	2.659,9	1,33

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

CUADRO Nº I.10
EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS.
AÑOS 1994 Y 1995

RATIOS	CTA		SAL		Agrarias ⁽¹⁾	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Liquidez						
Activo circulante/Deuda corto plazo	1,38	1,36	1,15	1,12	3,15	4,32
Endeudamiento						
Deuda total/Pasivo	0,59	0,64	0,65	0,66	0,23	0,17
Deuda a corto/Deuda total	0,65	0,65	0,78	0,82	0,81	0,78
Gastos financieros/Ingresos de explotación	0,03	0,03	0,03	0,03		
Rotación						
Ingresos de explotación/Activo	1,52	1,55	1,71	1,63	0,89	0,82
Rentabilidad						
Beneficio/Fondos propios	0,08	0,06	0,12	0,14	0,04	0,05
Solvencia						
Activo total/Pasivo exigible	1,68	1,55	1,51	1,50	4,22	5,67

(1) Incluye Secciones de Crédito

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

I.5.3.2. LA ECONOMÍA SOCIAL VALENCIANA EN CIFRAS

El Cuadro I.11 integra los datos obtenidos en las encuestas realizadas a cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y cooperativas agrarias con los datos disponibles del resto de entidades de la economía social. Las 2.340 empresas no financieras de la economía social agrupan a más de medio millón de socios y dan empleo a 60.000 trabajadores generando unas ventas próximas al medio billón de pesetas. Aunque muchas de las actividades de las entidades pertenecientes a la economía social aún no han podido ser cuantificadas y la importancia de dicho sector es mucho mayor de la reflejada en las estadísticas ofrecidas, los datos disponibles

permiten afirmar que la economía social constituye un imprescindible elemento de cohesión social y creación de riqueza en la Comunidad Valenciana.

En particular, debe resaltarse que la cifra de empleo que se refleja en el Cuadro I.11 es muy inferior a la existente. Respecto a las empresas no financieras de la economía social, no se ofrecen datos de cooperativas eléctricas, de servicios, de viviendas y de transportes. Sin embargo, *estas cooperativas dan empleo a más de 3.000 personas*, considerando que la actividad promotora de las cooperativas de viviendas utiliza a empresas lucrativas del sector de la Construcción con más de 2.000 trabajadores. Por otra parte, las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (asociaciones y fundaciones) emplean, sin ningún género de dudas a *más de 3.000 trabajadores*, habida cuenta de que solo las asociaciones de servicios sociales emplean a 2.000 asalariados. *En conclusión, los trabajadores empleados en el conjunto de la economía social valenciana en el año 1995 suponen una cifra total superior a los 68.386 trabajadores, lo que significa un porcentaje del 10% del total de trabajadores asalariados del sector privado, excluidos funcionarios y trabajadores del sector público.*

CUADRO Nº I.11
CONJUNTO DE EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL VALENCIANA.
AÑO1995 PRINCIPALES MAGNITUDES
(UNIDADES MONETARIAS EN MILLONES DE PESETAS)

CLASES ENTIDADES	ENTIDADES	SOCIOS	EMPLEO	VALOR	
				AÑADIDO	VENTAS
Cooperativas Trabajo Asociado	982	8.455	13.227	27.555	72.108 ⁽¹⁾
Sociedades Laborales	512	5.304	8.279	27.453	83.010 ⁽¹⁾
Cooperativas Agrarias	517	396.073	36.768	41.556	180.371 ⁽¹⁾
Cooperativas Consumidores	11	92.590	1.805	ND	60.000
Cooperativas eléctricas	15	29.568	ND	ND	1.829
Cooperativas servicios	79	9.308	ND	ND	4.850
Cooperativas viviendas	153	6.000	ND	ND	33.000 ⁽²⁾
Cooperativas transportes	71	7.250	ND	ND	1.025
1. TOTAL EMPRESAS NO FINAN- CIERAS ECONOMÍA SOCIAL	2.340	554.548	60.079	96.564	436.193
2. INSTITUCIONES DE CRÉDITO DE LA ECONOMÍA SOCIAL (COOPERATIVAS DE CRÉDITO)	41	275.054	2.307	ND	ND
3. EMPRESAS DE SEGUROS DE LA ECONOMÍA SOCIAL (MUT. DE PREVISIÓN SOCIAL)	26	27.399	ND	ND	818⁽³⁾
4. INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO AL SERVICIO DE LOS HOGARES (ASOCIA- CIONES Y FUNDACIONES)	11.161	ND	ND	ND	ND
(1+2+3+4) TOTAL ECONOMÍA SOCIAL	13.568	857.001	62.386	96.564	437.011

(1) Ingresos de explotación. (2) Formación Bruta de Capital Fijo. (3) Cuotas recaudadas.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco. Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, Banco de España, Instituto valenciano de Finanzas, Registro Asociaciones Generalitat Valenciana, Centro de Fundaciones, Federación Mutualidades Comunidad Valenciana.

I.5.4. LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO

En el Libro Blanco de la economía social de la Comunidad Valenciana se realiza un análisis por separado de las cooperativas de trabajo asociado (CTA) y de las sociedades laborales (SAL). Sin embargo, como viene siendo tradicional en los estudios impulsados desde el CIRIEC-España en relación con estas empresas, en este Informe general se efectúa un análisis conjunto de las mismas. Ya se ha señalado con reiteración que, por la base social de las CTA y SAL (mayoritariamente constituida por trabajadores de los sectores de servicios e industrial), por la finalidad que las impulsa (crear y/o mantener empleo en empresas autogestionadas) y por la realidad empresarial que configuran (Pymes enclavadas preferentemente en sectores industrial y de servicios) no existen razones que aconsejen un análisis separado de CTA y SAL. Por el contrario, los estudios conjuntos de CTA y SAL realizados han permitido resaltar y confirmar ahora de nuevo la contribución que estas empresas de trabajo asociado pueden hacer a la creación de empleo y a la consolidación de un importante sector de la economía social en la Comunidad Valenciana.

El Cuadro nº I.16 muestra la distribución de las empresas de trabajo asociado valencianas por sectores de actividad económica. El origen histórico de las SAL en enclaves industriales se deja notar, todavía, en el fuerte peso de estas empresas en el sector industrial, aunque este peso no ha hecho más que decrecer en los últimos años en beneficio del sector servicios.

Probablemente ésta es una de las diferencias más importantes entre las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, a saber, la del mayor peso específico de las sociedades laborales en el sector industrial, tanto en términos de nº de empresas como en empleo. *El 47% de las sociedades laborales y el 70% del empleo de las mismas está enclavado en el sector industrial, mientras que en las cooperativas de trabajo asociado esos porcentajes son del 31% y del 29,%. No está claro, sin embargo, que el mayor peso del sector industrial en las sociedades laborales se deba solo a la inercia histórica. Muchas de aquellas empresas industriales pioneras han desaparecido mientras que los datos disponibles permiten afirmar que en los últimos cinco años las sociedades laborales industriales constituidas suponen más de un 31% del total constituido en el mismo periodo mientras que las cooperativas de trabajo asociado industriales constituidas, apenas alcanzan el 20% del total.*

Las 1.500 empresas de trabajo asociado valencianas proporcionan empleo directo a 21.500 trabajadores y generan unos ingresos de explotación de 155.000 mi-

llones de pesetas. Por provincias, la de Valencia concentra el 63% de las entidades, Alicante el 27% y el 10% restante se sitúa en Castellón. Sin embargo, el peso específico de las sociedades laborales en la provincia de Alicante es mayor que el de las cooperativas de trabajo asociado ya que de todas las sociedades laborales valencianas, el 30% se ubica en dicha provincia, en la que se incluye un porcentaje del 25% del total de cooperativas de trabajo asociado.

En cuanto a la antigüedad de las empresas, el Cuadro nº I.14 pone de manifiesto que un 60% de las empresas de trabajo asociado y un 51% del empleo existente al final del año 1995 se han creado en el quinquenio 1991-1995. La renovación ha sido mucho más profunda en el caso de las sociedades laborales ya que en este último quinquenio se han creado el 71% de las mismas y el 51% del empleo existente al final del año 1995. El tamaño medio de las empresas por número de trabajadores ha seguido una tendencia decreciente si bien las sociedades laborales, que tienen una dimensión media mayor que las cooperativas de trabajo asociado, han moderado esa tendencia a la baja. Las sociedades laborales existentes a final de 1995 que han sido creadas antes de 1986 tienen una media de 36 trabajadores por empresa y se sitúan en el sector industrial mientras que las cooperativas de trabajo asociado creadas en la misma época, también están enclavadas mayoritariamente en el sector industrial y tienen una media de 22 trabajadores por empresa. Ha sido a partir de 1986 cuando se ha producido un brusco descenso del tamaño medio de las nuevas empresas, coincidiendo con la expansión de las experiencias de trabajo asociado en el sector servicios.

El 97% de las empresas de trabajo asociado tienen menos de 51 trabajadores ya que solo 38 de estas empresas igualan o sobrepasan la mencionada cifra. Incluso la inmensa mayoría de estas empresas, el 89%, tienen entre 1 y 25 trabajadores, observándose que a medida que crece el tamaño medio de las empresas, aumenta el peso específico de las sociedades laborales.

Las empresas de trabajo asociado valencianas han confirmado en los últimos cinco años una de las más importantes conclusiones del Libro Blanco de la Economía Social en España: la gran capacidad de estas empresas para crear empleo.

Aún considerando que en el quinquenio 1991-1995 la población ocupada valenciana ha disminuido, las empresas de trabajo asociado han sido capaces en el mismo periodo de aumentar su empleo directo en un 31%, pasando de 16.447 trabajadores empleados en 1990 (datos del Libro Blanco de la Economía Social en España) a 21.506 en 1995.

La creación de empleo estable en mayor proporción que el resto de empresas es otra de las características de las empresas de trabajo asociado. Mientras que en

el conjunto del sistema productivo valenciano el 41% de los trabajadores asalariados tiene un contrato temporal, este porcentaje es inferior al 33% en las empresas de trabajo asociado. No obstante lo anterior, el incremento de trabajadores con contrato temporal en estas últimas empresas ha sido muy importante si se tiene en cuenta que en 1990 la población asalariada con contrato temporal de las empresas de trabajo asociado españolas suponía solo un 17% del total de trabajadores de dichas empresas.

En el Cuadro nº I.12 puede apreciarse por sectores económicos la distribución porcentual de trabajadores con contrato indefinido y temporal. En todos los sectores, las empresas de trabajo asociado ofrecen empleo estable en mayor proporción que el resto de las empresas, siendo en la agricultura y en la construcción donde mayor es la diferencia de comportamiento entre unas empresas y otras.

CUADRO Nº I.12
TRABAJADORES SEGÚN TIPOS DE CONTRATO Y SECTOR ECONÓMICO.
AÑO 1995

SECTOR ECONOMICO	EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO		CONJUNTO DE EMPRESAS(*)	
	INDEFINIDOS %	TEMPORALES %	INDEFINIDOS %	TEMPORALES%
AGRICULTURA	85,3	14,7	44,8	55,2
INDUSTRIA	68,9	31,1	59,2	40,8
CONSTRUCCIÓN	53,6	46,4	31,5	68,5
SERVICIOS	68,2	31,8	63,2	36,8
TOTAL PROMEDIO PONDERADO	67,3	32,7	58,8	41,2

(*) Datos del 1º trimestre de 1994

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco. INE, EPA.

Otras cifras significativas de las empresas de trabajo asociado valencianas vienen recogidas en el Cuadro nº I.13, mientras que el análisis financiero puede realizarse a partir de los balances y cuentas de resultados agregados de los Cuadros nº I.6 y I. 7 y de los ratios económico-financieros expuestos en el Cuadro nº I.10

CUADRO N° L13
LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN LA COMUNIDAD
VALENCIANA. PRINCIPALES MAGNITUDES. AÑO 1995

CONCEPTO	UNIDADES
- Entidades activas ⁽¹⁾	1.494 entidades
- Ingresos	155.119 millones pts.
- Valor añadido	55.008 millones pts.
- Empleo	21.506 trabajadores
- Entidades afiliadas a Federaciones	40,5%
- Entidades que tienen gerente o director	77,7%
- Entidades que generan excedente	69,4%
- Entidades que generan pérdidas	30,6%
- % de la población asalariada valenciana del sector privado empleada en empresas de trabajo asociado	3,1%

(1) Creadas antes del 31-12-95 con actividad en 1º trimestre de 1997

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

**CUADRO N° I.14
DISTRIBUCIÓN POR ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO**

AÑO DE CONSTITUCION	CTA		SAL		TOTAL		EMPLEO CTA		EMPLEO SAL		TOTAL	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Trabajadores	%	Trabajadores	%	Trabajadores	%
Hasta 1980	63	6,4	63	4,2	1.373	10,4	1.373	10,4	1.373	6,4	1.373	6,4
1981-1985	160	16,3	200	13,4	3.476	26,3	3.476	26,3	1.428	17,3	4.904	22,8
1986-1990	234	23,9	340	22,7	2.775	21,0	2.775	21,0	1.546	18,7	4.321	20,1
1991-1995	525	53,4	891	59,6	5.603	42,4	5.603	42,4	5.305	64,0	10.908	50,7
TOTAL	982	100,0	1.494	100,0	13.227	100,0	13.227	100,0	8.279	100,0	21.506	100,0

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

CUADRO Nº 115
DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO VALENCIANAS, SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES

Trabajadores	CTA		SAL		TOTAL		EMPLEO CTA		EMPLEO SAL		TOTAL	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Trabajadores	%	Trabajadores	%	Trabajadores	%
1 a 5	281	28,6	146	28,5	427	28,6	1.279	9,7	548	6,62	1.827	8,5
6 a 10	329	33,5	123	24,0	452	30,2	2.440	18,5	932	11,26	3.372	15,7
11 a 25	295	30,0	158	30,8	453	30,3	4.807	36,3	2.521	30,45	7.328	34,1
26 a 50	588	5,9	67	13,2	125	8,4	2.294	17,3	2.414	29,16	4.708	21,9
51 a 500	20	2,0	18	3,5	38	2,5	2.409	18,2	1.864	22,51	4.273	19,9
TOTAL	982	100,0	512	100,0	1.494	100,0	13.227	100,0	8.279	100,0	21.506	100,0

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

**CUADRO Nº I.16
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO POR
SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA. AÑO 1995**

	CTA		SAL		TOTAL EMPRESAS TRAB. ASOCIADO	
	nº	%	nº	%	nº	%
Sectores						
Primario	36	3,7	13	2,5	49	3,3
Construcción	164	16,7	43	8,4	207	13,9
Industria Manufacturera(*)	164	16,7	114	22,3	278	18,6
Metal-Maquinaria	60	6,1	51	10,0	111	7,4
Otras industrias	77	7,8	74	14,5	151	10,1
Comercio, hostelería y reparación	201	20,5	122	23,8	323	21,6
Otros servicios	280	28,5	95	18,5	375	25,1
TOTAL	982	100	512	100	1.494	100

(*) Textil-confección, Cuero-calzado y Madera-mueble

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

CUADRO Nº L17
TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO
EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 1995

SECTORES	CTA			SAL			Total		
	Fijos	Eventuales	Total	Fijos	Eventuales	Total	Fijos	Eventuales	Total
1.- Agricultura	214	37	251	69	12	81	283	49	332
2.- Construcción	968	832	1.800	187	169	356	1.155	1.001	2.156
3.- Industria	2.684	1.178	3.862	3.946	1.816	5.762	6.630	2.994	9.624
Industria manufacturera (*)	1.831	907	2.738	2.744	1.227	3.971	4.575	2.134	6.709
Metal-maquinaria	249	121	370	490	317	807	739	438	1.177
Otras industrias	604	150	754	712	272	984	1.316	422	1.738
4.- Servicios	5.099	2.215	7.314	1.302	778	2.080	6.401	2.993	9.394
Comercio, hostelería, reparaciones	1.740	363	2.103	686	209	895	2.426	572	2.998
Otros servicios	3.359	1.852	5.211	616	569	1.185	3.975	2.421	6.396
TOTAL TRABAJADORES	8.965	4.262	13.227	5.504	2.775	8.279	14.469	7.037	21.506
%	67,8	32,2	100	66,5	33,5	100	67,2	32,7	99,9

(*) Textil-confección, Cuero-calzado y Madera-mueble

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco

I.5.5. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

El cooperativismo agrario se encuentra sólidamente implantado en la Comunidad Valenciana con un importante volumen de socios y de cuota de mercado que, además, han conocido un notable auge en los últimos diez años. En efecto, las cooperativas agrarias valenciana tienen mayor número de socios que ninguna otra comunidad autónoma mientras que la cuota de mercado de la mayoría de productos supera a la media nacional. Respecto a su evolución, aunque es cierto que el cooperativismo agrario valenciano tiene una larga tradición, ha sido durante la última década cuando más profundas transformaciones ha experimentado en el desarrollo de sus actividades empresariales, de manera que el 70% de las cooperativas de segundo grado valencianas se constituyen después de 1985.

Las cooperativas más numerosas por sectores de actividad son las cítrícolas, hortofrutícolas, almazaras, vitivinícolas y de frutos secos, mientras que por facturación destacan las de cítricos, arroz, apicultura y hortofrutícolas. El 70% de la superficie de cultivo valenciana en los productos más significativos y que se reflejan en el Cuadro nº I.19 está asociada a cooperativas agrarias, observándose una nítida diferencia entre los tipos de cultivos por provincias, siendo los cítricos comunes a Castellón y Valencia mientras que la comercialización de frutos secos y aceite es frecuente en las cooperativas agrarias de Castellón, frente a la de arroz y vino en las cooperativas de la provincia de Valencia. La provincia de Alicante, más débil en la implantación de su cooperativismo agrario, tienen como actividad más frecuente en sus cooperativas la producción de aceite.

Aunque la creación de empleo no constituye en sí mismo uno de los objetivos del cooperativismo agrario, es preciso destacar la expansión del empleo en cooperativas agrarias que se ha producido en los últimos cinco años, alcanzándose los 70 empleos por cooperativa, de los que la mitad son fijos.

Si bien el cooperativismo agrario valenciano tiene un desarrollo empresarial muy superior al del resto de España, el tamaño de las cooperativas medido en cifras de negocios continúa 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 pesetas de facturación media de las cooperativas europeas en 1992, las cooperativas agrarias valencianas apenas facturaban 300 millones en ese mismo año, si bien en los últimos tres años se ha registrado un fuerte crecimiento, realizándose una facturación media por cooperativa de 384 millones de pesetas en 1995.

La estacionalidad de la producción principal de las cooperativas agrarias valenciana constituye otro importante problema ya que el 38% de las mismas tienen periodos de inactividad de 5,5 meses al año, situación que se agrava en la provincia de Alicante con periodos de inactividad de 7 meses para la mitad de las cooperativas.

La necesidad de concentración e integración empresarial explica el alto porcentaje de participación de estas empresas en estructuras de 2º grado, de manera que el 67% de las cooperativas valencianas forma parte de alguna de ellas, al mismo tiempo que se da un alto nivel de vertebración representativa ya que el 90% de las cooperativas forma parte de alguna federación.

Para concluir, es preciso referirse al cooperativismo de crédito que, a través de las Cajas Rurales y de las secciones de Crédito de las propias cooperativas agrarias ha desempeñado, y continúa haciendolo en la actualidad, un papel determinante en los procesos de modernización de la agricultura valenciana. El hecho de que cerca del 70% de las cooperativas agrarias desarrollen sus operaciones financieras principalmente con entidades cooperativas de crédito, pone de relieve la influencia de las mismas en las actividades agrarias, mereciendo ser destacadas las secciones de crédito de las cooperativas agrarias que, en número superior a las 130 y con recursos totales superiores a los 50.000 millones de pesetas, poseen un alto grado de especialización en las operaciones con el sector agrario.

CUADRO Nº I.18
EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.
PRINCIPALES MAGNITUDES

CONCEPTO	UNIDADES
- Entidades activas ⁽¹⁾	517 cooperativas
- Socios activos	396.073 socios
- Ingresos ⁽²⁾	180.371 millones pts.
- Valor añadido ⁽²⁾	41.556 millones pts.
- Superficie beneficiada.	424.000 Has.
- Empleo ⁽³⁾	36.768 trabajadores
- Entidades afiliadas a federaciones	465 cooperativas
- Entidades que forman parte de alguna cooperativa de 2º grado	346 cooperativas
- Cuota de mercado cooperativa por productos:	
Cítricos	46%
Hortalizas	43%
Frutas no cítricas.	46%
Vino ⁽⁴⁾	100%
Frutos secos	49%
Arroz ⁽⁵⁾	76%

(1) Creadas antes del 31-12-95 con actividad en el 1º trimestre de 1997

(2) En 1995

(3) El 50% es fijo

(4) Bajo valor añadido por venta en primera elaboración

(5) Escaso valor añadido por venta con cáscara, salvo un 5% de venta elaborado y envasado.

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

CUADRO N° I.19
SUPERFICIE BENEFICIADA POR LA FÓRMULA COOPERATIVA EN LA
COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 1995

Cultivo	Superficie (Ha.) Com.Valenciana	Superficie (Ha.) Coop. Agrarias	Superficie % beneficiada
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
TOTAL	605.000	424.000	70

(*) Se incluyen tierras de cultivo de comarcas limítrofes con la Comunidad Valenciana que son propiedad de cooperativistas valencianos.

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

I.5.6. LAS NUEVAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL

Al comienzo de este Informe ya se ha señalado el extraordinario desarrollo que la economía social está experimentando en la producción y distribución de servicios de bienestar social. En la Comunidad Valenciana también se ha producido un notable incremento de las entidades de economía social que se han especializado en este tipo de servicios y que adoptan diversos estatutos jurídicos, fundamentalmente asociaciones, fundaciones y cooperativas. El *Libro Blanco de la Economía Social* en la Comunidad Valenciana dedica un amplio capítulo a estas entidades, cuyos aspectos más significativos se resumen a continuación.

Desde una perspectiva macroeconómica se constata un mayoritario peso de las entidades de economía social en el conjunto del sector de servicios sociales, tanto atendiendo a la variable entidades como a centros, representado respectivamente, el 65,6% y el 51'4% respectivamente sobre el total; o en valores absolutos, 812 entidades sobre un total de 1359, y 582 centros sobre un total de 1370. Este Sector se concentra geográficamente en la provincia de Valencia, con un 51,2% de entidades, explicado por el mayor peso poblacional de esta provincia, y por su carácter de centralidad regional, y posee un ámbito mayoritario de actuación de carácter local, característico del 66,8% de entidades.

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.

Las principales áreas de intervención de la 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 dismi-

nuidos, las cuales representan conjuntamente el 63,8% del total de entidades de economía social.

Analizando el 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 %). Entre 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. Asimismo se constata una cierta división funcional y organizativa entre las EIR y las EIS. De esta manera, 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). Se trata concretamente los ancianos, huérfanos, viudas mayores y mendigos. 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. Junto a ello cabe hablar de 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.

Entre las variables más significativas que expresan el potencial económico del sector de la economía social en la oferta de servicios de bienestar social de la Comunidad Valenciana cabe destacar, de un lado, el número de centros sociales propios y gestionados, y de otro lado, los centros de titularidad pública gestionados. En este sentido 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. Por otro lado, debe señalarse que el 81'8% de entidades de Economía Social gestiona exclusivamente un centro, con mayor relevancia en el área de Tercera edad y Minusvalías. No obstante, 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 ma-

yoría gestiona más de un centro, destacando esta segunda área, en cuyo contexto el 31'5% de estas entidades gestiona seis o más centros. Por último, 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.

El estudio empresarial concentra su análisis en el potencial humano y financiero del sector de economía social. En la medida en que solo se ha dispuesto de información relativa a 140 entidades de economía social en las que se ha podido constatar el apoyo de trabajadores asalariados, se aprecia un empleo de 1.257 personas, lo que significa una media de 9 trabajadores por entidad. No obstante, a tenor de contrastaciones de campo es posible afirmar que estas cifras se hallan claramente subvaloradas pudiéndose estimar un intervalo de 2000 a 3000 empleos globales del Sector. 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.

Respecto a la variable voluntarios se constata que el Sector de economía social moviliza un total de 7.213, 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%). Asimismo, las áreas de intervención más receptoras de los servicios voluntarios son Toda la población, Minusvalías, Familia, infancia y juventud y Tercera edad. Por otro lado, 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. 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), constatándose que el fenómeno de los socios está íntimamente ligado a la forma jurídica asociativa

El análisis financiero revela 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. Por forma jurídica se observa 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 "Otras entidades sin finalidad lucrativa religiosas", 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. Por otro lado, según el tipo de iniciativa organizativa y por volumen de gasto, las EIR son en media ma-

yores 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, emigrantes, 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.

En este contexto debe señalarse el importante apoyo financiero público al Sector de economía social (básicamente estructurado en las mencionadas 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 destacarse 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 fondos públicos, 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 sociales, siendo el área de Tercera Edad y Minusvalías las áreas donde se destina una mayor cantidad de fondos.

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.

I.5.7. LAS COOPERATIVAS Y ENTIDADES TRADICIONALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana* dedica un capítulo al análisis de un amplio conjunto de entidades tradicionales de la economía social que no han sido tratadas en otro lugar. Aunque las empresas incluidas en dicho capítulo no constituyen el objeto central de este estudio, su consideración permite establecer una importante conclusión: *la economía social tiene un profundo arraigo en la sociedad valenciana*. Junto a un poderoso sector de cooperativas de crédito que captan un 13% del mercado de depósitos, frente a una cuota del 5% en el mercado español para las cooperativas de crédito, puede apreciarse una gran variedad de iniciativas empresariales, genuinas de la Comunidad Valenciana, como es el caso de las cooperativas eléctricas, movimiento de consumidores con 75 años de antigüedad. Las cooperativas de consumidores tienen en la Comunidad Valenciana una larga tradición que tiene un brillante exponente en la cooperativa Consum, situada entre las cinco cooperativas de consumo más importantes de España. Por otra parte, las 80 cooperativas de servicios existentes desarrollan un importante volumen de negocios, con una facturación próxima a los 5.000 millones de pesetas, mientras que las cooperativas de transportes con 7.250 socios sobrepasan los 1.000 millones de pesetas en su facturación. Las cooperativas de viviendas, por su parte, promovieron viviendas cooperativas en 1995 por un importe de 33.000 millones de pesetas. En cuanto a las Mutualidades de Previsión Social, constituyen un pequeño núcleo de honda tradición en la Comunidad Valenciana. Por último, el mundo asociativo no lucrativo constituye un importante sector de más de 11.000 entidades, entre las que sobresalen las de ámbito cultural.

CUADRO Nº I.20
OTRAS COOPERATIVAS Y ENTIDADES TRADICIONALES DE LA ECONOMÍA
SOCIAL. AÑO 1995

CLASE DE ENTIDADES	ENTIDADES	SOCIOS	EMPLEO	VENTAS ⁽¹⁾	Nº OFICINAS
COOPERATIVAS CONSUMIDORES	11	92.590	1.805	60.000	79
COOPERATIVAS ELÉCTRICAS	15	29.568	100	1.829	
COOPERATIVAS SERVICIOS	79	9.308	ND	4.850	ND
COOPERATIVAS VIVIENDAS	153	6.000	ND	33.000	ND
COOPERATIVAS TRANSPORTES	71	7.250	ND	1.025	ND
COOPERATIVAS CRÉDITO	41	275.054	2.307		595
MUT. DE PREVISIÓN SOCIAL	26	27.399	ND	818 (2)	
ASOCIACIONES	11.110	ND	ND	ND	ND
FUNDACIONES	51	ND	ND	ND	ND
TOTAL	11.557	447.169	4.112	101.522	674

(1) En millones de pesetas. N.D. (No disponible)

(2) Cuotas recaudadas.

Fuente: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Banco de España, Instituto Valenciano de Finanzas, Registro Asociaciones Generalitat Valenciana, Centro de Fundaciones, CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco.

I.6

conclusiones y
recomendaciones generales

I.6.1. EL LUGAR DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN UNA SOCIEDAD EN CAMBIO

La sociedad mundial en general y la occidental en particular se encuentran insertas en un proceso de transformación de importantes consecuencias para la evolución de la economía social. Pero el alcance de este último proceso y la forma que adopte no es independiente de la estructura e historia socio-económica de cada nación o región. También variará de acuerdo con el desarrollo, objetivos, concepción del mundo y posicionamiento de las organizaciones de la sociedad civil, la postura que adopten los agentes públicos, la dinámica institucional y la estrategia y capacidad de incidencia social y política del propio movimiento de la economía social.

Las fuerzas y tendencias que definen el citado proceso de transformación de la sociedad afectan a la economía social a dos niveles fundamentalmente. Por un lado, el nuevo escenario económico obliga a replantear la estructura, relaciones y funcionamiento de las empresas de economía social si se pretende que en el futuro tengan una presencia económicamente significativa. Por otro lado, un conjunto de problemas y necesidades de creciente significación social no parece que puedan encontrar una solución eficaz y socialmente satisfactoria por los cauces tradicionales del mercado y del Estado. En contraposición, dados sus objetivos sociales y su principio de organización (sustentado en la participación y la reciprocidad), la economía social parece particularmente bien dotada para llenar satisfactoriamente tal vacío, siempre y cuando se den las condiciones de entorno y el aprendizaje que permitan su desarrollo.

La globalización económica constituye un factor fundamental en la definición del nuevo escenario económico, social y territorial. Su influencia sobre la evolución de la economía social es de doble naturaleza. En primer lugar, al incidir en la amplitud y alcance de los mercados (tendencia a la mundialización) de bienes, ciertos servicios, capitales e información, afecta a las condiciones organizativas que definen algunas de las ventajas competitivas de las empresas, situando a las organizaciones de la economía social afectadas en desventaja por razones tanto institucionales como culturales. Las restricciones legales a la constitución de cooperativas transnacionales, así como la inadecuación de la normativa para el fomento de las integraciones y fusiones, son ejemplos de tales desventajas institucionales. Esto, unido al pequeño tamaño de las empresas de economía social, coloca a estas formas de organización en situación de inferioridad frente a sus competidores del sector capitalista. De ahí que resulte obligado el replanteamiento tanto del marco institucional

vigente como de las concepciones que informan las estrategias de muchas empresas de la economía social.

En segundo lugar, la globalización económica, la crisis y transformación industrial y la actual revolución tecnológica están agudizando la competencia, afectando significativamente la división internacional del trabajo, y cambiando el conocimiento y aprendizaje necesario en el sistema económico, lo que conlleva un considerable impacto económico, social y político sobre las sociedades occidentales. El paro masivo y de larga duración, la descualificación de colectivos significativos de la población laboral, el declive de áreas de antigua industrialización (con efectos sobre la degradación económica y social de los espacios afectados), la desregulación del mercado de trabajo y la crisis fiscal (con notables resultados negativos sobre la evolución del Estado del bienestar) son algunas de sus principales consecuencias, que afectan tanto al bienestar social y a la seguridad como a las perspectivas de futuro de amplios colectivos humanos.

La globalización económica y la crisis fiscal del Estado han generado conjuntamente una significativa disminución de la capacidad de la política pública para regular el ciclo económico y compensar los efectos sociales negativos de la dinámica del mercado. Paralelamente, el paro masivo y de larga duración, la descualificación de amplios colectivos laborales y la crisis del Estado del bienestar han agudizado y ampliado notablemente los procesos de marginación social. En consecuencia, la pérdida de capacidad reguladora del Estado, las dificultades de financiación de la política de bienestar social y el crecimiento de la marginación vienen generando crecientes riesgos de tensión social, peligro de desintegración de la sociedad y problemas de legitimación del Estado democrático.

La globalización económica, la revolución tecnológica y la pérdida de capacidad pública para influir eficazmente sobre la actividad económica, cuestionan seriamente las posibilidades de retorno al pleno empleo, incluso con relativamente altas y sostenidas tasas de crecimiento de la renta. No es casual que cuente cada vez con más partidarios la política de distribución del trabajo.

Las tendencias que acabamos de exponer no sólo plantean serios problemas sociales, sino que ponen de relieve la creciente incapacidad del Estado y del sector capitalista para conseguir un pleno uso de los recursos humanos disponibles. Si hasta la segunda mitad de los setenta éste era un problema reservado al Tercer Mundo, desde los años ochenta se ha extendido al mundo desarrollado.

En el caso de la Comunidad Valenciana dicho problema viene reflejado en algunos indicadores social y económicamente muy significativos. Por un lado, la tasa de paro estimada se sitúa en torno al 20% de la población activa, bien entendido que

ésta última (51,6% de la población en edad de trabajar) es considerablemente inferior a la de los países del norte y centro-oeste de Europa. Lo que implica unas necesidades de empleo, con la actual jornada laboral, mucho más elevadas de lo que la tasa de paro revela si se considera que la integración en la Unión Europea también tiene efectos sobre la propensión a buscar un empleo en el mercado de trabajo. El paro se acusa especialmente en el colectivo de mujeres (en torno al 30%), cuya tasa de actividad (39%) es considerablemente inferior a la media y masculina, lo que implica unas necesidades de creación de empleo mucho más acuciantes en éste colectivo si se quiere lograr el grado de integración laboral femenino alcanzado en los países más avanzados de la Unión Europea. Con todo, la tasa de paro más elevada es la de menores de veinticuatro años, con un porcentaje superior al cuarenta por ciento, siendo nuevamente las mujeres las más afectadas.

Como es bien sabido, las posibilidades de integración al mundo laboral varían inversamente con la duración del periodo durante el cual el trabajador permanece parado. De ahí la importancia que tiene el paro de larga duración (más de dos años). Aunque con una tasa inferior a la nacional, en la Comunidad Valenciana el 32% de los parados lo son de larga duración, lo que pone de relieve la magnitud del riesgo existente de marginación y el reto que se plantea si se quiere llevar a cabo una auténtica política activa de integración laboral de los colectivos más desprotegidos.

La seguridad laboral depende del tipo de contrato de trabajo de las personas ocupadas, de tal forma que puede afirmarse que el grado de precariedad del empleo depende del peso relativo que tiene en un espacio dado tanto el trabajo temporal como la economía sumergida. En la Comunidad Valenciana el 44% de las personas oficialmente ocupadas lo hacen con contratos temporales, lo que supone un porcentaje muy superior al nacional. A ello se adjunta el alto peso del empleo ilegal o encubierto, que si bien disminuye la tasa real de desempleo, no deja de ser un factor de agudización de la inseguridad de los trabajadores valencianos.

Frente a la incapacidad manifiesta de las tradicionales economías mixtas para dar respuesta a las necesidades de empleo y empleo estable a un gran porcentaje de la población, nos encontramos con un rápido ascenso de las necesidades sociales y ciudadanas, así como con el no menos acuciante problema ecológico que afecta a la sociedad mundial, que aunque sea global debe afrontarse en gran medida a nivel local. Ambos fenómenos requieren no sólo de medios materiales, sino de un alto grado de implicación ciudadana para que puedan aportarse soluciones eficaces.

En el caso de la Comunidad Valenciana tales necesidades sociales y ciudadanas se concretan fundamentalmente en el envejecimiento de la población y la plena integración de la mujer en el mercado de trabajo, lo que origina una creciente deman-

da de servicios de proximidad y una demanda cultural en rápido aumento. No menos importantes son las necesidades insatisfechas que define un porcentaje en torno al veinte por ciento de personas viviendo por debajo del umbral de la pobreza.

En lo que al problema medioambiental respecta, resaltan los riesgos de desertización y la despoblación y abandono de las zonas rurales y de montaña, de estratégico valor para la normal autoproducción del sistema ecológico regional, y cuyos riesgos económicos y sociales para el conjunto de la Comunidad Valenciana son considerables.

Si la actuación reguladora del Estado introdujo un mecanismo compensador de las insuficiencias del mercado a raíz de la crisis de los años treinta, constituyéndose en un importante estabilizador social, su incapacidad para cumplir tal misión a raíz de la crisis de los setenta ha sido claramente puesta de relieve en los últimos veinte años. Las consecuencias lógicas no han sido sólo nuevos y crecientes riesgos de inestabilidad social, sino también problemas de legitimación del Estado, dado que las expectativas sobre su función compensadora se han visto frustradas. Es en este contexto en el que la economía social puede cumplir funciones compensadoras, al tiempo que de alternativa productiva y social de gran trascendencia en un momento en el que las viejas formas organizativas (empresa capitalista y burocracia pública) resultan poco adaptadas a un nuevo tipo de demanda de bienes y servicios y a un cambio en el estilo de gestión de los recursos, tanto humanos como naturales.

Aunque la economía social ha constituido históricamente una realidad relativamente marginal en Occidente, no así en el Tercer Mundo, donde la economía solidaria viene cumpliendo funciones estratégicas de seguridad económica y estabilidad social y política, la crisis y la transformación económica en que aquel se ha visto inserto en las dos últimas décadas, así como las nuevas necesidades sociales y ciudadanas, vienen poniendo de relieve la capacidad potencial de ésta forma social de organización económica para afrontar eficazmente problemas que ni el sector capitalista ni el Estado han podido solucionar. Bien entendido que su débil base de partida y el adverso marco cultural no han permitido logros absolutos remarcables, pero si lo suficientemente importantes como para desvelar sus cualidades terapéuticas y su potencial de desarrollo en el nuevo escenario socio-económico.

La capacidad mostrada por la economía social en los últimos veinte años para crear empleo nuevo, mantener puestos de trabajo y actividades abandonadas por el sector capitalista, revitalizar y hacer competitivas empresas desahuciadas por el capital, responder a las nuevas necesidades sociales (integración por el trabajo, servicios de proximidad, demanda cultural y gestión ecológicamente sensible, etc.), así

como gestionar eficiente y eficazmente servicios colectivos a raíz de la externalización de funciones por el sector público, prueban tales virtudes.

En la Comunidad Valenciana algunas de las propiedades descritas han sido plenamente contrastadas. Al contrario que el sector capitalista, la economía social se ha mostrado especialmente prolífica, tanto en la creación de empresas como de empleo. Sólo durante el período 1990-1995 el número de CTA y SALs ha pasado de 883 (502 CTA y 381 SALs) a 1494 (982 CTA y 512 SALs), con un crecimiento de casi el 70%. Durante el mismo período el empleo pasaba de 16447 puestos de trabajo (11371 de CTA y 5076 de SALs) a 21506 (13227 y 8279 respectivamente), con un crecimiento del 30%. En las cooperativas agrarias el empleo ha evolucionado desde poco más de 10000 puestos de trabajo en 1989 a 36000 en 1995, con un crecimiento de más del 150%, aunque la razón de tal aumento es distinta a la de las empresas de trabajo asociado (siendo la sustitución de las formas de organización capitalista de la comercialización por las de organización cooperativa la principal causa). A lo anterior hay que adjuntar el empleo creado por las asociaciones, que aunque de menor cuantía no es irrelevante.

Es necesario hacer notar, además, que las empresas de trabajo asociado, a pesar de su rápido crecimiento y de la juventud de la mayor parte, así como de la fuerte afectación por la coyuntura y la incertidumbre de las actividades en las que prevalecen, registran una tasa de eventualidad laboral considerablemente inferior (en once puntos porcentuales) al conjunto de la economía regional. Al mismo tiempo, algunas de las actividades tradicionales de la industria valenciana (especialmente en vidrio y textil y confección) han logrado mantenerse gracias a empresas de economía social, dando lugar a una producción competitiva.

Pero su mayor resistencia ante las crisis, su capacidad para movilizar el potencial endógeno de desarrollo de espacios atrasados o en proceso de desindustrialización, su mayor propensión a asumir eficazmente el reto de la distribución del trabajo, dada su doble finalidad económica y social, su mejor disposición a la innovación en el ámbito social y su aptitud para servir de medio al alcance de la comunidad en orden a gestionar recursos y ámbitos estratégicos de la vida colectiva (entorno ambiental y cultural), así como sus cualidades (dados sus objetivos sociales y su integración al territorio) para apoyar la autonomía local en la era de la globalización, hacen de ella un instrumento particularmente bien dispuesto para asumir nuevos y fundamentales retos a los que de forma cada vez más imperiosa se enfrentan las sociedades humanas.

Merece especial mención la contribución que, en la práctica, la economía social viene haciendo al desarrollo local, como ponen de relieve una gran cantidad de ex-

periencias a nivel mundial. Dicha contribución ha sido eficaz no sólo en orden a afrontar la reconversión de áreas industriales en crisis, sino también en la regeneración de barrios degradados de grandes ciudades y en el desarrollo de nuevas actividades, así como en la recuperación de servicios colectivos en peligro de desaparición en áreas rurales afectadas por procesos de despoblación. Pero no menos importante es el papel que tiende a cumplir en la creación de clima y experiencia empresarial en zonas donde esto resulta prácticamente imposible por otra vía. Aunque la experiencia existente en este ámbito es aún muy limitada en la Comunidad Valenciana, hay indicios de que la economía social está contribuyendo ya a la revitalización de áreas de montaña, siendo de destacar el compromiso de algunas organizaciones del sector con el desarrollo local de las comarcas interiores.

En el ámbito de los servicios de bienestar social la economía social también está llevando a cabo una labor remarcable, al menos en los siguientes aspectos:

- a) Dando respuesta al retraimiento o insuficiencia de la intervención pública.
- b) Corrigiendo las ineficiencias y asimetrías de información del mercado y la falta de flexibilidad del Estado.
- c) Aportando soluciones de forma eficaz tanto a las crecientes necesidades de servicios de proximidad como a la insuficiencia de recursos públicos.
- d) Garantizando una oferta de servicios colectivos (educación, sanidad, cultura) acorde con las preferencias y necesidades específicas de los usuarios mediante su implicación directa en la gestión de los mismos.
- e) Facilitando la participación de la comunidad en la gestión de los servicios colectivos.
- f) Constituyéndose en instrumento de innovación al ofrecer una forma organizativa que permite afrontar, por parte de los afectados o grupos altruistas, los problemas y necesidades aún no incluidos en la agenda pública o privada (fenómeno que adopta la forma de una acción demostrativa por implicación).

La economía social tiene también importantes efectos reales o potenciales sobre la educación. En primer lugar como instrumento de inserción en el mundo del trabajo y de promoción profesional. En segundo termino como ámbito potencial de formación en las prácticas democráticas. En tercer lugar por su contribución a la extensión de los valores de la cooperación, de gran importancia estratégica en un ambiente de creciente incertidumbre. Por último, pero no por ello menos importante, al contribuir a la valorización de la reciprocidad, confianza y reputación como pará-

metros de las relaciones económicas y de la vida cotidiana. Bien entendido que esta función educativa lo será realmente si los actores de la economía social asumen lo que implica la dimensión asociativa en su amplio sentido y propician un auténtico aprendizaje en los principios de la cooperación.

Por todo lo que acaba de exponerse, parece lógico y recomendable que la economía social deba ser considerada desde una nueva perspectiva por parte de los responsables públicos y los actores políticos en los distintos niveles de gobierno y representación ciudadana. En un contexto como el actual, no sólo puede cumplir funciones de trascendental importancia pública a través de la participación en la consecución de objetivos públicos fundamentales (empleo, desarrollo local, bienestar social, desarrollo sostenible, integración social...), al tiempo que proveer de bienes colectivos, sino contribuir a la estabilidad social y la legitimación del Estado democrático.

También los movimientos sociales comprometidos con objetivos sociales generales o específicos y con el desarrollo sostenible tienen en la economía social una forma de organización capaz de garantizar soluciones desde abajo y contribuir al desarrollo del ideal democrático.

I.6.2. LA ECONOMÍA SOCIAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA: PERFIL, PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES

Con más del 5% del empleo total valenciano y cerca del 10% del empleo asalariado del sector privado, la economía social constituye un importante pilar de la economía valenciana y el más sólido apoyo privado a la creación de empleo en los últimos años. En la exposición que sigue se distinguirá entre empresas de trabajo asociado y cooperativismo agrario, dadas las diferencias de sustancia existentes, no sólo por las características del sector sino también por su finalidad económica y la muy distinta naturaleza de la relación de la organización con sus socios.

Aunque el tamaño medio estimado de las empresas de trabajo asociado valencianas es algo superior al de la empresa media regional, su característica distintiva es ser un colectivo de pequeñas empresas (entre 10 y 50 trabajadores) y microempresas (menos de 10 trabajadores), con muy pocas unidades de tamaño mediano (entre 50 y 250 trabajadores). Los sectores en los que está implantado este segmento de la economía social se caracterizan por tener bajas barreras de entrada y ser intensivas en trabajo.

En el sector industrial se ubica en las actividades más tradicionales y maduras del sistema manufacturero valenciano, de baja relación capital/trabajo, organización empresarial minifundista y poco intensivos en conocimiento (especialmente textil, metalmecánico, calzado y mueble). Estos no son, sin embargo, sectores poco dinámicos, escasamente competitivos o con un futuro poco prometedor. Por el contrario, el hecho de que se trate de actividades que conforman importantes aglomeraciones territoriales, constituyendo auténticos distritos o conurbaciones industriales (el calzado en el Valle del Vinalopó, el textil en L'Alcoia, El Comtat y La Vall d'Albaida, el mueble en L'Horta Sud y Oest, el juguete en La Foia de Castalla y la industria metalmecánica en L'Horta), con un relativamente alto grado de división del trabajo y significativas economías de proximidad internas a los territorios en cuestión, les confiere unas ventajas competitivas y un dinamismo innovador de los que carecerían en caso de que estuvieran espacialmente dispersas y tuviesen escasa entidad cuantitativa en cada espacio de implantación.

En relación con la posición que ocupan las empresas de economía social dentro de la división interempresarial del trabajo en sus respectivos sectores, la caracte-

rística más distintiva es que tanto en la industria como en la construcción la mayoría asumen funciones de subcontratista. Aunque esto no es anormal, dado el relativo alto grado de división del trabajo existente y el papel estratégico (flexibilidad) que en los sectores de implantación tiene la subcontratación, así como la juventud de muchas de dichas organizaciones, que limita su aprendizaje y capacidad de ser autónomas y núcleo de red, lo cierto es que no deja de ser una debilidad estratégica del sector de economía social, por la subordinación, inestabilidad y limitación de competencias que la condición de subcontratista conforma.

Sin embargo, ésta no es la condición de toda la economía social industrial. Un porcentaje no despreciable (en torno al 20%) de las empresas de trabajo asociado no sólo reflejan una mayor autonomía e independencia, sino que demuestran su vitalidad, dinamismo comercial y competitividad mediante una alta proyección internacional, habiéndose convertido en exportadores comprometidos (con un 20% o más de sus ventas en países extranjeros y los mercados externos como referentes significativos de su estrategia económica y comercial).

Aunque tradicionalmente asentada en el sector secundario (industria y construcción) y primario, la economía social valenciana está experimentando un giro sectorial de considerables dimensiones, siguiendo la tónica internacional. Es en el sector servicios donde las empresas de trabajo asociado están experimentando la mayor tasa de crecimiento, destacando especialmente el dinamismo de las empresas de iniciativa social en el área de los servicios sociales. Desde finales de los años ochenta las empresas de trabajo asociado han experimentado un crecimiento particularmente intenso en las actividades de carácter terciario, no sólo en las de carácter tradicional, sino de forma especial en los llamados nuevos yacimientos de empleo (servicios a domicilio, cuidado de niños, inserción socio-laboral de jóvenes, servicios culturales y de ocio, medio ambiente...).

Desde el punto de vista de los factores que definen competencias empresariales sustantivas (nivel de formación de la gerencia, sistema y recursos de gestión y desarrollo de recursos humanos) las empresas de trabajo asociado no parecen estar en peor situación que las del sector capitalista. Es de destacar, sin embargo, la endeblez de los sistemas de gestión (con una muy débil presencia de la gestión estratégica) y el escaso recurso a asesoramiento estratégico (comercial y marketing, gestión y organización, recursos humanos, ingeniería). A nivel de la política de recursos humanos la posición de las empresas de economía social no sólo parece ser ventajosa respecto al sector capitalista, sino que refleja un alto grado de preocupación por la cuestión y de dinamismo. No puede decirse lo mismo de la formación y promoción cooperativa, hacia la que una parte muy importante del colectivo muestra poca sensibilidad.

Al igual que ocurre en las poblaciones empresariales de economías dinámicas, la diversidad es la norma. Especial mención merece la presencia de un colectivo muy significativo de empresas que aúnan dinamismo innovador, preocupación por la cualificación y educación cooperativa de sus miembros, avances de cierta entidad en la organización y gestión empresarial, relativamente alta proyección exportadora, compromiso con el movimiento de la economía social a través de una presencia activa en las organizaciones representativas y atención a los mecanismos de participación de los socios en la marcha de la empresa. Se trata, por tanto, de un conjunto de empresas que compaginan innovación y compromiso con la racionalidad empresarial y atención a los principios cooperativos (en medida significativamente superior a la media). Lo que pone de relieve que dinamismo económico y compromiso con la aplicación de los principios cooperativos no están reñidos. Por el contrario, en el caso valenciano la relación entre estos dos procesos parece haber constituido un mecanismo autorreforzante.

La autofinanciación y el recurso al mercado crediticio constituyen los mecanismos dominantes de financiación normal de las empresas de trabajo asociado valencianas. La aportación de socios no trabajadores como fuente de capitalización es poco significativo, siendo un porcentaje reducido de empresas el que lo utiliza. Con la particularidad de que cuando ello ocurre los asociados suelen ser familiares (particularmente empresas) de los socios trabajadores.

Como se ha hecho notar más arriba, el trabajo eventual en la economía social supone un porcentaje significativamente inferior al del conjunto de la economía valenciana. Esto, en un sector que durante los últimos años ha experimentado un notable crecimiento del empleo, no sólo supone un logro social considerable, comparativamente hablando. También refleja un mayor potencial de creación de empleo estable y de calidad respecto al sector capitalista. Con todo, un porcentaje de trabajo eventual del 33% no deja de ser una ratio muy considerable que plantea no pocas cuestiones sobre el grado de estabilidad del empleo creado por la economía social. La explicación, sin embargo, no parece que esté sólo en el comportamiento de las empresas. También la legislación vigente, al establecer topes a la relación trabajadores fijos/ socios está propiciando estos resultados. Para empresas jóvenes y en un contexto de alto nivel de incertidumbre no sólo el recurso a la eventualidad laboral constituye una necesidad en muchos casos, sino que habida cuenta de la legislación vigente y considerando el riesgo y el aprendizaje que conlleva la integración de nuevos socios, apelar al trabajo temporal constituye una de las pocas soluciones racionales. La legislación vigente no sólo parece demasiado restrictiva y paternalista, sino que un cambio en la dirección de una mayor flexibilidad parece una necesidad de política de empleo socialmente coherente.

Por lo que respecta al cooperativismo agrario, la entrada en la Unión Europea ha marcado un hito en su evolución. A estímulos de este nuevo escenario se ha producido una gran transformación en el sector, habiendo crecido a una velocidad sin precedentes tanto el número de cooperativas como de socios. Pero tal vez lo más importante, por lo que supone de cambio cualitativo, lo sea el espectacular desarrollo del cooperativismo de segundo grado. De ahí que pueda afirmarse que no sólo la economía social ha experimentado una gran expansión en los últimos años en el agro valenciano, sino que su presencia activa en los mercados de productos agrarios y el poder de negociación de los agricultores valencianos se ha incrementado notablemente. A pesar de ello la posición de la Comunidad Valenciana, muy avanzada a ese respecto en relación con el resto de España, está aún muy lejos de la de los países del norte de Europa.

Lo anterior no excluye la existencia de algunas cuestiones preocupantes. En primer lugar, el pequeño tamaño medio de las cooperativas agrarias plantea serios problemas de eficiencia económica (con subutilización de equipamiento y temporadas de actividad demasiado cortas con frecuencia) y de eficacia comercial. En segundo término, y más importante aún, el bajo grado de integración entre la dimensión productiva y la comercial a causa tanto del carácter marginal del cooperativismo de producción como del carácter unidireccional (en el sentido producción-comercialización) de la relación entre dichas funciones, conformándose procesos de gestión independientes en el plano productivo y comercial. Semejante situación limita significativamente la capacidad de adaptación y creatividad del agro valenciano en un contexto de mercados globalizados, fuerte competencia e innovación y demanda cambiante. Un tercer problema es la inestabilidad de la oferta de las cooperativas a causa de la laxitud con que el socio se relaciona con ellas. En consecuencia, las grandes fallas del cooperativismo agrario valenciano son: a) la dispersión empresarial, tanto a nivel de producción como de manipulación y procesamiento, que redundan en detrimento de la racionalidad económica y la innovación; b) la inestabilidad del suministro de productos por parte de los socios y c) la débil integración de producción y comercialización, que impide planificar la oferta y guiar la producción de acuerdo con una política comercial activa.

El escaso desarrollo de la intercooperación es una nota distintiva del cooperativismo de trabajo asociado. Con ello no sólo se desaprovecha el gran potencial sinérgico y cultural que la cooperación conlleva, sino que se deja de afrontar de forma coherente y eficaz el serio reto que la globalización de los mercados trae consigo, al perderse economías de escala, de organización y de información. Esta es una importante asignatura pendiente de la economía social y un notable vacío en la aplicación de los principios cooperativos. El problema es, sin embargo, mucho menos

acusado a nivel intrasectorial en el cooperativismo agrario, donde, como se acaba de decir, la intercooperación ha recibido un considerable impulso.

No menos relevante es el pobre grado de interrelación sectorial existente dentro de la economía social. Fenómeno que en éste caso es extensible al sector agrario, donde, con la excepción de las relaciones simbióticas que se mantienen con las cooperativas de crédito agrario y las cajas rurales, las conexiones intersectoriales son prácticamente inexistentes. En ambos casos una situación de esta naturaleza no supone únicamente la pérdida de oportunidades de ampliación de la capacidad de maniobra y de incidencia económica de la economía social. También constituye una debilidad en un contexto de creciente complejidad, globalización y papel clave de las economías de organización. En relación con el cooperativismo agrario cobra especial relevancia el potencial desaprovechado de conexión con el cooperativismo de consumo, así como las oportunidades (ya en proceso de explotación, aunque de forma incipiente, por alguna cooperativa de segundo grado líder del sector) que abre el desarrollo de conexiones firmes con la industria agroalimentaria. La trascendencia del fenómeno no estriba sólo en sus repercusiones en el valor añadido captado por los agricultores, sino especialmente en la elevación del grado de autonomía y capacidad de innovación e incidencia activa en los mercados que ello confiere a la economía social y a sus socios del sector agrario.

Los déficits apreciados en el ámbito de la intercooperación tienen un claro reflejo en uno de los aspectos más sensibles de la economía social, la financiación. Mientras que en el ámbito del cooperativismo agrario la aludida relación simbiótica entre las cooperativas de comercialización y otros servicios al agricultor y las de crédito constituye un activo fundamental del sector, no ocurre lo mismo en el colectivo de empresas de trabajo asociado, donde la financiación externa no deja de ser un problema de cierta importancia, toda vez que una dimensión estratégica que con frecuencia limita el dinamismo empresarial. Lo más relevante es que a pesar del significativo desarrollo del cooperativismo de crédito en la Comunidad Valenciana (donde controla más del 15% de los depósitos y el 9% de los créditos y está presente en la mayor parte de los municipios de más de 2000 habitantes), su aportación a la financiación de la economía social no agraria es minoritaria, estando muy por detrás de las cajas de ahorros y la banca privada. Sólo en la provincia de Valencia y en las áreas donde tiene presencia Caixa Popular la situación cambia algo.

Si se tiene presente no sólo el importante desarrollo del cooperativismo de crédito en la Comunidad Valenciana, su amplia presencia espacial y el potencial que supone su peso en el mercado financiero, sino también la disparidad entre el porcentaje de depósitos y de créditos que el sector representa en el conjunto regional, parece lógico inferir que la ausencia de comunicación y de una política de integración

del sector de economía social no sólo dificulta su desarrollo como conjunto, sino que redundaría en detrimento de los intereses individuales de las organizaciones que lo componen. Esta situación pone de relieve, por un lado, la existencia de un significativo potencial de desarrollo económico endógeno al sector de economía social poco explotado y, por otro, un importante acicate para profundizar en la vertebración del movimiento de la economía social.

La escasa extensión y profundización de la intercooperación no parecen estar desconectadas de los déficits (en amplitud, intensidad, complejidad y aprendizaje) de vertebración del movimiento de la economía social, lo que pone de relieve otra de las incoherencias entre los principios y la práctica del sector, producto sin lugar a dudas de la historia del mismo, de la juventud de muchas de sus unidades de base y del origen de un gran número de ellas (sustentado más en el principio de necesidad que en la vocación asociativa de sus miembros). Lo cual hace aún más necesario enfatizar la trascendencia de la educación y el aprendizaje de los principios cooperativos si realmente se quiere impulsar el despliegue del potencial evolutivo de la economía social en la sociedad valenciana.

El fenómeno, sin embargo, se presenta de forma distinta según el plano y la forma organizativa o sector de actividad. En este último nivel las diferencias son notables. Mientras las cooperativas de trabajo asociado están asociadas a su federación en más de un 46%, las sociedades anónimas laborales sólo lo están en poco más del 27%. Las cooperativas agrarias muestran un grado de propensión asociativa a su organización regional representativa algo inferior a las CTA (44%), si bien la presencia en las UTECOs, integradas en aquella, es casi total. Aunque es indudable que en los últimos años se ha llevado a cabo un gran esfuerzo de organización, toda vez que la función desarrollada por las federaciones en la implantación de estas formas asociativas ha sido considerable, como se deduce del estudio realizado, lo cierto es que la labor a desarrollar para consolidar la dimensión asociativa interempresarial, y con ello la presencia y capacidad de autotransformación del sector, es aún notable.

No menos importante es el reto que plantea la vertebración del cooperativismo de crédito valenciano, fruto de su heterogeneidad y déficit organizativo. Pero si se quiere hacer de este segmento y de sus relaciones con el conjunto de la economía social un capital relacional de valor estratégico, la apuesta vale la pena y el compromiso afecta a todos los sectores de actividad y formas organizativas. Esto plantea, sin embargo, el problema del grado de organización interfederativa y la inexistencia de una estrategia consolidada para el conjunto del sector. Aunque la coordinación federativa es ya un hecho, lo que falta es profundizar en la integración socio-política, para lo cual el establecimiento de objetivos comunes e instrumentos consensuados es una necesidad.

Si bien el grado de concentración del cooperativismo de consumo valenciano es el mayor de España, la atomización y el carácter local de la mayoría de cooperativas de esta actividad plantea serios problemas de eficiencia y eficacia (innovación y competitividad). Esto se ve agravado por el bajo grado de integración y generación de servicios comunes, lo que redundaría en perjuicio de la capacidad de negociación del sector. La presencia, no obstante, de Consum, que en unión de Eroski ha constituido uno de los grupos más importantes de comercio minorista de España, habiéndose establecido relaciones con otros grupos extranjeros e incursiones en otras actividades, atempera considerablemente el problema a nivel de conjunto.

En el ámbito de los servicios sociales la economía social valenciana presenta una forma marcadamente renovada, con predominio de las organizaciones de iniciativa social, lo que contrasta con la presencia dominante en los años setenta de las entidades de iniciativa religiosa. La gerencialización de la gestión y la orientación al servicio de los socios han sido las consecuencias más resaltables. Otra nota distintiva es el carácter no lucrativo de estas formas asociativas y la capacidad de integración del voluntariado social que están poniendo de relieve. Es en este campo donde se aprecia con toda claridad el potencial de la conexión de la economía social con otras organizaciones sociales o movimientos, como los sindicatos por ejemplo.

La atomización es también una característica distintiva en ésta área, si bien su relación con lo local, a través de los servicios de proximidad, atempera considerablemente las consecuencias negativas que ello pudiera tener, lo que no excluye los problemas y déficits que la desintegración existente conlleva. La fuerte dependencia financiera del sector público es otra característica de importantes consecuencias. Por un lado en tanto que reflejo de las funciones públicas que a nivel de gestión de servicios colectivos realiza la economía social en un área en la que el sector capitalista está prácticamente ausente (con la excepción de las residencias de tercera edad) y donde los mecanismos burocráticos e insuficiencias financiero-organizativas del sector público crean serios problemas de funcionalidad. Por otro lado que supone una constatación empírica del papel cumplido por el Estado en el desarrollo de la economía social a través de la externalización de funciones (creación de espacio de mercado) y la financiación. Pero también por la vulnerabilidad que ello implica para la economía social, tanto por las alteraciones que la coyuntura política puede introducir en la evolución de los flujos financieros públicos como por la irregularidad con que la Administración realiza sus pagos. Las consecuencias para la salud financiera y la planificación de las empresas de economía social que esto conlleva no pueden ser minusvaloradas.

Este último problema incrementa su gravedad cuando se aprecia que el peso de las cooperativas de trabajo asociado en la percepción de tales fondos, y por tanto en la dependencia respecto al sector público, se ha incrementado notablemente en los últimos años. Circunstancia que no sólo compromete la continuidad del servicio sino también la de un número considerable y creciente de trabajadores especializados en servicios sociales. La cuestión se hace más preocupante al conjugarse con la debilidad financiera endógena que aqueja a este colectivo empresarial.

La dependencia financiera respecto al sector público, al combinarse con el escaso grado de integración de las empresas de trabajo asociado especializadas en servicios sociales y la acerbada competencia que entre ellas se da (en detrimento frecuentemente de la calidad del servicio), así como con la posición dominante de la Administración, introduce adicionales y fundamentales problemas de funcionalidad, concretados especialmente en ausencia de regulación simétrica de las relaciones público-privado, formas de financiación que acrecientan la inseguridad (subsidios de demandas inespecíficos o a través de instrumentos fiscales), impacto sobre las condiciones laborales y exceso de control público no regulado o discrecional sobre las organizaciones de la economía social, con los consiguientes efectos sobre su autonomía, capacidad de ejercitar la crítica y la acción social responsable, así como peligro de desviación respecto a sus objetivos sociales.

I.6.3. RECOMENDACIONES GENERALES

Las reflexiones y esbozo de problemas y potencialidades que se han hecho en los dos anteriores apartados, y sin pretensión alguna de exhaustividad, sugieren las siguientes recomendaciones, dirigidas tanto a los actores de la economía social valenciana como a los políticos y otros agentes sociales potencialmente conectados al sector que nos ocupa:

1. En una fase de intenso cambio, tanto técnico-organizativo y mercadológico como de filosofía empresarial, el recurso humano y su organización (cualificación del personal, concepción y capacidad gerencial, organización de las relaciones entre miembros y funciones de la empresa y motivación e implicación de los trabajadores) constituyen la clave del éxito. La flexibilidad, creatividad y competitividad dependen de él. En organizaciones productivas como las de la economía social los beneficios de una política de desarrollo de los recursos humanos son absolutamente internalizados por los propietarios de los medios de producción, no existiendo riesgos de beneficiar al competidor mediante los flujos interempresariales de trabajadores. Para responder a aquel reto y hacer efectivo este potencial los objetivos y líneas de actuación orientadas al desarrollo del recurso humano y organizativo por parte de las organizaciones (individuales y colectivas) de la economía social valenciana debería adoptar las siguientes formas:

- a) Elevación del nivel de cualificación y actualización en técnicas organizativas y de gestión a la dirección y consejos rectores. El potencial de implicación de los trabajadores y de dinamización de la organización que tienen las empresas de economía social no se activa espontáneamente. Únicamente puede hacerse mediante una estrategia adecuada, que sólo los representantes de los socios y los directivos pueden impulsar. Pero para su apropiada implementación debe ser asumida por los propios trabajadores, lo que implica que, a otro nivel, también estos deben ser participes del proceso de reconceptualización de la organización y la gestión empresarial. Las organizaciones representativas de la economía social pueden contribuir a dicho proceso no sólo con su soporte técnico, sino muy especialmente propiciando el intercambio de experiencias y estimulando, mediante reuniones de directivos y seminarios, la extensión del efecto demostración. La existencia dentro de la economía social valenciana de experiencias de implantación de este nuevo paradigma organizativo, así como una

actitud favorable por parte de un colectivo significativo de líderes empresariales, supone un importante apoyo al proceso de extensión de prácticas que al tiempo que mejoran la eficiencia y dinamismo empresarial contribuyen al desarrollo de los conocimientos y participación activa de los socios en la organización.

- b) Aunque la preocupación práctica por la cualificación de los trabajadores es significativa en el sector de economía social valenciana, no sólo está ausente en un alto porcentaje de empresas, sino que debe ser asumida la idea de la formación continua, para lo que nuevas estrategias y métodos deben aplicarse. Considerar a la educación (fuera y en el ámbito de trabajo) como la inversión más importante de la empresa constituye un paso imprescindible para su eficaz implementación. Con el añadido de que dicha actividad no contribuye únicamente al desarrollo empresarial, sino también al humano, constituyendo un importante seguro económico para el socio y trabajador. Las empresas de economía social pueden servir, por esta vía, a sus objetivos sociales fortaleciendo al propio tiempo sus competencias económicas. La polivalencia del trabajador y la introducción de prácticas de trabajo en equipo y rotación de puestos, no sólo contribuye a la formación, amplitud de miras y adaptabilidad del mismo, sino también a la eficiencia y creatividad de la empresa. Para una eficaz implementación de esta orientación es preceptivo, sin embargo, que el objetivo esbozado en a) se lleve a la práctica.
- c) La implicación de los socios y trabajadores en la empresa sólo es posible realmente mediante un cambio en el sistema de relaciones, que pasa por una mayor participación, lo que es factible cuando se amplía su conocimiento de las funciones y relaciones de su entorno laboral y se crean mecanismos de motivación y participación en la dinámica empresarial a ellos accesible (círculos de calidad fundamentalmente). Pero para ello el compromiso de la organización con el objetivo expuesto en b) resulta imprescindible. El cambio en la relación entre las distintas funciones de la empresa (dirección, administración, producción, finanzas, comercialización, I+D, etc.) es otro mecanismo fundamental de implicación, creación de sinergias intraempresariales, eficiencia, flexibilidad y creatividad. Para su consecución son necesarios un cambio en la filosofía empresarial, un nuevo estilo de gestión (superación de la estructura jerárquica) y un proceso de aprendizaje informado por la comunicación, la cooperación efectiva y la relación horizontal e interactiva entre funciones, con la consiguiente corresponsabilización de los miembros en las decisiones. La materialización

del objetivo expuesto en a) se convierte en un paso obligado. En el caso de la economía social de la Comunidad Valenciana éste objetivo no tendría que plantear grandes problemas dado el pequeño tamaño empresarial y la relativa importancia de la polivalencia de los trabajadores, así como la ventaja que la doble condición de trabajadores y propietarios confiere a estas organizaciones en relación con las capitalistas. Lo que implica que el problema fundamental es de decisión, estrategia y aprendizaje. Las organizaciones representativas podrían acelerar la implantación de éste modelo en el sector promoviendo experiencias y potenciando su transferencia mediante la difusión de los resultados a través de foros de debate y seminarios.

La contribución de la Administración al proceso de mejora de los recursos humanos y la organización no tendría que ir mucho más allá de lo que ya se está haciendo mediante el aporte de recursos para la formación y el apoyo a los planes, impulsados desde el sector, de promoción del desarrollo del potencial humano y organizativo de la economía social. Sin embargo, la organización de tal ayuda de acuerdo con objetivos y planes precisos de racionalización y dinamización empresarial y un seguimiento y evaluación rigurosa sí es imprescindible si se quiere conferir eficacia a la ayuda. La acción organizada a través de las federaciones no sólo es el método más eficiente y eficaz de impulsar el proceso y facilitar la eficacia y control de las actuaciones, sino también un vehículo de aprendizaje de estas organizaciones y de consolidación de su presencia y representatividad. El apoyo económico temporal a la contratación de personal formado en gestión por parte de la Administración constituye una medida que a la vez que contribuiría a la mejora de la competitividad de la economía social (lo que es extensible al conjunto de las PME), favorecería la creación de empleo productivo de jóvenes de elevado nivel de formación.

2. El pequeño tamaño empresarial y la dependencia que afecta a muchas empresas de trabajo asociado constituye un problema para la dinamización de tales organizaciones. La solución no consiste sólo (ni necesariamente cuando de un sistema con una fuerte división del trabajo se trata) en propiciar la independencia estratégica o comercial de las empresas individualmente, especialmente las subcontratistas. El desarrollo en red y la cooperación en funciones estratégicas constituye una necesidad. Sin embargo, muchas empresas subcontratistas se encuentran encorsetadas por relaciones de subordinación y de explotación que dificultan seriamente su capacidad de maniobra. Esta situación puede superarse mediante una estrategia de cooperación con otras empresas de economía social de la misma actividad a través de la construcción de nuevas redes funcionales no sustentadas sólo en la transacción mercantil y el precio. La contribución de las organizaciones representativas a la gesta-

ción de tales redes puede ser fundamental para el éxito. Esto exige que el objetivo sea integrado en su política en conexión con los arriba enunciados. La contribución del desarrollo de los recursos humanos y de la capacidad de gestión de las empresas de economía social al proceso de independización empresarial y constitución de redes creativas puede ser decisiva, de ahí la relación estratégica de esta propuesta con las anteriores.

3. La evolución de la economía social en el futuro no depende sólo de sus resultados y potencial para afrontar eficazmente problemas socialmente significativos. Un cambio en las actitudes y en la cultura imperante en nuestra sociedad constituye una condición fundamental para el pleno desarrollo de su potencial evolutivo. La reciprocidad, la confianza y los valores de la cooperación no suelen ejercitarse en nuestra sociedad más allá de la familia y las amistades más íntimas. La cooperación resulta extraña en la práctica de la vida cotidiana. Sin embargo, tanto las exigencias de la competencia entre empresas y territorios como las del mantenimiento de un nivel aceptable de integración social, así como la puesta en práctica de estrategias de desarrollo sostenible, hacen de los comportamientos informados por tales criterios una necesidad imperiosa, si bien las necesidades objetivas precisan de voluntad y organización para hacerse práctica efectiva.

La trascendencia social de éste giro cultural supone no sólo un compromiso para el movimiento de la economía social, sino también para los responsables públicos y actores políticos y sociales comprometidos con una sociedad justa, integrada y ecológicamente sostenible. Tanto unos como otros deberían apostar decididamente por la promoción de los valores y principios de la cooperación a través del estímulo de un cambio en el aprendizaje de nuestra sociedad. Lo que a nivel práctico e inmediato implica la introducción de tales valores y principios en el proceso educativo, tanto en los estudios superiores como básicos. No necesariamente como una asignatura, sino como un nuevo punto de vista y orientación pedagógica que permita contemplar desde un nuevo prisma cuestiones socialmente relevantes.

El movimiento de la economía social y las organizaciones que componen el sector no sólo deben promover tal proceso como colectivo especialmente interesado, sino que tienen que apoyarlo a través del ejemplo. Lo que implica superar una de las principales debilidades observadas en el sector (la pobre atención a la educación cooperativa de los socios) mediante un decidido y renovado compromiso con su difusión interna, tanto en su dimensión teórica como práctica. El nuevo sistema de organización y gestión arriba sugerido constituye un soporte fundamental de tal proceso, al hacer de la cooperación y la confianza un resorte fundamental de funcionalidad empresarial. El interés económico puede convertirse, adecuadamente im-

plementado, en importante apoyo a la consolidación de la cultura cooperativa en muchas empresas de economía social que aún no la han asumido en la práctica. La labor de promoción hacia adentro de la educación cooperativa, adherida a las actividades orientadas al desarrollo de las competencias empresariales, constituye uno de los principales retos de las organizaciones representativas del sector.

4. Para la economía social en su conjunto el desarrollo de la intercooperación constituye no sólo la respuesta a uno de los principios de la ACI, sino también una necesidad estratégica de primer orden, tanto para la elevación de las ventajas competitivas de las organizaciones que la constituyen en la actualidad como para el avance y despliegue del potencial de desarrollo del sector.

La extensión y profundización de la intercooperación no es, sin embargo, un proceso que pueda dejarse al azar o sustentarse en el simple voluntarismo. Para su eficaz implementación, y a efectos de prevenir fracasos que puedan retardar su desarrollo, es aconsejable tener en cuenta un mecanismo autorreforzante, relacionado con las anteriores recomendaciones, cuya materialización propiciaría y consolidaría la intercooperación. Dicho mecanismo tiene como claves fundamentales la relación entre: a) intercooperación; b) confianza y compromiso entre empresas y sectores; c) desarrollo de la capacidad gerencial y de la cultura cooperativa; d) conciencia de la mayor capacidad de resistencia de las empresas de economía social ante el embate de las crisis y e) desarrollo de las relaciones de confianza y cooperación entre las organizaciones representativas de la economía social.

En primer lugar hay que tener presente que la intercooperación se sustenta en la confianza y compromiso de los actores. La confianza y compromiso aumenta cuando los participantes en la relación resultan ética y empresarialmente solventes. La solvencia empresarial se garantiza y refuerza con el desarrollo de la capacidad gerencial de las empresas y de sus recursos humanos, así como con el dinamismo que ello imprime a la organización. También se sustenta en las mayores expectativas de resistencia (y por tanto solvencia económica) ante las crisis de la economía social dado que los objetivos sociales (empleo, autodesarrollo y continuidad de la organización) tienden a prevalecer sobre los estrictamente económicos (rentabilidad del capital). Los comportamientos sustentados en la reciprocidad y la reputación se apoyan en la asunción por los actores de los valores y cultura cooperativa. Por último, pero no menos importante, el acercamiento y cooperación activa de las organizaciones representativas de la economía social contribuye tanto al mutuo conocimiento y a la confianza, como a la creación de lazos de comunicación que favorecen la aproximación de las unidades de base.

La activación de éste mecanismo autorreforzante al alcance de la economía social y el desarrollo del correspondiente proceso de aprendizaje y transformación exige que se afronten con seriedad y firmeza los retos que plantean las recomendaciones de los puntos anteriores. Las organizaciones representativas de la economía social tienen en ello una especial responsabilidad, no sólo porque su aproximación estratégica forma parte de la cadena de causación, sino también por la especial función que les corresponde en la puesta en práctica de las anteriores recomendaciones, de cuya implementación depende el funcionamiento del citado mecanismo autorreforzante.

5. El desarrollo de la intercooperación y una mayor vertebración y cooperación funcional interempresarial dentro de la economía social tiene especificidades sectoriales que no pueden olvidarse desde una perspectiva estratégica:

- a) Tanto las empresas de economía social no agrarias como las de carácter financiero pueden beneficiarse de una relación más estrecha sustentada en la confianza, la mayor estabilidad y crecimiento de las organizaciones de la economía social y la comunidad de principios y compromiso social que comparten. Esto no debe entenderse como la creación de relaciones discriminatorias, sino como el reconocimiento y la traslación a las relaciones mercantiles de las garantías que conlleva la potencialmente mayor solvencia económica y moral de las empresas de economía social y la efectiva implementación del principio de reciprocidad que debe informar el funcionamiento del sector. Para las empresas de transformación y servicios dicha relación aportaría soluciones al persistente problema financiero que atenaza su desarrollo. Para las organizaciones del sistema financiero supondría no sólo ampliar su mercado de créditos y llenar la importante diferencia entre su participación en los depósitos y en los créditos dentro del sistema financiero valenciano, en beneficio de sus resultados económicos, sino cumplir más eficazmente sus compromisos con el territorio y la sociedad valenciana.

Superar, por un lado, las trabas mentales y de comunicación existente, así como el mutuo desconocimiento de los componentes de la economía social de estos dos grandes colectivos empresariales, y, por otro, como los déficits de capacidad gerencial de las empresas de transformación y de servicios, que amenazan la confianza, deben constituir temas de la máxima prioridad. Incrementar la vertebración y clarificación conceptual del cooperativismo de crédito e imprimirle un mayor dinamismo económico a este sector es el complemento obligado de una estrategia de aproximación y cooperación más eficaz dentro de la economía social.

- b) Promover las conexiones del cooperativismo agrario con el de consumo y la implicación activa del sector en el desarrollo de una industria agroalimentaria autóctona y autónoma son pasos necesarios para incrementar sus logros económicos y grado de autonomía. El proceso se puede ver especialmente facilitado por la fuerte presencia de cooperativas de segundo grado.
- c) En el ámbito de los servicios de proximidad la intercooperación no es menos importante, aunque la centralización de la gestión tiende a plantear problemas de cercanía al usuario. Las estructuras de red, que al tiempo que mantienen la proximidad al usuario de las funciones de decisión y gestión, facilitando la implicación de aquel, garantizan economías de escala en asesoramiento, información costosa e innovación y favorecen el intercambio de experiencias y la regulación de los mercados, son realidades a promover. Aunque esa es una función que corresponde a las empresas o grupos de la economía social, su trascendencia para la eficiencia y eficacia en la provisión de servicios colectivos aconseja no sólo la implicación de las organizaciones representativas en su promoción, sino también la generación de disposiciones e incentivos (subvenciones al desarrollo de servicios conjuntos, desgravaciones, créditos preferentes) por parte de los responsables públicos que las estimulen y desarrollen.

La provisión conjunta de servicios no exige de potenciar las capacidades individuales de gestión, planificación e innovación de las unidades de base. Estos logros constituyen tanto resortes para el incremento de la eficiencia y la eficacia empresarial como factores de dinamización de la red. La responsabilidad de las empresas de economía social en este ámbito de los servicios sociales y de proximidad, con un especial potencial de desarrollo, es mayor si cabe que en otras áreas dado que su despliegue puede frustrarse si las expectativas sociales no se ven apoyadas por una eficaz gestión.

- d) La atomización de una parte del cooperativismo de consumo valenciano, que le impide ser eficiente y acceder a servicios fundamentales (uso de los nuevos sistemas de información, soporte técnico de calidad, promoción y publicidad) aconseja la constitución o integración en redes que permitan la obtención de tales servicios, información estratégica y poder de negociación con los proveedores. El apoyo público y del movimiento de la economía social se justifica además porque garantiza no sólo un servicio más cercano al ciudadano, sino también el mantenimiento de empleo y la creación de un interlocutor valioso para el movimiento de consumidores, lo

que pone de relieve el interés que en tal proceso debieran tener otros movimientos sociales.

6. En el cooperativismo agrario adquieren especial relevancia para la consecución de ventajas competitivas que se mantengan en el tiempo: a) las actuaciones tendientes a incrementar la vinculación del socio a la organización cooperativa mediante el principio de exclusividad; b) la profundización de la acción cooperativa en el ámbito de la producción conjunta y los servicios de la producción agraria; c) impulsar las agrupaciones (fusiones, absorciones y otras formulas de integración) que permitan acrecentar la eficiencia de las actuales cooperativas y d) intensificar la integración entre comercialización y producción que posibilite el desarrollo de una planificación estratégica seria del sector agrario. La propia expansión del cooperativismo agrario en los últimos años es un reflejo de los problemas estructurales del agro valenciano y la agudización de la competencia e incertidumbre en el sector agrario dentro del marco del proceso de globalización en ascenso. Pero mantener la actual desconexión estratégica entre comercialización y producción, así como el predominio en la producción del minifundismo, la parcelación y la agricultura a tiempo parcial sin revisar la organización de las actividades productivas en el campo, supone acrecentar sensiblemente el riesgo de condenar al fracaso la última opción razonable de viabilidad a largo plazo del sector agrario valenciano.

La experiencia acumulada por algunas cooperativas de segundo grado y el efecto demostración que ellas generan es un importante activo que hay que aprovechar. No sólo para seguir promocionando el desarrollo del cooperativismo en general y del de segundo grado en particular, sino para avanzar en la integración comercialización-producción. La reputación y prestigio logrados, así como la confianza que despiertan estas organizaciones, les permite incidir eficazmente en el cambio, impulsando la integración entre la producción y la comercialización al tiempo que activar cambios en el sistema productivo (integración de la I+D entre sus actividades y promoción de nuevas técnicas y productos, por un lado, y estimula la externalización y gestión cooperativa de funciones que desarrollan las empresas agrarias de forma ineficiente). La constitución en el seno de la Federación de Cooperativas Agrarias de un grupo de promoción cooperativa (intercooperación e integración) con el objeto de dinamizar este proceso, y en el que las principales cooperativas de segundo grado sean activadores, podría ser de gran utilidad.

7. En el agro, tanto o más que en el resto de sectores, la intercooperación y la integración requieren de un incremento de la confianza y el compromiso, lo que a su vez precisa de un significativo desarrollo de la capacidad gerencial, de la cultura cooperativa del sector agrario y del nivel de formación de los dirigentes cooperativos y socios. La apuesta por la elevación del nivel formación (tanto profesional como

cooperativa) no debe entenderse, por tanto, al igual que en los otros sectores económicos, sólo como un objetivo social. Constituye especialmente una necesidad estratégica de desarrollo y competitividad, única vía de supervivencia de la producción agraria valenciana dentro de una economía globalizada. La educación cooperativa cumple, por otro lado, funciones de compensación de los efectos negativos que la concentración empresarial tiende a generar sobre la democracia en las organizaciones.

8. Tanto para desarrollar nuevas actividades que aumenten el grado de autonomía y el valor añadido captado por los socios como para incrementar la presencia activa de las empresas de economía social en los mercados internacionales, el recurso al mercado de capitales y la creación de redes cooperativas o sistemas mixtos (con implicación de empresas con otras formas jurídicas) transnacionales constituyen necesidades importantes. El avance en la dirección de la nueva generación de cooperativas (con socios de capital, participación en empresas capitalistas y recurso al mercado de capitales) puede ser imprescindible en muchos casos si se quieren conseguir o mantener ventajas competitivas. Las inercias de la cultura tradicional cooperativa pueden poner serias trabas a la adaptación del sector a un marco económico que está experimentando cambios fundamentales. Si la economía social quiere dejar de ser una realidad económica marginal, lo que conlleva importantes costes sociales de oportunidad (ventajas desaprovechadas), y desplegar su potencial de desarrollo, sus esquemas de pensamiento y sus instrumentos institucionales deben evolucionar con el cambio del entorno.

Los peligros y riesgos que lo anterior conlleva para el ejercicio de ciertos principios cooperativos, como el de la democracia y el predominio de los objetivos sociales, no puede ser minusvalorado. Pero la solución a tal problema no es el desfase con respecto al entorno, con riesgo de desaparición de las organizaciones de economía social, de expulsión a áreas de actividad despreciadas por el sector capitalista, o de plena subordinación a las empresas de capital, sino la búsqueda de nuevos mecanismos de control democrático y la profundización en la educación e implicación activa de los socios de trabajo.

9. La dependencia en el sector de servicios sociales y bienes públicos con respecto a la Administración requiere ser afrontada, tanto para disminuir la vulnerabilidad como para incrementar el grado de autonomía y capacidad de maniobra que permitan satisfacer sus objetivos sociales. La organización y definición de una estrategia conjunta para la negociación de un marco de regulación simétrico con el actor público es una exigencia de funcionalidad básica, de competencia leal y de garantía de la calidad y pleno despliegue de las ventajas de la economía social respecto a otras formas organizativas. El compromiso del movimiento de la economía so-

cial con este objetivo no se reduce a servir de plataforma reivindicativa y de negociación con la Administración. Debe cumplir funciones de coordinación y control de la actuación de sus miembros en un campo de tanta trascendencia social y con indudables repercusiones sobre la credibilidad de la economía social como un todo.

No menos importante es la responsabilidad política y social de los actores públicos, como representantes del interés colectivo. Normalizar y hacer transparente el funcionamiento de este mercado, al tiempo que velar por la calidad de los servicios y evaluar la actuación de las empresas con objeto de incrementar la información disponible a la hora de seleccionar y priorizar ofertas, constituyen condiciones fundamentales para optimizar la prestación de unos servicios cuya calidad y forma de prestación no son fácilmente anticipables y en los que el aprendizaje y comunicación entre proveedores y usuarios son básicos para el resultado final.

La diversificación de mercados y de productos constituye otra alternativa a la vulnerabilidad y dependencia respecto a la Administración, lo que exige no sólo un relativamente alto grado de cualificación y creatividad por parte del grupo directivo de las empresas de economía social, sino también el establecimiento de organizaciones apropiadas para sacar partido de la conjugación de ventajas de especialización que los servicios específicos requieren con las de variedad y de interacción que la multiplicidad de necesidades interrelacionadas de los ámbitos locales conforman, permitiendo obtener economías de información y de confianza. Las redes multiespaciales y multifuncionales y las organizaciones de redes para beneficiarse de economías de escala en servicios e información sofisticados, así como de la transferencia de experiencias, constituyen una opción a estudiar y desarrollar.

10. Aunque algunas organizaciones de la economía social valenciana están realmente comprometidas con el desarrollo local, los logros a éste nivel son aún muy modestos. Sin embargo, en las áreas rurales las cooperativas agrarias, secciones de crédito y cajas rurales, al igual que otras empresas de economía social relacionadas con la prestación de servicios colectivos, constituyen los catalizadores en potencia más prometedores para protagonizar la movilización del potencial endógeno de desarrollo. De ahí que estimular su condición de empresario colectivo y el compromiso con su entorno deba constituirse en un fin prioritario y una condición fundamental para el despliegue del potencial de desarrollo y el compromiso con la sociedad local de la economía social. También en éste aspecto la intercooperación a distintos niveles (sectorial, espacial y entre distintos niveles de organización y federaciones) resulta decisiva. En especial por la experiencia atesorada en la promoción y apoyo al desarrollo cooperativo de las federaciones de trabajo asociado.

La contribución al desarrollo del entorno y a la generación de bienes colectivos no puede ni debe llevarse a cabo en solitario por las organizaciones de la economía social. El enfoque de **partenariado** ofrece una perspectiva de gran valor para generar sinergias que faciliten la consecución de los objetivos perseguidos, así como crear un clima social y político favorable al desarrollo de la economía social. La promoción de coaliciones de desarrollo con el mundo asociativo, los gobiernos locales y las agencias de desarrollo, por un lado, y la participación activa en los procesos de concertación y decisión colectiva, por el otro, constituyen medios fundamentales para el autodesarrollo de la economía social y la generación de empleo y capacidad empresarial. Una conexión más estrecha y sistemática de las organizaciones representativas de la economía social y las agencias de desarrollo local constituye una vía fundamental para la consecución de los objetivos de ambos actores. El desarrollo de la organización regional de ADLs supondría un salto cualitativo de importantes consecuencias para la eficacia de dicha relación.

11. La mayor eficiencia y eficacia atribuida a la economía social en la gestión de servicios colectivos no deriva sólo de su realidad intrínseca y vocación. Depende también de su capacidad de implicar a los usuarios y familiares y al voluntariado social. Una mayor proyección en esa dirección constituye un paso obligado tanto para su propio desarrollo como para la mejor satisfacción de su compromiso con la sociedad.

12. El potencial de la economía social como instrumento de creación de empleo ha sido escasamente aprovechado por la Administración Pública valenciana hasta ahora. Explorar las posibilidades que brindan los nuevos yacimientos de empleo y la capacidad de aprovechamiento de este potencial por las empresas de economía social constituye una primera actuación que el gobierno valenciano podría poner en práctica. Incentivar económicamente la implantación de empresas de economía social en dichas áreas, implicando activamente en tal proceso de movilización de recursos a las organizaciones representativas de la economía social, constituye otro paso de gran importancia en relación al objetivo empleo. Impulsar experiencias de escuelas de empresa es una tercera opción de gran trascendencia, tanto para la creación de empleo como de capacidad empresarial. No debe olvidarse, además, que la evidencia existente apoya la idea de que el coste público por unidad de empleo creado es menor cuando se actúa a través de la economía social que incidiendo sobre el sector capitalista.

13. El desarrollo del potencial endógeno de las zonas de montaña no sólo tiene valor en sí. Su contribución a la regeneración ambiental de espacios estratégicos para el desarrollo sostenible de la Comunidad Valenciana resulta fundamental para el

futuro de la región. Pero esas son áreas poco atractivas para el capital, toda vez que la ausencia de capacidad empresarial autóctona dificulta seriamente la movilización de recursos. La promoción de empresas de economía social, aprovechando el potencial agroturístico, la regeneración de actividades artesanales y el desarrollo de servicios colectivos básicos, constituye una opción fundamental de actuación pública con el objetivo de recuperar áreas en rápida regresión demográfica, económica y ecológica. El estímulo al desarrollo de empresas comunitarias y proyectos de acción concertada entre agentes públicos y asociaciones para la recuperación del entorno natural, representa otro instrumento de gran utilidad para una política regional responsable.

14. Tanto la formación como el desarrollo de instrumentos de promoción y apoyo al crecimiento de la economía social deberían, por razones de operatividad y de amplia implicación social e institucional, realizarse en continua interacción con otras instancias de la sociedad, desde las propias autoridades públicas, pasando por otros movimientos asociativos (particularmente sindicatos, movimiento de consumidores, movimiento ecologista, movimiento ciudadano, etc.), hasta la Universidad y centros educativos. La distribución de funciones, el trabajo en red y la generación de sinergias deberían ser criterios orientativos de esa interacción si se quiere que sea realmente creativa, especialmente la que se establece entre el movimiento de la economía social, los centros educativos y la Universidad (con capacidad de enseñanza, investigación, gestión de información significativa y participación activa en la conformación de estrategias). Si ésta última tiene que legitimar su función de soporte al desarrollo de una sociedad más culta y democrática, no sólo debe implicarse sino hacerlo a partir de valores y criterios que apuesten por el desarrollo del hombre y la libertad, de los que la solidaridad y cooperación son hoy pilares fundamentales.

15. Una estrategia de desarrollo de la economía social se ve significativamente entorpecida en ausencia de información fiable y significativa que permita su conocimiento y seguimiento. La realización de un censo de la economía social y el diseño de los mecanismos registrales que garanticen la actualización permanente de dicha base de datos constituyen un paso obligado. El seguimiento temporal de los principales indicadores de la evolución del sector es otra exigencia, para lo que resulta conveniente la creación de un *observatorio de la economía social*.

16. La constitución de un *foro permanente* de la economía social valenciana puede crear el marco dentro del cual se afronten analítica, comunicativa y estratégicamente las cuestiones concernientes al desarrollo de la economía social, con participación activa de representantes de los distintos actores sociales e institucionales relacionados e interesados en el desarrollo y uso instrumental de las formas de la

economía social. No sólo tendría que constituir un lugar de debate sobre la economía social, sino un instrumento de asesoramiento de los responsables públicos y de participación social en la gestación de las políticas para el sector.

17. La implantación en 1999 del euro supone un cambio institucional de gran relevancia que obligara a un proceso de adaptación de cierta importancia. Como pequeñas empresas que son, las organizaciones de la economía social deben prepararse con tiempo para afrontar sin costes ni tensiones ésta fase del proceso de unificación europea.